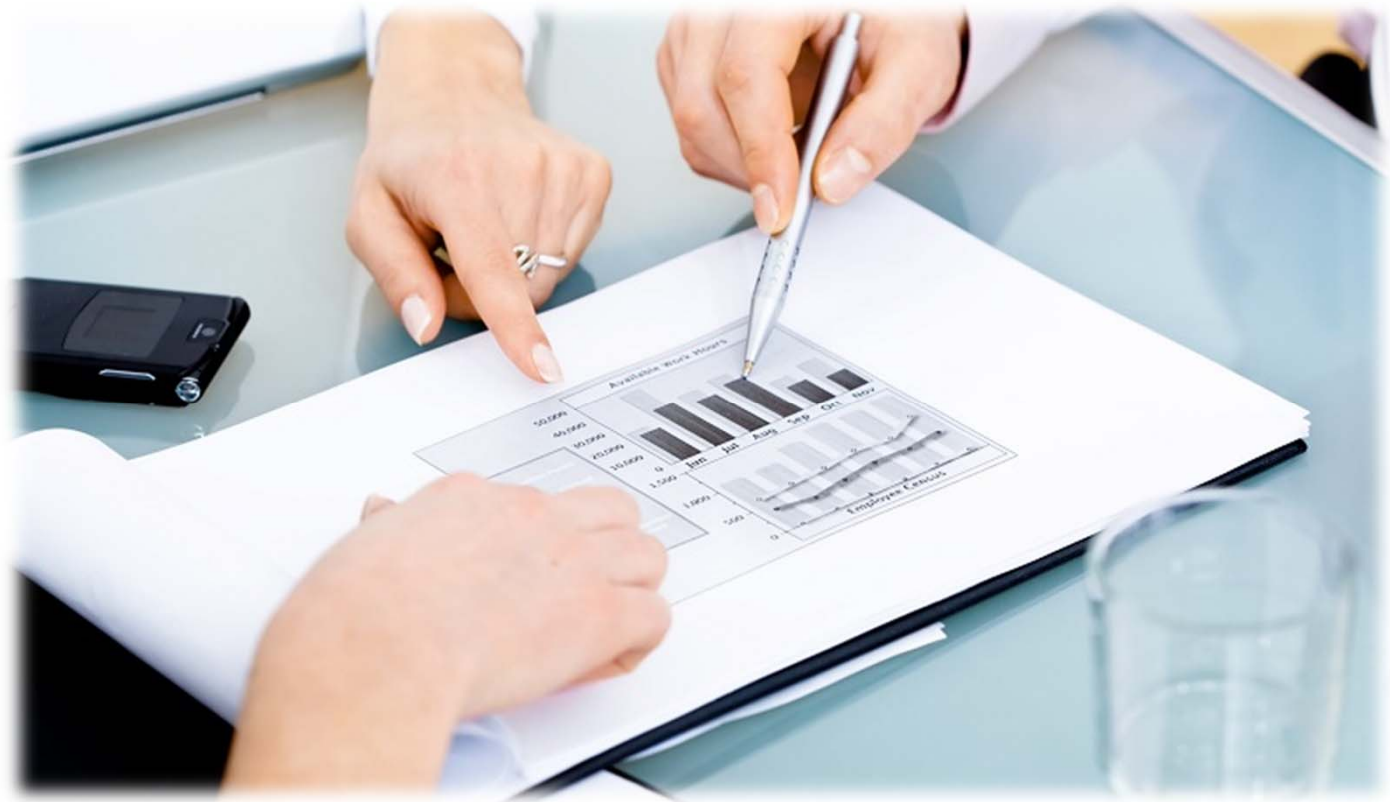


2016销售人员绩效考核 与奖金激励调研报告(简介)



前程无忧 人力资源调研中心

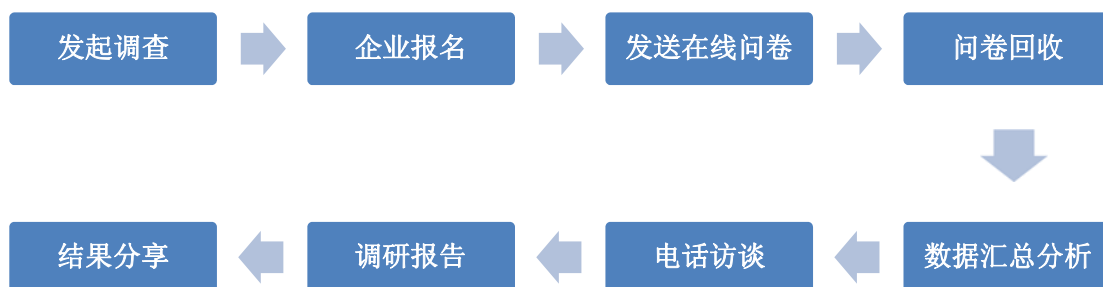
2016年8月

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

本次调研主要针对成长期企业。成长期企业发展迅速，市场竞争压力日益增大，对优秀的销售管理人员及一线销售代表需求急剧增长。因此，成长期企业销售人员的绩效考核与奖金激励制度设计显得尤为重要。成长期企业整体薪酬策略更注重销售管理层的激励与保留，对一线销售人员缺乏足够的重视，为了更好地挽留销售骨干，成长期企业必须建立更为科学有效的业绩考核与奖金激励机制。2016年8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、企业销售额分布

一、销售人员考核重点及目标制定

- 1、销售人员考核难点
- 2、销售人员目标制定主要依据
- 3、不同层级销售人员考核重点
- 4、销售人员考核周期
- 5、绩效考核结果运用

二、销售人员薪酬水平及薪酬策略

- 1、不同薪酬模式的特点
- 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
- 6、新老销售人员的计薪方式

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、佣金制运用情况
- 6、阶梯提成制的阶梯跨度
- 7、S-曲线提成制运用情况
- 8、瓜分制奖金总额考核权重
- 9、不同层级销售人员奖金发放形式

四、销售中高管利润分享模式

- 1、利润分享享有比例
- 2、利润分享评估方法
- 3、企业利润分享实际操作方法

4、利润分享形式

五、总结与建议

1、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