



---

## ПРАВИЛЬНАЯ МАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ

### Цель мастер-класса:

Участники мастер-класса получают знания по построению системы материального стимулирования, а также унесут с собой **25 формул** материальной мотивации по 15 основным профессиям.

### Аудитория:

ГЕНеральные директора, HR-директора и специалисты по работе с персоналом, руководители всех уровней.

### Программа:

- Как увлечь сотрудников стратегической Целью, как каскадировать ее в операционную деятельность.
  - «Великая формула» материальной мотивации. Как ее применять, чтобы повысить производительность труда более чем на 20 %.
  - Европейские и американские подходы мотивирования. В чем сходства, в чем различия.
  - формула **10-90** или как распределить постоянную и переменную части ФОТ;
  - как распределить совокупный доход за год руководителю, специалисту;
  - Мотивация "позор бизнесу". Что это такое и как этого избежать.
  - Какое материальное стимулирование применять в компании в зависимости от её жизненного цикла, зрелости, специфики бизнеса и стратегической цели.
  - Как определить ключевые показатели деятельности (KPI) сотрудников для мотивации. Почему важно мотивировать на показатели будущего.
  - Методология и формы оформления материальной мотивации (образцы для использования в работе):
1. мотивационная карта ГЕНерального директора / исполнительного директора – **5 вариантов**;
  2. мотивационная карта коммерческого директора / руководителя отдела продаж – **5 вариантов**;
  3. мотивационная карта менеджера по продажам / продавца – **2 варианта**;
  4. мотивационная карта руководителя отдела маркетинга и рекламы / специалиста по маркетингу и рекламе;
  5. мотивационная карта руководителя HR-подразделения;
  6. мотивационная карта финансового директора / финансового менеджера – **3 варианта**;
  7. мотивационная карта главного бухгалтера;
  8. мотивационная карта начальника цеха;
  9. мотивационная карта программиста;
  10. мотивационная карта юриста;
  11. мотивационная карта руководителя проекта;
  12. мотивационная карта водителя;



13. мотивационная карта секретаря-помощника руководителя;
14. мотивационная карта специалиста (слесаря, токаря,электрика... );
15. универсальная формула мотивации;

- **Три** правила справедливости
- как использовать чек лист в системе мотивации с Целью расширения зоны ответственности;
- Как мотивировать сотрудников сервисных подразделений на достижения операционных целей компании
- Три множителя материального стимулирования для каждого сотрудника.
- Как планировать фонд оплаты труда на год, как бюджетировать.
- Как ГЕНеральному директору использовать ежемесячные, ежеквартальные и годовые премии.
- Как руководителю применять разовые, неожиданные, Командные премии для достижения эталонных показателей в работе.
- Корпоративные льготы - как правильно устанавливать и использовать.
- Как внедрить премирование на достижение стратегических Целей (3–5 лет).
- Как часто менять систему мотивации и как это делать без ущерба операционной деятельности.(Пошаговая инструкция)

## **Почему мастер-классы Владимира работают:**

Владимир является успешным российским предпринимателем, которому удалось создать бизнес, развить, систематизировать его и стать лучшим менеджером в Европе. Владимир, по праву, считается бизнес-архитектором и бизнес экспертом.

Поэтому в рамках авторских мастер-классов Владимир рассказывает о том, что делал, как делал и что приносило Сверхрезультат. Участники получают инструменты, подходы, формулы, выводы, которые действительно работают в российских реалиях.

На сегодняшний день Владимир – единственный бизнесмен, который открыто готов делиться своими управленческими прорывными «секретами». Тысячи руководителей уже воспользовались проверенными наработками и добились своих больших Целей.

## **Слово автора:**

Коллеги, данную систему материального стимулирования я шлифовал все **9 125 дней**, работая ГЕНеральным директором. Я перепробовал десятки подходов и схем, пока не нашел универсальную, которая работает. Я осознал, что рубль и доброе слово действуют неразрывно и приносят существенную добавленную стоимость компании.

Коллеги, за **500 минут** я передам вам всю соль и суть мотивации.

Уверен, вы возьмете самое ценное, внедрите и получите Сверхрезультат.



**ВЛАДИМИР МОЖЕНКОВ**

ТОП-МЕНЕДЖЕР ДЛЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРА

---

До встречи!

P.S. «У хорошего командира не бывает плохих солдат».

ГЕНералиссимус Суворов