



<input checked="" type="checkbox"/>	Pro gradu -tutkielma
<input type="checkbox"/>	Lisensiaatintutkielma
<input type="checkbox"/>	Väitöskirja

Oppiaine	Johtaminen ja organisointi	Päivämäärä	14.8.2006
Tekijä(t)	Sakari Jokinen	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	71
Otsikko	Palkkausjärjestelmä turbulentin kohdeyrityksen myyntihenkilöstölle – kuvaus kehittämisprosessista		
Ohjaaja(t)	KTT Arto Suominen		

Tiivistelmä

Tämän tutkielman tavoitteena on kuvata myyntihenkilöstön palkkausjärjestelmän kehittämisprosessia turbulentissa kohdeyrityksessä, kehittämiseen vaadittavien taustatietojen analysoimisesta valmiin käyttöön otetun palkkausjärjestelmän arviointiin asti. Tutkielma on siis luonteeltaan prosessinkuvaus. Tutkielman osatavoitteita on kolme: kehittää yritykselle toimiva palkkausjärjestelmä, pohtia palkkausjärjestelmän merkitystä kohdeorganisaatiolle sekä verrata kirjallisuuden näkemyksiä myyntihenkilöstön motivoinnista ja palkkauksesta käytännön esimerkkeihin.

Palkkausjärjestelmän kehittäminen perustuu Jacksonin ja Hisrickin viisivaiheiseen jaotteluun. Vaiheet ovat työtehtävien määrittely, myynti- ja muiden tavoitteiden asettaminen, palkkauksen yleisen tason määrittely sopivaksi, palkkausjärjestelmän suunnittelu ja kokeileminen sekä palkkausjärjestelmän käyttöönotto ja arviointi. Tutkielmassa sovellettiin toimintatutkimuksen metodologiaa ja aineistoa on kerätty myös teemahaastattelujen avulla. Tutkielman keskeiset tulokset voidaan tiivistää valmiiseen käyttöön otettuun palkkausjärjestelmään sekä palkkausjärjestelmän käyttöönottoa koskeviin kokemuksiin ja arvioihin. Tutkielman päätavoitteesta, prosessin kuvaamisesta, on vaikea tehdä suoranaisia johtopäätöksiä, koska koko tutkielma sinällään on vastausta tuohon tavoitteeseen.

Asiasanat	palkkajärjestelmät, palkkaus, myyntityö, kehittäminen
Muita tietoja	