

Системы оплаты труда сотрудников оптового направления



Содержание

<u>Раздел №1 Общие сведения. Методология и принципы создания системы оплаты труда</u>	3
<u>1. Описание и терминология в СОТ</u>	5
<u>2. Премияльные части</u>	6
<u>2.1. Премияльная часть (Пр). Чек-лист</u>	6
<u>2.2. Корпоративные стандарты</u>	7
<u>3. Премияльная часть (Пр) Матрица товаров</u>	10
<u>4. Категории менеджеров активных продаж</u>	10
<u>Раздел №4 Примеры систем оплаты труда для оптовых продаж</u>	14
<u>1. Система оплаты труда для руководителя отдела продаж</u>	14
<u>2. Система оплаты труда для менеджера активных продаж</u>	17
<u>3. Система оплаты труда для менеджера по постоянным клиентам</u>	18
<u>4. Система оплаты труда для менеджера развитию сети (по командировкам)</u>	20
<u>5. Система оплаты труда для менеджера по VIP-клиентам</u>	22
<u>6. Система оплаты труда для администратора call – центра</u>	24
<u>7. Система оплаты труда для call – менеджера</u>	28
<u>7.1 Вариант №1. На полный рабочий день</u>	28
<u>7.2 Вариант №2. По часовой оплате труда</u>	32
<u>8. Система оплаты труда для менеджера по документообороту</u>	33