

# 销售提成设计精细化管理全案 (弗布克精细化管理全案系列)

作者：韩伟静

目 录

[内容提要](#)

[前 言](#)

[第一章 销售底薪设计](#)

[第一节 底薪的设计依据](#)

[一、市场水平](#)

[二、行业水平](#)

[三、企业水平](#)

[第二节 底薪的层级](#)

[一、按照职级](#)

[二、按照资历](#)

[三、按照业绩](#)

[第三节 底薪的形式](#)

[一、无任务底薪](#)

[二、任务底薪](#)

[三、混合底薪](#)

[第四节 底薪的设计](#)

[一、级差的设计](#)

[二、层级的设计](#)

[三、平衡底薪与提成](#)

[第二章 销售提成设计](#)

[第一节 提成设计维度与误区](#)

[一、提成设计考虑的维度](#)

[二、销售提成设计的原则](#)

[三、销售提成设计满意度](#)

[四、销售提成设计的误区](#)

[第二节 销售目标设计](#)

[一、确立的方法](#)

[二、目标的分解](#)

### 三、利润的实现

#### 第三节 提成比例设计

##### 一、设计考虑因素

##### 二、比例阶梯设计

##### 三、经营风险防范

#### 第四节 提成计算设计

##### 一、按业务量设计

##### 二、按合同量设计

##### 三、按回款量设计

##### 四、按照价格设计

##### 五、按照项目设计

##### 六、按照团队设计

##### 七、按照小组设计

#### 第五节 提成兑现设计

##### 一、兑现时间设计

##### 二、兑现依据设计

##### 三、兑现风险防范

#### 第六节 提成问题处理

##### 一、离职后提成问题

##### 二、税务问题的说明

##### 三、提成纠纷的处理

### 第三章 销售辅助提成设计

#### 第一节 辅助提成设计

##### 一、辅助提成的形式

##### 二、辅助提成的设计

##### 三、辅助提成的发放

#### 第二节 辅助提成方案设计

##### 一、信息提供者提成方案

##### 二、导购人员的提成方案

##### 三、促销人员的提成方案

#### 第三节 合作销售提成设计

##### 一、需要考虑的因素

##### 二、合作销售提成设计

##### 三、合作销售提成方案

#### 第四节 市场部提成方案设计

##### 一、需要考虑的因素

##### 二、市场部提成方案

#### 第五节 售后服务提成方案设计

##### 一、需要考虑的因素

##### 二、汽车4S店售后服务提成方案

##### 三、电器售后维修服务提成方案

##### 四、软件售后服务人员提成方案

##### 五、设备售后服务人员提成方案

### 第四章 销售提成体系设计

#### 第一节 战略导向销售提成体系设计

##### 一、达成战略的销售目标分析

##### 二、激励导向的销售提成设计

##### 三、战略导向的销售提成体系

#### 第二节 业绩导向销售提成体系设计

##### 一、业绩导向销售提成体系的介绍

##### 二、部门业绩导向的销售提成体系

##### 三、区域业绩导向的销售提成体系

#### 第三节 成本利润导向销售提成体系设计

##### 一、成本利润导向的销售提成体系

##### 二、企业统一核算的销售提成体系

##### 三、单独核算项目的销售提成体系

#### 第四节 产品导向销售提成体系设计

##### 一、新产品新市场销售提成体系

##### 二、新产品老市场销售提成体系

#### 第五节 价格导向销售提成体系设计

##### 一、价格导向的销售提成体系介绍

##### 二、销售费用包干型销售提成体系

##### 三、企业承担费用的销售提成体系

#### 第六节 渠道导向销售提成体系设计

##### 一、经销商销售提成体系

##### 二、代理商销售提成体系

##### 三、批发商销售提成体系

##### 四、零售商销售提成体系

## 五、直营店销售提成体系

### 第五章 销售提成方案设计

#### 第一节 不同职级提成方案设计

