第一图书网, tushu007.com

<<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：9787115232984

10位ISBN编号：7115232989

出版时间：2010-8

出版时间：人民邮电

作者：韩伟静

页数：423

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

前言

林伟开了一家电脑门市部，专门替人装配电脑。
为了主动寻找客户，他招聘了5名业务员。
人是招来了，但该怎么给他们发工资呢？
林伟思前想后，决定采用底薪+奖金的方式，底薪为1000元，提成由发展的客户数量决定，每发展成功一位客户，奖励业务员200元。
这一措施很快见效，业务员的干劲儿被调动了起来，因为拉来的客户数量越多，收入也就越高。
过了一段时间，问题出现了。
尽管大客户的订购量大，但要拿下来，所花费的时间和精力特别大，而发展一位大客户和发展一位小客户得到的奖金却一样多。
业务员们发现了其中的“奥妙”，于是遇到订购量大的客户就纷纷绕开，而专门去找那些容易成交的小客户。
林伟问道：“为什么你们的客户大多是订购一台两台的小客户？
难道就没有需求量大一些的客户吗？
”业务员们说：“反正发展大客户和发展小客户的奖金一样多，我们为什么要费劲发展大客户呢？
”发现了以上问题后，林伟决定重新制定奖惩措施。
每位业务员的月收入：基本工资+销售提成，销售提成：销售数量x相应的提成比例，即不再以客户数量为依据，而完全以销售数量作为参照标准束发奖金。
果然，这一新措施出台之后，业务员们的干劲儿大增，因为无论大客户还是小客户，销售量越大，收入就越多。
但是过了一段时间，林伟发现，一位最有能力的业务员向他提出了辞职，原因是林伟的竞争对手给了他更高的提成比例。

