

Мотивационная программа для торговых представителей по продукции ПАО «Бель Шостка Украина»

Период:

ФЕВРАЛЬ-МАРТ 2014

Участники:

все торговые представители дистрибьюторов, работающие с продукцией ПАО «Бель Шостка Украина» в канале “Традиционная розница”.

Цель:

Достижение плановых показателей и увеличение объемов продаж по плавленным сырам ТМ «Весела Корівка» и ТМ «Шостка»



МЕХАНИКА СОРЕВНОВАНИЯ ДЛЯ ТОРГОВЫХ КОМАНД :

Лучший торговый представитель в канале «Традиционная розница»

с наиболее высоким показателем выполнения плана продаж по плавленому сыру ПАО «Бель Шостка Украина»

получает денежный приз:

1 место 1 500 грн

2 место 1 000 грн

Супервайзер при выполнении плана на 110%

получает 1000 грн



КОММЕНТАРИИ:

- План для каждого ТП определяется территориальным менеджером ПАО «Бель Шостка Украина» и утверждается региональным менеджером.
- Планы и факты за февраль-март 2015 суммируются
- Проходной барьер – не менее 100% выполнения плана
- Участвуют только те ТП, у которых месячный план не менее 500 кг
- По завершению соревнования премии выдает территориальный менеджер ПАО «Бель Шостка Украина»