

کد کارگاه: ST\_04\_001

( سیستمهای تشویقی فروش )

کارگاه آموزشی:



• محتوای کارگاه

- مرتبط کردن پرداخت با عملکرد، کارایی، کیفیت و به طور کلی با اهداف سازمان
- تشویق به عملکرد بهتر و مقبولتر فردی، گروهی، تیمی و واحدهای بازرگانی
- کاهش هزینه های ثابت پرداخت در صورت دست نیافتن به اهداف موردنظر
- رقابت پذیر کردن اجرتها / حمایت از کارکنان با عملکرد بالا
- بین پرداخت فردی و سهم در کار، پیوندی واضح ایجاد می کنید.
- هدف یک سیستم تشویقی تقویت اهداف بازرگانی استراتژیک و اولویتهای سازمان برای کارکنان. بنابراین این نکته حیاتی است که این فرایند روشن باشد.

• مقدمه

همان طور که می دانیم در حال حاضر بسیاری از کارکنان تنها حقوق یا دستمزد ساعتی نمی گیرند، بلکه آنها از انواع پاداشها و مزایا و منافع نیز بهره مند می شوند. یکی از این موارد، سیستمهای پرداخت تشویقی یا پرداخت بر اساس عملکرد است.

شرایط شرکت کنندگان: مدیران فروش / کارشناسان فروش / سرپرستان فروش / کارمندان فروش

- ارایه گواهی نامه آموزشی داخلی (در صورت درخواست جهت گواهی نامه بین المللی معتبر هزینه جداگانه محاسبه می گردد)
- پذیرایی از شرکت کنندگان (میان وعده) / ارزشیابی از فراگیران استادان
- ارایه مشاوره به شرکتها در حوزه های مختلف با شرایط ویژه توسط استادان
- استفاده فراگیران از سمیناترهای شرکت با شرایط ویژه
- عضویت در باشگاه مشتریان و ارایه خدمات ویژه
- در صورت معرفی بیش از ۳ نفر در هر دوره ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.
- در صورت ثبت نام هر فرد جهت حضور در سه کارگاه آموزشی ۱۰٪ تخفیف ویژه محاسبه می گردد.

برای هماهنگی ثبت نام با واحد آموزش خانم مرجانی ۸۸۲۱۶۹۸۷ و ۸۸۲۱۶۱۷۰ تماس حاصل فرمایید.