

# 销售业绩激励活动奖励方案(模板5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售业绩激励活动奖励方案篇一

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。

个人年度完成下表业绩可享受相应的销售代表激励奖金。

服务满三年的销售人员（合同内）每年提取总业绩的2%存入其长期账户，至其离职时一次性支付，根据其服务年限，可支付的账户总额的比例如下。

销售人员任职三个月后可以招聘销售人员，经公司考核后一经聘用，招聘人可获取以下增员奖金。

1. 所招聘销售人员进入公司三个月内业绩累计达到2万元以上，招聘人可获取增员奖300元。

2. 招聘人可获取所招聘人，第一年业绩总和的1%作为伯乐奖。

1、合同销售人员任职3个月享受100元为底数的`基本商业保险和每月150元为底数的社会保险。

2、入职1个月享受每月交通补助150元，电话补助100元。

3、入职后可免费享受公司食堂中餐。

- 4、高级总监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公司销售人员激励方案排资助的团队活动。
- 6、销售人员年度业绩超过100万元，享受旅游表彰、即国外旅行15天，旅行补助1.5万元。
- 7、销售人员年度业绩超过50万元，享受旅游表彰、即国内旅行15天，旅行补助0.5万元。

## 销售业绩激励活动奖励方案篇二

营销员的奖励和报酬制度一直是人力资源系统中的一个棘手的问题。缺乏报酬与业绩挂钩的。制度将无法激励销售增长。但另一方面，报酬与业绩紧密联系的制度又会产生其他许多负面效应，例如内部公平问题。该项目分析了不同公司中的销售奖励制度，以求较深入地了解营销员奖励制度的特点。

对销售业绩超过预定标准的营销员给予奖励和财务激励令实际销售能力最大化，是目前公司普遍采用的方法。为了竞争，目前许多公司越来越注重与消减成本、机构重整提高销售业绩相关的基于业绩的报酬制度，这是情理之中的事。

此外，销售激励计划中对报酬与业绩挂钩的日益注重也已在提高销售队伍质量和积极性计划的趋势中成为定式。这些计划的目的在于让营销员将企业及其目标视同己出。这样，将他们的报酬与其业绩更直接地挂钩，将他们看作是企业的合作伙伴就显得更为合理。

### 1、销售报酬计划的种类

销售报酬计划一般主要取决于奖励或销售佣金，尽管会因行业不同而有所区别。以烟草业为例，营销员的报酬全员来源

于佣金收入，而在交通运输设备行业中，营销员的收入主要为较为固定的薪金。但最为普遍的做法还是薪金加佣金。

这种销售奖励机制的依据是：传统习惯、绝大多数销售工作的无监控特点以及认为需要给予营销员奖励以激励他们的观点。薪金、佣金以及薪金加佣金的组合计划的利弊将在后面进行讨论。

## 2、薪金为主的报酬计划

就以薪金为主的报酬计划而言，营销员领的报酬为固定的薪金，当然，偶尔也会有奖金、销售竞赛等奖励。

直接采用薪金作为报酬的依据是：如你的主要目标是开发客户或主要从事客户服务工作，诸如为经销商的营销员制定和实施产品培训计划，或参加全国及地方性的贸易会展，则这种方法就行之有效。这类工作常见于销售技术产品的行业。这就是为什么航空和交通运输设备行业相对主要采用薪金报酬计划的原因之一。

直接基于薪金的报酬计划有以下优点：

营销员预先知道自己的收入，而对雇主来，营销员费用也是固定而可预测的。

使得改换推销区或修改销售定额或是重新布置营销员变得简便易行，且有助于加强营销员组织的忠诚。

采作佣金有可能使营销员将注意力放在如何提高销售额而非开发和培养长期客户上。

有利于取得长远利益。

但其缺点在于薪金计划并不取决于业绩状况。事实上，薪金

高低常常取决于工龄而非业绩，这会打击那些业绩良好的营销员的积极性。

### 3、佣金为主的报酬计划

佣金为主的报酬计划直接根据营销员的销售额来支付营销员报酬：报酬与业绩且只与业绩挂钩。该计划有以下优点：

营销员有可能获得最高的奖励，且有利于吸引业绩优良的营销员，让他们觉得努力工作肯定会得到奖励。

销售成本并非固定不变，而是与销售额成一定比例，从而降低了公司的销售固定成本。

基于佣金的报酬更加于计算和理解。

但该计划也有一些缺点：

营销员注重于销售额和销量大的产品；而培养忠诚客户和努力推销路差的产品则可能会被忽视。

营销员间会出现很大的收入差距，这可能导致营销员认为这种报酬计划不够公平。

更为严重的是会鼓励营销员忽视诸如小客户提供服务这类非销售任务。

此外，效益好的时期，报酬常常很高，而萧条期报酬则非常低。

### 4、薪金加佣金组合报酬计划

大多数公司以薪金加佣金作为其营销员的报酬，且在大多数此类计划中，薪金的比重往往很大。一项调查表明，最常见的组合方法是80%的底薪加20%的奖金。其次是70：30，再次

为60：40的组合方法。

薪金加佣金的组合报酬计划综合了以上两种计划的优点，同时也附带了缺点。优点包括：营销员有底薪收入。

## 销售业绩激励活动奖励方案篇三

建立和合理而公正的. 薪资制度，以利于调动员工的工作积极性。

员工的薪资由底薪、提成及年终奖金构成。

发放月薪=底薪+费用提成

标准月薪=发放月薪+社保+业务提成

底薪实行任务底薪，业绩任务额度为50000元/月，底薪1500元/月

底薪发放，发放日期为每月20号，遇节假日或公休日提前至最近的工作日发放。

1. 提成分费用提成与业务提成

2. 费用提成设定为0.5—2%

3. 业务提成设定为4%

5. 业务员未完成任务额：没有业务提成只有底薪，费用提成实行分段制0—1%  
0—20xx0元费用提成0%  
20xx0—40000费用提成0.5%；  
40000—50000元费用提成1%。

