

2009-01-20

Na przełomie roku 2008/2009 podpisaliśmy umowę z Kopalnią Soli "Kłodawa" S.A. na wdrożenie motywacyjnego systemu płac dla pracowników pionu marketingu i sprzedaży Kopalni Soli "Kłodawa" S.A.

W zakres opracowania będzie wchodziło:

1. Analiza proces organizacyjnych zachodzących w pionie marketingowo-handlowym
2. Opracowanie propozycji zmian procedur organizacyjnych
3. Optymalizacja struktury organizacyjnej z punktu widzenia procesów biznesowych
4. Określenie celów jakościowych i ilościowych, jakie są stawiane pracownikom pionu handlowego
5. Określenie kluczowych funkcji, uprawnień, obowiązków i zakresu odpowiedzialności na poszczególnych stanowiskach pracy w pionie marketingowo-handlowym
6. Diagnoza i optymalizacja funkcjonujących kanałów dystrybucji
7. Propozycja zmiany do systemu organizacji pracy
8. Opracowanie i przygotowanie do wdrożenia nowych mechanizmów wynagradzania i premiowania pracowników pod względem korelacji z misją firmy i celami na poszczególnych stanowiskach pracy
9. Opracowanie arkuszy symulacyjnych dla schematów podwykrowych
10. W przypadku zaistnienia konieczności przeprowadzenia badania ankietowego w zakresie przeprowadzonych prac wejść wyniki analizy badania ankietowego pracowników pionu marketingu i sprzedaży.