

Открытое акционерное общество «Акация»

УТВЕРЖДАЮ  
Директор ОАО «Акация»  
П.С. Голиков  
25.12.2013

### ПОЛОЖЕНИЕ о премировании

<...>

#### 3. Показатели премирования

##### 3.1. Ежемесячная премия выплачивается:

3.1.1. Начальникам отделов за достижение в течение месяца следующих показателей:

— продажи силами возглавляемого отдела более тридцати единиц мебели;

— продажи силами возглавляемого отдела от двадцати до тридцати единиц мебели и оформления более пяти договоров по продаже, распространяющихся на следующий месяц.

При достижении премиальных показателей начальник отдела в течение максимум пяти дней по истечении месяца предоставляет генеральному директору служебную записку с просьбой предоставления премии с приложением копий документов по оплате единиц мебели.

3.1.2. Старшим менеджерам по продаже за достижение в течение месяца следующих показателей:

— оформление более семи договоров по продаже с новыми клиентами;

— продление более пяти договоров с клиентами, ранее осуществлявшими покупки.

При достижении старшими менеджерами двух перечисленных показателей ежемесячная премия выплачивается в двукратном размере.

3.2. Ежеквартальная премия выплачивается начальникам отделов и старшим менеджерам по продаже за достижение в течение квартала двух ежемесячных премиальных показателей.

При достижении премиального показателя начальник отдела за себя или за подчиненного старшего менеджера по продажам в течение максимум пяти дней по истечении квартала предоставляет генеральному директору служебную записку с просьбой предоставления премии с приложением копий документов по оплате единиц мебели.

<...>

#### **Осторожно!**

Безопаснее максимально точно устанавливать премиальные показатели — в твердой сумме или в конкретных процентах. Иначе у проверяющих и сотрудников могут возникнуть претензии к сумме выплаченной премии.