

<<销售人员薪酬激励研究>>

图书基本信息

书名：<<销售人员薪酬激励研究>>

13位ISBN编号：9787509602201

10位ISBN编号：7509602203

出版时间：2008-4

出版时间：经济管理出版社

作者：陈晓东

页数：196

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>

<<销售人员薪酬激励研究>>

内容概要

销售人员的薪酬激励是企业管理中非常重要的问题，本书正是针对此问题而进行的全面、系统、深入的研究。

首先，分析了销售人员薪酬激励的各种影响因素；其次，本书通过对85家不同行业的企业调查验证了各种具体因素对销售人员薪酬激励的实际影响，再次，本书对完善企业销售人员薪酬制度进行了深入的思考和分析，最后，本书还提出了一个非常实用的销售人员人工智能网络系统。

<<销售人员薪酬激励研究>>

作者简介

陈晓东，1971年2月生于江苏阜宁，副教授，管理学博士，中国社会科学院工业经济研究所博士后。主要研究方向为营销管理、人力资源管理、战略管理，在(中国工业经济)、(经济管理)、(经济学动态)、(财贸经济)等杂志上发表学术论文数十篇，出版著作(合著)7部，参与完成国家社科基金重大项目、国家自然科学基金项目、中国社会科学院重大项目，主持或参与完成省部级课题若干项，参与完成中国意大利政府合作项目、横向课题若干项。

<<销售人员薪酬激励研究>>

书籍目录

第一章 绪论 一、问题的提出 二、研究目的与意义 三、写作思路与研究方法 四、研究创新第二章 理论基础与文献回顾 一、有关概念的界定 二、销售人员薪酬激励的理论基础 三、销售人员薪酬激励文献回顾第三章 销售人员薪酬激励的影响因素 一、我国企业销售人员薪酬激励方案的历史演变 二、销售人员薪酬激励方案的利弊分析 三、销售人员薪酬的影响因素 四、销售人员薪酬激励的决定因素第四章 销售人员薪酬激励的实证研究——以长江三角洲地区为例 一、研究思路与样本确定 二、问卷设计与统计分析方法 三、统计结果的分析 四、研究结果与讨论第五章 完善销售人员薪酬激励制度的思考 一、加强销售薪酬政策的战略导向 二、确立适合的销售薪酬结构 三、合理定位销售薪酬水平 四、建立科学的销售人员绩效考核体系 五、完善销售薪酬支付形式第六章 总结 一、主要结论 二、存在的不足与进一步研究及应用方向附录：关于“销售人员薪酬激励”的调查问卷参考文献后记

<<销售人员薪酬激励研究>>

章节摘录

第一章 绪论三、写作思路与研究方法（二）研究方法本书将理论与实践相结合、科学指导与有效创新相结合，以科学、有效为原则，采用的主要研究方法有：（1）规范分析法。

规范分析它以一定的价值判断为标准，研究如何才能符合这些标准，回答的应该是什么。

在进行实证分析，在回答“是什么”问题的同时，将实证分析与规范分析相结合，研究如何完善销售人员薪酬激励制度。

（2）比较分析法。

通过运用比较分析法，对销售人员的薪酬模式进行比较，同时运用此方法对不同性别、不同年龄、不同学历、不同收入水平、不同工作年限、不同职位、不同企业类型、不同规模、不同行业等方面不同类型的销售人员的薪酬激励状况进行比较研究，达到针对不同类型的销售人员采取不同的更有针对性的措施。

（3）调查分析法。

调查的目的在于认识和掌握事物内部结构及其相互影响和发展趋势。

在进行销售人员薪酬激励实证分析时，通过这种方法对销售人员的薪酬进行调研，收集大量原始的数据和资料，在整理分析后对销售人员薪酬激励的影响因素进行了检验和修正。

（4）统计分析法。

主要是利用相关的统计数据和统计工具对销售人员薪酬激励问题进行研究，并运用统计理论对销售人员薪酬激励效用问题进行解释，以反映销售薪酬政策、销售薪酬结构、销售薪酬水平、销售奖酬方式以及销售薪酬支付形式等方面的相关性以及变动趋势。

<<销售人员薪酬激励研究>>

编辑推荐

《销售人员薪酬激励研究》由经济管理出版社出版。

<<销售人员薪酬激励研究>>

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>