Постоянная часть (выполнение БПЭ)	Переменная часть (от первого платежа)	Переменная часть (от второго платежа)		Бонус
		достиг результата	не достиг результата	
55 000 Юрист/Адвокат	3%	8 %	2 %	Привлечение нового клиента - (15 000 - если сумма договора более 100 000 руб, если менее – 10% от суммы договора;
70 000 Ст.юрист/адвокат	4%	9%	2%	
85 000 Ведущий юрист/адвокат	5%	10%	2 %	Благодарность от клиента - (2 000)
110 000 Руководитель практики				Заключение нового договора по инициативе сотрудника - (15 000 - если сумма договора более 100 000 руб, если менее –

Базовые показатели эффективности (БПЭ)

- Full time job
- Консультация клиента, выезд на встречи в рабочее время;
- Подготовка информации для сайта, социальных сетей, СМИ , конференций или иных мероприятий по тематике и в количестве, определяемой руководителями подразделения;
- Помощь отделу продаж (участие в совместных встречах с клиентами, подготовка юридических заключений или иных материалов для встречи с клиентами, посещение и участие в мероприятиях);
- Представление интересов клиента по проекту;
- Отчетность по действиям в CRM, внесение необходимых сведений и своевременное исполнение задач;
- Порядок на рабочем месте, заблаговременное планирование занятости и задач, отчет по занятости в течение рабочего дня.

Базовые показатели эффективности руководителя практики (БПЭ)

- Full time job;
- Контроль исполнения сотрудниками показателей КПЭ, подготовка материалов для поощрения или депремирования;
- Подготовка и проведение еженедельных совещаний с целью контроля за деятельность по проектам практики;
- Участие во встречах с клиентом и контроль удовлетворенности клиента сотрудника практики;
- Осуществление методической и надзорной деятельности по проекту, в случае возникшей необходимости осуществление замены или самостоятельное участие в деле;
- Помощь отделу продаж;
- Участие/выступление в выставках, конференциях и иных мероприятиях,, в том числе, онлайн, с целью популяризации услуг Компании, обеспечение подготовки материалов/тем для таких выступлений;
- Отчетность по действиям в CRM, внесение необходимых сведений и своевременное исполнение задач;
- Порядок на рабочем месте, заблаговременное планирование занятости и задач, отчет по занятости в течение рабочего дня.

Основания для депремирования в размере 10% от постоянного оклада за каждый случай:

- Невыполнение или ненадлежащее выполнение КПЭ
- Не ведется отчетность в CRM;
- Не соблюдается корпоративный стиль одежды;
- Захламление и отсутствие порядка на рабочем месте;
- Опоздание на работу или нарушение трудовой дисциплины;
- Неисполнение или ненадлежащие или несвоевременное исполнение задачи;
- Обоснованная жалоба от клиента (обоснованность определяется при рассмотрении ситуации руководством);
- Прекращение договора с клиентом по вине сотрудника или отказ клиента от дальнейшей работы с таким сотрудником по причинам ненадлежащего выполнения своих обязанностей или некорректного поведения;
- Необоснованный отказ от участия в проекте;
- Размещение информации о сотруднике в сети Интернет или публикация информации правового характера, информации о Компании, ее сотрудниках или клиентах, без согласования с руководством;
- Участие в представлении интересов или оказании юридической помощи по делам/проектам, по которым Компания не заключала договоры на оказание юридической помощи.