

2023年公司激励政策演讲稿 销售公司激励政策优选(通用5篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家有所帮助。

公司激励政策演讲稿篇一

销售人员激励是企业激励机制的一个重要组成部分，在商业竞争日益激烈的今天，将公司的销售人员紧紧团结在公司的销售目标周围是公司成败的关键。而如何提高销售人员的积极性，在目前的市场竞争环境中就更为重要。

一、销售人员的行为特点与心理特征分析

(1) 职业疲惫状况广泛存在

销售工作是激情和理性的混合体，频繁的拒绝和挑战使销售人员身心疲惫，需要内心的激励，复杂的流程也需要他们具有理性和恒定的心理素质。

(2) 情感波动较大

销售人员的情感波动比较大，对于销售人员来说，成功和失败总是接踵而至，前一天还在为争取到新客户而欢喜，而后一天却面临着被客户拒绝的尴尬。

(3) 被认可需求强烈

销售人员都有着强烈的被认可的需求。不管是什么类型的销售人员，他或多或少都有着被认可的需求。

（4）更加关注自己的发展

一般情况，基层重金钱、物质；中层重晋升、提拔；高层重荣誉、名望。销售人员在满足了自己的基本需求后，会更加关注自己的发展。

二、企业销售人员激励存在的问题

企业运用激励的过程中出现了很多问题，主要表现在以下四个方面：

（1）对激励的认识不到位

有些企业不根据实际状况，单纯借鉴他人的激励制度，稍加修改即投入使用；管理者与销售人员之间缺乏沟通，没有形成对激励机制的共识。从而直接导致激励机制实践中理解和执行的偏差，激励机制难以发挥公正公平的效果。

（2）激励目标不明确

企业对通过激励机制解决什么问题、达成什么样的目标心中不明。企业战略决定了激励机制的目标、标准、方法等等。但是在实践中，许多企业的战略制订不严谨，甚至没有战略思想可言，完全凭领导意志决定企业发展方向，发展目标与实际不符，结果使员工盲目、被动地工作，难以产生优良的效果。

（3）激励机制运行不科学

激励机制包括激励计划、绩效考核和评价、激励实施和管理、激励反馈和应用四个阶段，四个阶段是不断循环发展相互作用，促使销售人员的绩效在循环中不断提高和进步。然而实际过程中，管理者往往将体系割裂，只是利用了部分内容，对激励机制和其他人力资源管理的联系利用不足，往往孤立

地对待激励机制，甚至将激励机制混同于绩效考核，没有将完整的管理体系运作起来，只看见了过去，却忽略了未来，只得到了结果，却没有合理应用。

（4）单纯依赖物质激励，认为金钱万能

金钱奖励是最直接、最有效的激励方式，它可以在短期内迅速激起销售人员的斗志，快速提升销售业绩。但是，金钱激励并不一定总是企业最有效、最合适的激励方法。

三、销售人员激励影响因素

对销售人员的激励效果与以下5个因素密切相关：

（1）精神满足

销售人员常年在外奔波，压力很大，通过精神激励，可以使压力得到释放，有利于取得更好的业绩，比如在企业的销售人员中开展营销状元的竞赛评比活动，目的就是给“发动机”不断加油，使其加速转动。对销售的重视必须体现在企业的价值观和文化当中，让销售人员找到做“龙头”的感觉。

（2）目标实现

给销售人员定目标忌过高，让人望而生畏，放弃努力；也不能太低，那样会滋生懒惰情绪，造成人力资源的浪费。依据制定的销售目标适当授权，充分发挥销售人员主观能动性和创造性，达到激励的目的。

（3）业绩评价

合理、有效的绩效考核可以达到激励的目的，否则将会起反作用。对于销售人员业绩是最具代表性，销售额自然是衡量销售人员优劣的标杆。但在业绩评价上却不能简单的依业绩

考评，公司在不同的发展阶段有不同的市场策略和战略目标，而这种目标有时会以牺牲销售人员的业绩为代价，因此对销售人员的业绩的考评必须与企业的市场策略和战略目标相一致，重点在业绩和市场贡献方面(新产品的推广、品牌建设、新区域拓展、新人培养等)。

(4) 情感关注

利益支配的行动是理性的，理性只能使人产生行动，而情感则能使人拼命工作。销售是一种特殊的行业，往往要远离群体，而销售人员恰恰情感较丰富，所以企业的关注对建立销售人员对企业的忠诚很重要。对于销售人员的情感激励就是关注他们的感情需要、关心他们的家庭、关心他们的感受，把对销售人员的情感直接与他们的生理和心理有机地联系起来，使其情绪始终保持在稳定的愉悦中，从而实现高水准的销售达成。

