

УДК 331.101.3

## РАЗВИТИЕ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

А.А.Неведрова

Студент 4 года обучения,

Института гуманитарных технологий

ЧОУ ВО ЮУ (ИУБиП)

E-mail: [nevedrova1709@mail.ru](mailto:nevedrova1709@mail.ru)

Научный руководитель

Е.А.Петренко

к.ф.н.

доцент кафедры

«Психология и управление персоналом»

Аннотация. В работе рассматривается процесс исследования развития мотивации персонала организации - одной из главнейших проблем менеджмента, решение которой позволяет улучшить результаты деятельности предприятия, увеличить прибыль.

Ключевые слова: персонал, мотивация, организация, труд.

## DEVELOPMENT OF MOTIVATION OF THE ORGANIZATION PERSONNEL

A.A. Nevedrova

Scientific adviser

E.A. Petrenko

Abstract. This paper examines the process of research the development of employee incentive - one of the greatest challenges of management, which can improve results of activity of the enterprise, increase profits.

Key words: personnel, motivation, organization, work.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в любом современном бизнесе все большее значение приобретают мотивационные аспекты в управлении персоналом. Мотивация персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации

имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия. Влияние уровня мотивации на производительность труда сложно переоценить. Путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления им.

Мотивация рассматривается как внутреннее побуждение к действию для достижения личных целей или же целей организации. Она призвана снизить напряжение, возникающее в ответ на потребность или желание что-то заполучить[1].

Существует два фундаментальных вида мотивации труда: материальная и нематериальная.

Особенности системы мотивации персонала в торговых компаниях

Особенности системы мотивации в торговых компаниях состоят в том, что эффективность системы мотивации в отношении торгового персонала зависит от многих факторов, которые индивидуальны для каждой компании [2], например:

- стратегия продаж компании;
- система продаж, особенности управления продажами;
- особенности бизнес – процессов в компании;
- распределение обязанностей внутри отдела продаж и между отделами;
- организационная культура.

Система мотивации в торговле базируется на «компенсационном пакете»[3]:

- материальное стимулирование: все выплаты в денежном выражении, то, что выдается в конверте или в окошке кассира. Сюда относятся базовый оклад, доплаты и надбавки, а также переменная часть заработной платы ;

- нематериальное стимулирование – выплаты в косвенно-денежном выражении, т.е. компания несет затраты, но заветных купюр сотрудник не получает (например, оплата сотового телефона или медицинской страховки);

- моральное стимулирование.

Мотивация труда является важнейшим фактором результативности работы, и в этом качестве она составляет основу трудового потенциала работника, т.е. всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность.

Для эффективной мотивации трудовой деятельности персонала руководителю необходимо предоставить работникам возможность удовлетворения определенных задач. Этот процесс будет сопровождаться повышением преданности интересам организации и повышением производительности труда.

Библиографический список:

1. Анисимов, В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Учебное пособие. – М.: Наука, 2015.
2. Комаров Е.И. Современные тенденции в мотивации и стимулировании персонала / Комаров Е.И. // Управление персоналом. – 2016. - №2. – С.123-127.
3. Петренко Е.А. [Психологические аспекты кросс-культурного менеджмента. // Интеллектуальные ресурсы - региональному развитию](#). 2015. Т. 2. № 1. С. 46-50.

