

# 中国游戏行业销售人员管理研究分析报告

## 报告大纲

观研报告网

[www.chinabaogao.com](http://www.chinabaogao.com)

## 一、报告简介

观研报告网发布的《中国游戏行业销售人员管理研究分析报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/ruanjian/3023830238.html>

报告价格：电子版: 13000元 纸介版：13500元 电子和纸介版: 14000

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、报告目录及图表目录

### 报告目录

#### 1.前言2.本报告的理论支撑

##### 2.1绩效

##### 2.2绩效评估系统

##### 2.3目标管理理论

##### 2.4关键绩效指标法

##### 2.5360度反馈

#### 2.6平衡记分卡 3.游戏行业销售人员管理现状

##### 3.1游戏行业背景

###### 3.1.1游戏行业发展总概

###### 3.1.2游戏行业销售业绩

##### 3.2游戏行业销售组织及结构调查

###### 3.2.1主要销售模式

###### 3.2.2主要销售组织架构

###### 3.2.3主要销售战略规划

##### 3.3游戏行业销售人员现状调查

###### 3.3.1销售人员年龄结构

###### 3.3.2进入岗位时间结构

###### 3.3.3销售人员学历结构

###### 3.3.4销售岗位职称结构

##### 3.4游戏行业销售人员管理模式调查

###### 3.4.1游戏行业销售人员的需要特征

###### 3.4.2游戏行业销售人员晋升现状

###### 3.4.3游戏行业销售人员管理制度

###### 3.4.4游戏行业销售人员管理模式4.游戏行业销售人员薪酬体系及管理调查

##### 4.1销售人员薪酬体系及管理研究的支撑理论

###### 4.1.1工资差别理论

###### 4.1.2人力资本理论

###### 4.1.3公平理论

###### 4.1.4双因素理论

###### 4.1.5期望理论

##### 4.2薪酬体系的发展趋势

###### 4.2.1国外薪酬体系的发展趋势

#### 4.2.2国内薪酬体系的发展趋势

### 4.3游戏行业现有销售人员薪酬模式调查

#### 4.3.1固定薪酬模式调查

#### 4.3.2纯目标激励佣金模式调查

#### 4.3.3纯目标激励奖金模式调查

#### 4.3.4混合薪酬模式调查

### 4.4游戏行业现行薪酬体系的调查

#### 4.4.1游戏行业现行薪酬体系执行情况

#### 4.4.2游戏行业现行薪酬体系的员工满意度调查

#### 4.4.3游戏行业市场薪酬福利调查

### 4.5游戏行业薪酬体系影响因素的调查

#### 4.5.1外部因素评价

#### 4.5.2内部因素评价

### 4.6游戏行业销售人员薪酬体系存在问题 30-34

#### 4.6.1营销管理人员薪酬评价

#### 4.6.2结构工资制评价

#### 4.6.3提成工资制评价

### 4.7游戏行业销售人员现代薪酬模式的构建思路

#### 4.7.1现代薪酬模式的构建原则

#### 4.7.2直接经济性薪酬

#### 4.7.3间接经济性薪酬

#### 4.7.4非经济性薪酬

### 4.8游戏行业销售人员薪酬体系方案设计

#### 4.8.1薪酬体系设计思路

#### 4.8.2薪酬体系设计原则

### 4.9游戏行业薪酬体系的具体设计

#### 4.9.1岗位

#### 4.9.2岗位工资

#### 4.9.3绩效工资

#### 4.9.4能力工资

#### 4.9.5福利

### 4.10游戏行业销售人员薪酬体系再设计效果评价

#### 4.10.1初步实施效果评价

#### 4.10.2初步实施中的存在问题及相关配套措施 5.游戏行业销售人员绩效管理研究

### 5.1绩效管理的指标和标准

#### 5.1.1销售人员关键绩效指标

#### 5.1.2销售人员绩效标准

#### 5.1.3绩效指标权重设置

#### 5.1.4企业支持系统

### 5.2国内外现行绩效管理综述

#### 5.2.1国内外当今绩效考评的主要方法

#### 5.2.2国内销售人员绩效的影响因素

#### 5.2.3国外销售人员绩效的影响因素

### 5.3游戏行业绩效管理现状

#### 5.3.1总概

#### 5.3.2绩效管理存在的问题

### 5.4游戏行业销售人员绩效管理体系设计方案

#### 5.4.1绩效计划管理设计方案

#### 5.4.2绩效的实施与管理设计方案

#### 5.4.3绩效考核的设计方案

#### 5.4.4绩效反馈的设计方案

#### 5.4.5绩效考核结果的应用设计方案6.