

УВЕДОМЛЕНИЕ
от 06 июля 2016 года

**Менеджеру по продажам недвижимости
Дирекции по продажам и продвижению**

Уважаемый _____,

Просим Вас в течение двух рабочих дней с даты получения настоящего уведомления предоставить письменное объяснение по факту ненадлежащего исполнения Вами в течение июня 2016 г. возложенных на Вас должностных обязанностей по выполнению личного плана продаж за календарный месяц: план на июнь 2016 г. выполнен только на 35,3% в сделках и на 47% в квадратных метрах, что является одним из самых низких результатов за месяц по отделу продаж в целом.

Исполнительный директор

С уведомлением ознакомлен(-а), один экземпляр получил(-а) на руки:

Исполнительному директору

От менеджера по продажам недвижимости
Дирекции по продажам и продвижению

Объяснительная записка

Я _____, проанализировав ситуацию с невыполнением установленного плана на июнь 2016 года, поясняю, что в невыполнении плана продаж за июнь этого года нет моей вины. Я соответствую занимаемой должности, что подтверждает аттестация, проведенная в апреле 2016 года. Возложенные на меня трудовые обязанности выполняю в полной мере.

Выполнение плана на 47% является одним из средних показателей по отделу продаж. Из 12 менеджеров, с планированием с 1 по 30 число месяца полностью выполнил план только 1 менеджер. Выполнение плана в промежутке от 50% до 85% от плана выполнили только 6 менеджеров, остальные 5 менеджеров имеют показатели ниже 50%. Так-же хочу обратить Ваше внимание, что мой результат не является худшим.

Невыполнения плана в июне 2016 г. связано с усилившимся в последние месяцы давлением со стороны руководства Дирекции по продажам и продвижению на меня в частности и весь отдел в целом, о чем свидетельствует коллективное письмо от 6 июня с просьбой снизить психологическое давление на менеджеров отдела продаж.

Так же на невыполнение плана продаж, поставленного мне в июне 2016 года в размере 680 кв.м. повлияли следующие факторы:

- 1) существенное падение спроса на объекты недвижимости в летние месяцы.
- 2) сложная экономическая ситуация в стране
- 3) увеличение плана продаж по сравнению с прошлым месяцем на 56% (с 8200 кв.м до 12836 кв.м) при уменьшившемся количестве целевых входящих обращений на 17% (с 4079 штук на отдел в мае до 3382 штук в июне) и увеличением количества менеджеров.

Прошу Вас повлиять на увеличение входящих целевых обращений в отдел продаж, на снижение давления со стороны непосредственного руководства на меня как на менеджера, что выразится в увеличении продаж.

11 июля 2016 года _____

ВХОД. № ПД-2851/16
ОТ «Н» 07.2016г.

ПРИКАЗ № _____

г. Санкт-Петербург

«18» июня 2016 года

**О применении
дисциплинарного взыскания в виде замечания**

В соответствии со ст.ст. 192, 193 Трудового кодекса РФ за совершение дисциплинарного проступка, т.е. ненадлежащее исполнение работником по его вине возложенных на него трудовых обязанностей и недостижение основной цели работы менеджера по продажам недвижимости - выполнение плана продаж

ПРИКАЗЫВАЮ:

Применить дисциплинарное взыскание в виде замечания к менеджеру по продажам недвижимости за ненадлежащее исполнение своих должностных обязанностей, результатом чего стал низкий показатель выполнения _____ индивидуального плана продаж за июнь 2016 года.

Основание:

1. План для менеджеров по продажам недвижимости на июнь 2016 г. с плановыми показателями продаж для _____
2. Расчет переменных выплат _____ от 04 июля 2016 г. с показателями фактического выполнения плана за июнь 2016 года.
3. Уведомление _____ от 06 июля 2016 года о необходимости предоставить объяснение.
4. Объяснительная записка _____ от 11 июля 2016 г. № ФЛ-2851/16.

Исполнительный директор

С приказом ознакомлен(-а):

Менеджер по продажам недвижимости _____

подпись

дата