

System motywacji przedstawicieli handlowych

Jeśli potrzebują Państwo więcej informacji o tej pracy, to proszę pisać - [kontakt](#)

82 strony, 40 pozycji w bibliografii

Wprowadzenie 3

Rozdział 1 5

Pobudzanie motywacji pracowników

- 1.1. Istota i rodzaje motywacji 5
- 1.2. Ogólna charakterystyka koncepcji motywacji 9
- 1.3 Instrumenty pobudzania motywacji 17
- 1.4 Wynagrodzenie jako środek motywacji 22

Rozdział 2 36

Regulamin pracy i wynagrodzenia przedstawicieli handlowych w firmie Berendsen Textile Service

- 2.1. Krótka charakterystyka firmy 36
- 2.2. Zakres obowiązków przedstawiciela handlowego 37
- 2.3. Zakres obowiązków Kadry Kierowniczej Działu Handlowego 43
- 2.4. Zasady wynagradzania. Kary, nagrody, konkursy 44
- 2.5 Zalety i wady systemu motywacyjnego 50

Rozdział 3 56

Propozycje modyfikacji systemu motywacyjnego firmy Berendsen

- 3.1. Specyfika systemów motywacji sektora business to business 56
- 3.2. Propozycja zmian regulaminu pracy i wynagradzania przedstawicieli handlowych w firmie Berendsen Textile Service 59
- 3.3. Szkolenia jako element kształtowania grupy 66
- 3.4. Wykorzystanie świąt w motywowaniu pracowników 73

| | |
|--------------|----|
| Zakończenie | 76 |
| Bibliografia | 80 |
| Załączniki | 82 |

Jeśli chcesz zamówić pisanie pracy od podstaw, to zapraszamy na stronę [pisanie prac](#) - sprawdzony serwis