

**Программа
по внедрению новой системы компенсаций для Департамента ИКР**

№ №	Мероприятия	Ответственное лицо	Сроки
1.	Ознакомление руководителей Департамента (начальник Департамента ИКР, руководитель отдела продаж, руководитель торгового отдела) с проектами «Положения об оплате труда...» и «Положения об оценке...». Проведение совещания по обсуждению проектов и утверждению окончательной редакции Положений.		До 14.06.
2.	Утверждение плановых показателей результативности для менеджеров по продажам, план по результативности для всего отдела продаж.		До 14.06
3.	Приказ Генерального директора о введение в действие новых Положений об оплате и оценке с 01 июля 2002г., о введении плановых показателей результативности для отдела продаж на второе полугодие 2002г.. Проведение общего собрания сотрудников Департамента, ознакомление их с Положениями, подписание Положений сотрудниками Департамента.		До 18.06.
4.	Консультации, разъяснения и ответы на вопросы сотрудников Департамента, касающиеся новой системы компенсации. Разъяснения необходимости введения данной системы, ее направленности на эффективную и результативную работу всех сотрудников, на поощрение производительности.		В течение июня
5.	Разработка и утверждение формы учета показателей для расчета рейтинговой оценки. Разработка и утверждение формы учета совокупного квартального дохода управляющих активами для расчета денежного вознаграждения. Разработка и утверждение формы учета результативности работы менеджеров по продажам для определения денежного вознаграждения менеджерам.		До 23.06
6.	Расчет текущего рейтинга за первое полугодие 2002г. с целью ознакомить управляющих активами со своим рейтингом. Фиксация рейтинга как стартовой позиции. Принятие решения о присвоении категорий управляющим.		31.06
7.	Разработка плана-графика разработки и введения системы социальных льгот: <ul style="list-style-type: none"> • Медстраховки для разных категорий персонала; • Транспортные компенсации; • Лимитированная оплата мобильных телефонов; Разработка «Положения о социальных льготах в Компании»		До 31.06.
8.	Выявление потребности и необходимости обучения менеджеров по продажам приемам технологии продаж и навыкам делового общения. Разработка плана-графика проведения обучающих семинаров и тренингов.		До 15.07.
9.	Разработка плана подготовки и проведения корпоративных мероприятий на летний период.		До 15.06.