

<<销售人员绩效量化考核全案>>

图书基本信息

书名：<<销售人员绩效量化考核全案>>

13位ISBN编号：9787115211484

10位ISBN编号：7115211485

出版时间：2009-8

出版时间：孙宗虎、李作学 人民邮电出版社 (2009-08出版)

作者：孙宗虎，李作学 著

页数：494

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售人员绩效量化考核全案>>

前言

作为专业的管理实务内容研究机构，弗布克一直奉行“拿来即用”和不断“细化”的理念，将复杂的问题简单化，将抽象的理论实务化，结合具体工作内容，提供具体解决方案，帮助企业工作人员高效解决问题，快速执行工作。

对于人力资源管理重要内容之一的“绩效考核”问题，弗布克坚决奉行“细化到底”的开发理念，把考核落实到具体的行业、部门和人员上。

弗布克绩效考核设计与细化全案系列将针对绩效考核的具体问题，分别细化。

《销售人员绩效量化考核全案》就是针对销售人员绩效的考核工作给出的一个全面解决方案。

本系列还包括《20大部门绩效考核指标设计全案》、《25类人员量化考核设计全案》、《房地产公司绩效考核设计全案》、《物业公司绩效考核设计全案》、《生产企业绩效考核设计全案》、《酒店绩效考核设计全案》。

《销售人员绩效量化考核全案》从部门到人员，囊括了14种销售机构、5大重要事项（销售费用、销售回款、销售人员晋升、销售人员评比考核、渠道管理）、36个级别销售人员，提供了100张量化指标图表、16套部门及事项考核制度、108套各类人员及事项考核方案，提供了所有销售人员考核事项所需的考核量表、考核方案、考核制度，是销售人员绩效量化考核的大全性工具书，是销售类企业和从事销售管理类工作的人员必备的实务参考书。

在本书编写过程中，沈冬霞、刘颖负责资料的收集和整理以及数字图表的编排，权锡哲、孙大伟参与编写了本书的第一、二章，汪丹凤、马娜参与编写了本书的第三、四章，莫子剑、崔竹青参与编写了本书的第五章，徐彦君、李拥军参与编写了本书的第六章，郭晓冬、项伟参与编写了本书的第七、八章，刘宝华、程海洋参与编写了本书的第九、十章，顾金凤、张杨参与编写了本书的第十一、十二章，侯辉英、李岩参与编写了本书的第十三章，卢德芬、尹燕青参与编写了本书的第十四章，黄福永、王宁参与编写了本书的第十五、十六章。

<<销售人员绩效量化考核全案>>

内容概要

《销售人员绩效量化考核全案》提供了14种销售机构、36个级别销售人员、5大重要事项(销售费用、销售回款、销售人员晋升、销售人员评比考核、渠道管理)、14类行业销售专员共100张量化指标图表,以及16套部门及事项考核制度、108套各类人员及事项考核方案,进一步细化了销售人员的绩效考核事宜,为企业对销售人员的绩效考核提供了细致、全方位的考核全案。