1. 费用提成随底薪一起发放，发放日期为每月20号，遇节假

日或公休日提前至最近的工作日发放。

2. 业务提成每季度发放一次，以回款额计算，并在结算后一个月内与季度末月薪资合并发放。

## 销售业绩激励活动奖励方案篇四

任何业绩的质变都来自于量变的积累，正确的方法加上不懈努力等于成功。下面请欣赏本站小编给你带来的有关业绩的励志语句，希望对您有所帮助。

1. 积极的人在每一次顾客挑剔中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会中都看到某种忧患。

2. 莫为业绩不好找借口，只为业绩不好找方法。

3. 高工资不是想来就来的，而是从你决定要的那一刻起，持续累积而成的。

4. 销售高手之所以成为高手，是因为他与别人共处逆境时，别人失去了信心，他却下定决心实现目标。

5. 世上没有绝望的处境，只有对处境绝望的人。

6. 当你感到无助时，最好是去学些什么东西。学习会使你永远立于不败之地。

7. 世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。

8. 销售冠军之所以能，是因为他相信能。

9. 如果你对最牛的手机车房和过上有尊严的生活都不渴望，那还做什么销售？

10. 每一次发奋努力的背后，上帝必有加倍的赏赐。

11. 销售技巧，不在能知，而在能行。

12. 任何的自我否定，都是从自我设限开始的。

13. 含泪播种的人一定能含笑收获。

14. 欲望以提升热忱，毅力以磨平高山。

15. 一个人最大的破产是放弃，最大的资产是坚持□

1、给自己一点掌声，让我战胜内心的怯懦；给自己一点掌声，无畏的心更加的坚定；给自己一点掌声，温暖我独自前行的路。

2、拧成一股绳，搏尽一份力，狠下一条心，共圆一个梦。

3、收起了无力的笑脸，卸下了虚伪的话语，用疲惫写完了今天的工作日记，不知道是否还有勇气去追赶明天那开不完的烦人会议，现实，我们用什么鼓励自己，活着。

4、不管迎面来的是什麼，我们都能坦然面对。且不管前路如何，今天有阳光，那么我们就拥抱温暖；当风雨来临的时候，我们已经储备了迎接寒冷的能量。等待生命的即便是命运的魔咒，至少我们享受了现在，珍惜了拥有！当生命的繁华落幕之时，我们应会少了几许惶恐，而多了一份坦然。

5、成功与失败之间，说简单也很简单，说复杂也很复杂。总而言之，只要做人不失败，那就是最大的成功！

6、生活中，面对困境，我们常常会有走投无路的感觉。不要气馁，坚持下去，要相信年轻的人生没有绝路，困境在前方，希望在拐角。只要我们有了正确的思路，就一定能少走弯路，

找到出路！

7、一个彻底诚实的人，如同黑夜中也健步如飞的人，内心只有一种声音。他人的劝诫、世俗的虚荣、生活的诱惑、权力的胁迫，这一切都无法入耳、入心。当一个人有所追寻时，他只会看到他所追寻的东西。

8、人生就是一种承受，一种压力，让我们在负重中前行，在逼迫中奋进。我们要学会支撑自己，失败时给自己多一些激励，孤独时给自己多一些温暖，努力让自己的心灵轻快些，让自己的精神轻盈些。

9、人生的路，就是一场从生到死的跋涉与攀登，路难，事难，做人更难。其间，好人难做，恶人不能做。做一个好人，会承受心灵的压力，告诉自己，尽善尽美，赢得社会的赞誉，难在放弃。做一个恶人，要顶住良心的谴责，社会的唾弃，承受内外的夹击，把人生的一切毁去。

10、踏平坎坷成大道，推倒障碍成浮桥，熬过黑暗是黎明。

11、成功的人想办法，失败的人找借口，这就是成功者与失败者之间的最大区别。

12、人生总会遇到挫折与坎坷，请你不要惧怕跌倒，有无数次的跌倒就要有无数次的爬起。只有这样才能开创出自己的一片天地，记得有我一直在你身边鼓励你。

13、不要用借口搪塞失败，不要让骄傲占据心灵。

14、每个人都有自己的剧场，他集经理、演员、提词、编剧、换景、包厢侍者、看门人诸职于一身，此外还是观众。

15、人是为了期盼而活着的，当你疲倦了，心痛了，想想你的期盼你就会有继续前进的念想，所以不要抛弃任何美好的



期待、希望、念想。

1. 不要等待成交的机会，而要不断创造成交机会。
2. 如果回应顾客只是简单的“是”和“不是”，那你和一只会说话的鹦鹉有什么区别，正确的回应必须在短短的几句话让顾客相信舒服。
3. 提前多准备，谈判少麻烦。
4. 只有骗子才卖自己都不相信的产品。
5. 不能控制情绪的人永远不可能成为销售高手。
6. 假如你只会签单，大家都不喜欢你，请问你还可以持续多久？
7. 行动是治愈恐惧的良药，而犹豫拖延将不断滋养恐惧。
8. 没有天生的信心，只有不断培养的信心。
9. 意气风发不在一时，持续奋斗才是英雄。
10. 困难困难困在店里就难，出路出路，走出去才有路。
11. 能力就是去干你不敢干但正确的事。
12. 失败是什么？没有什么，只是更走近成功一步；成功是什么？就是走过了所有通向失败的路，只剩下一条路，那就是成功的路。
13. 拒绝是成交之母。
14. 再长的路，一步步也能走完，再短的路，不迈开双脚也无法到达。

15. 任何业绩的质变都来自于量变的积累。
16. 不了解自己的产品。不了解自己产品的销售是不称职的销售。而不给下属做严格的产品培训的经理是不称职的经理。
17. 不倾听客户，急于推销产品。请记住这句名言：“卖一个客户自己想要的东西，比让他买你有的东西容易很多。”
18. 不善于“向上销售”。一个人来买鱼钩，能不能卖他一艘渔船？如果不能卖他一艘渔船，能不能卖他一根鱼竿？很多时候，卖贵的产品比卖便宜的更好卖，当然也更值。
19. 对自己没有信心。几乎没有客户像销售人员那样了解自己的产品企业和行业。大部分情况下客户也没有销售人员更了解他自己的需求。一个人没有信心，是因为自己不专业。
20. 不了解推销的要点。要点就是让客户了解你的产品，明白它的益处，信任你这个人，打消客户的疑虑，要求客户做决定。
21. 只做一次努力就放弃。这是最傻的做法。销售成功通常要——次客户接触，在此之前放弃，等于前功尽弃。
22. 虽然做了多次努力，但每次都用同样的方式。结果当然是惹客户烦。换种方式接近客户，能大大提高成功的概率。
23. 不善于分配自己的时间。把时间平均分配在所有客户身上，而不知道客户有大小轻重之分。销售额高的销售人员通常不是客户数量最多的，而是能抓住重要客户的人。
24. 不能每天都反省自己的做法。每个销售方法都是有寿命的，好销售每天总结，每天反省，不断尝试新的做法。
25. 不善于从做得好的同事那里学习。同一个公司里做得好

