

МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В процессе управления персоналом важную роль играет умение мотивировать работников, что, безусловно, является большим искусством. В стимулировании сотрудников огромную роль играет рациональное использование мотивационных инструментов. Конкретно подобранный инструмент мотивации для каждого сотрудника способствует ее высокой оценке. Благодаря инструментам мотивации можно добиться высоких результатов и показателей труда. Хотя материальные инструменты мотивации универсальны, но организациям торговли не стоит ограничиваться только ими. В таких организациях работают разные сотрудники, у которых есть различные ценности, установки, и часто бывает так, что для них важнее, какое место они занимают в организации и какое значение имеют для него.

Несмотря на это, работодатели чаще всего склоняются именно к материальным инструментам, считая, что только они могут оказывать большее воздействие. Инструменты нематериальной мотивации даже не рассматриваются, хотя они довольно эффективны и порой бывают лучше, чем материальные. Нематериальные инструменты мотивации дают возможность организации выразить признательность и благодарность сотрудникам за их эффективный труд.

Нематериальное стимулирование в сфере торговли направлено на повышение лояльности сотрудников к организации одновременно со снижением издержек по компенсации сотрудникам их трудозатрат. Основной эффект, достигаемый с помощью нематериального стимулирования, — это повышение уровня лояльности и заинтересованности сотрудников в организации. Поэтому при выборе инструментов мотивации сотрудников в организациях торговли необходимо сделать акцент также на психологические факторы с целью удовлетворения различных уровней потребностей персонала каждого сотрудника в частности. Более того, для торговой организации можно предложить сегментирование отделов по группам товаров, чтобы каждый сотрудник имел свою зону ответственности, а также премирование всех сотрудников при выполнении общего плана продаж.

Таким образом, грамотное сочетание мотивационных инструментов поможет достичь высокого уровня мотивации сотрудников розничных торговых организаций.