《销售人员绩效量化考核全案》的读者对象包括企业高层经营管理人员、营销管理人员、人力资源管理从业人员、企业培训师、咨询师及高校人力资源管理等相关专业师生。

<<销售人员绩效量化考核全案>>

书籍目录

第1章 市场部考核指标量化1.1 市场指标与考核制度设计1.1.1 市场指标设计1.1.2 市场部考核制度设计1.2 量化指标与考核方案设计1.2.1 市场部考核量化指标设计1.2.2 市场调研工作考核方案设计1.2.3 营销策划工作考核方案设计第2章 销售部考核指标量化2.1 销售指标与考核制度设计2.1.1 销售指标设计2.1.2 销售部考核制度设计2.2 量化指标与考核方案设计2.2.1 销售部考核量化指标设计2.2.2 销售部考核方案设计2.2.3 客情关系工作考核方案设计2.2.4 终端开发与管理考核方案设计第3章 大客户部考核指标量化3.1 销售指标与考核制度设计3.1.1 大客户部销售指标设计3.1.2 大客户部考核制度设计3.2 量化指标与考核方案设计3.2.1 大客户部考核量化指标设计3.2.2 大客户部考核方案设计第4章 直销部考核指标量化4.1 直销指标与考核制度设计4.1.1 销售指标设计4.1.2 直销部考核制度设计4.2 量化指标与考核方案设计4.2.1 直销部考核量化指标设计4.2.2 直销部考核方案设计第5章 促销部考核指标量化5.1 促销指标与考核制度设计5.1.1 促销指标设计5.1.2 促销部考核制度设计5.2 量化指标与考核方案设计5.2.1 促销部考核量化指标设计5.2.2 促销部考核方案设计5.2.3 促销现场布置考核方案设计第6章 导购部考核指标量化6.1 导购指标与考核制度设计6.1.1 导购指标设计6.1.2 导购部考核制度设计6.2 量化指标与考核方案设计6.2.1 导购部考核量化指标设计6.2.2 导购部考核方案设计第7章 电话销售部考核指标量化7.1 销售指标与考核制度设计7.1.1 电话销售指标设计7.1.2 电话销售部考核制度设计7.2 量化指标与考核方案设计7.2.1 电话销售部考核量化指标设计7.2.2 电话费用控制考核方案设计第8章 网络销售部考核指标量化8.1 销售指标与考核制度设计8.1.1 网络销售指标设计8.1.2 网络销售部考核制度设计8.2 量化指标与考核方案设计8.2.1 网络销售部考核量化指标设计8.2.2 网络广告推广考核方案设计第9章 区域销售部考核指标量化9.1 销售指标与考核制度设计9.1.1 区域销售指标设计9.1.2 区域销售部考核制度设计9.2 量化指标与考核方案设计9.2.1 区域销售部考核量化指标设计9.2.2 区域销售部考核方案设计第10章 销售分公司考核指标量化10.1 销售指标与考核制度设计10.1.1 销售分公司销售指标设计10.1.2 销售分公司考核制度设计10.2 量化指标与考核方案设计10.2.1 销售分公司考核量化指标设计10.2.2 销售分公司考核方案设计10.2.3 销售分公司销售工作考核方案设计第11章 销售办事处考核指标量化11.1 销售指标与考核制度设计11.1.1 销售办事处销售指标设计11.1.2 销售办事处考核制度设计11.2 量化指标与考核方案设计11.2.1 销售办事处考核量化指标设计11.2.2 销售办事处考核方案设计11.2.3 销售办事处客户服务工作考核方案设计第12章 广告部考核指标量化12.1 广告指标与考核制度设计12.1.1 广告指标设计12.1.2 广告部考核制度设计12.2 量化指标与考核方案设计12.2.1 广告部考核量化指标设计12.2.2 广告部考核方案设计第13章 公关部考核指标量化13.1 公关指标与考核制度设计13.1.1 公关指标设计13.1.2 公关部考核制度设计13.2 量化指标与考核方案设计13.2.1 公关部考核量化指标设计13.2.2 危机公关处理考核方案第14章 售后服务部考核指标量化14.1 售后服务指标与考核制度设计14.1.1 售后服务指标设计14.1.2 售后服务部考核制度设计14.2 量化指标与考核方案设计14.2.1 售后服务部考核量化指标设计14.2.2 客户投诉处理考核方案设计14.2.3 客服呼叫中心考核方案设计第15章 总监级人员考核指标量化与方案设计15.1 总监级人员考核指标量化15.1.1 营销总监绩效考核指标量化15.1.2 销售总监绩效考核指标量化15.1.3 区域总监绩效考核指标量化15.1.4 大客户总监绩效考核指标量化15.2 总监级人员考核方案设计15.2.1 营销总监绩效考核方案设计15.2.2 销售总监绩效考核方案设计15.2.3 区域总监绩效考核方案设计15.2.4 大客户总监绩效考核方案设计第16章 经理级人员考核指标量化与方案设计16.1 经理级人员考核指标量化16.1.1 市场部经理绩效考核指标量化16.1.2 销售部经理绩效考核指标量化16.1.3 大客户部经理绩效考核指标量化16.1.4 直销部经理绩效考核指标量化16.1.5 电话销售部经理绩效考核指标量化16.1.6 网络销售部经理绩效考核指标量化16.1.7 区域销售部经理绩效考核指标量化16.1.8 销售分公司经理绩效考核指标量化16.1.9 销售办事处主任绩效考核指标量化16.1.10 广告部经理绩效考核指标量化16.1.11 公关部经理绩效考核指标量化16.1.12 售后服务部经理绩效考核指标量化16.2 经理级人员考核方案设计16.2.1 市场部经理绩效考核方案设计16.2.2 销售部经理绩效考核方案设计16.2.3 大客户部经理绩效考核方案设计16.2.4 直销部经理绩效考核方案设计16.2.5 电话销售部经理绩效考核方案设计16.2.6 网络销售部经理绩效考核方案设计16.2.7 区域销售部经理绩效考核方案设计16.2.8 销售分公司经理绩效考核方案设计16.2.9 销售办事处主任绩效考核方案设计16.2.10 广告部经理绩效考核方案设计16.2.11 公关部经理绩效考核方案设计16.2.12 售后服务部经理绩效考核方案设计第17章 主管级人员考核指标量化与方案设计17.1 主管级人员考核指标量

