

2023年销售人员奖励激励方案(模板5篇)

方案是从目的、要求、方式、方法、进度等都部署具体、周密，并有很强可操作性的计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

销售人员奖励激励方案篇一

为调动广大员工工作用心性，强化广大员工的团队精神和群众荣誉感，鼓励广大员工按时完成任务，公司特设定产量奖。奖励方案如下：

一、奖励单位及周期：

该项考核为团体考核项目，以车缝流水线为考核单位，不以个人为考核对象，以流水线各周合格产成品为考核统计数据。以每周为考核周期。

二、考核原则：

以生产排期表每一款生产周期为基准，确定每周生产任务，完成给予奖励，不完成没有奖励。

(注：生产排期表以综合效率70%为基准进行编制)

三、考核方法：

1、目标任务确定及要求：

以生产排期表规定各流水线每款生产总天数为总目标，确定从开款之日起至车缝结束之日止，每一天的目标产量，再以周为单位划分成若干个考核周期。每周六根据本周产量实际状况能够对下周生产计划进行调整，但调整之后的计划不得

使整款生产时间超出排期表规定的总生产时间，也不得违反正常规律，使得最后一周或几周的生产任务成为不可能实现的目标。

2、奖励范围：

流水线所有人员，含车工、付工、组长、巡检

3、奖励额度：

效率在40%—60%(含)：20元/人

效率在60%—65%(含)：25元/人

效率在65%—70%(含)：30元/人

效率在70%—75%(含)：35元/人

效率在75%—80%(含)：40元/人

效率在80%以上：50元/人

(注：在计算效率时，每次转款可减全流水线1天出勤时间不计算)4、效率提升：如果相邻两周之间，效率提升到达如下标准在上述奖励标准上给予以下额外奖励：

效率提升10%(含)—20%奖励5元/人

效率提升20%以上(含)—30%奖励10元/人

效率提升30%以上，每达10%，奖励加5元/人

5、超产：如果产量超出已定计划，超产到达如下标准在上述奖励标准上给予以下额外奖励：

超产到达10%(含)--20%奖励5元/人

超产到达20%(含)--30%奖励10元/人

超产到达30%以上，每达10%，奖励加5元/人

6、以上4、5两项额外奖励不得重复享受。

7、为到达鼓励持续进步的改善目的，除转款外，任一周的产量计划不得低于上周产量，如低于上周产量，则不得享受本方案内规定的所有奖项。

四、各管理岗位职责：

生产计划制定人为各流水线组长，生产总监及车缝车间主管为奖励审核及监督职责人，务必审核各流水线生产计划贴合本方案及排期表要求。监督并全力协助各流水线完成既定计划。计算并上报奖励资金。

如发生不贴合本方案的奖励发生，比如整款生产计划不合理，生产前期的若干周生产目标明显偏低，最后一周或几周明显偏高，导致最后不能完成，不能在排期表规定的期限内完成整款生产或整款生产效率低于要求，则已发放的奖金由生产总监、车缝主管及相关流水线组长共同承担。

生产总监、车缝主管每月考核一次，并将结果在每月绩效考核中进行奖惩。以上奖励办法，从2011年5月1日开始试行。

销售人员奖励激励方案篇二

为提高员工工作进取性，奖励优秀员工，特制定本办法。

部门优秀员工分为部门级、公司级；

（一）月度优秀员工应当同时具备以下条件：

- 1、入职时间满一个月以上的主管级以下员工；
- 2、本月圆满完成本岗位的工作，出色的表现成为部门的楷模；
- 3、对公司经营管理作出重大贡献或受到兄弟部门的肯定；
- 4、无较大过失；

（一）各部门自行进行评选，候选人名额不限，条件具备者即可参选；

（二）各部门组织对候选人进行评选，选出一名部门级月度优秀员工；

（三）由管理部组织，根据各部门推荐的优秀员工进行公司级优秀员工的评选，选出两名公司级月度优秀员工。

（四）公司级优秀员工分为后勤支持类以及技术支持类，属于后勤支持类的部门：管理部、财务部以及各技术部门项目助理；属于技术支持类的部门：安规一部、安规二部□emc□检查部以及化学分析部的技术岗位人员。

