

<<销售提成设计精细化管理全案>>

图书基本信息

书名：<<销售提成设计精细化管理全案>>

13位ISBN编号：9787115288110

10位ISBN编号：7115288119

出版时间：2013-3

出版时间：人民邮电出版社

作者：韩伟静

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>

<<销售提成设计精细化管理全案>>

内容概要

韩伟静编著的《销售提成设计精细化管理全案（第2版）》通过大量的图表、案例、制度和方案，首先进行销售底薪、销售提成、销售辅助提成、销售提成体系、销售提成方案、销售提成制度、销售提成量化考核的设计，其次从销售部门角度出发，对销售部、大客户部、网络销售部、电话销售部、零售店五大部门的销售提成进行设计，然后分别以房产汽车、医药保健品、服装化妆品、服务业、食品饮料、出版传媒、IT业、家电办公用品、家具装饰材料、外贸、设备工程等行业为范例，进行销售提成设计；最后讲述了销售提成管理实务，真正实现了销售提成设计的精细化管理，具有很强的实务性和操作性。

《销售提成设计精细化管理全案（第2版）》适合企业高层管理者、人力资源管理人员、销售管理人员以及企业培训师、咨询师和高校相关师生阅读、使用。

<<销售提成设计精细化管理全案>>

作者简介

韩伟静，弗布克管理咨询有限公司讲师，专长与销售提成设计。

<<销售提成设计精细化管理全案>>

书籍目录

目 录	第1章 销售底薪设计	11.1 底薪的设计依据	31.1.1 市场水平	31.1.2 行业水平	31.1.3 企业水平
	41.2 底薪的层级	41.2.1 按照职级定底薪	41.2.2 按照资历定底薪	51.2.3 按照业绩定底薪	61.3 底薪的形式
	61.3.1 无任务底薪	61.3.2 任务底薪	71.3.3 混合底薪	71.4 底薪的设计方法	71.4.1 级差的设计
	71.4.2 层级的设计	81.4.3 底薪与提成的平衡	8第2章 销售提成设计		
	112.1 提成设计维度与误区	132.1.1 提成设计考虑的维度	132.1.2 销售提成设计的原则	132.1.3 销售提成设计满意度	142.1.4 销售提成设计的误区
	172.2 销售目标设计	182.2.1 销售目标确立方法	182.2.2 销售目标的分解	182.2.3 销售利润的实现	212.3 销售提成模式设计
	222.3.1 直线提成制	222.3.2 阶梯提成制	232.3.3 累进提成制	232.3.4 瓜分提成制	242.3.5 “直线式滑梯治提成制
	252.3.6 “波浪式滑梯治提成制	262.3.7 六种提成模式的选择	272.4 提成比例设计	282.4.1 设计考虑因素	282.4.2 比例阶梯设计
	292.4.3 经营风险防范	312.5 提成计算设计	322.5.1 按业务量设计	322.5.2 按合同量设计	322.5.3 按回款量设计
	332.5.4 按照价格设计	342.5.5 按照项目设计	352.5.6 按照团队设计	352.5.7 按照小组设计	362.6 提成兑现设计
	372.6.1 兑现时间设计	372.6.2 兑现依据设计	382.6.3 兑现风险防范	382.7 提成问题处理	392.7.1 离职后提成问题
	392.7.2 税务问题的说明	402.7.3 提成纠纷的处理	40第3章 销售辅助提成设计		
	433.1 辅助提成设计	453.1.1 辅助提成的形式	453.1.2 辅助提成的设计	463.1.3 辅助提成的发放	473.2 辅助提成方案设计
	483.2.1 信息提供者提成方案	483.2.2 导购人员的提成方案	503.2.3 促销人员的提成方案	523.3 合作销售提成设计	533.3.1 需要考虑的因素
