

销售人员选拔招聘、培训与业绩考核

一、选拔招聘程序

1.销售工作分析

2.销售人员招聘

1) 制定招聘计划

2) 招聘计划的实施

3) 评价和控制

(1) 笔试

(2) 面试

(3) 情景模拟

(4) 心理测验

(5) 测试重点

(6) 面试时可能提的问题

3.销售人员分类

(1) 竞争型

(2) 成就型

(3) 自我欣赏型

(4) 服务型

二、销售人员的培训

1.培训的作用

2.销售人员培训的时机

3.销售员培训的内容

4.制定培训计划

5.实施培训

6.培训绩效评估

三、销售绩效与报酬管理

1.绩效管理的作用

2.绩效管理的方法

(1) 业务员之间的比较

(2) 现在与过去的销售额比较

(3) 客户满意评价

3.业绩评估的指标

(1) 销售量

(2) 客户类型销售量评估

(3) 市场占有率

(4) 费用利润

4.销售人员的报酬

1) 确定报酬水准的依据

(1) 工作评价 (2) 同行业水准 (3) 企业内其他工作报酬

2) 确定报酬水准

(1) 确定报酬水准的原则

(2) 应考虑的因素

(3) 报酬制度的类别

纯粹薪水制度

纯粹佣金制度

薪水加佣金制

薪水加奖金制度

薪水加佣金再加奖金制度

特别奖励制度