

# 《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

出版社：电子工业出版社

作者：[美]西克海利/王天/谢子力

页数：173

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《销售团队的薪酬设计》

## 内容概要

销售团队的薪酬设计，ISBN：9787505399990，作者：（美）大卫·J·西克海利（David J.Cichelli）著；王天，谢子力译；王天译

# 《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
- 独立创收者与销售代表
- 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
- 薪酬的搭配与杠杆调节
- 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 谁拥有销售薪酬方案 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6章 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》

## 精彩短评

- 1、这是我看过的针对性最强的专业书，McGraw-Hill值得信任。  
不建议初学者读，适用于在C&B领域工作过一段时间后，需对工作经验系统整合的人。
- 2、这本书从理论和案例上感觉不错，还是比较实用的
- 3、有挺多实操性的介绍，挺好的，对工作有一定指导意义。

# 《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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)