##### 一、经理级销售提成方案设计

##### 二、主管级销售提成方案设计

##### 三、专员级销售提成方案设计

#### 第二节 不同渠道提成方案设计

##### 一、总代理销售提成方案

##### 二、总经销销售提成方案

#### 第三节 不同地域提成方案设计

##### 一、海外市场销售提成方案

##### 二、区域市场销售提成方案

##### 三、新拓市场销售提成方案

#### 第四节 不同产品销售提成方案设计

##### 一、老产品新市场销售提成方案

##### 二、新产品新市场销售提成方案

### 第六章 销售提成制度设计

#### 第一节 销售提成核算制度

##### 一、制度规范的范围

##### 二、制度涉及的问题

##### 三、利润提成核算办法

##### 四、业务提成核算办法

##### 五、成本提成核算办法

##### 六、合同提成核算办法

##### 七、价格提成核算办法

##### 八、团队提成核算办法

##### 九、项目提成核算办法

##### 十、销售提成核算细则

#### 第二节 销售提成发放制度

##### 一、制度规范的内容

##### 二、制度涉及的问题

##### 三、销售提成发放形式

##### 四、销售提成发放规定

### 第三节 销售提成管理制度

#### 一、制度规范的范围

#### 二、制度涉及的问题

#### 三、销售部门提成管理制度

#### 四、财务部门提成管理制度

#### 五、销售提成争议处理制度

## 第七章 销售提成量化考核设计

### 第一节 销售提成量化指标

#### 一、销售业绩量化指标

#### 二、销售利润量化指标

#### 三、销售费用量化指标

#### 四、销售回款量化指标

#### 五、坏账量化指标

### 第二节 销售提成量化考核方案

#### 一、销售业绩提成量化考核方案

#### 二、销售利润提成量化考核方案

#### 三、销售费用提成量化考核方案

#### 四、销售回款提成量化考核方案

## 第八章 销售部提成设计

### 第一节 部门提成设计

#### 一、设计考虑的因素

#### 二、提成设计的原则

#### 三、提成比例的设计

### 第二节 销售人员提成方案设计

#### 一、销售总监提成方案

#### 二、销售经理提成方案

#### 三、销售主管提成方案

#### 四、销售专员提成方案

### 第三节 销售部绩效考核设计

#### 一、销售部绩效考核量化指标

#### 二、销售部绩效考核实施细则

## 第九章 大客户部提成设计

### 第一节 部门提成设计

[一、提成设计考虑的因素](#)

[二、提成设计遵循的原则](#)

## [第二节 部门人员提成方案设计](#)

[一、大客户经理提成方案](#)

[二、大客户主管提成方案](#)

[三、大客户专员提成方案](#)

## [第三节 大客户绩效考核设计](#)

[一、大客户部提成考核管理制度](#)

[二、大客户部绩效考核实施细则](#)

# [第十章 网络销售提成设计](#)

## [第一节 底薪与提成设计](#)

[一、底薪设计考虑的因素](#)

[二、提成设计考虑的因素](#)

## [第二节 网络销售人员提成方案设计](#)

[一、网络销售店长提成方案](#)

[二、网络销售主管提成方案](#)

[三、网络销售客服提成方案](#)

## [第三节 网络销售人员绩效考核](#)

[一、网店销售绩效考核量化指标](#)

[二、网店店长绩效考核实施细则](#)

[三、网店客服绩效考核实施办法](#)

# [第十一章 电话销售提成设计](#)

## [第一节 底薪与提成的设计](#)

[一、底薪设计考虑的因素](#)

[二、提成设计考虑的因素](#)

## [第二节 电话销售人员提成方案设计](#)

[一、电话销售人员提成方案](#)

[二、电话销售部经理提成方案](#)

## [第三节 电话销售人员绩效考核设计](#)

[一、电话销售人员的量化指标](#)

[二、电话销售部绩效考核方案](#)

[三、电话销售部经理绩效考核方案](#)