（一）管理部建立员工奖惩记录档案，作为评选月度公司级优秀员工的基础数据之一；

（三）由管理部根据各部门上报部门级月度优秀员工名单以及评语，报总经理办公室审批；

（四）在月度例会上，由与会各部门人员进行投票选定公司级月度优秀员工。

（五）经总经理办公室确定后现场发放奖励、会后张榜公告

以及贴合规定的给予奖励旅游。

（一）部门级优秀月度员工

- 1、获得旁听月度主管级例会的机会；
- 2、获得优秀员工奖励，并与总经理进行合影；

（二）公司级优秀月度员工

- 1、获得颁发荣誉证书；
- 2、获得参与公司优秀员工旅游计划。

公司技术以及行政后勤岗位的员工，经个人申请或被部门管理人员推荐并确定为优秀员工，必须贴合本细则所规定的要求和具备本细则所规定的条件，并在经过评选程序后当选。评判细则分为统一适用的标准和各岗位具体标准，优秀员工应当贴合。各岗位具体标准包括两部分，一部分为公司对该岗位的目标要求，另一部份为具体考核方式。

（一）公司所有员工被评为优秀员工统一适用的标准

- 1、能够遵守《员工手册》和岗位职能的要求；
- 2、以规范的工作方法、保质保量地完成工作或根据公司领导要求处理临时任务；
- 3、职责心强、工作主动、爱岗爱司、品德高尚；
- 4、工作态度端正，包括考勤无迟到早退、工作纪律未因违纪被罚；
- 5、经过民主评议，得到绝大部分人的认可。

(二) 公司优秀员工各工作岗位的具体标准见相应岗位职责要求。

销售人员奖励激励方案篇三

一、目的：

为进一步提高生产效率，激励员工的工作积极性，充分体现多劳多得、公平合理的薪资制度，实现双赢政策，特拟定以下方案。

二、适用范围：

生产部全体员工

三、方案：

a□生产部管理层薪资计算方案：

a.1□适用范围：主任、组长(线长)、维修员、领料员

a.2□细则：

a.3□加班费：

a.3.1□主任级别及以上无加班费

a.3.2□组长(线长)、维修员、领料员加班费8元/小时

a.3.3□加班必须填写加班申请单，报请上级领导批准，方可生效□t+2天必须送达文员处备案，否则视为无效。

b□一线员工薪资计算方案：

b.11□根据各产品特性不同制定各产品加工单价(各产品单价会以公司公告的形式公布)

3、如因工艺改进、优化等提高工作效率的，公司有权对其单价进行调整

5、新产品上线由技术部填写劳务申请单，交由交由生产部审核，经公司批准纳入总工资

8、如因车间原因造成的返工，公司不承担返工工时

9、此方案采用产能转化工时计算工资

10、公司设置各级别员工的淡季保障工资(根据公司管理规定)

11、各车间每日早上9：00前上交前一天的生产日报表(总装车间另加成品入库单)

