

<<一看就懂的分红制度>>

图书基本信息

书名：<<一看就懂的分红制度>>

13位ISBN编号：9787302268390

10位ISBN编号：7302268398

出版时间：2011-11

出版时间：清华大学

作者：徐德麟

页数：126

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>

<<一看就懂的分红制度>>

内容概要

《一看就懂的分红制度》不谈高瞻远瞩的理论，但完全贴近事业经营的实况。没有长篇大论，仅以图解方式取代繁琐难懂的文字叙述，将不易理解的数据，用简单易懂的算式予以分析解说。

奖金怎么发，老板跟员工都爽快？

“业绩奖金”是员工得利还是老板受益？

公司小菜鸟，如何化身摇钱树？

“阶段保障底薪制”保障的是员工还是老板？

<<一看就懂的分红制度>>

作者简介

徐德麟，十余年来专注于“企业经营分析”及“营销策略规划”的专业领域工作，行事风格低调、朴实，工作态度严谨，凭借着在专业领域的努力，深得企业界人士的推崇和依赖。

著作有《企划精华》、《店面型态经营学》及《业务发展指导手册》。

目前是专职企业经营管理类自由作家，“不需专业理论基础也能轻松掌握经营技巧”是他的创作理念

。

<<一看就懂的分红制度>>

书籍目录

第1章 业务奖金的相关项目用语及概念

第1课 业绩奖金计算的基准类型

- 1-1 以业绩额计算
- 1-2 以点数计算
- 1-3 以销售价差计算

第2课 业绩基本配额

- 2-1 依阶段逐渐调整基本配额
- 2-2 依职级个别要求基本配额

第3课 保障底薪制

- 3-1 低保障底薪制
- 3-2 高保障底薪制

第4课 责任底薪制

- 4-1 业绩比例的计算方式
- 4-2 底薪倒扣的计算方式

第5课 阶段保障底薪制

- 5-1 规定期限内享有保障
- 5-2 专案培训期间享有保障

第6课 业绩分配

- 6-1 电话营销人员的业绩分配
- 6-2 属于公司客户的业绩分配

第7课 业务薪酬及奖金结构

- 7-1 业务薪酬及奖金的组合方式
- 7-2 基本底薪
- 7-3 业绩奖金
- 7-4 业务效率奖金
- 7-5 业务考绩奖金
- 7-6 业务竞赛奖金
- 7-7 业务补助金
- 7-8 特殊奖励

第2章 业务人员业绩奖金范例

案例1 美容健康中心业绩奖金

- 1-1 销售商品及业务组织概况
- 1-2 业务薪酬及奖金组成结构
- 1-3 如何设定业务薪奖制度

案例2 药品公司业绩奖金

- 2-1 销售商品及业务组织概况
- 2-2 业务薪酬及奖金组成结构
- 2-3 如何设定业务薪奖制度

案例3 儿童图书出版公司业绩奖金

- 3-1 销售商品及业务组织概况
- 3-2 业务薪酬及奖金组成结构
- 3-3 如何设定业务薪奖制度

案例4 银行信用卡推广业绩奖金

- 4-1 销售商品及业务组织概况
- 4-2 业务薪酬及奖金组成结构

<<一看就懂的分红制度>>

4-3 如何设定业务薪奖制度

案例5 软件公司业绩奖金

5-1 销售商品及业务组织概况

5-2 业务薪酬及奖金组成结构

5-3 如何设定业务薪奖制度

第3章 业务管理规章范例

<<一看就懂的分红制度>>

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>