

System zarządzania działem sprzedaży firmy XYZ S.A.

Wstęp.....5

Rozdział I

Strategie i zasady funkcjonowania działu sprzedaży

- 1.1. Pojęcie strategii..... 7
- 1.2. Cele i strategia działu sprzedaży..... 9
- 1.3. Zasady tworzenia struktury organizacyjnej13
- 1.4. Struktura organizacyjna działu sprzedaży18
- 1.5. Wynagrodzenia pracowników działu sprzedaży..... 25

Rozdział II

Zarządzanie działem sprzedaży

- 2.1. Planowanie i dobór pracowników32
- 2.2. Adaptacja nowo pozyskanych pracowników..... 35
- 2.3. Szkolenie pracowników38
- 2.4. Motywowanie pracowników45
- 2.5. Premiówanie pracowników..... 54
- 2.6. Awans pracowników57
- 2.7. Ocenianie pracowników60

Rozdział III

Charakterystyka działalności firmy XYZ S.A.

- 3.1. Geneza powstania firmy64
- 3.2. Zakres działalności68
- 3.3. Cele spółki..... 69
- 3.4. Struktura organizacyjna..... 69

Rozdział IV

Analiza systemu zarządzania działem sprzedaży firmy XYZ S.A.

4.1. Struktura badanych pracowników.....	73
4.2. Proces adaptacji	76
4.3. System motywowania pracowników.....	81
4.4. System wynagradzania pracowników	85
4.5. System premiowania pracowników	89
4.6. System szkolenia pracowników	91
4.7. System awansowania pracowników	95
4.8. System oceniania pracowników	97

Zakończenie101

Bibliografia..... 104

Załącznik I..... 107