

2005销售竞争力调研

Sales Force Effectiveness Survey
— China 2005

HayGroup

“销售竞争力调研”（SFES）受益组织/企业

销售竞争力调研

销售竞争力调研（SFES）
为以下组织/企业提供帮助：

- 追求卓越的销售组织/企业
- 永续经营的组织/企业
- 追求不断改进，致力欲持续提升“销售竞争力”的组织/企业
- 相信销售环节有成功的关键因素，并愿意通过改善销售环境、流程、制度.....提升“销售竞争力”

.....

您过往/现在是否有以下困饶：

在考虑资源分配的时候，您是否常常苦恼而犹豫不决？因为公司的资源应该优先使用在提高业绩的地方。

对于团队的士气以及积极性的问题，是否常常困扰你？而苦于一直没有好的解决办法？

对于市场份额的滑落，对手的赶超，你常常觉得力不从心，但又没有有效的分析方法和步骤？

核心的销售经理和骨干的流失，常常造成您的团队业绩的波动，而您对此束手无策？对于销售成功的关键因素，您认为应该有哪些方面.....

过往，在您审视和评估自身销售团队竞争力的时候，是使用什么方法和工具？您是否觉得可靠？

在过去的3-6个月，你是否有一整天来做系统性、深刻思考？

如果您与贵组织/企业符合以上要求，欢迎进



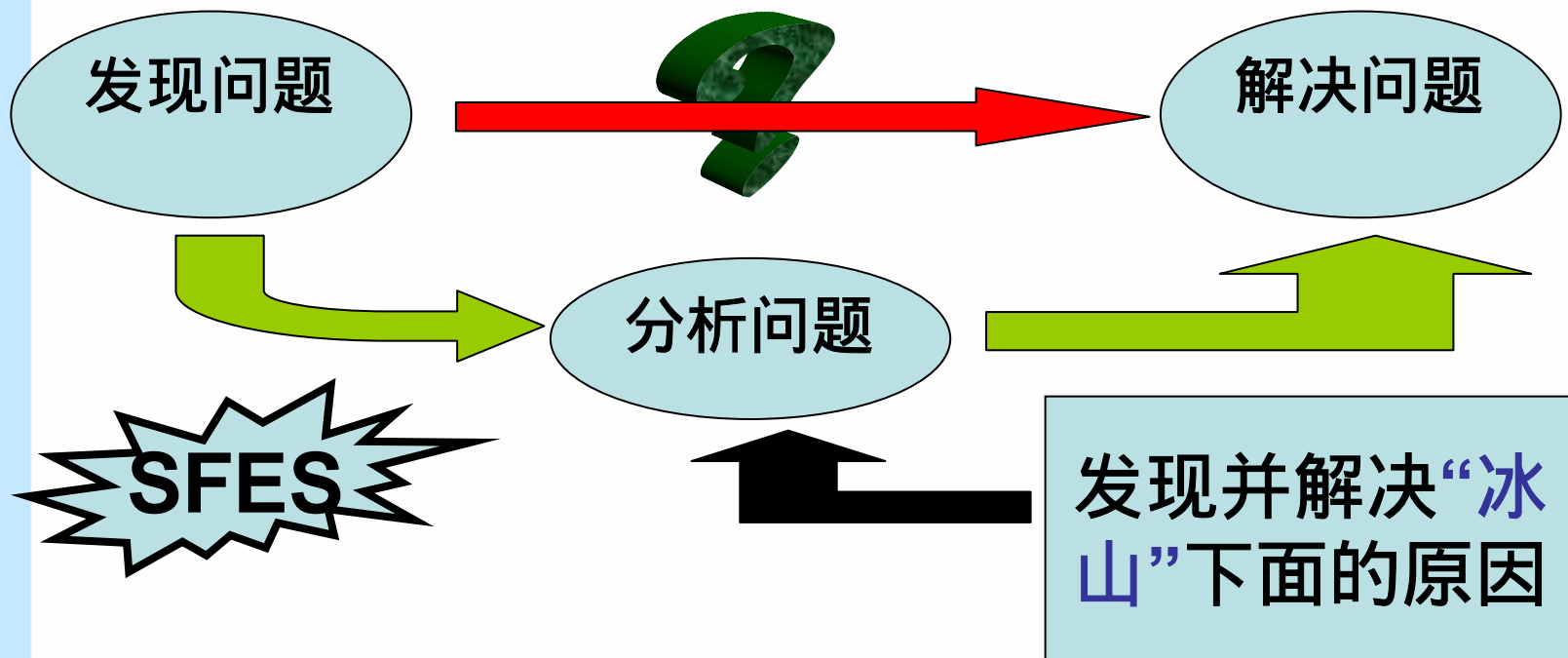
HayGroup



EMKT CONSULTING
麦肯特顾问

什么是“销售竞争力调研”？在通常的企业中，在发现问题后，直接就解决问题，而忽略了一个重要的环节——“分析问题”，这也是企业常常出现很多问题，而又无法得以真正解决的原因，而销售竞争力调研，就是帮助企业关注“分析问题”……

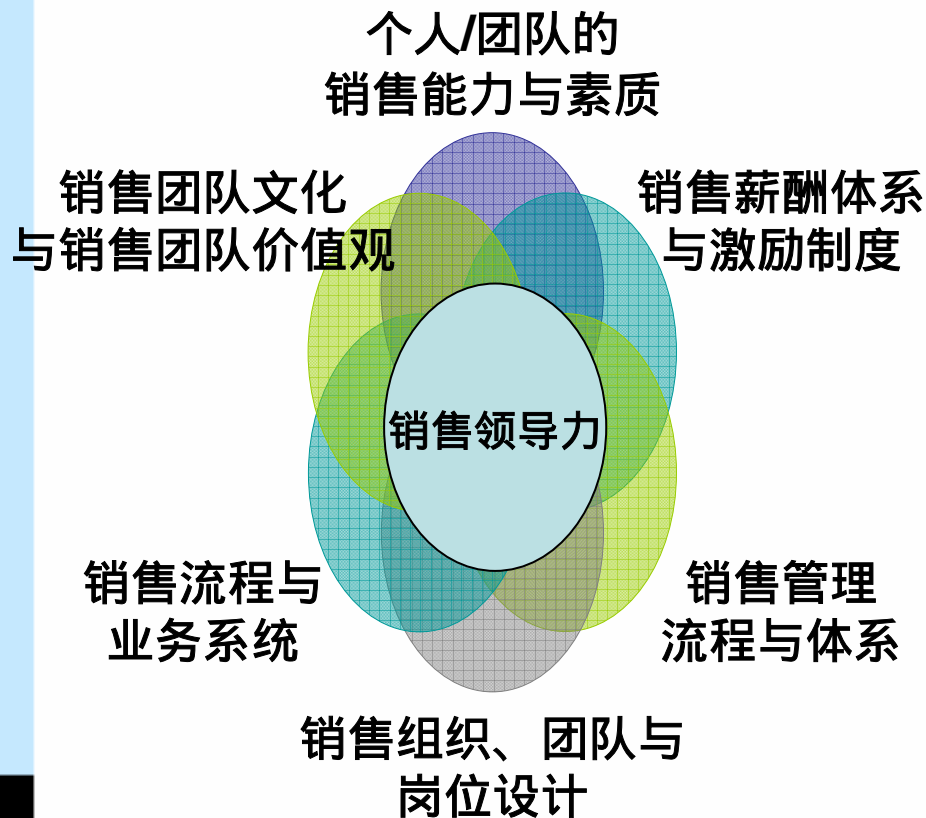
销售竞争力调研



受益人群：-- 总裁、总经理、营销/销售副总
-- 营销/销售总监、销售负责人
-- HRD

销售组织/团队成功关键因素——“HAY 七环模型”，也是销售竞争力调研的核心

销售竞争力调研



Hay Group是世界上历史最悠久的咨询顾问公司，其在长达20余年的时间，一直关注销售领域的成功关键因素，并总结出销售组织/团队的成功关键因素——HAY 七环模型

