

2013销售人员 绩效考核与奖金激励调研报告 (简介)



前程无忧 人力资源调研中心

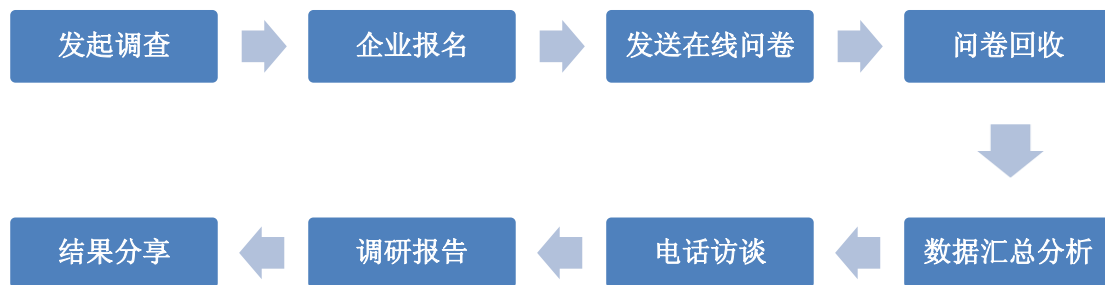
2013年5月

调研背景

前程无忧人力资源调研中心一直持续关注当前 HR 热点话题，并会针对时下 HR 热点话题组织相关“HR 热点调查”。通过汇总分析 HR 管理中的热点与难点，并给出专业建议。其客观真实的数据信息已经成功帮助不少企业 HR 进行了人力资源规划与管理，深受 HR 们的青睐。目前，已有数千家企业成为“HR 热点调查”的长期参与方，这些企业的 HR 们也在不断积累中逐渐成长为人力资源领域的优秀人才。

人力资源调研中心制定了周密的调查方案，凭借切实可行的调查方法以及丰富的调查经验，并依托丰富的数据来源、庞大的使用客户以及专业的顾问团队，致力于为用户提供高价值的人力资源深度研究报告。

调研流程



报告简介

销售是企业前进的驱动轮，企业制定的业绩考核标准是否合理、管理层对绩效考核实施、控制是否公平准确，会直接影响一线销售人员的积极性，进而对企业的效益产生直接的影响，因此，销售人员的绩效考核具有重要意义。

2013 年 5 月，前程无忧人力资源调研中心针对“销售人员绩效考核与奖金激励”进行了一次专项调研。本次调研共回收企业问卷 202 份，通过对不同行业、不同性质企业销售人员业绩管理与薪酬激励深度调研，以帮助企业对销售人员进行公正合理的业绩考核与薪酬激励，有效激发他们的工作积极性，提升销售业绩。

目 录

一、报告说明

- 1、 调研背景
- 2、 调研流程
- 3、 调研时间及有效样本
- 4、 版本说明

二、样本分布

- 1、 企业所属行业样本分布
- 2、 企业性质样本分布
- 3、 企业员工规模样本分布
- 4、 企业年销售额规模样本分布

三、名词解释

- 1、 行业定义

四、正文解析

- 1、 销售人员考核难点及结果运用
 - 1.1 销售人员考核难点
 - 1.2 销售人员考核结果运用

2、销售人员目标制定

2.1 销售目标制定主要依据

2.2 业绩分析及市场状况判断依据

3、销售人员考核周期及考核权重

3.1 不同层级销售人员考核周期

3.2 不同层级销售人员考核重点

3.2.1 销售总监考核重点

3.2.2 销售经理考核重点

3.2.3 销售代表考核重点

4、销售人员薪酬策略分析

4.1 不同薪酬模式特点

4.2 销售人员薪酬模式

4.3 销售人员薪酬结构

4.3.1 不同层级年度固定工资总收入占比

4.3.2 不同层级月度浮动年度总收入占比

4.3.3 不同层级年度绩效收入占比

4.3.4 不同层级年度长期激励占比

4.4 不同层级销售人员薪酬水平

- 4.4.1 不同层级固定工资水平
- 4.4.2 不同层级年度现金收入水平
- 5、销售人员奖金模式
 - 5.1 奖金制与佣金制特点
 - 5.2 企业销售人员奖金模式
 - 5.3 不同奖金模式销售人员离职状况
 - 5.4 奖金制运用情况
 - 5.5 佣金制主要提成模式
 - 5.5.1 佣金制运用情况
 - 5.5.2 阶梯提成制阶梯跨度
 - 5.5.3 S 曲线提成制运用情况
 - 5.5.4 瓜分制奖金总额考核权重
 - 5.6 不同层级销售人员奖金发放形式
- 6、销售高管利润分享模式
 - 6.1 利润分享享有比例
 - 6.2 利润分享评估方法
 - 6.3 利润分享形式
- 7、总结和建议

五、参与各类专题调查

- 1、参与调查方式
- 2、积分换礼活动

六、关于我们

图表目录

- 图表 1：行业样本分布
- 图表 2：企业性质样本分布
- 图表 3：企业员工规模样本分布
- 图表 4：企业年销售额规模样本分布
- 图表 5：企业销售人员考核难点
- 图表 6：销售人员考核结果运用
- 图表 7：企业销售目标制定主要依据
- 图表 8：公司市场状况判断依据
- 图表 9：不同层级销售人员考核周期
- 图表 10：销售总监考核重点
- 图表 11：销售经理考核重点
- 图表 12：销售代表考核重点
- 图表 13：不同薪酬模式特点
- 图表 14：销售人员薪酬模式
- 图表 15：不同层级销售人员基本工资占比
- 图表 16：不同层级销售人员月度浮动收入占比
- 图表 17：不同层级销售人员年度绩效收入占比
- 图表 18：不同层级销售人员长期激励占比
- 图表 19：不同层级销售人员固定工资水平
- 图表 20：不同层级销售人员年度现金总收入水平
- 图表 21：奖金制与佣金制特点
- 图表 22：企业销售人员奖金模式
- 图表 23：不同奖金模式销售人员离职状况
- 图表 24：奖金制运用情况
- 图表 25：佣金制主要提成模式
- 图表 26：佣金制运用情况
- 图表 27：阶梯提成制跨度

图表 28：S 曲线提成制运用情况

图表 31：瓜分制奖金总额考核权重

图表 32：不同层级销售人员奖金发放形式

图表 33：企业利润分享享有比例

图表 34：利润分享评估方法

图表 35 企业利润分享评估方法

图表 36：利润分享不同形式及特点

图表 37：企业利润分享形式

前程无忧人力资源调研中心
为企业提供涵盖薪酬调查、行业
研究、热点关注、年终盘点等各
方面的专业指导建议，提供切实
可行的人力资源管理方案，帮助
企业战略地规划人员架构，建立
适合其发展的管理机制，自成立
以来已赢得数万企业的认可及好
评。



联系我们，及时获得信息

更多信息，请浏览：<http://research.51job.com>

咨询热线：(021)61601888-8855

E-mail：survey@51job.com

免费热线：400 820 5100 -2 - 4