

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА
БЕЛОРУССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»

Отдел магистратуры
Кафедра инновационного управления

Аннотация к магистерской диссертации

**ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ КРІ
В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ
ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА**

ЕРМАК Марина Олеговна

Научный руководитель
Дармель Наталья Сергеевна,
руководитель консалтингового агентства HR-partner

Минск, 2022

Тема магистерской диссертации: ПРИМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ КРІ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА.

Объект исследования: отдел продаж ООО «Автомобильный Дом «Энергия ГмбХ».

Предмет исследования: индексы КРІ, результаты применения индексов КРІ в работе отдела продаж компании.

Целью диссертации является исследование сущности и роли ключевых показателей в работе отдела продаж ООО «Автомобильный Дом «Энергия ГмбХ», их влияние на мотивацию персонала; определение факторов, влияющих на эффективность работы отдела продаж; рассмотрение функций ключевых показателей эффективности; предложение новых показателей для оценки и анализа труда работников компании.

Структура диссертации: диссертация состоит из введения, трех глав, семи разделов, заключения, списка использованных источников, пяти приложений.

Объем диссертации: 74 с.

Количество таблиц: 10

Рисунков: 6

Диаграмм: 1

Использованных источников: 51

Приложений: 7.

В результате в работе раскрыты роль и значение ключевых показателей в повышении эффективности деятельности компании. Рассмотрено понятие КРІ, алгоритм его формирования. Сформирована система мотивации персонала с использованием ключевых показателей эффективности для сотрудников отдела продаж автомобилей. Предложены новые показатели эффективности на примере работы отдела продаж.

В результате использования ключевых показателей эффективности у компании появляется возможность придать системную и целевую направленность деятельности сотрудников и подразделений, а также четко сформулировать бизнес-процессы, проходящие в ней.

Topic of master's thesis: THE USE OF KPIS IN THE CAR SALES
DEPARTMENT TO IMPROVE STAFF MOTIVATION.

Object of study: sales department of OOO Automobile House Energia GmbH.

Subject of study: KPI indices, the results of the use of KPI indices in the work of the company's sales department.

The aim of the work is to study the essence and role of key indicators in the work of the sales department of LLC Avtomobilny Dom Energiya GmbH, their impact on staff motivation; identification of factors affecting the efficiency of the sales department; consideration of the functions of key performance indicators; proposal of new indicators for assessing and analyzing the work of the company's employees.

The structure of the work: the work consists of an introduction, three chapters, seven sections, a conclusion, a list of references, five appendices.

Scope of work: 74 s.

Number of tables: 10

Drawings: 6.

Diagrams: 1

Sources used: 51.

Applications: 7.

As a result, the paper reveals the role and importance of key indicators in improving the efficiency of the company. The concept of KPI, the algorithm of its formation are considered. A personnel motivation system was formed using key performance indicators for employees of the car sales department. New performance indicators are proposed on the example of the work of the sales department.

As a result of using key performance indicators, the company has the opportunity to give a systematic and targeted focus to the activities of employees and departments, as well as clearly formulate the business processes that take place in it.

Тэма магістарскай дысертацыі: УЖЫВАННЕ ІНДЭКСАЎ КРІ У АДДЗЕЛЕ ПРОДАЖАЎ ЛЕГКАВЫХ АЎТАМАБІЛЯЎ ДЛЯ ПАЛЯПШЭННЯ МАТЫВАЦЫІ ПЕРСАНАЛА.

Аб'ект даследавання: аддзел продажаў ТАА «Аўтамабільны Дом «Энергія ГмбХ».

Прадмет даследавання: індэксы КРІ, вынікі прымянення індэксаў КРІ у рабоце аддзела продажаў кампаніі.

Мэтай дысертацыі з'яўляецца даследаванне сутнасці і ролі ключавых паказчыкаў у працы аддзела продажаў ТАА «Аўтамабільны Дом «Энергія ГмбХ», іх уплыў на матывацыю персанала; вызначэнне фактараў, якія ўплываюць на эфектыўнасць працы аддзела продажаў; разгляд функцый ключавых паказчыкаў эфектыўнасці; прапанова новых паказчыкаў для ацэнкі і аналізу працы работнікаў кампаніі.

Структура дысертацыі: дысертацыі складаецца з увядзення, трох частак, сямі раздзелаў, заключэння, спісу выкарыстаных крыніц, пяці прыкладанняў.

Аб'ём дысертацыі: 74 с.

Колькасць табліц: 10

Малюнкаў: 6

Дыяграм: 1

Выкарыстаных крыніц: 51

Прыкладанняў: 7.

У выніку ў дысертацыі раскрыты роля і значэнне ключавых паказчыкаў у павышэнні эфектыўнасці дзейнасці кампаніі. Разгледжана паняцце КРІ, алгарытм яго фармавання. Сфарміравана сістэма матывацыі персаналу з выкарыстаннем ключавых паказчыкаў эфектыўнасці для супрацоўнікаў аддзела продажаў аўтамабіляў. Прапанаваны новыя паказчыкі эфектыўнасці на прыкладзе работы аддзела продажаў.

У выніку выкарыстання ключавых паказчыкаў эфектыўнасці ў кампаніі з'яўляецца магчымасць надаць сістэмную і мэтавую накіраванасць дзейнасці супрацоўнікаў і падраздзяленняў, а таксама дакладна сфармуляваць бізнес-працэсы, якія праходзяць у ёй.