

## **МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР УСПЕХА БИЗНЕСА**

Студ. гр. 101042-22 **Еска А. А., Довнар Л. А.**

*Научный руководитель – докт. экон. наук, проф. **Жудро М. К.***

В современных условиях высокой конкуренции и постоянных изменений на рынке, способность компании привлекать, удерживать и стимулировать сотрудников становится важнейшим конкурентным преимуществом. Ведь именно от вовлеченности и лояльности персонала во многом зависит качество обслуживания клиентов, своевременность и точность выполнения задач, генерация новых идей и инноваций.

Чтобы повысить мотивацию сотрудников по продажам и побудить их к достижению максимальной производительности, менеджер должен хорошо знать команду продаж. Только так можно оценить, какие сотрудники на какой тип стимулов реагируют с определенной мотивацией.

Внешняя мотивация возникает из-за внешних стимулов, таких как комиссионные, бонусы, возможности или награды.

Внутренняя мотивация относится к внутренней системе побуждений человека, движимой личными интересами, любопытством, самоопределением и страстью. В контексте положительного опыта сотрудников, когда индивидуальные потребности и ценности гармонируют с потребностями компании, эта внутренняя мотивация усиливается. В отличие от внешней мотивации, внутренняя мотивация заключается в выполнении задачи или деятельности ради нее самой.

Итак, как можно найти кандидатов, которые будут выдающимися? Первый шаг – оценить кандидатов в целом

Второй способ увеличить мотивацию сотрудников – создание корпоративной культуры. Третий способ – развитие культуры лидерства. Четвертый, главный и последний способ – кристально чистое общение.