

Оглавление

Вступительное слово	9
I. С чего начинать	23
II. Как МпП должен смотреть на КММ	29
III. КММ	35
IV. Формальности	61
V. КММ руководителя отдела продаж и менеджеров высшего звена	65
VI. Как КММ меняется от года к году	71

VII. Переход с одной схемы мотивации на другую	77
Заключение	83
Приложение 1. Мотивация по Ликерту (нематериальная мотивация отдела продаж)	87
Приложение 2. Пример КММ	95