和差的销售业绩通常有一倍的差距。从做得好的人那里学会几招，就可以让自己的业绩倍增。

26. 不定业绩和投入目标。没有目标的销售肯定做不出成绩。被拒绝对很多人来说是件痛苦的事，因此销售人员必须给自己规定每天的最低投入(花多少时间和客户通话，拜访多少个客户等)，没有投入就没有产出。

27. 不培养和客户的长期关系。只是卖东西时才想起客户，这样做，客户不理睬你是再正常不过的事情。

28. 任何业绩的质变都来自于量变的积累。

## 销售业绩激励活动奖励方案篇五

要超越竞争对手，就要必须有创新。

说真话中的“四做”“四不做”之事：“四做”：对自己真诚/三思而后言/考虑另一种表达的方式/用仁慈来调和事实。“四不做”：不夸大/不为别人掩饰/不要求别人为你掩饰/不说“无害的小谎”。

“三化”理念之专业化：除了你的学识，仪表，谈吐和获得好感外，最重要的是要有较好的专业知识，经过专业训练，具备一定专业“技巧”。

“三化”理念之顾问化：推销员在知识领域需丰富两种内容：) 必备知识：顾客心理学，行为科学，社会学，人际关系学。) 对本商品专业知识的增进：因为一个人在欲购买一件商品时，非常需要别人给予顾问性质的服务。

“三化”理念之人性化：如何使这个商品人性化：商品的使用观念，针对不同的对象，强调不同特质。

选择的道路充满机遇，也有辛酸与绝望，失败的同伴数不胜数，叠在一起，比金字塔还高。人生：心须学会忍耐的艺术。

羊皮卷：它教我如何避免失败，而不只是获得成功。

成功：更是一种精神状态。

失败：就是一个人没能达到他的人生目标，不论这些目标是什么。

我要用良好的习惯代替一时的冲动，并全心全意去实行。

只有一种习惯才能抑制另一种习惯。

当命运递给我一个酸的柠檬时，让我们设计把它制造成甜的汁。

人生是美丽的，人生是甜密的，并不代表人生是一帆风顺的。

失败只是上帝的延迟而不是上帝的拒绝。命运一直藏匿在我们的思想里。

记住这条定律：认定自己必有成功的把握。

凡是人体内的每一根神经，每一支脉络，每一个细胞，每一项组织，每一种能力，都是成功的基本要素，都可以发生极大的效力，只要自己善于利用。

每个人都活着，但有的人活在过去记忆中，有的人活在对未来的痴想中，只有活在今天的人，是把自己的一生掌握在手中。

我们的着要之务：并不是遥望模糊的远方，而是专心处理眼前的事务。

如果我们想要为明天作最佳准备，就要将自己所有的智慧与能力，热忱，积极地投入在今天该做的事务中。

我们所有的一切只是整个永恒的“现在”，而所谓年，月，日，小时，分，秒，不过是对整个永恒的“现在”的生硬而勉强的划分。

面对过去，不要迷离；面对未来，不必彷徨；活在今天，你只要把自己完全“展示”给别人看。

经验，是人们从过去的人生体能否中得到的，虽然曾经被验证过，但世事变化，过去的经验未必能为你当下的决定提供帮助。

“实践是检验真理的唯一标准” “真理也没有不被怀疑的特权”

失败的经验不必信，成功的经验也不能复制。

“有得放矢” “因地制宜”

无论是自己的还是别人的经验，别盲目的迷信，那已经是“过时”的东西了，古人云：“世易则时移，时移则备变。”别让自己陷入经验的迷宫中。

如果你怀疑自己，那么你的立足点就不稳固了。

人类每天面对的最阴险的敌人之一就是自我怀疑。

我的信念：相信我能够完成任何我要完成的事情，并且坚信该项任务值得我为此而“付出”和“努力”。

当人的大脑充满怀疑时，不可能从事任何建设性的，创造性的事情。

一个意志坚定，敢作敢为的人，永远信任自己。老天赋予任何人以能力，无非希望他能成为一个勇敢的人。

让欲望来引导人生；欲望就是一种力量；欲望能够吸引成功；做欲望的主人；明确自己想要什么。

没有任何挽回不了的绝望境地——如果你没有得到你想要的，你将得到更好的。

欲望不仅能使你具备实现欲望的品质和力量，它还能相互吸引你和与欲望相关的一切事物。当你在心中激起了全部的欲望之力，并且为之创造了一个强大，积极的影响力中心，你便使自然的强大力量在潜意识中无形地运作了起来。