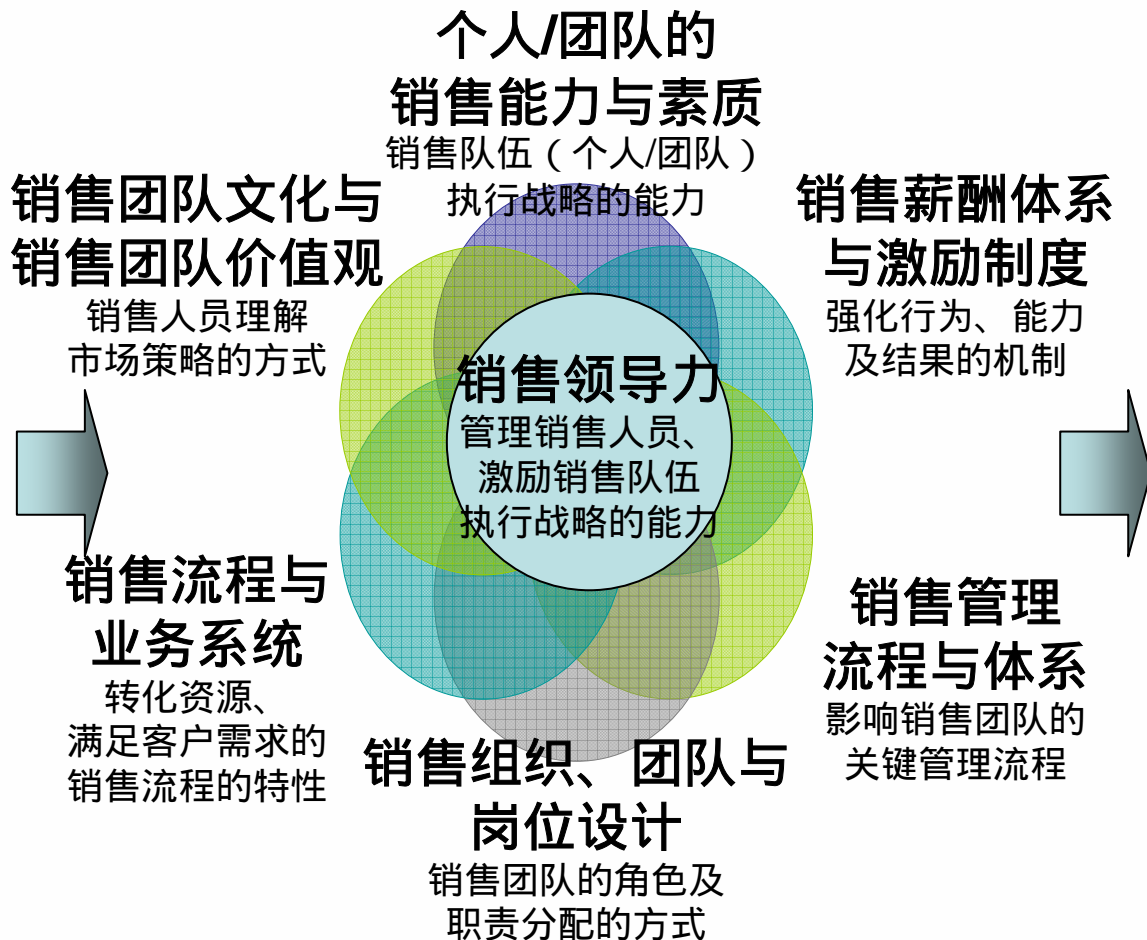
”销售竞争力调研“是以“HAY 七环模型”为核心的研究，致力于帮助企业/销售组织分析更具体的影响绩效的因素，于2003-2004，2004-2005年度在英、美、德、法等9个国家的上百家企业开展，2005-2006年度，中国，作为唯一的亚洲国家，参与此项调研项目.....

