

企业都至关重要的销售任务，并不断地加以引导，使他们成为优秀的销售人才和企业不可或缺的宝贵资源。

1. 对销售人员的考核和激励

考核指标，包括销售额、销售增长率、收款绝对额、新客户增长率和客户平均销售额、销售费用率等。我们可以综合以上各类指标，灵活地组织考核指标体系，力求对销售人员的工作做出比较公正的、合乎实际的评价。在目前市场竞争激烈、商业信用管理混乱的形势下，可以采取销售额、收款额指标同时下达的做法，并根据企业具体情况的变化，调整这两个指标在考核中所占的比重。在情况比较复杂时，可以适当延长考核期，如把月度考核改为季度或半年以至年度考核。至于新客户增长率、客户平均销售额和销售费用率一般都是年度考核指标销售费用率往往是考核企业整个销售组织的综合指标。

激励。大多数企业倾向于采取工资和奖金相结合的方法。在多数情况下，前者为主，后者为辅，这有助于稳定销售队伍，也有助于销售人员行为的长期性。但对少数杰出的销售人员的鼓励作用不够大。从长远的发展趋势来看，有限度的销售佣金制是可取的。

2. 对销售人员的培训

任何一个现代企业都非常重视员工的培训。

培训的目的一直被认为是缩小被选拔从事销售工作的员工的个人素质与销售工作本身的要求之间的距离，而在今天，销售人员培训更着重于鼓励和发挥个人的创造能力。因此，除了对销售人员进行产品知识、销售技巧、必不可少的财务知识和各种销售程序的训练外，尤其需要注重观念的培养，这在今天中国的大环境下显得特别重要。

以下这些观念是有意义的：

- (1) 顾客为的观念，一切销售工作的起点是消费者的需求；
- (2) 贯穿于销售全过程的服务观念，包括售前、售中和售后服务；
- (3) 重视销售的品牌、品种和数量，摒弃单纯销售额的片面倾向；
- (4) 建立一个良好的销售结构，取得较高的销售毛利；
- (5) 销售成本观念，一个优秀的销售人员会自觉地设计一个良好行动计划，以降低销售费用支出；
- (6) 定性和定量的销售分析方法对销售人员不断提高工作水平至关重要。

〔简讯〕

我校与境外合作创办“普华大华会计师事务所”

由我校创办的大华会计师事务所与世界著名的六大会计师事务所之一“普华国际会计公司”联合组建的普华大华会计师事务所最近已在上海开业。我校主持全面工作的副校长汤云为教授任董事长、我校会计学系副教授周忠惠博士任董事、总经理。石人谨、徐政旦、石成岳三位教授任董事。上海市副市长孟建柱和普华国际会计公司总裁哈沃德·修斯等出席了开业典礼。该事务所的主要服务对象是：外商投资企业、外国企业、外国驻华工商机构和国家机关、国有企业、事业单位等。

(朱)