现代医学证明：暗示可对人产生极大的影响，可以是积极的，也可以是消极的，关键在于自己的选择。

并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做事情才变得难。

有人说过：教育是/的鼓励，而鼓励正是事情能被完成的暗示。要知道：你能够拥有你想要的。

习惯能够改变命运；改变自己，从点滴做起；改变一定会有痛苦，但成果是辉煌的；好的习惯会吸引成功。

人应该支配习惯，而决不能让习惯支配人，一个人不能去掉他的坏习惯，那简直一文不值。成功不是追求得来的，而是被改变后的自己主动吸引而来的。

热忱是推销成功的最大要素，也是唯一要素。

身为一名推销员，没有比完成一笔好交易更快乐的事。

无论推销什么东西，先推销自己。

充分了解客户对一位推销员而言，是一件非常重要的事。

我们每个人在世界上都是独一无二的，世界上只有一个你。

如果你不能节省和储蓄金钱，你身上就没有成功的种子。

推销员不一定什么都知道，但通常都能言善辩。

好的决心必须以行动来贯彻，没有行动，好的决心没有任何意义。

复杂的事情简单化，简单的事情重复化。

你现在所想的和所做的，将会决定你未来的命运。

承认自己的恐惧毫不可耻，可耻的是你因害怕而裹足不前。

行动的激励，方法诀窍，行动知识，这三个因素是成功定律之钥。

一个恰当的时间，恰当的场合，一个简单的微笑可以制造奇迹。

激励别人采取行动的最好办法之一，是告诉他一个真实的故事。

事实上，当你说谎的时候，你从来没有真正愚弄任何人。

激励的秘诀，不只是诉之于道理，还要诉之于情感。

不要说谎，但可以在它被欣赏的地方说谎。

想要向前冲，就先订个美好的目标吧。

巧妙问出顾客的嗜好，让顾客自己告诉你他喜欢什么。

改善命运航道的力量就是思考，思考就是任何成功的第一个原因。

成功等于 $x+y+z$ □ $x$ 是工作□ $y$ 是开心□ $z$ 则是闭嘴。

一个推销员的个性，是他最大的资本。

推销并不存在于真空状态中，事实可能会超乎想象。

沉着冷静，是一个推销员不可或缺的品质。

除非第一次拜访就得到否定答案，否则就有机会创造第二次见面的机会。

满意的顾客，是永久的面对面的广告。

在适当的时机，把机会让给别人，这是个明智的投资。

与别人和谐相处，是做一个成功推销员的先决条件。

放松心情吧！他会让你握有更大的胜算。

清楚又亲切，就是推销员说话术的最高指导原则。

全神贯注对待你的客户，就能获得他对你全部注意力。

直觉是销售心理学上的关键字眼。

要达到某项事业的颠峰，就必须为自己的工作“神魂颠倒”。

如果你的言词能深得人心的话，就一定能成为能干的推销员。

进行推销时，如果不讲策略，不讲方式和方法，那很难成功。

（谈话产生僵局或）彼此沉默时，不妨向对方借个电话。



推销员之所以有较高的薪水，就是因为被人拒绝。

一个人真正需要的按钮，是他的信心之钮：信心产生信心。

电话预约客户是推销员与潜在客户进行紧密联系的纽带。

当你濒临失控边缘时，就试着换成顾客的角度来思考。

对推销员而言，售后服务不是随便可以做好的，仍有很重的分量。

改变角度，你要不只是“”度，而是“”度的转变，且要忘掉消极观念。

倾听，即是仔细的聆听。

不要低估消极心理“否定”的力量，它会赶走所有的好运。

工作的质量，决定生活的质量，能力比金钱重要万倍。

爱因斯坦相对论（年 $E=mc^2$ 的平方 $E=$ 能量 $m=$ 物质 $c=$ 速度）。

工作过分轻松随意的人，无论从事任何领域的工作都不可能获得真正的成功。

娇杨飞去亦堪愁，痴恋空情几时休。极目前程春尚好，扬波东海傲江湖！

朋友，你现在觉得自己的精神状态如何，是否依旧风华正茂，是否依旧自信无敌!! 有时，委屈自己一次就会宽容他人一世。

当心灵趋于平静，精神便得永恒。

有时太顾及他人感受会迷失自我的。

梦自己想梦的，去自己想去的，做自己想做的，因为生命只有一次，机会不会再来！

理由少一点，肚量大一点，嘴巴甜一点，脾气小一点，行动快一点，效率高一点，微笑露一点，脑筋活一点。

又在忙吗，你可千万要注意休息，把身体累坏了可不划算了。

如果是鱼，就不要迷恋天空，如果是鸟，就不要迷恋海洋。

我希望看到一个坚强的我，更希望看到一个坚强的你！

学业尚未成功，同志仍需努力！

尽管失败和挫折等待着人们，一次次地夺走青春的容颜，但却给人生的前景增添了一份尊严，这是任何顺利的成功都不能做到的。

纵使黑夜吞噬了一切，太阳还可以重新回来。

你真的很不错！祝贺你今天的成功！相信你的明天会更好！

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。

星光依旧灿烂，激情仍然燃烧。因为有梦想，所以我存在。你在你的领域里不惜青春，我在我的道路上不知疲倦。

人生的成功，不在于拿到一幅好牌，而是怎样将坏牌打好。

你缺少的不是金钱，而是能力，经验和机会。

所有的抱怨，不过是逃避责任的借口。

任何人都抢不走你的无形资产——技能，经验，决心，信心。

## 激励口号

### 三、节庆竞赛类

新春拜访热情高，服务客户有高招  
气象万千新风貌，全员举绩开门红

服务三一五，回访老客户

争取转介绍，举绩两不误

红五月里拜访忙，业绩过半心不慌

新单续保并肩上，全力冲刺创辉煌

六一销售少儿险，天赐良机正当前

用心专业勤拜访，你追我赶要争先

中秋佳节齐增灵，月圆人圆齐团圆

组织发展大飞跃。人气高涨直冲天

全员举绩迎国庆，祖国生日献厚礼

众志成城齐努力。今秋十月创佳绩

全力拜访迎圣诞，你追我赶快签单

新老携手多举绩，平安夜里大狂欢

公司周年我成长，挑战世纪要敢想

心中有梦有方向，全力举绩王中王

#### 四、默认时段类

恭喜发财多拜访，全员破零开好张

服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春

恭喜发财多拜访，全员破零开好张

服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春

双脚踏出亿万金，推销要拼才会赢

心中有梦不认命，全员实动一条心

人人心中有目标，失败成功我都要

心中有梦要讨动，全力以赴向前冲

新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌

全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

追求卓越，挑战自我全力以赴，目标达成

全员实动，八周破零加大拜访，业绩攀新

稳定市场，重在回访精心打理，休养生息

长期经营，积累客户充分准备，伺机而行

稳定市场，重在回访精心打理，休养生息

长期经营，积累客户充分准备，伺机而行

销售部座右铭

做事先做人

为人守厚道 凡事必用心

心善语言诚

天助事业成

练好基本功

团队共作战

人人出业绩

激励口号

1 把握真人性、洞悉真人心、成就真人生□1 做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心□1 心态要祥和，销售传福音，服务献爱心□1 吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人□1 争气不生气，行动先心动，助人实助己□1 成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队□1 创意是金钱，策划显业绩，思考才致富□1 知道是知识，做到才智慧，多做少多说□1 积极激励我，多劳多收获，汗水育成果□1 梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。