通过STES，我们把销售目标与结果拉近——

我们能做什么？ Vs 我们该做什么？

销售竞争力调研

战略目标



业务结果

HayGroup

SFEC帮助您关注以下领域：

销售竞争力调研

销售团队士气

（销售组织/团队士气分析，影响士气的因素分析.....）

销售绩效管理体系有效性

（绩效与薪酬的挂钩、销售指标的有效性、销售薪酬的有效性、系统的公平性、销售结果的明确性、提高销售绩效和做出反馈、销售绩效与职业规划的联结、绩效管理最佳实践报告.....）

销售薪酬体系有效性

（基本工资竞争性分析、短期激励竞争性分析、中国销售人员的薪酬数据、中国市场上的薪酬趋势和最佳实践.....）

高层销售经理“人岗匹配度”

（高层销售经理“人岗匹配度”分析，销售组织/部门架构审视.....）

行业分析与比对 相关建议

.....

HayGroup

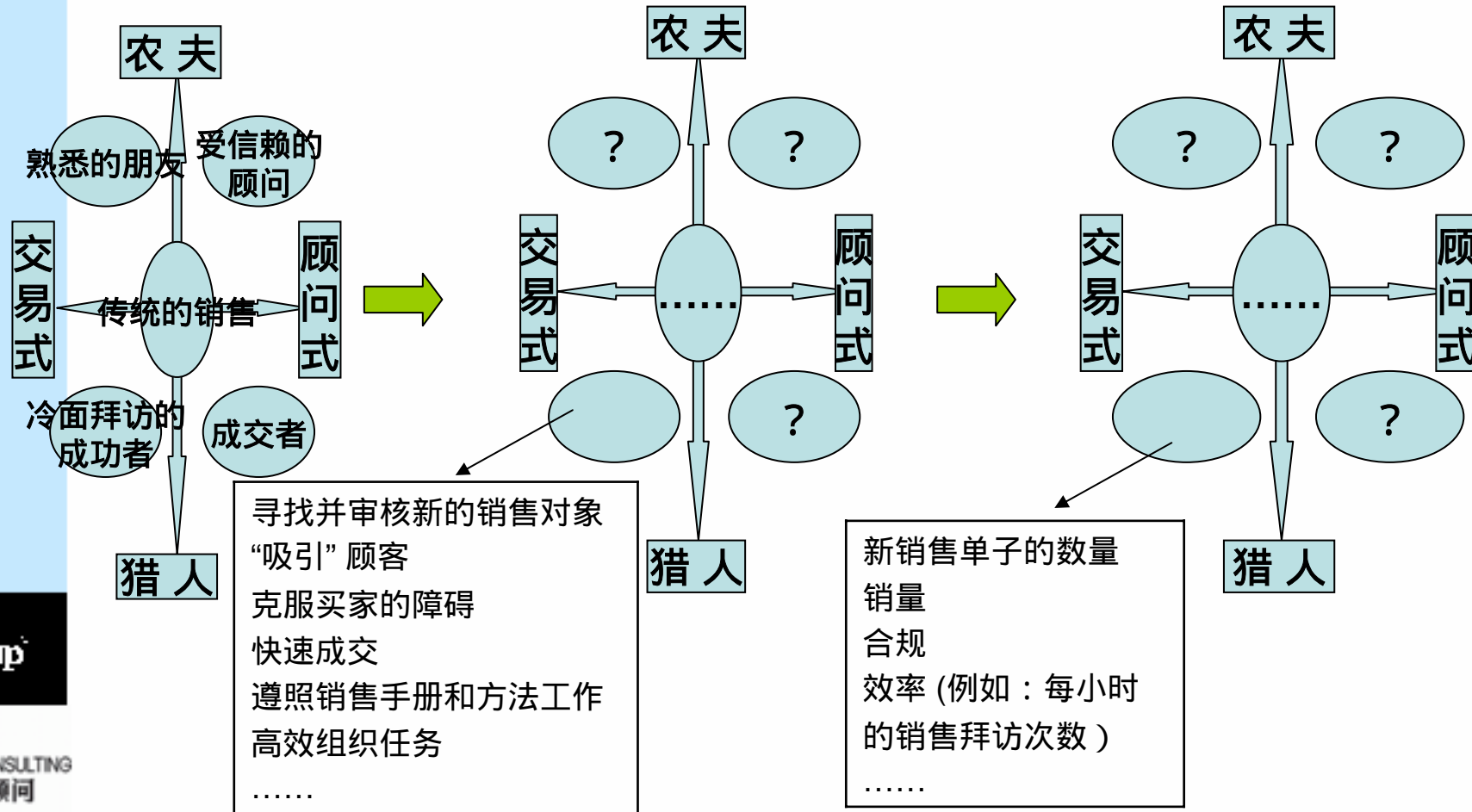


EMKT CONSULTING
麦肯特顾问

应用说明举例：某物流公司A

销售竞争力调研

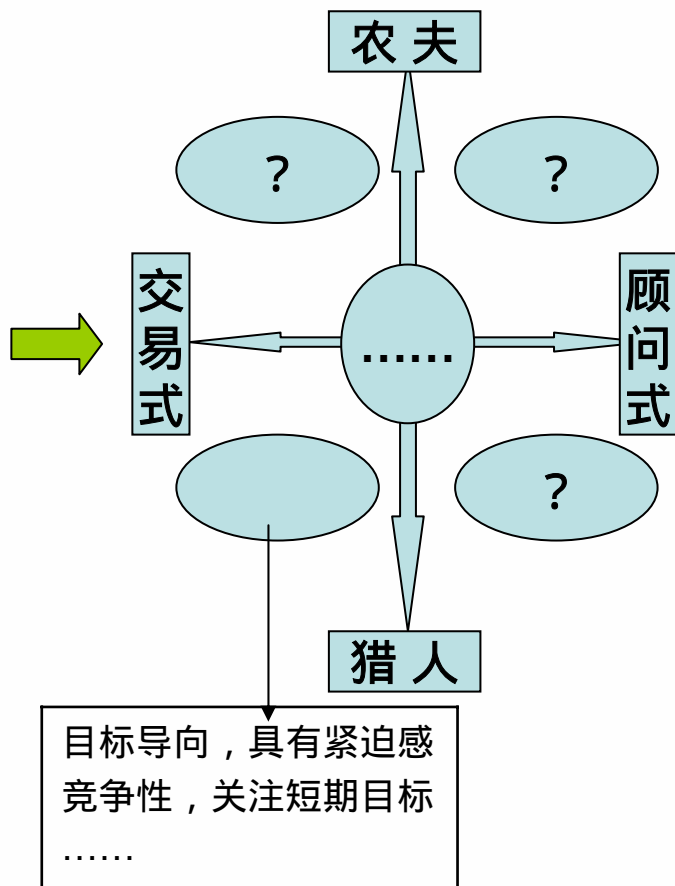
销售角色 → 销售任务 → 销售绩效管理 →



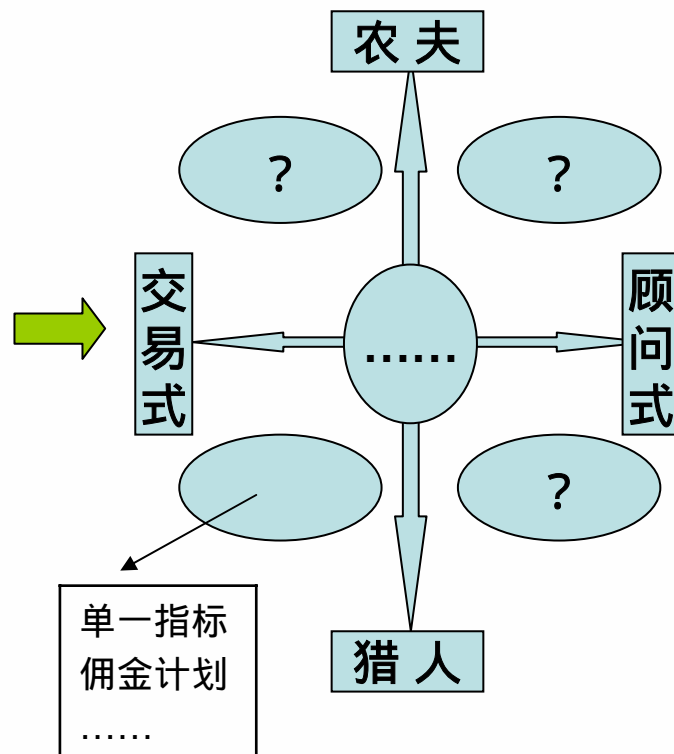