<<销售人员绩效量化考核全案>>

化17.1.1 销售主管绩效考核指标量化17.1.2 大客户主管绩效考核指标量化17.1.3 直销主管绩效考核指标量化17.1.4 促销主管绩效考核指标量化17.1.5 导购主管绩效考核指标量化17.1.6 电话销售主管绩效考核指标量化17.1.7 网络销售主管绩效考核指标量化17.1.8 区域主管绩效考核指标量化17.1.9 维修服务主管绩效考核指标量化17.2 主管级人员考核方案设计17.2.1 销售主管绩效考核方案设计17.2.2 大客户主管绩效考核方案设计17.2.3 直销主管绩效考核方案设计17.2.4 促销主管绩效考核方案设计17.2.5 导购主管绩效考核方案设计17.2.6 电话销售主管绩效考核方案设计17.2.7 网络销售主管绩效考核方案设计17.2.8 区域主管绩效考核方案设计17.2.9 维修服务主管绩效考核方案设计第18章 专员级人员考核指标量化与方案设计18.1 专员级人员考核指标量化18.1.1 市场专员绩效考核指标量化18.1.2 销售专员绩效考核指标量化18.1.3 大客户专员绩效考核指标量化18.1.4 直销专员绩效考核指标量化18.1.5 促销专员绩效考核指标量化18.1.6 导购专员绩效考核指标量化18.1.7 电话销售专员绩效考核指标量化18.1.8 网络销售专员绩效考核指标量化18.1.9 广告专员绩效考核指标量化18.1.10 公关专员绩效考核指标量化18.1.11 维修服务专员绩效考核指标量化18.2 专员级人员考核方案设计18.2.1 市场专员绩效考核方案设计18.2.2 销售专员绩效考核方案设计18.2.3 大客户专员绩效考核方案设计18.2.4 直销专员绩效考核方案设计18.2.5 促销专员绩效考核方案设计18.2.6 导购专员绩效考核方案设计18.2.7 电话销售专员绩效考核方案设计18.2.8 网络销售专员绩效考核方案设计18.2.9 广告专员绩效考核方案设计18.2.10 公关专员绩效考核方案设计18.2.11 维修服务专员绩效考核方案设计第19章 销售人员销售费用量化考核19.1 销售人员销售费用指标量化19.1.1 奖励提成考核指标量化19.1.2 培训费考核指标量化19.1.3 促销费考核指标量化19.1.4 广告费考核指标量化19.1.5 公关费考核指标量化19.1.6 差旅费考核指标量化19.1.7 业务招待费考核指标量化19.1.8 售后服务费考核指标量化19.2 销售人员销售费用考核方案设计19.2.1 销售人员提成考核方案设计19.2.2 销售人员奖励考核方案设计19.2.3 销售人员在职培训费控制考核方案设计19.2.4 销售人员入职培训费控制考核方案设计19.2.5 终端促销费控制考核方案设计19.2.6 渠道促销赠品控制考核方案设计19.2.7 广告费控制考核方案设计19.2.8 公关费控制考核方案设计19.2.9 差旅费控制考核方案设计19.2.10 销售人员业务招待费控制考核方案设计19.2.11 售后服务费控制考核方案设计第20章 销售人员销售回款量化考核20.1 销售人员销售回款指标量化20.1.1 销售部回款指标量化20.1.2 销售管理人员回款指标量化20.1.3 销售专员回款指标量化20.1.4 销售分公司回款指标量化20.2 销售人员销售回款考核方案设计20.2.1 销售部经理销售回款考核方案20.2.2 销售主管销售回款考核方案20.2.3 销售专员销售回款考核方案20.2.4 销售分公司回款考核方案第21章 销售人员晋升考核21.1 销售人员晋升考核指标21.1.1 销售人员晋升定量指标21.1.2 销售人员晋升定性指标21.2 销售人员晋升考核方案21.2.1 销售部经理晋升考核方案21.2.2 销售主管晋升考核方案21.2.3 销售专员晋升考核方案21.2.4 销售人员晋升考核制度第22章 销售人员评比考核22.1 销售人员评比考核指标22.1.1 评比考核定量指标设计22.1.2 评比考核定性指标设计22.2 销售人员评比考核方案22.2.1 销售人员评比考核方案22.2.2 销售部经理评比考核方案22.2.3 大区销售经理评比考核方案22.2.4 销售分公司经理评比考核方案22.2.5 销售人员评比考核制度第23章 销售人员阶段性考核23.1 销售人员转正与月度考核23.1.1 销售人员转正考核方案23.1.2 销售人员月度考核方案23.2 销售人员季度与年终考核23.2.1 销售管理人员季度考核方案23.2.2 基层销售人员年终考核方案23.2.3 销售管理人员年终考核方案第24章 渠道管理量化考核与方案设计24.1 经销商管理量化考核与方案设计24.1.1 经销商管理量化指标24.1.2 经销商选择考核方案24.1.3 经销商信用考核方案24.1.4 经销商综合考核方案24.2 代理商管理量化考核与方案设计24.2.1 代理商管理量化指标24.2.2 代理商选择考核方案24.2.3 代理商销售考核方案24.2.4 代理商信用考核方案24.3 零售商管理量化考核与方案设计24.3.1 零售商管理量化指标24.3.2 零售商终端活化考核方案24.4 网店商管理量化考核与方案设计24.4.1 网店商管理量化指标24.4.2 C2C网店商考核方案第25章 类销售专员量化考核25.1 服装销售专员量化考核25.1.1 服装厂家销售员量化指标25.1.2 服装卖场导购员量化指标25.1.3 服装卖场导购员考核方案25.2 医药销售专员量化考核25.2.1 医药生产企业销售代表量化指标25.2.2 医药批发企业销售代表量化指标25.2.3 医药零售企业销售专员量化指标25.2.4 医药生产企业销售代表考核方案25.2.5 医药零售企业销售专员考核方案25.3 保健品销售专员量化考核25.3.1 保健品销售专员量化指标25.3.2 保健品直销专员考核方案25.4 化妆品销售专员量化考核25.4.1 化妆品公司业务员量化指标25.4.2 化妆品直销员量化指标25.4.3 化妆品营业员量化指标25.4.4 化妆品营业员考核方案25.5 酒类销售专员量化考核25.5.1 酒类销售专员量化指标25.5.2 酒类销售专员考核方案25.6 饮料销售专员量化考核25.6.1 饮料销售专员量化指标25.6.2 饮料公司渠道销售专员量化指