有一种呼吸的方式叫做歌唱， 有一种勇敢的方式叫做原谅。  
有一种尊重的方式叫做沉默。 有一种安静的方式叫做寂寞，  
有一种幸福的方式叫做糊涂， 有一种永远的方式叫做承诺。  
有一种感动的方式叫做分享。 有一种寻找的方式叫做流浪，  
当驰骋的方式可以叫做自由的时候， 梦想就会愉快地飞翔。

可以容忍悲壮的失败

不可容忍体面的放弃

要成功，先发疯，头脑简单往前冲。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

不怕苦的人，苦半辈子；

怕苦的人，苦一辈子！

——李敖

眉毛上不流汗，眉毛以下要流泪！

心在梦在 人生豪迈

成功的人千方百计

失败的人千难万险

相信自己能做到比努力本身更重要

每一份私下的努力都会得到成倍的回报

挑战自己

挑战自己的面子

挑战自己的学识

挑战自己的耐力

实现一种超越

有一种友好的方式叫做依靠，有一种任性的方式叫做沉默。  
有一种快乐的方式叫做善良，有一种流浪的方式叫做迷茫。

- 1: 天行健，君子以自强不息。——《易经》
- 2: 发奋忘食，乐以忘忧，不知老之将至。——《论语》
- 3: 三军可夺帅也，匹夫不可夺志也。——《论语》
- 4: 修身、齐家、治国、平天下。——《大学》
- 5: 富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈。——《孟子》
- 6: 生于忧患，死于安乐。——《孟子》
- 7: 吾生也有涯，而知也无涯。——《庄子》
- 8: 路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。——屈原《离骚》
- 9: 亦余心之所善兮，虽九死其犹未悔。——屈原《离骚》
- 10: 不鸣则已，一鸣惊人。——《史记滑稽列传》

秦汉时期：公元前221年—公元220年

- 11: 燕雀安知鸿鹄之志?——《史记陈涉世家》
- 12: 一屋不扫何以扫天下?——《后汉书陈蕃传》
- 14: 精诚所至，金石为开。——《后汉书广陵思王荆传》
- 15: 少壮不努力，老大徒伤悲。——《汉乐府长歌行》

国魏晋南北朝：公元220年—公元581年

- 16: 老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已。——曹操《龟虽寿》

17: 捐躯赴国难，视死忽如归。——曹植《白马篇》

18: 鞠躬尽瘁，死而后已。——诸葛亮《后出师表》

19: 宁为玉碎，不为瓦全。——《北齐书元景安传》

隋唐宋:公元581年—公元1271年

20: 天生我材必有用。——李白《将进酒》

21: 天变不足畏，祖宗不足法，人言不足恤。——王安石

23: 位卑未敢忘忧国。——陆游《病起书怀》

元明清:公元1271年—公元1840年

24: 人生自古谁无死，留取丹心照汗青。——文天祥《过零丁洋》

25: 风声雨声读书声声声入耳，家事国事天下事事事关心。——顾宪成

28: 千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。——郑板桥《竹石》

29: 海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。——郑板桥《对联》

眉毛以上不流汗，眉毛以下要流泪！

心在梦在 人生豪迈

成功的人千方百计

失败的人千难万险



相信自己能做到比努力本身更重要

每一份私下的努力都会得到成倍的回报

挑战自己

挑战自己的面子

挑战自己的学识

挑战自己的耐力

实现一种超越

- 1: 天行健，君子以自强不息。——《易经》
- 2: 发奋忘食，乐以忘忧，不知老之将至。——《论语》
- 3: 三军可夺帅也，匹夫不可夺志也。——《论语》
- 4: 修身、齐家、治国、平天下。——《大学》
- 5: 富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈。——《孟子》
- 6: 生于忧患，死于安乐。——《孟子》
- 7: 吾生也有涯，而知也无涯。——《庄子》
- 8: 路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。——屈原《离骚》
- 9: 亦余心之所善兮，虽九死其犹未悔。——屈原《离骚》
- 10: 不鸣则已，一鸣惊人。——《史记滑稽列传》