	533.3.2 合作销售提成设计	543.3.3 合作销售提成方案	553.4 市场部提成方案设计	573.4.1 需要考虑的因素	573.4.2 市场部提成设计方案
	583.4.3 市场推广人员提成方案	603.5 售后服务提成方案设计	613.5.1 需要考虑的因素	613.5.2 汽车4S店售后服务提成方案	613.5.3 电器售后维修服务提成方案
	633.5.4 软件售后服务人员提成方案	663.5.5 设备售后服务人员提成方案	69第4章 销售提成体系设计		
	714.1 战略导向销售提成体系设计	734.1.1 达成战略的销售目标分析	734.1.2 激励导向的销售提成设计	744.1.3 战略导向的销售提成体系	774.1.4 战略导向销售提成体系设计案例
	794.2 业绩导向销售提成体系设计	804.2.1 业绩导向销售提成体系的介绍	804.2.2 部门业绩导向的销售提成体系	834.2.3 区域业绩导向的销售提成体系	854.3 成本利润导向销售提成体系设计
	894.3.1 成本利润导向的销售提成体系	894.3.2 企业统一核算的销售提成体系	914.3.3 单独核算项目的销售提成体系	934.4 产品导向销售提成体系设计	944.4.1 新产品新市场销售提成体系
	944.4.2 新产品老市场销售提成体系	974.5 价格导向销售提成体系设计	1004.5.1 价格导向的销售提成体系介绍	1004.5.2 销售费用包干型销售提成体系	1014.5.3 企业承担费用的销售提成体系
	1024.6 渠道导向销售提成体系设计	1034.6.1 经销商销售提成体系	1034.6.2 代理商销售提成体系	1044.6.3 批发商销售提成体系	1064.6.4 零售商销售提成体系
	1074.6.5 直营店销售提成体系	109第5章 销售提成方案设计			
	1135.1 不同职级提成方案设计	1155.1.1 经理级销售提成方案设计	1155.1.2 主管级销售提成方案设计	1175.1.3 专员级销售提成方案设计	1185.2 不同渠道提成方案设计
	1225.2.1 总代理销售提成方案	1225.2.2 经销商销售提成方案	1235.2.3 零售商销售提成方案	1255.2.4 网店成员销售提成方案	1285.3 不同地域提成方案设计
	1305.3.1 海外市场销售提成方案	1305.3.2 区域市场销售提成方案	1325.3.3 新拓市场销售提成方案	1335.4 不同产品销售提成方案设计	1355.4.1 老产品新市场销售提成方案
	1355.4.2 新产品新市场销售提成方案	136第6章 销售提成制度设计			
	1396.1 销售提成核算制度	1416.1.1 核算制度规范的范围	1416.1.2 核算制度涉及的问题	1416.1.3 利润提成核算办法	1426.1.4 业务提成核算办法
	1436.1.5 成本提成核算办法	1466.1.6 合同提成核算办法	1476.1.7 价格提成核算办法	1496.1.8 团队提成核算办法	1516.1.9 项目提成核算办法
	1526.1.10 销售提成核算细则	1546.2 销售提成发放制度	1586.2.1 发放制度规范的范围	1586.2.2 发放制度涉及的问题	1586.2.3 销售提成发放形式
	1596.2.4 销售提成发放规定	1606.3 销售提成管理制度	1626.3.1 管理制度规范的范围	1626.3.2 管理制度涉及的问题	1626.3.3 销售部门提成管理制度
	1636.3.4 财务部门提成管理制度	1656.3.5 销售提成争议处理制度	166第7章 销售提成量化考核设计		
	1697.1 销售提成				

