

Литвиненко М.В., Україна, Харків

МЕТОДИКА ОЦІНКИ РОБОТИ ТОРГОВИХ ПРЕДСТАВНИКІВ ДИСТРИБУТОРСКИХ КОМПАНІЙ НА БАЗІ ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА

Тема доповіді торкається проблеми якісного керування персоналом дистрибуторських компаній. У якості однієї зі складових якісного керування є оцінка роботи торговельного. Запропоновано методику оцінки роботи торговельних представників на базі визначення інтегрального показника, з урахуванням особливостей діяльності дистрибуторських компаній.

Литвиненко М.В., Україна, Харьков

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РАБОТЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ДИСТРИБУТОРСКИХ КОМПАНИЙ НА БАЗЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

Тема доклада затрагивает проблему качественного управления персоналом дистрибуторских компаний. В качестве одной из составляющих качественного управления является оценка работы торгового. Предложена методика оценки работы торговых представителей на базе определения интегрального показателя, с учетом особенностей деятельности дистрибуторских компаний.

Litvynenko M.V., Ukraine, Kharkov

TECHNIQUE THE ASSESSMENT WORKS OF SALES REPRESENTATIVES OF THE DISTRIBUTION COMPANIES ON THE BASIS OF DEFINITION THE INTEGRATED PARAMETER

The theme of the report mentions a problem of qualitative management of the personnel of the distribution companies. As one of components of qualitative management the assessment works of the trading. The technique of an assessment works of sales representatives is offered on the basis of definition of an integrated parameter, in view of features of activity distribution companies.