<<销售人员绩效量化考核全案>>

标25.6.3 饮料公司渠道销售专员考核方案25.7 家电销售专员量化考核25.7.1 家电生产企业销售专员量化指标25.7.2 家电零售企业营业人员量化指标25.7.3 家电专卖店销售专员考核方案25.8 手机销售专员量化考核25.8.1 手机销售专员量化指标25.8.2 手机销售专员考核方案25.9 汽车销售专员量化考核25.9.1 汽车厂商销售专员量化指标25.9.2 汽车4S店销售专员量化指标25.9.3 汽车4S店销售专员考核方案25.10 房地产销售专员量化考核25.10.1 地产专案销售代表量化指标25.10.2 二手房地产经纪人量化指标25.10.3 地产专案销售代表考核方案25.10.4 二手房地产经纪人考核方案25.11 装饰材料销售专员量化考核25.11.1 装饰材料销售专员量化指标25.11.2 装饰材料销售专员考核方案25.12 保险销售专员量化考核25.12.1 保险销售专员量化指标25.12.2 保险销售专员考核方案25.13 广告销售专员量化考核25.13.1 广告销售专员量化指标25.13.2 广告销售专员考核方案25.14 设备销售专员量化考核25.14.1 设备销售专员量化指标25.14.2 设备销售专员考核方案

<<销售人员绩效量化考核全案>>

章节摘录

插图：

<<销售人员绩效量化考核全案>>

编辑推荐

《销售人员绩效量化考核全案》：销售人员全方位量化考核设计，从部门到人员的考核工具大全。囊括了14类销售机构，汇总了36类销售人员，提供了百张量化考核表，设计了16套考核制度，提供了108个考核文案。

<<销售人员绩效量化考核全案>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>