


ORACLE УПРАВЛЕНИЕ КОМИССИОННЫМИ ВЫПЛАТАМИ

INCENTIVE COMPENSATION



Система “Oracle Управление комиссионными выплатами” позволяет осуществлять строгий финансовый контроль расходов, прозрачно увязывать вознаграждение сотрудников по результатам их деятельности с бизнес целями компании, мотивируя таким образом сотрудников и повышая эффективность их работы. Интернет-архитектура дает возможность управлять комиссионными выплатами в глобальном масштабе. Oracle Управление комиссионными выплатами интегрирует финансовые процессы расчета комиссионных с функциями подразделения продаж и вопросами управления персоналом.

Связь премиальных с бизнес целями компании

“Oracle Управление комиссионными выплатами” представляет собой эффективный инструмент оперативного управления мотивацией в быстро меняющихся условиях современного бизнеса. С его помощью компании могут определять схемы расчетов вознаграждений для сотрудников отдела продаж в полном соответствии с принципами реализации своих товаров и услуг. Полный финансовый контроль. Применение самых современных методик позволяет существенно упростить сложную задачу расчета премиальных и определять широкий диапазон взаимосвязей, в которых индивидуальные планы поощрения продавцов будут соответствовать их вкладу и роли в достижении стратегических целей компании.

В частности, руководство организации может разрабатывать правила расчета премиальных на основе как внутренних, так и внешних для приложения Oracle Управление комиссионными выплатами данных. Для ввода правил можно воспользоваться удобным интерфейсными средствами для создания простых формул, так и пройти через процесс определения сложных многоступенчатых процедур расчета с возможностью применения вложенных формул.

Гибко настраивая определенные правила выплат комиссионных, например, изменяя ставку вознаграждения, компания стимулирует вывод на рынок стратегической, новой или труднопродаваемой продукции, побуждая сотрудников действовать в соответствии с бизнес целями текущего этапа.

Полная прозрачность информации позволит измерить эффективность предлагаемых комиссионных схем, их влияние на достижение целей компании.

Гибкая система расчета вознаграждений

Независимо от того, является ли Ваша компания молодой и небольшой по масштабам или представляет собой крупную транснациональную корпорацию, “Oracle Управление комиссионными выплатами” позволяет разрабатывать эффективные системы расчета вознаграждений для разных стран и валют. Интернет архитектура гарантирует оперативный доступ уполномоченных сотрудников к сведениям о комиссионных выплатах в любом подразделении компании по всему миру. Реализованные в приложении принципы самообслуживания обеспечивают высокую эффективность управления процессом. Сроки формирования комиссионных выплат значительно сокращаются благодаря использованию системы.

Вы сможете легко предоставить оперативную информацию о вознаграждениях как своим продавцам, так и деловым партнерам. Обеспечение доступа всем работникам, так или иначе имеющим отношение к расчету премиальных — сотрудникам плановых

Oracle Россия

123317, г. Москва, П
ресненская наб., 10,
Москва-Сити, БЦ «Башня
на набережной», блок С
Тел.: +7 (495) 641 1400
Факс: +7 (495) 641 1414
E-mail: oracle_ru@oracle.com
Internet: www.oracle.com/ru/

Oracle Hardware

117198, г. Москва,
Ленинский просп, 113/1, офис В200
Тел.: +7 (495) 935 84 11
Факс: +7 (495) 956 5471
630099, Новосибирск,
Красный просп, 28
Тел.: (383) 22 30-222
Факс: (383) 22 30-458

Oracle Development SPB

190103, г. Санкт-Петербург,
ул.10я Красноармейская, 22А
Тел.: +7 (812) 334 6000
Факс: +7 (812) 334 6113

Oracle Украина

01601, г. Киев, Бизнес-центр «Парус»,
ул. Мечникова, 2-а, 16 эт.
Тел.: + 380 (44) 490-90-50/51
Факс: + 380 (44) 490-90-52

Oracle Казахстан

480099, г. Алматы, микрорайон
Самал-2, Самал Тауэрс, оф. 97,
блок А-2, 6-й этаж
Тел.: +7 (3272) 58 47 48/40
Факс: +7 (3272) 58 47 44

Oracle Беларусь

220004, г. Минск, ул. Немига, 40,
БЦ «Немига-Сити», к. 511
Тел.: +375 172007810/11
Факс: +375 172007817

отделов, бухгалтерам, линейным руководителям, внутренним и внешним торговым представителям и т.д., — в режиме “онлайн” создает единое сообщество, не только пользующихся, но и совместно создающих информацию в системах расчета вознаграждений. Система поддерживает самые разнообразные схемы реализации и альтернативные каналы сбыта (внешних агентов, брокеров и т.д.) и обеспечивает продавцам и их руководству защищенный доступ ко всей необходимой информации через Интернет или по внутрикорпоративным интрасетям. Пользователи могут получать сведения любой степени детализации, включая данные о конкретных транзакциях и отчеты по общим результатам деятельности, что позволяет им самим оценивать собственную эффективность. Система поддерживает полную историю всех начислений комиссионных продавцу, регистрацию всех данных о комиссионных, премиях, невыплатах и оплат наличными для каждого продавца в каждом периоде. Значительно сокращается количество ошибок, допускаемых при расчете компенсаций.

Мотивация — средство удержания квалифицированных сотрудников

Учитывая растущий спрос на квалифицированных продавцов, организации должны применять самые современные методы мотивации, которые обеспечивают заинтересованность сотрудников в работе и одновременно контроль над выплатой вознаграждений. Система осуществляет контроль оплат для каждого периода, планирование будущих выплат и удержаний, позволяет проводить уменьшение размера комиссионных за просроченную оплату клиентом.

“Oracle Управление комиссионными выплатами” предлагает множество вариантов “сглаживания” выплат вознаграждений продавцам, особенно полезных в случаях нерегулярности оплаты их труда, например, из-за сезонности продаж. Кроме того, премиальные могут определяться не только в денежном выражении, а, например, в виде оплачиваемого компанией проезда на транспорте. Определение системы поощрений “по умолчанию” для большого числа работников, выполняющих одни и те же задачи, может осуществляться на основе так называемых ролей. Одному и тому же сотруднику может быть поставлено в соответствие несколько ролей и каждой роли — свой способ расчета вознаграждения на каждый период времени. Таким образом, можно определить несколько методов поощрения труда для одного и того же продавца. Комбинируя роли, методы начисления вознаграждений и определяя иерархические взаимосвязи в системе, можно эффективно стимулировать продавцов и повышать степень их заинтересованности за счет возможности получать вознаграждения из нескольких источников.

Процедуры расчета комиссионных могут запускаться в любое время независимо друг от друга. Инструменты расчета позволяют поддерживать самые изощренные комиссионные схемы и предлагать сотрудникам наиболее конкурентные условия компенсации. Аналитика позволит выявить успешные и неуспешные схемы для планирования следующих периодов.

Использование системы позволяет организации добиться повышения точности финансового планирования, сокращения административных ошибок и переплат, реального контроля за расходами по комиссионным выплатам.