销售培训报告逻辑：

代表报告：

职员成本： 总薪酬 = 基本薪资（预设值）+ 奖金

时间分配报告： 工作时间（预设值）= 日常事物 + 产品培训 + 销售培训 + 团队会议

+ 医院拜访

产品知识： 当期产品知识 = 上期产品知识的过渡值（curve28）

+ 当期产品培训产生的额外值（curve26）

经验： 当期经验 = 销售代表的累积销售额（curve11）

销售技巧： 当期销售技巧 =

经理报告：

职员成本： 总薪酬 = 所有销售代表薪酬之和

时间分配： 工作时间（预设值）= 销售培训 + 医院拜访 + 团队会议 + KPI分析

+ 战略和周期计划 + 行政工作

分配报告：

时间分配： 实际时间分配 = 计划时间分配 – 日常事物时间（overhead time）

决策报告：