

销售激励计划报告

报告发布日期

2008年10月 – 11月

数据有效日

2008年9月1日

2008全面薪酬福利报告报告订购方式

请拨打电话(021) 2306 8071或发送邮件至TCMchina@hewitt.com

2009全面薪酬福利研究参与方式



请拨打电话(021) 2306 8071或发送邮件至TCMchina@hewitt.com或登陆网站www.TotalCompensationCenter.com

报告形式

PDF格式

可选行业

- 医药行业
- 医疗器械行业

报告描述

提供了销售激励计划的设计细节和市场基准，涵盖了诸如享有资格、关键绩效指标、最低限度、最高限度、销售计划管理、销售特殊表彰计划、销售管理问题等元素。

- 根据不同销售类型汇报数据（例如在医药行业的处方药销售，非处方药销售，特殊销售和渠道销售）
- 按照等级和职能部门汇报数据。统计结果都将以25分位、中位值、75分位和平均值汇报。

报告特点

- 能简便评估销售效率
- 认清与市场的差距从而调整销售激励计划
- 评估单位销售额所需人工成本
- 评估组织所有层级的投资回报率
- 利用数据来强化销售团队的结构调整