<<销售提成设计精细化管理全案>>

量化指标 1717.1.1 销售业绩量化指标 1717.1.2 销售利润量化指标 1717.1.3 销售费用量化指标
1727.1.4 销售回款量化指标 1737.1.5 销售坏账量化指标 1747.2 销售提成量化考核表 1757.2.1
按销售业绩提成的量化考核表 1757.2.2 按销售利润提成的量化考核表 1767.2.3 按销售费用提
成的量化考核表 1777.2.4 按销售回款提成的量化考核表 178第8章 销售部提成设计 1818.1 部
门提成设计 1838.1.1 设计考虑的因素 1838.1.2 提成设计的原则 1838.1.3 提成比例的设计
1848.2 部门人员销售提成方案设计 1858.2.1 总监级销售人员提成方案 1858.2.2 经理级销售人
员提成方案 1888.2.3 主管级销售人员提成方案 1898.2.4 专员级销售人员提成方案 1908.3 销售
部绩效考核设计 1938.3.1 销售部绩效考核量化指标 1938.3.2 销售部绩效考核实施细则 194第9章
大客户部提成设计 1999.1 部门提成设计 2019.1.1 提成设计考虑的因素 2019.1.2 提成设计遵
循的原则 2029.2 部门人员销售提成方案设计 2029.2.1 大客户经理销售提成方案 2029.2.2 大客
户主管销售提成方案 2039.2.3 大客户专员销售提成方案 2059.3 大客户部绩效考核设计 2079.3.1
大客户部提成考核管理制度 2079.3.2 大客户部绩效考核实施细则 209第10章 网络销售提成设
计 21710.1 底薪与提成设计 21910.1.1 底薪设计考虑的因素 21910.1.2 提成设计考虑的因素
21910.2 网络销售人员提成方案设计 22010.2.1 网络销售店长提成方案 22010.2.2 网络销售主
管提成方案 22210.2.3 网络销售客服提成方案 22410.3 网络销售人员绩效考核设计 22510.3.1
网店销售绩效考核量化指标 22510.3.2 网店店长绩效考核实施细则 22610.3.3 网店客服绩效考核
实施办法 230第11章 电话销售提成设计 23511.1 底薪与提成设计 23711.1.1 底薪设计考虑的因
素 23711.1.2 提成设计考虑的因素 23711.2 电话销售人员提成方案设计 23811.2.1 电话销售经
理提成方案 23811.2.2 电话销售人员提成方案 23911.3 电话销售人员绩效考核设计 24111.3.1
电话销售人员的量化指标 24111.3.2 电话销售部绩效考核方案 24211.3.3 电话销售经理绩效考核
方案 245第12章 零售店销售提成设计 24912.1 提成设计的问题 25112.1.1 提成依据的设计
25112.1.2 提成比例的设计 25112.1.3 提成核算的设计 25212.1.4 提成发放的设计 25412.1.5
提成风险的规避 25412.2 零售店销售提成方案设计 25512.2.1 零售店店长销售提成方案
25512.2.2 零售店销售主管提成方案 25612.2.3 零售店销售专员提成方案 25812.3 零售店销售
人员绩效考核设计 25912.3.1 零售店管理人员绩效考核方案 25912.3.2 零售店销售人员绩效考核
方案 262第13章 房产、汽车业销售人员提成 26713.1 房产销售人员提成 26913.1.1 房产销售提
成比例设计 26913.1.2 地产销售人员提成方案 27013.1.3 中介经纪人员提成方案 27113.2 汽车
销售人员提成 27213.2.1 汽车销售提成比例设计 27213.2.2 汽车销售人员提成方案 27313.2.3 汽
车销售提成设计案例 275第14章 医药、保健品销售人员提成 27714.1 医药销售人员提成
27914.1.1 医药销售提成比例设计 27914.1.2 医药销售人员提成方案 28014.1.3 医药销售提成方
案应用 28114.2 保健品销售人员提成 28314.2.1 保健品销售提成比例设计 28314.2.2 保健品销
售人员提成方案 28514.2.3 保健品销售提成设计案例 287第15章 服装、化妆品销售人员提成
29115.1 服装销售人员提成 29315.1.1 服装销售提成比例设计 29315.1.2 服装销售人员提成方
案 29415.1.3 服装销售提成设计案例 29615.2 化妆品销售人员提成 29815.2.1 化妆品销售提成
比例设计 29815.2.2 化妆品销售人员提成方案 29915.2.3 化妆品销售提成方案应用 302第16章
服务业业务提成设计 30516.1 酒店销售人员提成 30716.1.1 酒店销售提成比例设计 30716.1.2
酒店销售人员提成方案 30816.2 快递公司快递人员提成 30916.2.1 快递人员提成比例设计
30916.2.2 快递人员提成设计方案 31016.3 物流公司销售人员提成 31116.3.1 物流销售人员提
成比例设计 31116.3.2 物流销售人员提成设计方案 31416.4 旅行社业务提成 31616.4.1 旅行社
提成比例设计 31616.4.2 旅行社业务提成方案 31716.5 培训咨询机构销售人员提成 31916.5.1
培训咨询销售提成比例设计 31916.5.2 培训公司销售人员提成方案 32016.5.3 咨询公司销售人
员提成方案 32216.5.4 律师事务所业务提成方案 32316.6 技术服务业务提成 32616.6.1 技术服
务提成比例设计 32616.6.2 技术服务业务提成方案 32716.7 中介机构销售提成 32916.7.1 中介机
构提成比例的设计 32916.7.2 婚姻服务中心销售提成方案 33016.7.3 家政服务中心销售提成方案
331第17章 食品、饮料行业销售人员提成 33317.1 食品业销售人员提成 33517.1.1 不同食品提
成比例的设计 33517.1.2 食品业销售人员提成方案 33617.1.3 食品业销售提成设计案例 33817.2
饮料业销售人员提成 34017.2.1 不同饮料提成比例设计 34017.2.2 饮料销售人员提成方案

