

《销售提成型薪酬设计》

【课程背景】

全球化浪潮使我国的企业不管是在国门以内，还是在国际市场都得面临发达国家企业的竞争。销售是企业最重要的工作之一，也是一项极富挑战性和创造性的工作。如何吸引、留住、激励优秀销售人员，是企业在竞争激烈、变化迅速的全球性市场环境中立于不败之地的必要条件。

我国许多企业一方面高喊“销售人员是企业的生命线”；另一方面，又存在相当高的人才流失率和现有人员的低效率等问题。而企业不得不接受如此的一个事实：80%的销售业绩来自于20%的销售人员，面对这种惊人的成本浪费，大家都不得不接受，久而久之，这成为企业的一项必须的管理成本。

对于我国的企业来说，如何做好对销售人员的薪酬激励是提高销售业绩、有效防止销售工作低效率和人员高流动率问题的根本保证。因此，如何适应中国市场的国际竞争需要，尽快建立起一套完整科学有效的销售人员薪酬激励体系，以有效地吸引、培养、留住并激励真正专业的销售人员，充分展现他们的才华，是企业拓展市场份额、提升竞争力的关键。

【课程收益】

- 1、正确认识销售人员的薪酬特点以及结构；
- 2、消除薪酬激励中的偏见、误解及盲点；
- 3、掌握销售工作分析的方法与工具
- 4、掌握销售人员绩效考核的方法、步骤和流程；

- 5、掌握销售人员的关键考核指标的提取方法；
- 6、掌握销售型薪酬的设计思路和方法；
- 7、提升销售人员激励和管理的技巧；
- 8、提升关键岗位销售管理者的管理技能。

● 课程大纲（部分）

第一章 正确认识销售人员的薪酬

- 1.0 销售型薪酬的力量
- 2.0 销售人员薪酬激励模式的类型及利弊分析（163）
- 3.0 销售人员的薪酬构成
- 4.0 销售人员薪酬激励的影响因素
- 5.0 销售人员绩效管理与薪酬管理的联系

第二章 如何进行销售人员的工作分析

- 1.0 工作分析是销售人员绩效管理的前提
- 2.0 工作分析的步骤、信息及方法
- 3.0 销售人员的岗位说明书

第三章 销售人员的绩效考核管理（课程重点讲解部分）

- 1.0 销售绩效考核的必要性
- 2.0 建立销售绩效考核体系的原则及标准
- 3.0 建立销售人员关键绩效指标体系
- 4.0 销售绩效考核步骤及方法
- 5.0 销售绩效考核体系的管理

6.0 销售人员绩效反馈

7.0 销售绩效考核中可能出现的问题及解决办法

第四章 销售人员薪酬设计思路与方法（课程重点讲解部分）

1.0 销售薪酬设计的原则

2.0 销售薪酬设计的基本流程

3.0 构建销售薪酬设计的计算公式

4.0 销售薪酬模式设定的影响因素

第五章 薪酬方案的管理

1.0 销售薪酬方案管理的组成部分

2.0 加强销售薪酬政策的战略导向

3.0 注意销售薪酬管理中的公平性

4.0 销售薪酬管理中应注意的