

<<销售人员绩效与薪酬管理>>

图书基本信息

书名：<<销售人员绩效与薪酬管理>>

13位ISBN编号：9787509200919

10位ISBN编号：7509200911

出版时间：2006-9

出版时间：中国市场出版社

作者：向远洪

页数：227

字数：180000

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>

<<销售人员绩效与薪酬管理>>

内容概要

如果把销售人员绩效与薪酬管理称之为“一道菜”，本书可以称之为一个“烹饪指南”，既有烹饪的方法（销售人员绩效与薪酬管理的原则、方法、流程、内容和工具），又有烹饪所需要的材料（相关内容的参考示例和图表） 一定的薪酬体系只有在特定的企业经营背景下才能起作用。只有和企业认为最重要的东西联系在一起薪酬体系，才是有效的。绩效考核就创造了这种联系。如果绩效被考核了，它就为销售人员的薪酬设计提供了依据。

<<销售人员绩效与薪酬管理>>

书籍目录

前言第一章 正确认识销售人员管理 销售人员管理的内容 销售经理的职能 销售人员绩效管理与薪酬管理的联系第二章 实施销售人员绩效管理前的基础工作 目标管理是绩效管理的基础 目标管理的特征 工作分析是绩效管理的前提 如何进行销售人员工作分析 销售人员的职位说明书 销售人员绩效管理的工作流程第三章 销售人员的关键绩效指标的设定 销售人员的定量绩效考核指标 建立销售指标体系的原则 建立关键绩效指标体系的定性方法 建立关键绩效指标体系的定量方法 某企业销售人员关键绩效指标体系范例 正确理解划分销售区域的作用 销售区域的划分方法 划分销售区域的步骤 如何得到销售人员销售量指标的大小 销售费用的内涵 销售费用的分类与构成 确定销售人员销售费用指标大小的原则 销售费用指标大小的确定方法第四章 制定销售人员的绩效计划 销售人员绩效计划的组成要素 制定销售人员绩效计划的流程 销售人员的目标包含的内容 为什么销售定额很重要 不同类型的销售定额 制定销售定额的方法 为销售人员制定目标和定额的程序 销售定额设定应具有SMART特征第五章 销售人员的绩效管理与绩效评估 绩效管理中的辅导类型和方法 通过有效的沟通激励销售人员的绩效表现 销售经理在沟通中需要注意的问题 收集销售人员的绩效信息 销售人员绩效管理实施与管理中的误区 销售绩效评估有哪些优点 销售绩效评估包括哪些内容 销售人员绩效评估的方法 销售绩效评估方法的特点第六章 销售人员绩效反馈第七章 销售人员薪酬管理的基本内容第八章 销售人员薪酬体系的设计第九章 销售人员薪酬管理过程中的控制第十章 不同类型销售人员的绩效和薪酬管理示例

<<销售人员绩效与薪酬管理>>

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>