<<销售提成设计精细化管理全案>>

34117.2.3 饮料业销售人员提成方案应用 342第18章 出版传媒销售人员提成 34318.1 广告销售人员提成 34518.1.1 广告销售提成比例的设计 34518.1.2 户外广告销售人员提成方案 34618.1.3 电视广告销售人员提成方案 34818.1.4 网络广告销售人员提成方案 34918.1.5 报纸杂志广告销售人员提成方案 35018.2 出版销售人员提成 35118.2.1 出版销售提成比例设计 35118.2.2 图书销售人员提成方案 35218.2.3 报纸销售人员提成方案 35418.2.4 杂志销售人员提成方案 355第19章 IT业销售人员提成 35719.1 网络建设销售人员提成 35919.1.1 网络建设销售提成比例设计 35919.1.2 网络建设销售人员提成方案 36019.2 软硬件销售人员提成 36219.2.1 销售人员提成比例设计 36219.2.2 软件销售人员提成方案 36319.2.3 硬件销售人员提成方案 36519.3 IT耗材销售提成 36819.3.1 销售提成比例的设计 36819.3.2 IT耗材销售提成方案 36919.4 数码产品销售提成 37019.4.1 数码产品销售提成比例设计 37019.4.2 台式机、笔记本式计算机销售提成方案 37219.4.3 照相机、摄像机销售提成方案 37419.4.4 数码产品销售提成方案应用 376第20章 家电、办公用品销售提成设计 37920.1 家电销售人员提成 38120.1.1 家电销售提成比例设计 38120.1.2 家电销售人员提成方案 38220.1.3 家电销售提成方案应用 38420.2 办公用品销售人员提成 38420.2.1 办公用品销售提成比例设计 38420.2.2 办公用品销售人员提成方案 38720.2.3 办公用品销售提成方案应用 389第21章 家具、装饰材料销售提成设计 39121.1 家具销售人员提成 39321.1.1 家具销售提成比例设计 39321.1.2 家具销售人员提成方案 39421.1.3 家具销售提成设计案例 39621.2 装饰材料销售人员提成 39721.2.1 装饰材料销售提成比例设计 39721.2.2 装饰材料销售人员提成方案 39921.2.3 装饰材料销售提成设计案例 401第22章 外贸销售提成设计 40322.1 外贸销售人员提成 40522.1.1 外贸销售任务分解设计 40522.1.2 外贸销售提成比例设计 40722.2 外贸销售提成方案 40822.2.1 外贸销售提成核算方案 40822.2.2 外贸销售人员提成方案 41022.2.3 外贸销售提成设计案例 414第23章 设备、工程销售人员提成 41523.1 设备销售人员提成 41723.1.1 设备销售提成比例设计 41723.1.2 设备销售人员提成方案 41823.1.3 设备销售提成设计案例 42023.2 工程销售人员提成 42123.2.1 工程销售提成比例设计 42123.2.2 工程销售人员提成方案 42323.2.3 工程销售提成设计案例 425第24章 销售提成管理实务 42724.1 销售提成合同范本 42924.1.1 销售业务提成合同范本 42924.1.2 销售回款提成合同范本 43124.1.3 销售利润提成合同范本 43524.2 销售提成管理流程 43724.2.1 销售提成管理程序 43724.2.2 销售提成设计流程 43924.2.3 销售提成发放流程 44024.2.4 销售人员薪酬设计流程 44124.3 销售提成管理工具表单 44224.3.1 月度销售提成申请表 44224.3.2 销售提成申报审批表 44224.3.3 销售提成月度明细表 44324.3.4 销售提成发放统计表 44424.3.5 跟单人员提成设计表 44424.3.6 销售薪酬调查统计表 44524.4 销售提成修改完善 44624.4.1 发现销售提成问题 44624.4.2 修改销售提成比例 44924.4.3 修改销售提成发放 44924.4.4 修改销售提成制度 450

<<销售提成设计精细化管理全案>>

编辑推荐

《销售提成设计精细化管理全案（第2版）》突破了同类图书简单罗列制度和工具的局限，集系统性、操作性、工具性、全案性和精细化于一体。

《销售提成设计精细化管理全案（第2版）》所提供的内容属于“参照式”范本，读者可根据企业及仓储管理工作的实际情况与具体要求，对流程、控制程序、制度、图表及文案进行简单的修改即可套用。

《销售提成设计精细化管理全案（第2版）》编者精心为读者准备了配套光盘，以便读者打开光盘即能打印、使用这些工具表单。

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>