

УДК 338

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т. А. ЦЕЛОБЁНОК

Научный руководитель М. Н. ГРИНЕВИЧ, канд. экон. наук, доц.

Белорусско-Российский университет

Могилев, Беларусь

Мотивация персонала – это процесс стимулирования и поддержания у сотрудников желания и энергии выполнять свою работу на высоком уровне эффективности и качества. Это включает в себя различные факторы, такие как вознаграждение, признание, возможность карьерного роста, обучение и развитие, а также удовлетворение от выполнения работы и удовлетворение от работы в команде.

Мотивация персонала является важным элементом для успешной сбытовой деятельности, т. к. работники – это ключевой ресурс любого бизнеса, они делают работу, обеспечивают качество продуктов и услуг, улучшают производительность и эффективность работы компании.

Внутренняя мотивация – это стремление человека к саморазвитию, самоутверждению, удовлетворению своих потребностей, которые связаны с работой и ее результатами.

Внешняя мотивация – это мотивация, которая приходит от внешних стимулов, таких как материальное вознаграждение, поощрение или наказание.

Способы мотивации персонала включают: материальное вознаграждение, нематериальное вознаграждение, поощрение, продвижение по службе, обучение и развитие.

Материальное вознаграждение – это форма вознаграждения, связанная с выплатой денежных средств за выполненную работу.

Нематериальное вознаграждение – это форма вознаграждения, которая не связана с выплатой денежных средств, например, благодарность, похвала, досуговые мероприятия и т. д.

Поощрение – это форма мотивации, которая направлена на поощрение и поддержку работников при достижении целей.

Продвижение по службе – это форма мотивации, которая направлена на развитие карьеры работника. Работник может получить повышение, новую должность или дополнительные обязанности.

Обучение и развитие – это форма мотивации, которая направлена на улучшение профессиональных навыков и компетенций работника. Это может быть как обучение новым навыкам, так и углубление знаний в определенной области.

Ключевые преимущества мотивации персонала в сбытовой деятельности: увеличение продуктивности труда, улучшение качества работы (повышение удовлетворенности работников, снижение текучести кадров, увеличение прибыли).