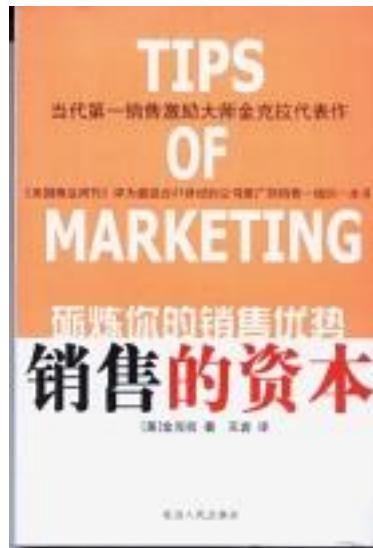


# 销售薪酬管理



[销售薪酬管理 下载链接1](#)

著者:谭伟

出版者:经济管理出版社

出版时间:2003-1-1

装帧:精装(无盘)

isbn:9787801625366

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。

作者介绍:

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  
· · · · · (收起)

[销售薪酬管理](#) [下载链接1](#)

标签

评论

---

[销售薪酬管理](#) [下载链接1](#)

书评

---

[销售薪酬管理](#) [下载链接1](#)