

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

图书基本信息

书名：<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

13位ISBN编号：9787115191588

10位ISBN编号：7115191581

出版时间：2009-1

出版时间：人民邮电出版社

作者：王宏

页数：256

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>

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

前言

弗布克部门绩效考核系列针对企业各个部门的每个岗位，设置了一套五位一体的绩效考核方案。此方案包括关键业绩指标、胜任素质模型、考核指标设计、绩效考核细则、关键问题解决五个模块，而且这五个模块紧密结合成一个完整的考核体系，将各个部门各个岗位的绩效考核体系化、精细化、模块化、模板化。

一、关键业绩指标 通过对各岗位主要职责和任职要求的分析，详细列出本岗位的主要工作事项，并通过对岗位主要工作事项的分析，直接提取每个岗位的关键业绩指标，从而为该岗位考核指标的设计提供参照。

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

内容概要

《销售部岗位绩效考核与实施细则》细化了销售部业务拓展、渠道管理、大客户管理、区域销售、销售分公司管理、大客户管理、客户服务、导购、网络销售、电话销售、直销等32个岗位绩效考核工作的各个环节，是“拿来即用”的销售部岗位绩效考核范本大全。

另外，书中设计了一套“五位一体”的绩效考核体系，该体系将“关键业绩指标、胜任素质模型、考核指标设计、绩效考核细则、关键问题解决”融为一体，精确提供了每个岗位的绩效考核方案，可以很好地指导销售部门的实际考核工作。