游戏行业销售人员培训研究

### 6.1游戏行业销售人员培训研究的支撑理论

#### 6.1.1行为学习理论

#### 6.1.2认识理论

#### 6.1.3人本主义理论

#### 6.1.4成人学习理论

#### 6.1.5社会学习理论

#### 6.1.6直接指导理论

### 6.2游戏行业销售人员培训现状

#### 6.2.1游戏行业销售人员培训总概

#### 6.2.2游戏行业销售人员培训的问卷调查

#### 6.2.3游戏行业销售人员培训的问题

### 6.3游戏行业销售人员的培训需求

#### 6.3.1培训需求的作用

#### 6.3.2培训需求的内容

#### 6.3.3培训需求的方法

#### 6.3.4组织

#### 6.3.5任务

#### 6.3.6员工

## 6.4游戏行业销售培训的战略

### 6.4.1销售人员培训的分类和构成

### 6.4.2销售人员培训的系统性

### 6.4.3销售人员培训与企业文化

### 6.4.4销售人员培训与职业生涯管理

### 6.4.5销售人员培训与人格培养

### 6.4.6销售人员培训的目标和原则

## 6.5游戏行业销售人员培训的方案设计

### 6.5.1方案设计的重点

### 6.5.2培训计划的制定

### 6.5.3培训的实施

### 6.5.4培训评估与反馈 7.游戏行业销售人员激励机制研究

## 7.1销售人员激励机制研究的支撑理论

### 7.1.1需要层次理论

### 7.1.2ERG理论

### 7.1.3双因素理论

### 7.1.4期望理论

### 7.1.5公平理论

### 7.1.7强化理论

## 7.2企业的营销战略及其对销售人员的要求

### 7.2.1企业的营销战略

### 7.2.2企业的营销战略对销售人员的要求

## 7.3国际先进企业的激励实践经验及其启示

## 7.4游戏销售人员激励现状

### 7.4.1现行激励机制概况

### 7.4.2销售人员绩效考核制度

### 7.4.3对现行激励机制执行效果的调查

### 7.4.4销售人员满意度调查问卷及

### 7.4.5现行激励政策存在的主要问题及

## 7.5游戏行业销售人员激励政策的改进

### 7.5.1销售人员薪酬政策的改进

### 7.5.2销售人员晋升制度的改进

### 7.5.3销售人员绩效考核的改进

### 7.5.4销售人员培训的改进

## 7.6游戏行业销售人员激励方案的设计

#### 7.6.1 方案设计的目标

#### 7.6.2 方案设计的原则

#### 7.6.3 方案设计的内容

#### 7.6.4 激励机制的具体设计

#### 7.7 激励方案实施的保障

##### 7.7.1 可预见问题

##### 7.7.2 保证激励方案的顺利实施办法

##### 7.7.3 激励机制执行过程中应注意的问题

#### 7.8 建立与激励机制相配套的约束机制

##### 7.8.1 文化性层面激励与约束机制

##### 7.8.2 制度性层面激励与约束机制

##### 7.8.3 技术性层面激励与约束机制

#### 8.1 游戏行业销售人员流失问题

##### 8.1.1 销售人员流失的调查

##### 8.1.2 销售人员的流失率调查

##### 8.1.3 销售人员流失的危害

##### 8.1.4 销售人员流失与企业发展阶段的关系

##### 8.1.5 销售人员流失的成本

#### 8.2 游戏行业销售人员流失的原因

##### 8.2.1 外部影响因素

##### 8.2.2 内部影响因素

#### 8.3 游戏行业销售人员流失问题的应对策略

##### 8.3.1 销售队伍的管理制度建设

##### 8.3.2 企业文化建设

##### 8.3.3 企业环境建设

##### 8.3.4 企业风险预防机制建设

#### 9. 游戏行业销售人员监督管理机制研究

##### 9.1 游戏行业销售人员监督管理机制的构建意义

##### 9.1.1 销售人员频繁流动需要建立监督管理机制

##### 9.1.2 销售工作的特点需要建立监督管理机制

##### 9.1.3 销售领域出现的问题需要建立销售监管机制

##### 9.1.4 企业发展需要建立健全销售人员监管机制

#### 9.2 游戏行业销售人员职业道德缺失问题

##### 9.2.1 内部职业道德缺失的表现

##### 9.2.2 外部职业道德缺失的表现

#### 9.3 销售人员职业道德缺失原因

9.3.1外部因素

9.3.2内部因素

9.3.3个体因素

9.4游戏行业销售人员监督管理机制的构建策略

9.4.1构建销售人员监督管理机制的可行性

9.4.2销售人员监督管理机制的主要控制点

9.4.3销售人员监督管理的具体实施

10.结论  
详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/ruanjian/3023830238.html>