秦汉时期：公元前221年—公元220年

11: 燕雀安知鸿鹄之志?———《史记陈涉世家》

12: 一屋不扫何以扫天下?———《后汉书陈蕃传》

14: 精诚所至,金石为开。———《后汉书广陵思王荆传》

15: 少壮不努力,老大徒伤悲。———《汉乐府长歌行》

国魏晋南北朝:公元220年—公元581年

16: 老骥伏枥,志在千里;烈士暮年,壮心不已。———曹操  
《龟虽寿》

17: 捐躯赴国难,视死忽如归。———曹植《白马篇》

18: 鞠躬尽瘁,死而后已。———诸葛亮《后出师表》

19: 宁为玉碎,不为瓦全。———《北齐书元景安传》

隋唐宋:公元581年—公元1271年

20: 天生我材必有用。———李白《将进酒》

21: 天变不足畏,祖宗不足法,人言不足恤。———王安石

23: 位卑未敢忘忧国。———陆游《病起书怀》

元明清:公元1271年—公元1840年

24: 人生自古谁无死,留取丹心照汗青。———文天祥《过零丁洋》

25: 风声雨声读书声声声入耳,家事国事天下事事事关心。———顾宪成

28：千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。———郑板桥《竹石》

29：海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。———郑板桥《对联》

\*敬业是成功的基石

\*把握今天，创造明天，追求卓越，迈向顶峰

\*重塑自我，再创辉煌

\*弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪

\*一个人对待时间的态度就是对待生命的态度

\*寿险是我的事业，太保是我的选择

\*成功是我的志向，卓越是我的追求

\*一起梦想，一起成长，一起等待雨后的阳光

\*爱心是成功的前提，信心是成功的希望

\*决心是成功的力量，耐心是成功的保障

\*风雨同舟，荣辱与共，肝胆相照共创辉煌

\*用疑惑的目光远望，路是越来越狭窄

\*用果敢的脚步丈量，路是越走越宽阔

\*我付出最大的努力，我承受最多的磨砺

\*我定树最高的目标，我实现最美好的梦想

\*大度能容容天容地与己其所不容

\*开口便笑笑古笑今凡事付之一笑

\*可以海阔天空的想，但必须脚踏实地做

人人出业绩

激励类

把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。

做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。

吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。

争气不生气，行动先心动，助人实助己。

成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队。

创意是金钱，策划显业绩，思考才致富。

知道是知识，做到才智慧，多做少多说。

积极激励我，多劳多收获，汗水育成果。

梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。

市场篇

市场是企业的方向，质量是企业的生命

市场是海，企业是船，质量是帆，人是舵手

顾客是我们的上帝，品质是上帝的需求

我们的策略是：以质量取胜

市场竞争不同情弱者，不创新突破只有出局

争取一个客户不容易，失去一个客户很简单

提高售后服务质量，提升客户满意程度

抱怨事件速处理，客户满意又欢喜

不绷紧质量的弦，弹不了市场的调

制造须靠低成本，竞争依赖高品质

客户想到的我们要做到，客户没有想到的我们也要做到

重视合同，确保质量：准时交付，严守承诺

产品的品牌就是品质的象征。

团队精神口号：

1、“三新二点”：新机遇、新挑战、新市场；服务只有起点，满意没有终点

2、放我的真心在您的手心

3、自信、诚信；用心、创新

4、网内存知己，天涯若比邻

7、开拓、创新，立足市场求发展；优质、高效，用心服务为用户

- 8、精彩源于电信 创造自在生活
- 9、贵族化的品质 大众话的生活
- 10、中国电信，随心所欲，展现网络魅力
- 11、中国电信，执着追求完美品质，演义网络新篇章
- 12、让网络在竞争中完美，让人生在锻炼中升腾
- 13、中国电信，与您携手共进，乘风飞扬
- 14、中国电信 沟通无限
- 15、中国电信 网络天下
- 16、中国电信 永不停滞的沟通
- 17、不是网络众多，不足以体现中国电信
- 18、勤思巧干苦攀，风逆我自昂扬；创新创收创业，我誓更创辉煌
- 19、世界有你更精彩—中国电信
- 20、随身动随心用—小灵通
- 21、网络之巅，谁与争峰—中国宽带网
- 22、看得更多、看得更广、看得更远—中国宽带网
- 23、留住那一刻永恒—中国电信
- 24、物美价廉、沟通无限

25、需求万变、努力不变

26、以市场为导向、以网络为基础、以人才为根本、以发展为前提

27、用心才能创新、竞争才能发展

28、优服务、高效益、大发展

29、和谐创新、开拓市场、团结拼搏、共创未来

30、企业 and 市场同步、管理与世界接轨

31、诚信、高效、创新、超越

32、爱岗敬业、求实创新、用心服务、勇争一流

33、团结、拼搏、务实、高效

34、敬业、创新、务实、高效

35、创新、创业、创辉煌

36、超越自我、追求卓越

37、效益源自创新

38、诚信高效、服务用户、团结进取、争创效益

39、全心全意传递祝福，尽职尽责开拓创新

40、爱岗敬业、开拓进取、创新服务、放眼未来

41□“e”时代—南电“e”精神：

l impressment 真诚、热心

l efficiency 高效

l enterprise 企业、进取

43、以人才为根本，以市场为导向，以质量为保证，以服务为宗旨

44、节约、团结、求实、创新

45、讲团结，发扬团队精神；重科技，以科技促发展；强管理，向管理要效益

47、勇创一流、勇创新高

48、敢于竞争、善于竞争、赢得竞争

49、用一流的待遇留住一流的人才

50、团结、敬业、奉献、创新

51、创建南电网络，追求美好生活

52、创造更新、更全、更强、高速的电信网络

53、用我们行动连接你我他

54、我们网络永不堵车

55、团结奋进、开拓创新、拼搏向上

56、信誉为本、服务是根、扶掖人才、敬业荣群

57、爱党爱国、遵纪守法、求真务实、开拓进取



58、诚实守信、灵活应变、不屈不挠、勇于创新

59、热情服务、转变观念、增强知识、迎接挑战

61、励精图治，蓬勃向上，夯实企业文化底蕴，创文明新业绩，建一流企业精神

62、南电是我家，家兴我荣万事兴

63、南昌电信为我所信

64、高质量服务，高技

人都是有情感的，除了物质，还有精神需要，怎样激励员工是每个企业面临的问题，在网上搜集了一些鼓励员工的话语和口号，大多都是些名人名言，不过认真体会也是激励员工的好方法话不言多，销售团队激励口号大全倾情献出如下：

## 一、服务类

回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心

观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门

攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向

情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起

本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷

专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能

客户服务，重在回访。仔细倾听，你认心情

索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营

服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收  
客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生

## 二、技巧习惯类

风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极  
时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩  
落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛  
技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人  
全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中  
快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风  
一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底  
三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一  
主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率

## 三、节庆竞赛类

新春拜访热情高，服务客户有高招  
气象万千新风貌，全员举绩开门红  
服务三一五，回访老客户  
争取转介绍，举绩两不误  
红五月里拜访忙，业绩过半心不慌

新单继续并肩上，全力冲刺创辉煌  
用心专业勤拜访，你追我赶要争先  
中秋佳节齐增灵，月圆人圆齐团圆  
组织发展大飞跃。人气高涨直冲天  
全员举绩迎国庆，祖国生日献厚礼  
众志成城齐努力。今秋十月创佳绩  
全力拜访迎圣诞，你追我赶快签单  
公司周年我成长，挑战世纪要敢想  
心中有梦有方向，全力举绩王中王

#### 四、默认时段类

恭喜发财多拜访，全员破零开好张  
服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春  
恭喜发财多拜访，全员破零开好张  
服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春  
双脚踏出亿万金，推销要拼才会赢  
心中有梦不认命，全员实动一条心  
人人心中有目标，失败成功我都要  
心中有梦要讨动，全力以赴向前冲

旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机 红五月  
里拜访忙，业绩过半心不慌

新单又签并肩上，业绩倍增创辉煌

全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新

## 五、销售部座右铭

做事先做人

为人守厚道

凡事必用心

心善语言诚

天助事业成

练好基本功

团队共作战

人人出业绩

## 六、常用口号

1、永不言退，我们是最好的团队！

2、成功决不容易，还要加倍努力！

3、因为自信，所以成功！

4、相信自己，相信伙伴！

- 5、一鼓作气，挑战佳绩!
- 6、因为有缘我们相聚，成功靠大家努力!
- 7、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌!
- 8、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营!
- 9、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上!
- 10、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 11、每天多卖一百块!
- 12、不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票!
- 13、多见一个客户就多一个机会!
- 14、每天进步一点点。
- 15、失败铺垫出来成功之路!
- 16、团结一心，其利断金!
- 17、团结一致，再创佳绩!
- 18、忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。
- 19、大家好,才是真的好。
- 20、众志成城 飞越颠峰。
- 21、付出一定会有回报。
- 22、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远!