四、质量管理规定：

1、所有工序生产的半成品都要经过检验确认，如果抽检出不合格品需免费返工。

2、下一道工序在作业中如果未发现上一道工序的不良品，并继续生产下去的，一经发现视同本人自己造成的不良品，按照公司的`规定进行处罚。

五、制度：

1、本制度实施之日起，同时取消原工资制度。

2、本制度未提及的待遇参考公司管理制度。

3、每位员工下班后要认真填写员工产量单，产量单上数字必

须真实有效，如发现弄虚作假现象，扣除当日工资，另处50元罚款。

4、产量单上不允许修改、字迹不清晰等现象，一旦发现视作无效。

5、产量单上要有主任(线长)签字，交到生产部，由生产部主管签字后生效，否则视为无效单。

6、中途请假或离职的员工按当时实际包装数量计算，不折算半成品。

7、中途调入也不计算半成品。

8、每个月月底进行盘存，折算半成品单价，下月扣除，依此类推。

9、每笔定单的物料从仓库领出后，不合格材料进行调换，如发现材料因生产车间自身原因丢失，需填写超领单，超领部分材料由车间承担50%材料费。

10、本制度所涉及的考核制度实行上级考核下级。

销售人员奖励激励方案篇四

1、全员植入经营意识；

2、提高经营管理意识，以收入为主、利润为辅激励机制；3、事事有考核，人人有KPI指标，提高主观能动性，奖勤罚懒。

二、参与范围

绿舟文旅全员覆盖

三、激励方式1、物质类激励方式

1.1薪酬制度改革

1.1.2管理人员享受“绩效浮动工资制”。1.2成本控制管理

现有全面预算机制下，每月考核成本控制能力，成本控制为管理人员的基本义务，作为每月必须完成的责任目标，未完成根据成本类型进行相应罚款，完成不奖励；每月5日，由财务部公布预算执行情况，根据财务数据，分为以下两种情况：

1.3销售完成率管理

1.5收益性活动激励

根据单次活动利润率，单项活动核算员工奖励。具体实施办法根据活动结束后结算本次活动利润，根据利润情况制定相应的奖励办法签批至公司董事长方可执行。

2、精神类激励方式

2.1年度优秀评选

根据全面经营情况，评选单项奖励，设置单项奖励。2.1.1团队考核：

组织绩效年度平均成绩第一的部门。

2.1.2个人考核：

2.1.2.1优秀个人

绩效考核年度平均成绩部门内在10%之前，通过高层投票的方式选出

2.1.2.2优秀中层

评奖细则根据年度经营情况单独拟定。2.2培训积分激励

根据培训内容分为三级培训，分别为：

2.4.1公司公共区域上墙(现场、办公区);2.4.2网络上墙(oa□qq群)。2.4“智慧树计划”

建立员工建议通道，对公司经营管理、工作岗位效率提升等方面提出可行性建议，并被公司采纳运用，给予奖励。具体实施办法详见《智慧树计划制度》。

四、建立优职档案

建立优秀职员档案，集团评优参与以档案为依据。档案内容包含个人绩效成绩、单项奖励获取、智慧树成果。

销售人员奖励激励方案篇五

xxx各位同仁：

近段时间以来，随着模具厂订单稳步增长，公司的生产人力等状况受到了严峻的挑战。在这种情况下，模具厂全体员工团结协助，精诚合作，各部门积极投入生产，涌现出了一大批敬业爱岗、乐于奉献的人和事，以真空覆膜车间为代表的先进事迹，为公司的发展作出了突出的贡献。今年11月份，真空覆膜车间在订单大幅增加，生产和技术人员相对不足，在项目、品质大力支持帮助下□slfq底壳亮银色新工艺试产一次成功导入量产，由传统工艺良率85%提升至95%。在人力只增加12人的情况下，以短时延时加班、中途吃饭轮流替换生产等方法，挖掘车间生产最大潜力，使产能增加35%。特急件生产状况下，物料员“蹲守”前制程，借料以满足生产计划顺利达成。真空覆膜车间在生产和管理的过程中充分发挥了

主观能动性，在困难面前迎难而上，勇于挑战，善于发现，开创性地提出了新思路、新方法使生产计划顺利地进行，为生产任务的完成提供了重要的保障。为表彰真空覆膜车间的先进事迹，经公司领导研究决定给予通报表扬并奖励1000元。真空覆膜车间的先进事迹激励着我们奋勇向前，努力开拓，希望各部门以此为榜样，再接再厉，全体同仁合力共创佳绩、共同打响产能良率提升攻坚战，为公司创造出更多价值。

xxxx(河源)有限公司xx模具厂-人力资源科

十二月五日