(5) 薪酬激励

现代企业要求薪酬分配遵守效率和公平两大原则，能够根据“效率优先、兼顾公平、按劳付酬”的分配原则，用考核评价的结果公平合理地确定销售人员的工资报酬。企业要对销售人员的劳动成果进行计量和评定，按照考核结果决定工资报酬，根据绩效表现进行薪资分配和薪资调整。合理的薪酬不仅是对销售人员工作的认可，可以充分激励销售人员，调动销售人员的积极性，还可以起到约束作用，要求销售人员按照企业的规划和目标认真工作，否则就会受到相应的惩罚，这样通过薪酬的激励和约束又促进了销售人员绩效的提高。

四、激励方案设计原则

第一，激励方案设计的出发点是满足员工个人需要；

第二，激励方案设计的直接目的是为了调动员工的积极性；

第三，激励方案设计的核心是分配制度和行为规范；

第四，的效率标准是使激励机制的运行富有效率；

第五，激励方案运行的最佳效果是在较低成本的条件下达达到激励相容，即同时实现了员工个人目标和组织目标，使员工个人利益和组织利益达到一致。

第六，激励方案设计要考虑到个体差异，注意精神激励与物质激励，长期激励和短期激励的结合。

五、如何建立销售人员激励方案

(1) 要建立有效的薪酬制度，激励每位销售人员锐意进取

知名度较高，管理体制趋于成熟，客户群相对稳定的企业，采用高工资低奖励或年薪制，更有利于企业维护和巩固现有的市场渠道和客户关系，保持企业内部稳定，有利于企业平稳发展。反之，如果一个企业处于起步阶段，利用低工资高奖励的薪酬制度更能刺激销售员工的工作积极性。

(2) 给销售人员提供良好的发展空间

需求能否满足，影响着销售代表的忠诚度。公司给予销售人员的不应仅仅是他们对于物质上的渴望，更应给予他们事业和精神上的追求。对于优秀的销售人员，他们更看重成长的机会。如果企业不能很好地给销售人员一个成长发展的空间，那么优秀的销售人员就有可能离开，通过跳槽来实现晋升。

(3) 组建高效的销售团队

团队合作氛围、荣誉感对于销售人员工作积极性有很大的影响。团队建设的本质是激励与沟通，尤其对于销售团队中的

核心成员，销售经理要与他们沟通，了解他们的思想，关心他们的困难。企业可以通过销售竞赛、销售晨会和销售沟通等三种基本形式帮助团队成员和整个团队提升绩效，此外，企业还要因势利导地辅以增进感情的社交活动、商品奖励、旅游奖励、象征性奖励，以及放假等非货币性团队建设工具，改变销售人员的行为，并将成功的团队建设经验文档化，做成模板，以利于其他团队复制。

（4）用企业文化激励销售人员

从心理学和行为学的角度看，任何附有激励性质的举措都存在一定的生命周期，其给目标受众带来的愉悦刺激及随之产生的行为冲动，会因时间的推移而呈现出递减效应。真正的解决之“道”是改变单纯依赖利益驱动、致使销售人员工具化的既有思路，依靠企业文化的力量将与销售相关的员工、团队及各类合作伙伴“整合”起来，进而提升其尊严感及归属感—只有奠定了坚实的文化基础，再辅以指向明确、操作简单的激励措施，才有可能收到事半功倍的效果。

总之，销售人员的激励计划是个复杂而重要的问题，在实际工作中很难做到一气呵成。同时，企业处于不同的行业，不同的生命周期，不同的市场条件及不同的内外环境，不可能有统一的实用计划。企业应随时调整激励方案的组成部分和各部分的权重。

公司激励政策演讲稿篇二

各位同仁：大家好！！

从20xx年到20xx年，这些年我们公司得到了很大的发展，这是我们共同夜以继日、共同奋斗的结果，在此，我首先向各位兄弟姐妹们道一声：你们辛苦了！！

我感谢你们为公司的发展做出的巨大贡献！一个企业的创立

与发展，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工，企业的长期发展，更需要新血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、相互激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和成为世界一流的磷化工制造商和供应商。我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。

你们家境、品行不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人翁！企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，您的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间；也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体，企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！为此，我再次向为企业辛勤工作的全体同仁表示衷心感谢和敬意！

作为企业的领导人，我没办法承诺让所有员工都能得到自己满意的职位，拿到自己满意的薪水，但至少可以保证给大家一个公开、公平、公正的竞争环境和一份相对稳定、合理的报酬。我们既要让每一个员工感受到竞争，真正让那些德才兼备、群众公认，想干事、能干事、愿干事的员工脱颖而出，真正做到“揽有用之才、育可塑之才，用敬业之才”，今天，也许你还是一个默默无闻的员工，明天，也许你就成为企业的栋梁，华鑫的未来及一切可能，属于我们所有的员工。

同仁们，我们不难发现我们的企业此时也同样面临着前所未有的困难。面对周围商圈日益激烈的竞争与全球金融危机的巨大影响。整个销售业都为之困惑，此时的我们就更加需要这种积极进取的工作态度和“专注、实干、服务、高效”的企业精神，在工作中不断充实自己，永不懈怠。曾经有人把员工与企业的关系比着鱼和水的关系，鱼因为有水而得以生存。水，因为有鱼而更具活力，为了让我们的企业更具活力，我

