

2014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

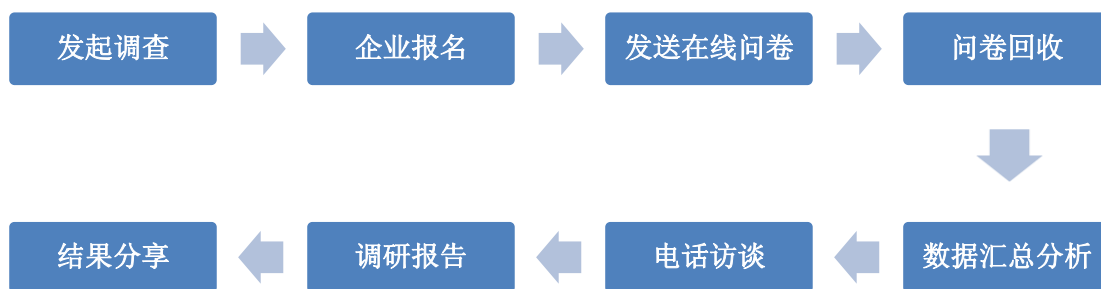
2014年6月

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

企业对于销售人员的绩效考核与奖金激励制度设计如何，将直接影响到企业的销售额和经营成效。企业如果对一线销售人员缺乏足够的重视，相关制度不规范和激励方式问题往往导致销售人员流动过频。为了更好地挽留核心销售人才，企业必须建立更为科学有效的业绩考核与奖金激励机制。2014年6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，旨在帮助企业制定相关制度和方案。

目 录

报告说明

- 1、调查概述
- 2、调查流程
- 3、调查时间及有效样本
- 4、版本说明

样本分布

- 1、行业样本分布
- 2、企业性质样本分布
- 3、企业规模样本分布
- 4、企业年销售额规模样本分布

一、销售人员目标制定及考核重点

- 1、销售人员考核难点
- 2、销售人员目标制定主要依据
- 3、销售人员考核周期
- 4、不同销售人员考核重点

二、销售人员薪酬策略分析

- 1、不同薪酬模式特点

- 2、销售人员薪酬模式
- 3、销售人员薪酬结构
- 4、不同层级销售人员薪酬水平——固定工资
- 5、不同层级销售人员薪酬水平——年度现金总收入

三、销售人员奖金模式

- 1、企业销售人员奖金模式
- 2、不同奖金模式销售人员离职情况
- 3、奖金制运用情况
- 4、佣金制主要提成模式及特点
- 5、不同层级销售人员奖金发放形式

四、销售高管利润分享模式

- 1、利润分享享有比例
- 2、利润分享评估方法
- 3、企业利润分享评估方法
- 4、企业利润分享形式

五、总结与建议

名词解释

关于我们

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