

# 销售团队的薪酬设计



[销售团队的薪酬设计\\_下载链接1](#)

著者:大卫·J·西克海利

出版者:电子工业出版社

出版时间:2008-1

装帧:

isbn:9787121052903

销售人员的薪酬方案对于销售人员的业绩有着巨大的影响。怎样才能知道公司的薪酬方案正在有效发挥作用?怎样才能使公司的薪酬方案持续地满足公司发展的需要?薪酬方案是一个有力的工具,但是选择和构建合适的薪酬方案则具有很多的不确定性。本书从目标薪酬设定、选择正确的测量指标、建立任务配额、确定方案组合一直到构建有效的薪酬规则,给读者一步一步的指导。本书内容阐述条理性强,注重图、表、文的有机结合,形象直观,注重培养实务操作能力,提供了贴近现实的鲜活案例。

作者介绍:

目录:

[销售团队的薪酬设计\\_下载链接1](#)

标签

薪酬管理

HR

HRM

薪酬

商业

企业管理

管理

中国

## 评论

销售团队薪酬设计显然是个让人头疼的问题,读之受益匪浅.希望能在实践中发挥出威力来.

-----  
有一点点启发，不过讲得不够透彻，有些案例如果能再深入进行剖析或者加以说明更能多学点东西，现在只知皮毛，不知内里，有点点美中不足

-----  
[销售团队的薪酬设计\\_下载链接1](#)

## 书评

-----  
[销售团队的薪酬设计\\_下载链接1](#)