

# Схема мотивации консультантов

- ❑ Продавец консультант, получает фиксированную ставку за каждый рабочий день
- ❑ Кроме ставки ПК имеет возможность получить бонус за выполнение плана продаж, а также за лучший результат в команде
- ❑ На основании данных об объемах продаж в рознице, каждый ПК получает индивидуальный недельный план продаж
- ❑ По итогам недели, проводится оценка эффективности работы персонала и выполнения плана продаж, на основании чего формируется заработная плата
- ❑ За максимальный прирост продаж по команде, один из ПК получает дополнительный «переходящий» бонус