- 23、道路是曲折的，“钱”途无限光明！
- 24、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心
- 25、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门
- 26、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 27、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起
- 28、本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷
- 29、专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能
- 30、客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情
- 31、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营
- 32、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收
- 33、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生
- 34、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极
- 35、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩
- 36、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛
- 37、技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人
- 38、全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中
- 39、快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风
- 40、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底

- 41、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一
- 42、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率
- 43、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩
- 44、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹
- 45、本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营
- 46、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营
- 47、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上
- 48、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌
- 49、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习
- 50、素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌

## 七、激励鼓舞

把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。

做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。

吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。

争气不生气，行动先心动，助人实助己。

成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队。

创意是金钱，策划显业绩，思考才致富。

知道是知识，做到才智慧，多做少多说。

积极激励我，多劳多收获，汗水育成果。

梦想聚团队，团队铸梦想，激情快乐人。

不可容忍体面的放弃

要成功，先发疯，头脑简单往前冲。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

不怕苦的人，苦半辈子；

怕苦的人，苦一辈子！ ——李敖

眉毛上不流汗，眉毛以下要流泪！

心在梦在 人生豪迈

成功的人千方百计

失败的人千难万险

相信自己能做到比努力本身更重要

每一份私下的努力都会得到成倍的回报

挑战自己

挑战自己的面子

挑战自己的学识

挑战自己的耐力



## 实现一种超越

- 1: 天行健，君子以自强不息。——《易经》
- 2: 发奋忘食，乐以忘忧，不知老之将至。——《论语》
- 3: 三军可夺帅也，匹夫不可夺志也。——《论语》
- 4: 修身、齐家、治国、平天下。——《大学》
- 5: 富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈。——《孟子》
- 6: 生于忧患，死于安乐。——《孟子》
- 7: 吾生也有涯，而知也无涯。——《庄子》
- 8: 路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。——屈原《离骚》
- 9: 亦余心之所善兮，虽九死其犹未悔。——屈原《离骚》
- 10: 不鸣则已，一鸣惊人。——《史记滑稽列传》

秦汉时期：公元前221年—公元220年

- 11: 燕雀安知鸿鹄之志?——《史记陈涉世家》
- 12: 一屋不扫何以扫天下?——《后汉书陈蕃传》

东汉名臣陈蕃少时独居一室而院内齷齪，薛勤批评他：“孺子何不洒扫以待宾客？”陈蕃答道：“大丈夫处世，当扫天下事，安事一屋乎？”薛勤当即反驳：“一屋不扫，何以扫天下？”

- 13: 有志者，事竟成。——《后汉书耿弇传》

14: 精诚所至，金石为开。——《后汉书广陵思王荆传》

15: 少壮不努力，老大徒伤悲。——《汉乐府长歌行》

国魏晋南北朝：公元220年—公元581年

16: 老骥伏枥，志在千里；烈士暮年，壮心不已。——曹操  
《龟虽寿》

17: 捐躯赴国难，视死忽如归。——曹植《白马篇》

18: 鞠躬尽瘁，死而后已。——诸葛亮《后出师表》

19: 宁为玉碎，不为瓦全。——《北齐书元景安传》

隋唐宋：公元581年—公元1271年

20: 天生我材必有用。——李白《将进酒》

21: 天变不足畏，祖宗不足法，人言不足恤。——王安石

23: 位卑未敢忘忧国。——陆游《病起书怀》

元明清：公元1271年—公元1840年

24: 人生自古谁无死，留取丹心照汗青。——文天祥《过零丁洋》

28: 千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。——郑板桥《竹石》

\*把握今天，创造明天，追求卓越，迈向顶峰

\*重塑自我，再创辉煌

\* 弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪

\* 一个人对待时间的态度就是对待生命的态度

\*成功是我的志向，卓越是我的追求

\* 一起梦想，一起成长，一起等待雨后的阳光

\* 爱心是成功的前提，信心是成功的希望

\*决心是成功的力量，耐心是成功的保障

\*风雨同舟，荣辱与共，肝胆相照共创辉煌

\*用疑惑的目光远望，路是越来越狭窄

\*可以海阔天空的想，但必须脚踏实地做

1、永不言退，我们是最好的团队！

2、成功决不容易，还要加倍努力！

3、因为自信，所以成功！

4、相信自己，相信伙伴！

5、一鼓作气，挑战佳绩！

6、因为有缘我们相聚，成功靠大家努力！

7、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌！

8、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营！

9、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上！

- 10、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 11、每天多卖一百块！
- 12、不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！
- 13、多见一个客户就多一个机会！
- 14、每天进步一点点。
- 15、失败铺垫出来成功之路！
- 16、团结一心，其利断金！
- 17、团结一致，再创佳绩！
- 18、忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。
- 19、大家好,才是真的好。
- 20、众志成城 飞越颠峰。
- 21、付出一定会有回报。
- 22、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远！
- 23、道路是曲折的，“钱”途无限光明！
- 24、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心
- 25、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门
- 26、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向
- 27、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起

- 28、本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷
- 29、专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能
- 30、客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情
- 31、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营
- 32、服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收
- 33、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生
- 34、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极
- 35、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩
- 36、落实拜访，本周破零，活动管理，行销真谛
- 37、技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人
- 38、全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中
- 39、快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风
- 40、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底
- 41、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一
- 42、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率
- 43、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩
- 44、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹
- 45、本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营