# [第十二章 零售店销售提成设计](#)

## 第一节 提成设计的问题

### 一、提成依据的设计

### 二、提成比例的设计

### 三、提成核算的设计

### 四、提成发放的设计

### 五、提成风险的规避

## 第二节 零售店销售提成方案设计

### 一、零售店店长销售提成方案

### 二、零售店主管销售提成方案

### 三、零售店销售专员提成方案

## 第三节 零售店销售人员绩效考核

### 一、零售店管理人员绩效考核方案

### 二、零售店销售人员绩效考核方案

## 第十三章 房产汽车业销售人员提成

### 第一节 房产销售人员提成设计

#### 一、房产销售提成比例设计

#### 二、房产销售人员提成方案

### 第二节 汽车销售人员提成设计

#### 一、汽车销售提成比例设计

#### 二、汽车销售人员提成方案

## 第十四章 医药保健品销售人员提成

### 第一节 医药销售人员提成

#### 一、医药销售提成比例设计

#### 二、医药销售人员提成方案

### 第二节 保健品销售人员提成

#### 一、保健品销售提成比例设计

#### 二、保健品销售人员提成方案

## 第十五章 服装化妆品销售人员提成

### 第一节 服装销售人员提成

#### 一、服装销售提成比例设计

#### 二、服装销售人员提成方案

### 第二节 化妆品销售人员提成

#### 一、化妆品销售提成比例设计

## 二、化妆品销售人员提成方案

# 第十六章 服务业业务提成设计

## 第一节 酒店销售人员提成

### 一、酒店销售提成比例设计

### 二、酒店销售人员提成方案

## 第二节 快递公司快递人员提成

### 一、快递人员提成比例设计

### 二、快递人员提成设计方案

## 第三节 物流公司销售人员提成

### 一、物流销售人员提成比例设计

### 二、物流销售人员提成设计方案

## 第四节 旅行社业务提成

### 一、旅行社提成比例设计

### 二、旅行社业务提成方案

## 第五节 培训咨询机构销售人员提成

### 一、培训咨询销售提成比例设计

### 二、培训公司销售人员提成方案

### 三、咨询公司业务人员提成方案

### 四、会计师事务所业务提成方案

### 五、律师事务所业务提成方案

## 第六节 技术服务业务提成

### 一、技术服务提成比例设计

### 二、技术服务业务提成方案

## 第七节 中介机构销售提成

### 一、中介机构提成比例设计

### 二、婚姻服务中心销售提成方案

### 三、家政服务中心销售提成方案

# 第十七章 食品饮料行业销售人员提成

## 第一节 食品业销售人员提成设计

### 一、不同食品提成比例的设计

### 二、食品业销售人员提成方案

## 第二节 饮料业销售人员提成设计

### 一、不同饮料提成比例设计



## 二、饮料销售人员提成方案

# 第十八章 出版传媒销售人员提成

## 第一节 广告销售人员提成

### 一、广告销售提成比例的设计

### 二、户外广告销售人员提成方案

### 三、电视广告销售人员提成方案

### 四、网络广告销售人员提成方案

### 五、报纸杂志广告销售人员提成方案

## 第二节 出版销售人员提成

### 一、出版销售提成比例设计

### 二、图书销售人员提成方案

### 三、报纸杂志销售人员提成方案

# 第十九章 IT业销售人员提成

## 第一节 网络建设销售人员提成

### 一、网络建设销售提成比例设计

### 二、网络建设销售人员提成方案

## 第二节 软硬件销售人员提成

### 一、销售人员提成比例设计

### 二、软件销售人员提成方案

### 三、硬件销售人员提成方案

## 第三节 IT耗材销售提成设计

### 一、销售提成比例的设计

### 二、IT耗材销售提成方案

## 第四节 数码产品销售提成

### 一、数码产品销售提成比例设计

### 二、台式机笔记本销售提成方案

### 三、照相机摄像机销售提成方案

# 第二十章 家电办公用品销售提成设计

## 第一节 家电销售人员提成

### 一、家电销售提成比例设计

### 二、家电销售人员提成方案

## 第二节 办公用品销售人员提成

### 一、办公用品销售提成比例设计

## 二、办公用品销售人员提成方案

### 第二十一章 家具装饰材料销售提成设计

#### 第一节 家具销售人员提成

##### 一、家具销售提成比例设计

##### 二、家具销售人员提成方案

#### 第二节 装饰材料销售人员提成

##### 一、装饰材料销售提成比例设计

##### 二、装饰材料销售人员提成方案

### 第二十二章 外贸销售提成设计

#### 第一节 外贸销售人员提成设计

##### 一、外贸销售任务分解设计

##### 二、外贸销售提成比例设计

#### 第二节 外贸销售提成方案

##### 一、外贸销售提成核算方案

##### 二、外贸销售人员提成方案

### 第二十三章 设备工程销售人员提成

#### 第一节 设备销售人员提成

##### 一、设备销售提成比例设计

##### 二、设备销售人员提成方案

#### 第二节 工程销售人员提成

##### 一、工程销售提成比例设计

##### 二、工程销售人员提成方案

##### 三、工程销售人员考核方案

### 第二十四章 销售提成管理实务

#### 第一节 销售提成合同范本

##### 一、合同范本一

##### 二、合同范本二

##### 三、合同范本三

##### 四、合同范本四

#### 第二节 销售提成管理工具

##### 一、销售提成核算表单

##### 二、销售提成管理流程

#### 第三节 销售提成的问题发现

欢迎访问：电子书学习和下载网站 (<https://www.shgis.cn>)

文档名称：《销售提成设计精细化管理全案（弗布克精细化管理全案系列）》韩伟静 著.epub

请登录 <https://shgis.cn/post/1188.html> 下载完整文档。

手机端请扫码查看：

