**ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

**«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА ТЕХНОЛОГИЙ»**

**БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**Центр «Высшая школа бизнеса»**

**Аннотация к магистерской диссертации**

**РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ**

**ПЕРСОНАЛА ОТДЕЛА ПРОДАЖ ООО «ТОЧНЫЙ АДРЕС»**

ВЕРАБЕЙ Евгения Дмитриевна

Руководитель

### Плескачева Наталья Михайловна,

кандидат психологических наук, доцент

2014

Перечень ключевых слов: МОТИВАЦИЯ, ПЕРСОНАЛ, УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ТРУДОМ, ЛОЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА РАБОТОДАТЕЛЮ, КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ.

Объектом исследования выступает система мотивации персонала.

Предметом исследования являются системы мотивации сотрудников отдела продаж ООО «Точный адрес.

Цель работы: разработка и использование мотивационных механизмов в системе управления персоналом по целям для повышения конкурентоспособности предприятия.

Методы исследования: тест Герцберга, цель которого заключалась в определении структуры мотивации и выделения превалирующих факторов в ООО «Точный адрес»; методы оценки по процессуальным теориям, с целью исследования системы стимулирования в ООО «Точный адрес»; тест мотивационного профиля работников отдела продаж ООО «Точный адрес».

Полученные результаты:

* проведен обзор классических теорий мотивации;
* определены причины снижения эффективности деятельности персонала;
* изучены принципы воздействия на мотивацию людей;
* проведено анкетирование специалистов отдела продаж для выявления их удовлетворенности и мотиваторов;
* выявлены проблемы мотивации персонала и определены пути их решения;
* разработана система мотивации отдела продаж ООО «Точный адрес» при помощи ключевых показателей эффективности (KPI).

Степень внедрения: разработана система мотивации персонала, определен набор ключевых показателей эффективности деятельности предприятия и персонала.

Рекомендации по внедрению результатов: следовать намеченным мероприятиям развития системы мотивации, каждые три месяца проводить проверку и анализ состояния персонала, проверку выделенных критериев.

Область применения: управление персоналом.

Автор работы подтверждает, что приведенный в ней цифровой материал правильно и объективно отражает состояние исследуемой проблемы.

Содержит: 71 страница текстового материала, 15 таблиц, 13 иллюстраций. Библиография составляет 59 названий.

Key words: MOTIVATION, STAFF JOB SATISFACTION, STAFF LOYALTY EMPLOYERS KEY PERFORMANCE INDICATORS.

The object of research is the motivation system.

Subject of research are system sales staff motivation LLC «Address».

Objective: development and use of motivational mechanisms in personnel management purposes to enhance the competitiveness of the enterprise.

Methods: Herzberg test, the purpose of which was to determine the structure of motivation and highlight the prevailing factors in LLC «Address»; methods for assessing procedural theories to study an incentive system, LLC «Address»; Profile test motivational sales department employees, LLC «Address».

Results:

* a review of the classical theories of motivation;
* the reasons of reducing the effectiveness of the personnel;
* studied the principles of impact on people's motivation;
* a questionnaire survey of sales professionals to identify their satisfaction and motivators;
* identified problems of staff motivation and ways of their solution;
* the system of motivation of Sales LLC «Address» using key performance indicators (KPI).

The degree of implementation: designed motivation system, define a set of key performance indicators of the company and staff.

Recommendations for the implementation of the results: to pursue its development activities motivation system every three months to inspect and review of staff checks the selected criteria.

Scope: Personnel Management.

Copyright work confirms that resulted in it digital material correctly and objectively reflects the state of the research problem.

Contains 71 pages of textual material, 15 tables, 13 illustrations. Bibliography of 59 titles.