

<<销售企业规范化管理操作范本>>

图书基本信息

书名：<<销售企业规范化管理操作范本>>

13位ISBN编号：9787115138477

10位ISBN编号：7115138478

出版时间：2007-1

出版时间：人民邮电

作者：孙宗虎

页数：292

字数：200000

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>

<<销售企业规范化管理操作范本>>

内容概要

本书从人力资源管理的角度，讲述了销售企业规范化管理的9大操作步骤，是销售企业进行规范化管理和实务操作的参照范本和工具书。

全书从销售企业的组织结构设计、职能分解、分公司的组织管理、职位设计、职位说明书的编制、薪酬管理、流程管理、目标管理、绩效考核共9大方面提供了销售企业规范化管理的制度、工具、流程和模板。

本书读者对象为销售企业管理人员、市场营销人员、企业培训人员、咨询师以及高校教师和专家学者。

<<销售企业规范化管理操作范本>>

书籍目录

第1章 销售企业组织结构设计 1.1 销售企业组织结构基本概况 1.2 销售企业主要部门的设置 1.3 销售企业辅助职能部门的设置 1.4 销售公司组织结构案例 1.5 销售分公司组织结构案例第2章 销售企业各部门职能分解 2.1 职能分解的概念 2.2 销售企业职能分解的要点 2.3 销售企业如何优化组合各项职能 2.4 销售企业确定各部门职能的原则 2.5 职能分解表的编制 2.6 销售公司职能解案例 2.7 销售分公司职能分解案例第3章 各级销售公司的组织管理 3.1 总公司与销售分公司的职能划分 3.2 销售分公司的级别划分第4章 销售企业职位设置 4.1 工作分析与职位研究 4.2 销售企业职位设置原则 4.3 销售企业职位设置应避免的问题 4.4 职位设置的操作 4.5 销售企业职位设置案例 4.6 销售分公司职位设置案例第5章 销售企业职位说明书的编制 5.1 销售企业职位说明书的基本概念与作用 5.2 销售企业职位说明书的编制方法与内容 5.3 销售企业编制职位说明书应避免的问题 5.4 销售公司职位说明书案例 5.5 销售分公司职位说明书案例第6章 销售企业薪酬福利管理 6.1 销售企业薪酬设计的基本原理 6.2 销售企业薪酬体系的构成 6.3 销售企业薪酬体系设计前的准备 6.4 销售企业福利体系构成 6.5 销售分公司薪酬福利体系设计案例第7章 销售企业管理流程设计第8章 销售企业目标管理第9章 销售企业绩效考核管理

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>