

<<销售团队的薪酬设计>>

图书基本信息

书名：<<销售团队的薪酬设计>>

13位ISBN编号：9787505399990

10位ISBN编号：7505399993

出版时间：2004-6

出版时间：电子工业出版社

作者：[美]西克海利/王天/谢子力

页数：173

字数：211000

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>

<<销售团队的薪酬设计>>

内容概要

销售人员的薪酬方案对于销售人员的业绩有着巨大的影响。

怎么才能知道公司的薪酬方案正在有效发挥作用？

怎么才能使公司的薪酬方案持续地满足公司发展的需要？

薪酬方案是一个有力的工具，但是选择和构建合适的薪酬方案则具有很多的不确定性。

本书从目标薪酬设定、选择正确的测量指标、建立任务配额、确定确定方案组合一直到构建有效的薪酬规则，给读者一步一步的指导。

读者对象: 销售组织的管理者，企业人力资源管理者，高等院校人力资源管理专业师生

<<销售团队的薪酬设计>>

作者简介

大卫·J·西克海利，在薪酬设计方面具有20余年的从业经验，服务对象包括嘉信、联邦快递等世界知名企业。

<<销售团队的薪酬设计>>

书籍目录

第1章 为什么要设计销售薪酬方案 销售团队的任务 销售薪酬设计方案为什么有效 销售薪酬的力量
工作内容——销售薪酬设计的源头 销售工作和销售过程 销售薪酬——为诉求点付薪 销售团队的老化
与销售薪酬 客户关系管理的影响力 总结 第2章 销售薪酬设计的基本原则 可变薪酬模式 独立创收
与销售代表 销售薪酬设计的基本原则 销售代表的薪酬设计原则 资格准入 目标现金报酬总额 薪
搭配与杠杆调节 绩效指标和权重 定额分配 绩效区间 绩效评估周期与薪酬支付周期 总结 第3章
有销售薪酬方案 销售薪酬方案的所有权 销售薪酬方案所担负的责任 大型销售组织中责任的分配 销
售薪酬委员会 流程经理 总结 第4章 为什么工作内容驱动销售薪酬的设计 第5章 计算公式的类型 第
计算公式的构建第7章 支持方案：区域配置、配额管理和销售计分第8章 薪酬方案的管理 第9章 实施
与沟通第10章 方案评估第11章 销售薪酬设计 附录A 销售薪酬方案案例 附录B 销售薪酬调查公司 附
录C 销售薪酬管理软件销售商

<<销售团队的薪酬设计>>

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>