

最新活动激励方案 销售激励活动方案公司销售人员激励方案(汇总5篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

活动激励方案篇一

做销售这一行业，重要的是有干劲，所以公司经常会举办一些激励销售员工的活动，下面是本站小编为大家整理的销售激励活动方案，欢迎大家阅读。

一、物质激励

销售人员以自己所负责销售区域为单位，以每月为时间段，每销售一盒，个人提成0.5元。

销售管理人员的提成为自己所管辖的业务员总提成的50%

如：业务员韩亚坤当月销售600盒，个人提成为 $600 \times 0.5 = 300$ 元

西宁特产店+机场每月目标40箱，

德令哈格尔木每月目标50箱，

兰州市场每月目标40箱，

银川市场每月目标20箱

电商部：客服每人每月15箱

电视购物部：每档节目完成规定指标

每人业绩超出目标销量以后，每多销一盒，提成1元

二、精神激励

1、每月营销系统开展月度销售冠军评比，销售冠军当众表扬

2、对王牌销售人员给予荣誉奖励，如“四大天王”、“五虎上将”

三、培训激励

对销售人员安排销售技巧知识培训

四、团队激励

销售团队定期进行聚会，缓解销售压力，分享销售经验，沟通同事感情

一、目的

本方案适应于公司部门所有人员。 三、定义

1. 生产部、物流部、综合保综部年终奖金与201x年销量挂钩；
2. 技术部年终奖金与新项目产值目标5000万和201x年销量挂钩，新项目奖励按项目奖励制度执行，不纳入此范畴。

3. 市场部设季度奖和年终奖金，季度奖按(方案一)中的季度销售收入目标和毛利率达成情况进行核算和发放，年终奖按全年达成销售收入目标和毛利率达成情况进行核算和发放。

四、具体激励办法(方案一)

1. 保利润激励措施

201x年改性材料外销平均毛利率为约6.5%□201x年部门平均毛利率目标为8.5%，建议按销售产品牌号毛利率的不同进行奖励。

2. 市场部与技术部保销量激励措施

五、 具体激励办法(二)

销售费用结余奖励

以毛利率为8.5%做为基数，毛利率低于8.5%的按10元/吨提成，毛利率高于8.5%的按20元/吨提成。在接订单时财物考核价格为准，按月执行，按季度兑现。

其它人员按方案一中第三点进行激励。

一、激励时间段□201x年 1 月 1 日-2 月 28 日

二、激励范围：各区域、家电事业部、各采购部、各门店

三、奖励前提：

2、不可比门店 1-2 月实际不含税毛利额达成预算指标，且 1-2 月销售达成预算 110%(含)以上的。

3、诚实销售。对毛利额达不成预算的、虚假销售的，取消奖励资格。

四、奖励方案：

2、各区域办、家电事业部作为本次激励竞赛的组织者，达到奖励目标的，各部门的奖励基数为 5000 元，如果可比销售

增长率每超过 1%，增加奖金 1000 元，以此类推。可比增长率取值按去尾法取整数。

3、各门店的激励方案和指标由各区域或家电事业部制定，所属区域的门店总体可比增长率必须与相应的区域(或家电事业部)的增长率指标相吻合。例如：事业部下达给湘东区域可比销售增长率目标为 10%，则湘东区域将可比增长率的份额分解至所属的各可比门店，即保证湘东区域内的可比店增长率也达到 10%。各区域制定的门店激励方案和指标需报超市财务预算分析组审核通过后方可执行。

4、各门店的奖金则由事业部划拨总奖金额度至各区域、家电事业部，由各区域或家电事业部在总额度内制定相应的激励方案和各门店的增长指标，报超市财务部审核。划拨至采购部的额度由采购部在大类内制定相应的激励方案或指标，同样报批执行。审批同意后，门店的奖励发放不受区域总体目标达成的影响。

5□201x 年月 1 月 1 日以后开业的门店不参与。

五、各组织单位可比增长的奖励目标

说明：

a□可比门店为 201x 年 1 月 1 日之前开业的门店，名单附后。

b□各单位在以上增长率下分解指标。

c□上表内的家电事业部指标仅针对其管辖的专业店，家电品类则指所有的 7 大类。

d□各区域和家电事业部总体销售可比增长达到上述奖励目标，且毛利额达成预算指标，可按 4.2 条给予奖励。

六、1-2 月事业部下拨至各单位的奖金额度

七、各单位获得的奖金用于激励员工的团队活动，奖金从事业部激励基金中支出。

八、其他事项：竞赛结果的数据为不含税，上述各组织单位的月度竞赛结果数据由超市财务部予以公布，各门店的月度实际数据由超市财务部提供给各区域计划分析，区域计划分析审核后由各区域办公布。

