

销售团队薪酬设计

【课程背景】

如果你在经营着一家公司，不管是制造商、服务供应商、批发商或者是零售商，你都需要有一个销售团队，你的销售团队可能很小也可能很大，提高销售业绩是你永远的目标。

你肯定知道，销售薪酬的作用，如果运用得恰当，销售薪酬能显著地提升业绩；如果运用不当，则会损害销售成绩。如果你是 CEO、总经理、销售总监、销售经理、财务总监、人力资源总监、薪酬经理、你都应知道公司销售业绩的增长是直接依赖于销售团队的，那么，如何支付薪酬的有效性对他们的销售业绩将产生很大的影响，如果我说销售薪酬是一个提高销售业绩的强有力工具，可能会让人难以理解，但从我为客户设计的销售薪酬案例来看，确实是这样。

本课程旨在指导你如何设定薪酬目标、如何选择合适的绩效指标、如何确定配额、如何运用杠杆调节、如何确定加薪时机、如何构建适合你公司的销售薪酬公式等，通过本课程的学习，你会听到怎样构建有效的销售薪酬方案并引导你进入销售薪酬的更深层次。

【课程收益】

对于为何要设计销售薪酬方案有深层次理解

掌握销售薪酬设计的基本原则、销售薪酬方案设计及管理

理解销售薪酬设计的公式类型以及构建的原理

能为自己的销售团队设计出一个科学的薪酬方案

掌握销售薪酬方案的落地及管理流程、方法

【课程优势】

- 1、本课程设计的案例均为授课老师亲身经历，学员听时，如置身于案例之中
- 2、本课程有理论支撑，用来自实践中的语言来描述理论，学员易于明白之余，又能举一反三
- 3、本课程拥有严谨的逻辑，环环相扣，一气呵成，浑然一体

【课程对象】

企业高层（总经理、副总经理）、销售总监、销售经理、财务总监、人力资源总监、薪酬经理等

【授课形式】

授课老师拥有强大的管理理论体系和深厚的人力资源管理实践，授课风格富有激情，对于课程气氛的把控、活跃，非常有经验，课程内容富有严谨逻辑，大量亲身经历的实战案例使课程富有实战性，对学员的思维进行了冲击，使实用、操作、科学融为一体。

【课程大纲】

第一部分 为何要设计销售薪酬方案

- 1、销售团队是做什么的
- 2、销售薪酬的影响
- 3、销售薪酬设计方案如何才能有效
- 4、销售薪酬方案设计的基础
- 5、销售工作与销售流程

案例分享：某知名集团销售薪酬方案解读

课堂讨论：销售薪酬真得有效吗？

第二部分 销售薪酬设计的原则

- 1、薪酬模式
- 2、销售薪酬设计的关键原则
- 3、概念解释：资格准入、目标现金薪酬总额
- 4、薪酬搭配和杠杆调节
- 5、绩效指标设计及权重
- 6、绩效区间划分
- 7、绩效评估周期及支付周期

案例分享：某知名跨境电商的销售团队薪酬设计原理说明

课堂练习：销售薪酬方案的结构

第三部分 销售薪酬方案涉及环节

- 1、销售薪酬方案的所有权
- 2、销售薪酬方案涉及的职责
- 3、大公司与小公司销售团队职责区别

第四部分 销售工作内容与销售薪酬设计

- 1、销售的工作内容
- 2、销售工作内容与销售薪酬设计
- 3、职位、职务
- 4、销售职位的类别、级别
- 5、销售职位常见设计误区

案例分享：某知名民营企业销售职位划分

课堂讨论：10分钟，解答学员的具体问题

第五部分 销售薪酬方案涉及的公式

- 1、 销售薪酬支付公式
- 2、 销售员的类别
- 3、 非公司销售员的薪酬支付
- 4、 公司销售员的薪酬支付
- 5、 佣金和奖金
- 6、 销售薪酬关联方案的设计
- 7、 佣金方案、奖金方案、关联奖金方案

案例分享：深圳某知名金融企业的销售薪酬设计过程

互动：10-20分钟，学员对一个方案进行讨论

第五部分 销售薪酬计算公式的构建

- 1、 销售薪酬公式构建的基础知识
- 2、 关于非公司销售人员的经济结构
- 3、 公司销售人员的薪酬公式构建
- 4、 销售薪酬公式架构表

w 佣金

w 与基本工资相结合的递增佣金方案

w 基本工资与一个杠杆调节相结合的方案

w 梯式奖金方案

w 矩阵奖金方案

案例分享：为深圳某大型互联网公司设计的销售薪酬方案展示

第六部分 销售薪酬方案的管理

- 1、 销售薪酬方案管理的组成部分

2、方案的实施与沟通

3、方案的评估

案例分享：销售薪酬方案实施的五个误区

第七部分 销售薪酬案建立

1、 发现问题

2、 进行评估

3、 沟通协调

4、 设计方案

5、 支持方案

6、 成本测算

7、 资料收集

8、 方案实施

9、 方案沟通

10 方案管理

第十三部分、受训单位学员问答

课程讲解内容结束后，利用 40-50 分钟的时间，为听课学员进行就受训单位的具体问题进行解答，有针对性地提出改进措施，这也是本课程的一大亮点。