

<<62个方案砍削销售费用>>

图书基本信息

书名：<<62个方案砍削销售费用>>

13位ISBN编号：9787115208293

10位ISBN编号：7115208298

出版时间：2009-6

出版时间：人民邮电出版社

作者：王淑敏，王德敏 编著

页数：222

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>

<<62个方案砍削销售费用>>

内容概要

本书针对销售费用的砍削，采取“控制关键点、控制流程、控制方案、控制工具”四位一体的控制方法，细化了对销售费用的全面控制方案。

本书涵盖了销售人员工资费用、销售业务提成、福利费、津贴与奖励、培训费、广告策划费、广告制作费、广告媒体费、广告管理费、产品促销费、公关公司费用、公关活动费用、公关会议费用、公关赞助费用、差旅费、销售招待费、销售印刷费、销售通信费、销售礼品费、销售折扣费、坏账损失费、库存费、包装费、装卸费、运输费、保险费、售后修理费、售后赔偿费、售后管理费、办公费、委托代销手续费、展览费、租赁费等各项内容。

本书适合各类企业、组织的管理人员、销售人员、财务人员以及其他相关部门的人员使用。

<<62个方案砍削销售费用>>

作者简介

王淑敏，北京弗布克管理咨询公司财务管理研究中心总顾问，中国人民大学会计系毕业，中国注册会计师。

先后在中国农业银行、新中基实业股份公司、北京中京华会计师事务所等从事财务会计、审计等工作，拥有15年财务会计从业经验，在财务会计和审计领域有着广泛的实践经验。

<<62个方案砍削销售费用>>

书籍目录

第一章 销售费用	第一节 费用与成本	一、费用内容和事项	二、成本内容和事项	第二节
销售费用构成	一、销售费用的定义	二、销售费用构成图	第二章 销售费用预算	
销售费用预算	一、销售费用预算流程	二、销售费用预算办法	第一节	
一、销售费用预算调整流程	二、销售费用预算调整办法	第二节 销售费用预算调整		
一、销售费用年度预算表	二、分公司销售费用预算表	三、销售费用预算月度分析表	第三章	
销售费用使用控制	第一节 销售费用使用控制流程	一、销售费用使用控制关键点	二、销售	
费用使用控制流程	第二节 销售费用使用控制方案	一、销售费用使用控制方案	二、销售	
费用使用报销方案	第三节 销售费用使用控制工具	一、销售费用报销审批单	二、可变销售	
费用汇总表	三、产品销售费用汇总表	四、月度销售费用分析表	五、销售费用控制方式	总
表	第四章 销售人员工资费用	第一节 工资费用控制关键点	一、固定工资控制关键点	二、
兼职工资控制关键点	第二节 工资费用控制方案	一、固定工资控制方案	二、兼职工资控制	
方案	第三节 工资费用控制工具	一、销售人员工资汇总表	二、销售人员地区工资系数	
表	三、兼职销售人员聘用协议书	第五章 销售业务提成		
第一节 销售业务提成控制关键点	一、			
业务提成比例控制关键点	二、业务提成发放控制关键点	三、业务提成争议控制关键点	第二	
节 销售业务提成控制方案	一、业务提成比例设计方案	二、业务提成发放设计方案	三、	
业务提成合同设计方案	四、销售业务提成设计方案	五、外贸业务提成设计方案	六、不同	
行业业务提成方案	第三节 销售业务提成控制工具	一、销售人员提成比例表	二、销售人员	
提成计算表	三、销售提成申请审批表	四、销售业务提成合同	五、销售计划及提成规定	
第六章 销售人员福利费	第七章 销售人员津贴与奖励	第八章 销售人员培训费	第九
第十章 销售公关费	第十一章 销售人员差旅费	第十二章 销售业务费	第十三	
销售物流费与	第十四	售售后服务费	第十五	
办公费	第十六	其他费用		

<<62个方案砍削销售费用>>

编辑推荐

一本拿来即用的砍成本削费用的实务书： 一个个方案；一项削减；一点点去砍；一分分省钱

。 控制关键点：找到可控的关键点； 卡住每一环：通过流程控制过程； 落实到方案：给出可执行的方案； 成本费用减：以砍削成本和费用。

<<62个方案砍削销售费用>>

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>