共2页，当前第1页12

活动激励方案篇二

3、现金激励：激励要不断地重复，更要及时进行。

具体的激励方案如下：

一、集体早会：作为一个销售团队，每周必须有一次集体的早会，而这个早会只有一个主题，那就是激励，在早会上可以采用的激励方式主要有：

1、合唱励志歌曲(歌曲最好提前练习过或者是大多数人熟悉的)：《超越梦想》、《真心英雄》、《从头再来》、《飞得更高》、《风雨彩虹铿锵玫瑰》、《和自己赛跑的人》、《靠近我》、《了不起》、《男儿当自强》、《势不可挡》、《相信自己》、《阳光总在风雨后》、《在路上》、《我的未来不是梦》、《壮志雄心》、《爱的奉献(手语)》、《步步高(手语)》、《感恩的心(手语)》、《我真的很不错(手语)》。

2、团队游戏：抓住机遇等。

3、爱的鼓励：一种有规律的鼓掌方式，爱的鼓励是一种赞美

的方式也是一种自我激励的形式。

二、部门早会：部门的早会应作为每日的理性工作，而早会的主要内容就是激励、调动气氛，让员工尽快进入工作状态，部门早会的内容可以是以下几点：

1、合唱励志歌曲(同上)

2、团队游戏：参见附件《团队游戏》

3、读励志文章：特别推荐读《世界上最伟大的推销员》(又称《羊皮卷》)

4、部门口号：每天早会作为最后一项内容，不断重复具有激励意义的部门口号，加深印象，增强团队凝聚力，另外一个作用就是心理暗示。

三、培训：《拿出你的激情》

四、pk把竞赛范围引入日常销售工作中，在各个部门之间，在员工之间开展竞赛。

五、成立精英俱乐部：把荣誉给予优秀员工，作为对员工的激励方式。

数据录入量等，周奖以签单金额、签单数为依据，周奖、日奖的目的地是不间断的刺激员工，颁奖是一定要配合爱的鼓励，让没得到奖励的员工得到一些刺激。注：歌曲、文章、游戏、课件见附件pk精英俱乐部、和奖励见实施细则。

活动激励方案篇三

说明：热身活动，让学员兴奋、紧张起来，具有一定的娱乐性。

活动方法：

(1)、事先分组，三人一组。二人扮大树，面对对方，伸出双手搭成一个圆圈；一人扮松鼠，并站在圆圈中间；辅导员或其它没成对的学员担任临时人员。

(2)、辅导员喊“松鼠”，大树不动，扮演“松鼠”的人就必须离开原来的大树，重新选择其它的大树；辅导员或临时人员就临时扮演松鼠并插到大树当中，落单的人应表演节目。

(3)、辅导员喊“大树”，松鼠不动，扮演“大树”的人就必须离开原先的同伴重新组合成一对大树，并圈住松鼠，辅导员或临时人员就应临时扮演大树，落单的人应表演节目。

(4)、辅导员喊“地震”，扮演大树和松鼠的人全部打散并重新组合，扮演大树的人也可扮演松鼠，松鼠也可扮演大树，辅导员或插其它没成对的人亦插入队伍当中，落单的人表演节目。

活动激励方案篇四

时间：10分钟

场景：沙龙、会议

目标：团队协作

步骤：

(1)培训师问：“吸引力”

学员回答：“吸什么？”培训师答：“吸第三排的第一个男同学！”

(2) 根据培训师的指令，全场所有学员都伸出右手，搭在相邻同伴的肩上，形成一条或若干条线路，这个线路可以延伸到培训师所指的物体或人身上。

(3) 培训师继续问：“吸引力”

学员回答：“吸什么？”

培训师答：“吸老师”

则所有人按上述步骤重新操作。

(4) 培训师可选择教室内所有的东西，比如空气、天花板等等。如果有人没有和别人连在一起，则培训师可进行相应的趣味惩罚。

破冰效果：

调动学员积极性，消除陌生感，增强培训互动性

活动激励方案篇五

- 1、主要为增加督导间的了解，增进督导间感情；
- 2、部分解决督导归属感不强，总感觉自己在单打独斗；
- 3、部分解决公司督导带教机制不完善；
- 4、打造督导团队，提倡互帮互助，共同成长；
- 5、督导们相互学习的同时相互监督；
- 6、部分解决公司对店铺监管的缺失；
- 7、增强团队凝聚力。

1、督导共9人，分三组（抓阄pk每季度抓阄一次

2pk内容：小组完成率

3pk奖惩：

1) 每月度结束后，大家一起组织活动pk开始前决定，形式不限）；

3) 区经，销售部助理，销售部总监抓阄确定自己所在组别

4) 督导（个人）每月最高完成率奖金1000元，转用于发放小组第一的奖金

2、每个小组建沟通群，用于日常沟通；

3、每月结束后于督导会上讨论分享pk过程，及时修正和完善pk方案！