

# 中国游戏行业销售人员管理研究报告 ( 2008 )

## 报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

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

## 一、报告报价

《中国游戏行业销售人员管理研究报告（2008）》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/youxi/5491651ZWO.html>

报告价格：纸质版：13300元 电子版：13800元 纸质+电子版：14300元

智研数据研究中心

订购电话： 400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真： 010-60343813

Email： sales@abaogao.com

联系人： 刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

中国游戏行业销售人员管理研究报告（2008）内容介绍：

【报告形式】动态研究报告（现成报告内容+客户指定内容+现时内容）

【报告作者】行业发展研究课题组

【报告提示】随着中国社会主义行业的企业具有一定参考价值。

### 1.前言

### 2.本报告的支撑理论

#### 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.中国游戏行业销售人员管理现状分析

#### 3.1游戏行业背景分析

##### 3.1.1游戏行业发展总概

##### 3.1.2游戏行业销售业绩分析

#### 3.2游戏行业销售组织及结构调查分析

##### 3.2.1主要销售模式分析

##### 3.2.2主要销售组织架构分析

##### 3.2.3主要销售战略规划分析

#### 3.3游戏行业销售人员现状调查分析

##### 3.3.1销售人员年龄结构分析

##### 3.3.2进入岗位时间结构分析

##### 3.3.3销售人员学历结构分析

##### 3.3.4销售岗位职称结构分析

#### 3.4游戏行业销售人员管理模式调查分析

##### 3.4.1游戏行业销售人员的需要特征分析

##### 3.4.2游戏行业销售人员晋升现状分析

##### 3.4.3游戏行业销售人员管理制度分析

- 3.4.4游戏行业销售人员管理模式分析
- 4.中国游戏行业销售人员薪酬体系及管理调查分析
  - 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分析
    - 4.2.1国外薪酬体系的发展趋势分析
    - 4.2.2国内薪酬体系的发展趋势分析
  - 4.3游戏行业现有销售人员薪酬模式调查分析
    - 4.3.1固定薪酬模式调查分析
    - 4.3.2纯目标激励佣金模式调查分析
    - 4.3.3纯目标激励奖金模式调查分析
    - 4.3.4混合薪酬模式调查分析
  - 4.4游戏行业现行薪酬体系的调查分析
    - 4.4.1游戏行业现行薪酬体系执行情况分析
    - 4.4.2游戏行业现行薪酬体系的员工满意度调查分析
    - 4.4.3游戏行业市场薪酬福利调查分析
  - 4.5游戏行业薪酬体系影响因素的调查分析
    - 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分析 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岗位分析
  - 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.中国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分析
    - 5.2.3国外销售人员绩效的影响因素分析
  - 5.3游戏行业绩效管理现状分析
    - 5.3.1总概
    - 5.3.2绩效管理存在的问题分析
  - 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.中国游戏行业销售人员激励机制研究

## 6.1 销售人员激励机制研究的支撑理论

### 6.1.1 需要层次理论

### 6.1.2 ERG理论

### 6.1.3 双因素理论

### 6.1.4 期望理论

### 6.1.5 公平理论

### 6.1.6 强化理论

## 6.2 企业的营销战略及其对销售人员的要求

### 6.2.1 企业的营销战略

### 6.2.2 企业的营销战略对销售人员的要求

## 6.3 国际先进企业的激励实践经验及其启示

## 6.4 游戏销售人员激励现状分析

### 6.4.1 现行激励机制概况

### 6.4.2 销售人员绩效考核制度分析

### 6.4.3 对现行激励机制执行效果的调查分析

### 6.4.4 销售人员满意度调查问卷及分析

### 6.4.5 现行激励政策存在的主要问题及分析

## 6.5 游戏行业销售人员激励政策的改进

### 6.5.1 销售人员薪酬政策的改进

### 6.5.2 销售人员晋升制度的改进

### 6.5.3 销售人员绩效考核的改进

### 6.5.4 销售人员培训的改进

## 6.6 游戏行业销售人员激励方案的设计

### 6.6.1 方案设计的目标

### 6.6.2 方案设计的原则

### 6.6.3 方案设计的内容

### 6.6.4 激励机制的具体设计

## 6.7 激励方案实施的保障

### 6.7.1 可预见问题分析

### 6.7.2 保证激励方案的顺利实施办法

### 6.7.3 激励机制执行过程中应注意的问题

## 6.8 建立与激励机制相配套的约束机制

- 6.8.1文化性层面激励与约束机制
- 6.8.2制度性层面激励与约束机制
- 6.8.3技术性层面激励与约束机制
- 7.中国游戏行业销售人员培训研究
- 7.1游戏行业销售人员培训研究的支撑理论
- 7.1.1行为学习理论
- 7.1.2认识理论
- 7.1.3人本主义理论
- 7.1.4成人学习理论
- 7.1.5社会学习理论
- 7.1.6直接指导理论
- 7.2游戏行业销售人员培训现状分析
- 7.2.1游戏行业销售人员培训总概
- 7.2.2游戏行业销售人员培训的问卷调查分析
- 7.2.3游戏行业销售人员培训的问题分析
- 7.3游戏行业销售人员的培训需求分析
- 7.3.1培训需求分析的作用
- 7.3.2培训需求分析的内容
- 7.3.3培训需求分析的方法
- 7.3.4组织分析
- 7.3.5任务分析
- 7.3.6员工分析
- 7.4游戏行业销售培训的战略分析
- 7.4.1销售人员培训的分类和构成
- 7.4.2销售人员培训的系统性分析
- 7.4.3销售人员培训与企业文化
- 7.4.4销售人员培训与职业生涯管理
- 7.4.5销售人员培训与人格培养
- 7.4.6销售人员培训的目标和原则
- 7.5游戏行业销售人员培训的方案设计
- 7.5.1方案设计重点
- 7.5.2培训计划的制定

- 7.5.3 培训的实施
- 7.5.4 培训评估与反馈
- 8. 中国游戏行业销售人员流失问题及其应对策略
  - 8.1 游戏行业销售人员流失问题分析
    - 8.1.1 销售人员流失的调查分析
    - 8.1.2 销售人员的流失率调查分析
    - 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分析
  - 8.2 游戏行业销售人员流失的原因分析
    - 8.2.1 外部影响因素分析
    - 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. 中国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分析
    - 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分析
    - 9.3.1 外部因素分析
    - 9.3.2 内部因素分析
    - 9.3.3 个体因素分析
  - 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分析



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://www.abaogao.com/b/youxi/5491651ZWO.html>