

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор ООО «Ромашка»

П. П. Петров

«02» ноября 2026 г.

## **Положение о премировании отдела продаж**

о порядке расчёта и выплаты премий менеджерам по продажам

02 ноября 2026 г. № 7

1. Общие положения. Настоящее Положение устанавливает порядок расчёта и выплаты премий менеджерам отдела продаж ООО «Ромашка» и распространяется на работников, занимающих должности менеджера по продажам и старшего менеджера по продажам. Премия является частью системы оплаты труда и выплачивается за результаты работы в отчётном месяце.

2. Показатели премирования. Премия менеджера складывается из двух частей: премии за выполнение плана продаж и премии за качество работы с клиентами. План продаж на месяц утверждается руководителем отдела продаж и доводится до менеджера не позднее первого рабочего дня месяца.

3. Шкала премии за план. При выполнении плана от 80 до 100 процентов премия начисляется пропорционально выполнению. При выполнении плана свыше 100 процентов премия начисляется по повышенному проценту за часть продаж сверх плана. Конкретные проценты устанавливаются приложением к настоящему Положению.

4. Условия выплаты. Премия начисляется за отчётный месяц при условии, что менеджер отработал все рабочие дни месяца, кроме дней, пропущенных по уважительной причине. Основанием для начисления служит отчёт о выполнении показателей, подписанный руководителем отдела продаж, и приказ руководителя организации о премировании.

5. Порядок и сроки выплаты. Премия выплачивается одновременно с заработной платой за месяц, в котором начислена. Если день выплаты совпадает с выходным или праздничным днём, премия выплачивается накануне.

6. Случаи снижения и лишения премии. При применении дисциплинарного взыскания премия снижается только за месяц, в котором оно применено, и не более чем на сумму, уменьшающую месячную заработную плату на 20 процентов (ч. 3 ст. 135 ТК РФ). Премия не начисляется или снижается при нарушении сроков сдачи отчётности, при отказе работать в CRM и при возврате клиентом товара, проданного с нарушением условий сделки. Решение принимает руководитель организации по представлению руководителя отдела продаж.

7. Заключительные положения. Положение вступает в силу с даты утверждения и действует до замены новой редакцией. Изменения вносятся приказом руководителя организации.

**Руководитель отдела продаж**

**Согласовано**

Руководитель отдела продаж

Главный бухгалтер

\_\_\_\_\_ / И. И. Иванов /

\_\_\_\_\_ / А. А. Смирнова /

Образец с сайта [nikexpert.ru](http://nikexpert.ru)