

Стандарт Приказа разработан компанией «Baksh Consulting Group»

Адрес: Москва, ул. Нижняя Красносельская 40/12к20, офис 929, м. «Бауманская», м. «Красносельская»
Тел: 8(495)249-49-00 Сайт: www.fif.ru E-mail: info@fif.ru

ПРИКАЗ по премированию менеджеров по продажам _____

г. _____ «__» _____ 20__ г.

В целях достижения целей Компании _____ (далее - Компании) по увеличению доходов, планированию текущих затрат, интенсификации работ по привлечению Клиентов и усилению стимулирования Сотрудников

ПРИКАЗЫВАЮ:

I. С _____ 20__ года включительно устанавливаются ежемесячные личные Планы продаж менеджеров по продажам КОМПАНИИ (далее – Сотрудников). Выполнение Плана определяется объемом валовой прибыли от оплаченных заказов на товары и услуги КОМПАНИИ, поступивших от Клиентов данного Сотрудника в отчетном (календарном) месяце.

Размеры комиссионных выплат Сотруднику устанавливаются в размере 20% от суммы валовой прибыли, равной сумме оплаты Клиента за вычетом затрат, составляющих _____% от стоимости по прайс-листу товаров и услуг, предоставляемых Клиенту. Личный План по валовой прибыли: _____ рублей в месяц (примерный оборот - _____).

Оклад: на исп.срок _____, по завершении: _____.

II. Комиссионные, начисляемые Сотруднику, умножаются на плановый коэффициент в соответствии с выполнением Сотрудником личного месячного Плана продаж и на коэффициент премирования в соответствии с выполнением Компанией месячного Плана по валовой прибыли и суммируются с окладом данного Сотрудника:

% выполнения личного месячного Плана продаж		Плановый коэффициент
Свыше 100%		1,0
90% - 99,99%		0,95
70% - 89,99%		0,9
50% - 69,99%		0,8
Менее 50%		0,6

Месячный план Компании по валовой прибыли	План, руб./месяц: Валовая прибыль/примерный оборот	Коэффициент премирования
План-МАХ на 200__		1,2
План-НОРМА на 200__		1,15
План-МИН на 200__		1,1

III. Ежегодно по результатам продаж в январе для всех Сотрудников, а также для Сотрудников, работающих в коммерческом отделе в течение (до конца) 2-го календарного месяца, плановый коэффициент = 1 (единице).

IV. Начальнику отдела продаж дополнительно выплачивается 7% валовой прибыли от его собственных продаж и 3% в.п. от продаж всех сотрудников отдела.

V. В переговорах Сотрудника с Клиентом для успешного завершения продажи может принять участие один из опытных сотрудников Компании – «эксперт». «Эксперт» привлекается по инициативе самого Сотрудника или по решению его руководителя (который сам может выступить в роли «эксперта») в случае, если низка вероятность успешного завершения продажи силами самого Сотрудника. Цели привлечения «эксперта» - успешное завершение продажи и передача опыта Сотруднику (наставничество).

VI. При привлечении к переговорам с Клиентом «эксперта» коммерческий % от контракта с Клиентом делится в соотношении: 70% - сотруднику, ведущему Клиента и 30% - «эксперту».

VII. Срок действия данного Приказа устанавливается до «__» _____ 20__ года.

Директор Компании _____ / _____ / _____