46、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营

47、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上

48、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌

49、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习

1、人多力量大，心齐定天下

2、做期交，增好员□“XX-XX”争英雄

3、一等二靠三落空，一想二干三成功

4、谁英雄，谁好汉□“XX-XX”比比看！

5、挑战就是机会，突破就是成长

6、成功看得见，行动是关键

7、憋足一口气，拧成一股绳，共圆一个梦

8、众人拾柴火焰高，众手划桨开大船

9、快马加鞭抓增员，齐心协力促发展

10、奇迹靠人创造，机遇靠人争取

11、说到不如做到，要做就做最好

12、没有比脚更长的路，没有比人更高的山

13、实实在在增人才，扎扎实实建组织

14、你增我增大家增，团队发展舞春风

- 15、停止增员，等于停止生机
- 16□“xx-xx”战鼓擂，寿险精英显神威
- 17、业绩哪得高如许？唯有新人如潮来。
- 18、你增员我增员，人人增员天地宽
- 19□“xx-xx”齐增员，组织拓展永向前
- 20、不怕增员难，就怕不增员
- 21、增员增业绩，增员增效益
- 22、增员增力量，增员增活力
- 23、今日不为增员作努力，明日必为业绩掉眼泪
- 24、组织业绩好，增员不可少
- 25、人心齐，泰山移；多增员，多举绩
- 26、观念一变天地宽，坚定信心开新篇
- 27、人人都增员，渠道窄变宽
- 28、增组、增部、增组织；新人、新单、新业绩
- 29、有员才有援，有为才有位
- 30、增员、增贤、增人气，经营、发展、促业绩
- 31、他增我，我增你，寿险精英齐努力
- 32、树大枝繁叶茂，人多气足财旺

33、一人身单力簿，众人拾柴火旺

34、组织架构落实好，增员举绩不得了

35、知难而进，重铸辉煌

36、我成长，我晋升，我是亲人的骄傲

保险激励用语精选

※ 目标明确，挺进高峰 人人奋勇，个个争先 把握机会，努力举绩 达成目标，入

怕难

职业

※ 服务客户有高招

※ 气象万千新风貌

※ 全员举绩开门红

※ 服务三一五

※ 回访老客户

※ 争取转介绍

※ 举绩两不误

※ 红五月里拜访忙

团队口号是激励团队成员、彰显团队风采的最佳方式，琅琅上口的团队口号能让团队精



神得到淋漓尽致的流露。世界工厂网小编今天给大家带来  
了2012年最经典的团队口号大全。

相信能让你灵光忽现，想出自己团队的口号。 团队经典口号  
大全：

## 1、办公室

顾客满意是我们永远不变的宗旨。提供一流的服务，让顾客  
完全满意 急用户所急，想用户所想 追求品质卓越，尽显企业  
精华 抱怨事件速处理，客户满意又欢喜 有计划：策划周详，  
准备充分。 有条理：轻重缓急，有条不紊。 有能力：思路  
清晰，执行到位。

有礼貌：文明用语、礼貌待人。 敢担当：重视错误，勇于承  
担。 守信用：说到做到、信守承诺。 负责任：凡事自省，  
检讨改进。 爱整洁：穿着整齐，岗位清洁。

## 2、服务类

## 3、技巧习惯类

风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极 时不我待，努力  
举绩，一鼓作气，挑战佳绩 落实拜访，本周破零，活动管理，  
行销真谛 技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人 全员  
齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中 快乐工作，心中有梦，  
齐心协力，再振雄风 一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩  
保底 三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一 主动出击，  
抢得先机，活动有序，提高效率 业务规划，重在管理，坚持  
不懈，永葆佳绩 全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹  
市场练兵；心里有底，团结拼搏，勇争第一 本周举绩，皆大  
欢喜，职域行销，划片经营 目标明确，坚定不移，天道酬勤，  
永续经营 经营客户，加大回访，用心专业，客户至上 今天  
付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌 行销起步，天天拜访，

事业发展，用心学习 素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌 因为自信，所以成功！相信自己，相信伙伴！一鼓作气，挑战佳绩！

永不言退，我们是最好的团队！成功决不容易，还要加倍努力！因为有缘我们相聚，成功靠大家努力！团队精神，是企业文化的核心。多点沟通，少点抱怨；多点理解，少点争执。强化竞争意识，营造团队精神。

追求客户满意，是你我的责任。只有不完美的产品，没有挑剔的客户。争取一个客户不容易，失去一个客户很简单。实施成果要展现，持之以恒是关键。明确工作标准，品质一定会更稳。借脑用脑没烦恼，借力使力不费力。重视品质要付出代价，不重视品质代价更高。投入多一点，方法好一点，绩效自然高一点。因为有我，所以会更好。

#### 4、市场类口号

我们的策略是：以质量取胜 市场竞争不同情弱者，不创新突破只有出局 争取一个客户不容易，失去一个客户很简单 提高售后服务质量，提升客户满意程度 抱怨事件速处理，客户满意又欢喜 不绷紧质量的弦，弹不了市场的调 制造须靠低成本，竞争依赖高品质 客户想到的我们要做到，客户没有想到的我们也要做到 重视合同，确保质量：准时交付，严守承诺 产品的品牌就是品质的象征。

#### 5、销售团队口号

赚钱靠大家，幸福你我他。 每天多卖一百块！

成功决不容易，还要加倍努力！不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！多见一个客户就多一个机会！每天进步一点点。

失败铺垫出来成功之路！团结一心，其利断金！团结一致，

再创佳绩!

忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。 大家好,才是真的好。 因为自信,所以成功。 众志成城 飞越颠峰。

大踏步,大发展;人有多大劲,地有多大产。 付出一定会有回报。

永不言退,我们是最好的团队。 相信自己,相信伙伴。

因为有缘我们相聚,成功要靠大家努力! 失败与挫折只是暂时的,成功已不会太遥远! 道路是曲折的,“钱”途无限光明!

## 6、仓储管理类口号

爱惜物料,重视品质;合理规划,标识清晰 必需品分区放置,明确标识,方便取用 进料出料要记清,数帐管理要分明 化学物品很危险,存储使用要小心 仓储原则要遵守,先进先出是关键 安全用电,节约用水,消防设施,定期维护 严格遵守厂纪厂规,存储使用要分明 库容利用好、货物周转快、保管质量高、安全有保障 收发作业要做好,仓储管理不可少 数帐出入定期存盘,不良物料及时处理 应用现代管理技术,不断提高仓库管理水平 人各有责,物各有主,加强保管措