应用说明举例：某物流公司A

销售竞争力调研

——> 销售目标



——> 薪酬与激励



调研收获

销售竞争力调研

• 总裁、总经理、营销/销售副总 收获

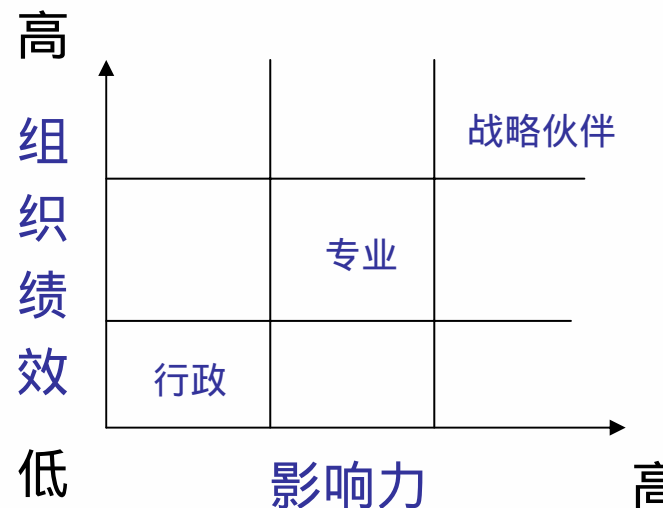
- 高层核心人员的“人岗匹配”
- 资源优先分配，最大限度优化资源组合
- 企业文化和氛围
- 企业发展战略
-

• 营销/销售总监、销售负责人 收获

- 业绩不稳
- 团队核心人员竞争力不强
- 销售团队士气及激励
-

• HRD 收获

- 了解销售/业务部分的流程、设计，并提供人力资源支持
- 帮助人力资源部门成为企业发展的战略伙伴
-



通过以上分析和展示，对于困惑您的销售/经营难题，您是否有了不同的感受和看法，那么

您，有解决方案了吗？

索取调研样稿或内容咨询：021-54892277-325
0755-83867454

关于HAY GROUP (www.hapgroup.com)

Hay Group于1943年在美国费城成立，是一家全球性管理咨询公司，在全球43个国家设有78个办事处。包括IBM、联合利华等众多“世界500强”在内的全球知名正在使用Hay Group的服务。其中，全球最受推崇的50家企业中，有35家是Hay Group的客户；全球前十名的企业中，有8家在使用Hay Group的体系。