销售团队薪酬激励设计与实施

|  |  |
| --- | --- |
| **讲师/Lecturer：**赵惠颖 | **费用/Price：**¥6800元/人 |
| 企业团报/提前15天报名课联系顾问了解优惠价 |

**课程排期/Scheduling**

**杭州：2025年7月25-26日**

**课程概述/Overview**

* 销售团队薪酬激励设计是薪酬激励永恒的“母题”，其他各类人员的薪酬激励设计均可在其中找到依据和转变的轨迹；
* 本课程首次全面深入剖析销售职位特点及对应的薪酬激励模式，系统讲解销售薪酬激励方案设计的方法论、步骤、参数，并延展至各类销售支持团队，力求展现销售团队薪酬激励的全面图景；
* 本课程还将基于讲师丰富的企业实践，拆解典型销售薪酬激励案例，并指导学员针对企业业务发展需求进行现有薪酬激励方案迭代升级；
* 最后，良好的方案如何顺利实施？本课程也将从人力资源心理学的角度给出耳目一新的转变、过渡和沟通和方案。

**培训对象：H**R、业务管理者、财务管理者等有销售薪酬激励奖金方案设计需求的人员

**时间：**两天

**课程大纲：**

1. **销售薪酬激励方法论 3H**
	1. 销售管理有效性自查
	2. 销售薪酬激励设计框架
	3. 销售工作与销售流程
	4. 销售薪酬激励方案为何失灵
	5. 销售团队薪酬激励设计要素
		1. 薪酬水平定位
		2. 薪酬组合
		3. 固薪设计方法与示例
		4. 浮薪设计要素与讲解
	6. 练习：销售薪酬激励方案与销售岗位类别匹配
2. **直接销售人员薪酬激励方案设计7.5H**
	1. 销售提成方案 3.5H
		1. 提成公式构建
		2. 提成基数选择
		3. 提成比率设计与测算
		4. 典型的销售激励设计
			1. 多层次提成
			2. 分段提成
			3. 关联乘数提成
			4. 小组提成
			5. 销售管理人员提成
		5. 练习：提成制方案设计的雷区与改造
	2. 目标奖 2H
		1. 目标奖公式构建
		2. 绩效考核指标设计与遴选
		3. 绩效指标值设计与调整
		4. 绩效系数设计
		5. 典型的销售业绩奖金方案
			1. 阶梯式
			2. 主基二元式
			3. 复合式
	3. 即时激励 1H
		1. 即时激励特点与设计考虑要素
		2. 即时激励奖项设置
		3. 典型的即时激励方案
3. **销售支持人员薪酬激励方案设计 1H**
	1. 销售支持人员薪酬绩效设计考量点
	2. 典型的销售支持人员奖金方案
		1. 业绩关联奖金
		2. 团队协作奖金
		3. 单项突破奖金
4. **组织的整体激励计划与整合设计 0.5H**
	1. 整体一致性考量及示例
	2. 个性化考量及示例
	3. 多元化考量及示例
5. **销售薪酬激励方案转变、过渡与实施 1H**
	1. 销售激励方案转变与过渡方法
	2. 有效沟通的组成部分
	3. 有效沟通的技巧-期望值
	4. 有效沟通的技巧-效价
	5. 研讨：难题破解与现有方案迭代
6. **Q&A**

**讲师介绍/Lecturer**

**赵惠颖**



组织&人效提升实战专家

薪酬绩效实战专家

**职业经历**：首席咨询师，金风国际、众生药业等公司人力资源管理顾问；曾任致璞科技HRVP、金立集团HRD、华润三九薪酬绩效经理、平安人寿培训经理等职。

**专业领域**：擅长组织、职位及任职资格管理、薪酬激励体系设计、股权及中长期激励方案设计、绩效管理体系设计；熟悉高科技制造、互联网、医药、金融等行业人力资源管理特点，有超过50家国企、民企及外企人力资源变革项目设计及实施的成功经验，善于寻找企业人力资源管理问题的“根本解”并制定因地制宜的实施方案。

**咨询业务范围：**

1. 战略性人力资源规划
2. 人力资源集团化管控机制设计与实施
3. 组织架构及职位职级体系搭建
4. 薪酬福利体系搭建
5. 干部&关键人才管理
6. 全员绩效管理机机制设计与实施
7. 短期激励方案设计与实施
8. 股权激励方案设计与实施
9. 其他人力资源专项工作

**主讲课程：**

1. 人效分析与提升：打造价值链共赢
2. 组织变革四定：定岗定编定级定薪
3. 降本增效：业务及人力资源行动指南
4. 组织架构设计
5. 职位设计与职位评估
6. 任职资格敏捷建模与实践
7. 战略性薪酬规划与全面预算管理
8. 薪酬架构设计与薪酬管理实务
9. 销售、研发、生产、高管等关键业务团队短期激励方案设计
10. 中长期及股权激励方案设计
11. 战略性绩效管理体系构建与实施（HR）
12. 绩效管理实务（业务）
13. OKR敏捷绩效管理实践