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

书籍目录

第一章 销售部职能及考核设计 1第一节 销售部职能 2一、销售部职能概述 2二、销售部组织结构 2三、销售部职能分解 3第二节 销售部考核设计 7一、关键业绩指标 7二、胜任素质模型 8三、考核指标设计 22四、绩效考核细则 26五、关键问题解决 26第二章 业务拓展岗位 27第一节 业务拓展经理 28一、关键业绩指标 28二、胜任素质模型 29三、考核指标设计 29四、绩效考核细则 31五、关键问题解决 32第二节 业务拓展主管 33一、关键业绩指标 33二、胜任素质模型 34三、考核指标设计 34四、绩效考核细则 37五、关键问题解决 39第三节 业务拓展专员 40一、关键业绩指标 40二、胜任素质模型 41三、考核指标设计 41四、绩效考核细则 44五、关键问题解决 46第三章 渠道管理岗位 47第一节 渠道经理 48一、关键业绩指标 48二、胜任素质模型 49三、考核指标设计 49四、绩效考核细则 51五、关键问题解决 52第二节 渠道主管 53一、关键业绩指标 54二、胜任素质模型 54三、考核指标设计 57四、绩效考核细则 60五、关键问题解决 61第三节 渠道专员 61一、关键业绩指标 61二、胜任素质模型 62三、考核指标设计 62四、绩效考核细则 65五、关键问题解决 67第四章 大客户管理岗位 69第一节 大客户经理 70一、关键业绩指标 70二、胜任素质模型 71三、考核指标设计 71四、绩效考核细则 73五、关键问题解决 75第二节 大客户主管 76一、关键业绩指标 76二、胜任素质模型 77三、考核指标设计 77四、绩效考核细则 80五、关键问题解决 82第三节 大客户专员 83一、关键业绩指标 83二、胜任素质模型 84三、考核指标设计 84四、绩效考核细则 87五、关键问题解决 90第五章 区域销售岗位 91第一节 区域销售经理 92一、关键业绩指标 92二、胜任素质模型 93三、考核指标设计 93四、绩效考核细则 95五、关键问题解决 98第二节 区域销售主管 99一、关键业绩指标 99二、胜任素质模型 100三、考核指标设计 100四、绩效考核细则 103五、关键问题解决 107第六章 销售分公司各岗位 109第一节 分公司总经理 110一、关键业绩指标 110二、胜任素质模型 111三、考核指标设计 111四、绩效考核细则 113五、关键问题解决 116第二节 分公司销售经理 117一、关键业绩指标 118二、胜任素质模型 118三、考核指标设计 118四、绩效考核细则 120五、关键问题解决 123第三节 办事处销售主任 124一、关键业绩指标 124二、胜任素质模型 125三、考核指标设计 125四、绩效考核细则 127五、关键问题解决 130第七章 客户服务岗位 131第一节 客户服务经理 132一、关键业绩指标 132二、胜任素质模型 133三、考核指标设计 133四、绩效考核细则 135五、关键问题解决 139第二节 客户服务主管 140一、关键业绩指标 141二、胜任素质模型 141三、考核指标设计 144四、绩效考核细则 146五、关键问题解决 147第三节 客户服务专员 147一、关键业绩指标 148二、胜任素质模型 148三、考核指标设计 151四、绩效考核细则 153五、关键问题解决 155第八章 导购岗位 156第一节 导购主管 156一、关键业绩指标 157二、胜任素质模型 157三、考核指标设计 160四、绩效考核细则 161五、关键问题解决 162第二节 导购专员 162一、关键业绩指标 162二、胜任素质模型 163三、考核指标设计 163四、绩效考核细则 166五、关键问题解决 167第九章 网络销售岗位 169第一节 网络销售经理 170一、关键业绩指标 170二、胜任素质模型 171三、考核指标设计 171四、绩效考核细则 173五、关键问题解决 174第二节 网络销售主管 175一、关键业绩指标 175二、胜任素质模型 176三、考核指标设计 176四、绩效考核细则 179五、关键问题解决 180第三节 网络销售专员 181一、关键业绩指标 181二、胜任素质模型 182三、考核指标设计 182四、绩效考核细则 185五、关键问题解决 188第十章 电话销售岗位 189第一节 电话销售经理 190一、关键业绩指标 190二、胜任素质模型 191三、考核指标设计 191四、绩效考核细则 192五、关键问题解决 195第二节 电话销售主管 196一、关键业绩指标 196二、胜任素质模型 197三、考核指标设计 197四、绩效考核细则 200五、关键问题解决 202第三节 电话销售专员 203一、关键业绩指标 203二、胜任素质模型 204三、考核指标设计 204四、绩效考核细则 207五、关键问题解决 209第十一章 直销岗位 211第一节 直销经理 212一、关键业绩指标 212二、胜任素质模型 213三、考核指标设计 213四、绩效考核细则 213五、关键问题解决 216第二节 直销主管 217一、关键业绩指标 217二、胜任素质模型 218三、考核指标设计 218四、绩效考核细则 221五、关键问题解决 222第三节 直销代表 223一、关键业绩指标 223二、胜任素质模型 224三、考核指标设计 224四、绩效考核细则 227五、关键问题解决 229第十二章 销售部各岗位 231第一节 销售总监 232一、关键业绩指标 232二、胜任素质模型 233三、考核指标设计 233四、绩效考核细则 235五、关键问题解决 236第二节 销售经理 237一、关键业绩指标 237二、胜任素质模型 238三、考核指标设计 238四、绩效考核细则 240五、关键问题解决 241第三节 销售主管 242一、关键业绩指标 242二、胜任素质模型 243三、考核指标设计 243

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

四、绩效考核细则 246五、关键问题解决 248第四节 销售专员 249一、关键业绩指标 249二、胜任素质模型 250三、考核指标设计 250四、绩效考核细则 253五、关键问题解决 256

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

章节摘录

第一章 销售部职能及考核设计 第一节 销售部职能 一、销售部职能概述 销售部在企业内主要承担的职能是为了顺利达成企业的市场目标，在企业营销系统最高负责人的领导下及在相关职能部门的协调配合下，严格执行企业的销售方针、销售政策、配合市场部制定的市场策划与推广方案，按照完成把产品（或服务）提供给消费者（或客户）的任务，并保证销售款项的快速回笼。

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

编辑推荐

《销售部岗位绩效考核与实施细则》适合企业市场营销管理人员、人力资源管理人员、培训师及高校相关专业师生阅读。

关键业绩指标 胜任素质模型 考核指标设计 绩效考核细则 关键问题解决

<<销售部岗位绩效考核与实施细则>>

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>