从成立至今，Hay Group已为全球近万家客户提供咨询服务，在70多个国家和地区有分支机构，是世界最有影响力的咨询公司之一，也是全球历史最为悠久的历史管理咨询公司之一。在过去60多年内，Hay Group在组织架构和岗位设计、流程优化、人岗匹配、企业文化、领导力选拔与发展、人才管理、薪酬激励等领域进行了大量的开创性的研究，并且获得了业界和客户的高度认可。

关于麦肯特 (www.emkt.com.cn)

麦肯特是以提供世界先进的企业管理和营销管理服务为宗旨的智业公司，主要从事管理和营销方面的培训及咨询业务。在深圳、上海、北京、武汉设有分公司。借助于丰富的顾问资源和广泛的渠道网络，公司先后在北京、上海、深圳、广州等全国众多大中城市多次成功举办了营销、销售、人力资源、领导力方面的专题研讨会或大型论坛，受到中央电视台、《中国经营报》等多家强势媒体及众多国内外知名企业的关注。2001年，公司被誉为“中国顾问公司十大品牌”之一。麦肯特为HAY GROUP“2005销售竞争力调研”之唯一中国合作伙伴。

谢谢！

如需了解更多资讯，请登陆WWW.HAYGROUP.COM
或 WWW.EMKT.COM.CN

索取调研样稿或内容咨询：021-54892277-325
0755-83867454

HayGroup



EMKT CONSULTING
麦肯特顾问