System motywacji przedstawicieli handlowych

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