内容概要

本书提供了“风险+制度+工具+流程+方案”五位一体的销售提成设计精细化管理工作全案。

本书通过大量的图表、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可操作性。

本书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、咨询师和高校相关专业师生阅读、使用。

书籍目录

第一章　销售底薪设计　　第一节　底薪的设计依据　　一、市场水平　　二、行业水平　　三、企业水平　　第二节　底薪的层级　　一、按照职级　　二、按照资历　　三、按照业绩　　第三节　底薪的形式　　一、无任务底薪　　二、任务底薪　　三、混合底薪　　第四节　底薪的设计　　一、级差的设计　　二、层级的设计　　三、平衡底薪与提成　第二章　销售提成设计　　第一节　提成设计维度与误区　　一、提成设计考虑的维度　　二、销售提成设计的原则　　三、销售提成设计满意度　　四、销售提成设计的误区　　第二节　销售目标设计　　一、确立的方法　　二、目标的分解　　三、利润的实现　　第三节　提成比例设计　　一、设计考虑因素　　二、比例阶梯设计　　三、经营风险防范　　第四节　提成计算设计　　一、按业务量设计　　二、按合同量设计　　三、按回款量设计　　四、按照价格设计　　五、按照项目设计　　六、按照团队设计　　七、按照小组设计　　第五节　提成兑现设计　　一、兑现时间设计　　二、兑现依据设计　　三、兑现风险防范　　第六节　提成问题处理　　一、离职后提成问题　　二、税务问题的说明　　三、提成纠纷的处理　第三章　销售辅助提成设计　　第一节　辅助提成设计　　一、辅助提成的形式　　二、辅助提成的设计　　三、辅助提成的发放　　第二节　辅助提成方案设计　　一、信息提供者提成方案　　二、导购人员的提成方案　　三、促销人员的提成方案　　第三节　合作销售提成设计　　一、需要考虑的因素　　二、合作销售提成设计　　三、合作销售提成方案　　第四节　市场部提成方案设计　　一、需要考虑的因素　　二、市场部提成方案　　第五节　售后服务提成方案设计　　一、需要考虑的因素　　二、汽车S店售后服务提成方案　　三、电器售后维修服务提成方案　　四、软件售后服务人员提成方案　　五、设备售后服务人员提成方案　第四章　销售提成体系设计　　第一节　战略导向销售提成体系设计　　一、达成战略的销售目标分析　　二、激励导向的销售提成设计　　三、战略导向的销售提成体系　　第二节　业绩导向销售提成体系设计　　一、业绩导向销售提成体系的介绍　　二、部门业绩导向的销售提成体系　　三、区域业绩导向的销售提成体系　　第三节　成本利润导向销售提成体系设计　　一、成本利润导向的销售提成体系　　二、企业统一核算的销售提成体系　　三、单独核算项目的销售提成体系　　第四节　产品导向销售提成体系设计　　一、新产品新市场销售提成体系　　二、新产品老市场销售提成体系　　第五节　价格导向销售提成体系设计　　一、价格导向的销售提成体系介绍　　二、销售费用包干型销售提成体系　　三、企业承担费用的销售提成体系　　第六节　渠道导向销售提成体系设计　　一、经销商销售提成体系　　二、代理商销售提成体系　　三、批发商销售提成体系　　四、零售商销售提成体系　　五、直营店销售提成体系　第五章　销售提成方案设计　　第一节　不同职级提成方案设计　　一、经理级销售提成方案设计　　二、主管级销售提成方案设计　　三、专员级销售提成方案设计　　第二节　不同渠道提成方案设计　　一、总代理销售提成方案　　二、总经销销售提成方案　　第三节　不同地域提成方案设计　　一、海外市场销售提成方案　　二、区域市场销售提成方案　　三、新拓市场销售提成方案　　第四节　不同产品销售提成方案设计　　一、老产品新市场销售提成方案　　二、新产品新市场销售提成方案　　第六章　销售提成制度设计第七章　销售提成量化考核设计　第八章　销售部提成设计　第九章　大客户部提成设计　第十章　网络销售提成设计　第十一章　电话销售提成设计　第十二章　零售店销售提成设计　第十四章　医药保健品销售人员提成　第十五章　服装化妆品销售人员提成　第十六章　服务业业务提成设计　第十七章　食品饮料行业销售人员提成　第十八章　出版传媒销售人员提成　第十九章　IT业销售人员提成第二十章　家电办公用品销售提成设计　第二十一章　家具装饰材料销售提成设计　第二十二章　外贸销售提成设计　第二十三章　设备工程销售人员提成第二十四章　销售提成管理实务

章节摘录

插图：根据国家税务总局的相关规定，对于销售人员取得的提成，除特别规定外，被聘用的销售人员的销售提成属于销售人员的工资薪金，应并人企业员工工资薪金支出，并据此计算缴纳其个人所得税。
详细规定如下。
《国家税务总局关于印发（企业所得税税前扣除办法）的通知》（国税发[2000]84号）第十七条：工资薪金支出是纳税人每一纳税年度支付给在本企业任职或与其有雇佣关系的员工的所有现金或非现金形式的劳动报酬，包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资，以及与任职或者受雇有关的其他支出。
《国家税务总局关于印发（企业所得税税前扣除办法）的通知》（国税发[2000]84号）第：十条：除另有规定外，工资薪金支出实行计税工资扣除办法，计税工资扣除标准按财政部、国家税务总局的规定执行。
到目前为止，国家仅对保险营销员的提成个人所得税的税前扣除单独作出过明确规定，具体内容如下。
根据《国家税务总局关于保险营销员取得佣金收入征免个人所得税问题的通知》（国税函[2006]454号）的规定：保险营销员的佣金由展业成本和劳务报酬构成；对佣金中的展业成本，不征收个人所得税；对劳务报酬部分，扣除实际缴纳的营业税金及附加后，依照税法有关规定计征个人所得税；根据目前保险营销员展业的实际情况，佣金中展业成本的比例暂定为40%。

编辑推荐

《销售提成设计精细化管理全案》：15类销售提成体系69个销售提成方案16套销售提成制度12张绩效考核量表5大类部门提成设计17大行业提成设计细化到每一类销售人员提成设计了多种行业的销售提成体系 构建完善的销售提成体系方案 设计合理的销售提成方案制度 制定规范的销售提成制度量表 设计提成的量化考核指标部门 分列各类销售员提成设计行业 涵盖多种行业的销售提成

第一图书网, tushu007.com

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