

销售激励制度方案（销售部激励机制方案）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/6dec6d7e386a5e24b75ec8a6c02bb6d5.html>

范文网，为你加油喝彩！

销售激励制度方案

顾客后还有顾客，服务的开始才是销售的开始。下面是小编为大家整理的销售激励制度方案，欢迎阅读。

销售激励制度方案一

销售是市场策略的核心，而销售人员又是销售策略的执行者，销售人员的业绩直接关系到公司的生存与发展。为吸引和留住优秀人才，公司制定出针对销售人员的激励薪酬方案，以激励销售人员创造佳绩。

一、新员工激励制度

- 1、开门红奖：新员工在入职一个月内能新签合同，并且合同总金额达到3（含）万元以上可以获得“开门红奖”，现金500元；
- 2、开拓者奖：新员工在入职一个月内，业务员拜访量最多者（100个为基数），奖励车补200元；业务主管拜访量最多者（120个为基数），奖励车补300元；
- 3、千里马奖：新员工在入职二个月内，业绩第一名且合同金额能达到10万以上者，可以获得“千里马奖”，现金1000元。
- 4、晋升奖：公司根据市场的调控需要，新入职的业务员在2-3个月的时间内，业绩名列前茅，考核优秀者可以破格提拔为业务主管；新入职的主管在2-3个月的时间内，业绩名列前茅，考核优秀者可以破格提拔为业务经理。

二、月业绩优秀团队奖励制度

- 1、每月团队业绩合同金额（以团队任务为基数）第一名的团队，奖励现金1000元，发流动红旗；
- 2、团队成员集体合影，张贴在冠军榜风采栏里。

三、月、季度和全年业绩奖励制度

- 1、每月业绩前3名者，且当月底线合同金额在任务线以上，分别给予300元、200元、100元的奖励；
- 2、每季度业绩前3名者，且合同金额在任务线以上，分别给予800元、600元、400元的奖励，并和总经理共进晚餐；
- 3、年度业绩前3名者，且完成了年度任务，分别给予不低于5000元、3000元、2000元以上的奖励。

四、重大业绩重奖奖励

- 1、在规定的期限内，超额完成指标的团队或个人，给予重奖（根据实际情况而定）；
- 2、销售额创下历年度当月纪录的个人给予重奖（不低于现金1000元）。
- 3、业绩突出，考核结果优秀的人员，作为储备人员优先给予晋升。

五、长期服务激励奖金

服务满二年的销售人员（合同内）每年提取总业绩的0.5%存入其长期账户，至其离职时一次性支付。

六、增员奖金

销售人员任职二个月后可以引进销售人员，经公司考核后一经聘用，老员工可获取以下增员奖金。

- 1.被引进的销售人员进入公司后能达到转正条件，并转正后，老员工可获取增员奖300元（分三个月付清，100元/月）。
- 2.老员工可获取所引进人员第一年业绩总和的0.5%作为伯乐奖。

七、销售人员福利

- 1、合同销售人员转正后可享受100元为底数的基本商业保险。
- 2、入职后根据职务不同，享受每月不低于200元的交通补助，不低于100元的电话补助。
- 4、经理级别以上人员可享受公司规定的自备汽车用车补助。
- 5、入职后可享受公司安排资助的团队活动。
- 6、销售人员季度业绩超过当季度任务20%，享受旅游表彰：即国内旅行一次，旅行补助2000元。
- 7、销售人员年度业绩超过当年总任务的20%，享受旅游表彰：即国外旅行一次，旅行补助5000元。

8、表现优秀的员工，可享受总经理特别关爱金。（比如：员工结婚、直系亲属去世，以及总经理认可的其它情况）

八、一年以上工作者

每位销售人员工作一年以上者，享受工龄工资的待遇，即满一年100元，满两年200元，满三年300元，依次类推，1000元封顶。

销售激励制度方案二

为了充分调动智业逸景项目销售人员的工作积极性，实现在短期内迅速完成项目销售的工作目标，特拟订如下销售薪资制度：

一、基本工资制度

基本工资制度为：

一般业务员：500-700元/月（按工龄确定）

销售主管：1000元/月

二、佣金提成标准

为了进一步提高业务员的工作积极性，建议本案的佣金提成标准采用累加提成方式（按销售月度计），即：

完成销售1-3套，佣金提成按1‰计算；

在完成1-3套销售量基础上，超额完成1-2套，佣金提成按1.5‰计算；

在完成5套销售量基础上，超额完成1-2套，佣金提成按2‰计算；

在完成7套销售量基础上，超额完成1-2套，佣金提成按2.5‰计算；

在完成9套销售量基础上，超额完成部分，佣金提成按3‰计算；

完成15套销售量以上，超额完成部分，佣金提成按3.5%计算；

每一销售量完成阶段完成量的佣金提成单独计算，不做累加。

销售主管按总销提成，提成标准为：总销金额的1‰；销售人员的个人销售业绩提成依照本制度执行。

（以上为销售主推期的佣金提成办法，销售后期（尾盘）、商业用房、停车位的佣金提成方案另行制定。）

三、实行月销售任务制

公司营销部根据销售进度，制定每月销售计划任务，平均分配到每一个业务员上，每月最低销售底线为公司制定的销售计划任务。

对于未完成任务的业务人员销售提成在此基础上，下浮0.5%执行。

四、优秀员工奖励

为了严格执行销售现场管理制度，保障销售工作的正常有序开展，实现销售业绩的突破，对当月工作表现突出的业务员进行奖励。

优秀员工评定标准：

- 1、完成公司下达的个人销售任务，或为当月销售冠军；
- 2、在营销经理组织的员工个人测评中达到优秀的员工；
- 3、无客户投诉；
- 4、无工作失误；
- 5、有合理化建议，并被公司采纳的；
- 6、无违反工作制度的。

奖励办法：现金200元。

五、全员营销奖励办法

为了调动集团公司全体员工对房屋销售的积极性，按时完成项目销售，尽快回笼资金，特制定下列奖励办法：

- 1、公司其他部门员工、营销策划部员工、收银员、保安、清洁工介绍的客户（本人及直系亲属除外），其总提成按成交额的2%计，提成方式为一次性结算。提取但介绍人必须在客户上门前通知营销策划部经理，统一安排接待；未按规定通知的，不予承认。
- 2、总经理指定的购买客户，由营销策划部经理或销售主管接待，公司视其情况给予营销策划部适当奖励。

公司内部员工或直系亲属购买本公司开发的住宅、商业用房，可以优先选房，免交天然气入户费，公司在内部认购价的基础上另给予总金额1%的优惠；由营销策划部经理统一安排接待，优惠额度较大的客户由总经理批准。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发