

<<销售薪酬管理>>

图书基本信息

书名：<<销售薪酬管理>>

13位ISBN编号：9787801625366

10位ISBN编号：7801625366

出版时间：2003-1-1

出版时间：经济管理出版社

作者：谭伟,陈晓东,田利华

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>

<<销售薪酬管理>>

内容概要

全书共分8章。

在第一章，我们介绍了销售薪酬在现今企业管理中的地位和作用。

第二章对企业如何进行销售薪酬的调查作了指导。

第三章介绍了销售薪酬的基础性工作，即对销售工作进行分析。

第四章归纳和阐述了销售人员的激励问题。

第五章我们设计了一个销售薪酬的基本模型。

企业可以根据自己的实际情况，参考这个模型来设计符合自身特点的销售薪酬模式。

第六章讨论了企业销售薪酬管理的有关问题。

第七章对销售人员的绩效考核进行探讨。

只有建立起有效的销售考核体系。

销售薪酬才能得以贯彻实施。

第八章对不同的销售薪酬模式进行了比较研究。

最后在结束语中对销售薪酬进行了一些深入的思考。

在书中每章的最后，都提供了一篇与各章讨论题目有关的案例。

书中还针对企业在销售薪酬管理中的一些实际管理问题，提供了成功企业的参考蓝本世纪。

<<销售薪酬管理>>

书籍目录

- 第一章 销售薪酬导论
- 第二章 销售薪酬调查
- 第三章 销售薪酬的基础：销售工作分析
- 第四章 销售人员的激励
- 第五章 销售薪酬模式的设计
- 第六章 销售薪酬的管理
- 第七章 销售薪酬有效实施前提：绩效考核
- 第八章 销售薪酬模式比较
- 结束语
- 参考文献

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>