们一定要共同努力，大家众志成城，我相信再大的困难都能迎刃而解。我们落实员工的薪酬福利，规划员工的职业发展，提供公平的竞争环境，肯定员工的成绩，实现员工的价值成长。

公司激励政策演讲稿篇三

有一家公司，拥有半个街巷的门面房。这个街巷附近，是一个很大的居民区。公司由于十几年来业务不景气，只好撤了门店，空房对外招租。

有一对夫妇，率先在这里租房，办起了一个风味小吃店，生意竟出奇的好。许多风味小吃全聚到了这条街上来，这条街上人声鼎沸，很快成了远近有名的小吃一条街。

见租房的人生意这么好，对外租房的公司再也坐不住了。公司收回了对外招租的全部门面房，撵走了所有在这里经营各种风味小吃的人，摇身一变，自己经营起小吃生意来。但没料到仅仅一个月，这条街巷又冷清起来，许多常来常往于这条街上的食客，竟然慢慢不再来了。公司的效益也出奇地差，自己独家做生意的收入，竟还没有房租的收入高。

经理说：“当然哪里餐馆多，选择余地大，我就会到哪里去。”

经理幡然醒悟，回去后，迅速缩减了自己公司的生意门店，又将门面房对外招租，这条街巷的生意顿时又恢复了昔日的红火。

寓意：

有专家忠告说：“别指望垄断性的独门独店生意能赚到钱，赚大钱就必须把自己融入市场去才行，因为每一个购买者都具有自己选择的权利和心理。“生意不能远离市场，靠大市

场才能赚钱，远离了大市场，就等于远离了赚到钱的可能性。这是每一个成熟的商人都最明白不过的经营道理。所以也不要总想着将自己的对手全部消灭。

公司激励政策演讲稿篇四

为了团队销售目标，充分调动销售人员的积极性和创造性，激发员工的工作积极性，必须针对销售部门的管理和销售人员的态度作出调整。

为此要从两个方面来做出调整，

一是要推动团队气氛的改进，给团队一个积极的气氛，

二是要拉动销售人员内心的欲望，让他们从内心迸发出激情。

针对以上的两个思路，提出以下三个激励的层面：

1、情感激励：公司归属感的激励，建立起员工对企业文化的认同；

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：

1、合唱励志歌曲

2、团队游戏：

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。

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。

二、培训：销售知识的培训以及对于团队合作的认知

三、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。

四、物质奖励：奖励要及时，奖励要有新鲜感，奖励要有层次，每日小奖、每周大奖、周月重奖，日奖应以统计数据为颁奖依据，如有效电话量、客户拜访量、有效数据录入量等，周奖以签单金额、签单数为依据，周奖、日奖的目的在于不间断的刺激员工，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。

公司激励政策演讲稿篇五

大家好！

从青田搬厂到目前我们工作和生产已经正常，这是我们两个月来夜以继日、共同奋斗的结果，在此，我首先向各位兄弟姐妹道一声：你们辛苦了！我感谢你们为公司的创业做出的贡献！

一个企业的创立，离不开积极勤奋、风雨同路的每位优秀员工；企业的发展，更需要新鲜血液的不断加盟。不同背景、不同经历、不同层次的人才荟萃，冲击碰撞、互相激励，才能使我们的创新思维领先、科学管理领先、诚信经营领先和做全球第一汽车标准件的目标。

我们的企业好像一个大家庭，以它广博的胸怀，接纳、包容了在场的每一位。你们家境、品性不同，年龄、爱好不同，文化程度、社会历练、从业经验各异，但在企业中却扮演着不同的角色，你们都是企业的骄傲，都是企业的主人公！

我深深的知道，正是你们的主人翁精神，支持着你们为我们的企业默默的奉献着！时常萦绕在我脑海的是为了健康城顺利开业不分昼夜辛勤工作的所有同仁——这里没有职位高低之别，不分是指挥若定的高管、现场管理的中层还是勤勤恳恳、默默奉献的普通同仁，只要为我们企业作出过贡献，我们同样不会忘记！

企业的发展壮大，需要资金的积累和不断的投入。也许，你们的付出并不总是得到自己所满意的回报；但是，我们要相信，只要企业发展了，我们个人才能得到发展的空间。也许，你们从事的未必是自己最喜欢的工作；但是，我们要知道，企业是一个相互配合的有机整体。企业需要你们的敬业爱岗、无私奉献！

我衷心期待全体同仁与我们企业共同成长，期待全体同仁对我们企业继续予以大力支持，和工作方面的配合。

作为大家庭中的一员，我想对你们说：公司的每一位同仁都是公司最宝贵的财富，你们的健康和安全，不仅维系着公司的兴衰，更关系到你们家庭的幸福。我衷心希望每位同仁在为企业努力工作的同时，都能关注健康，珍爱生命，一同创造我们企业明日的辉煌，共同分享奋斗的成果！

愿每一位同仁在企业度过激情燃烧的岁月，在健康快乐中建功立业，与企业一道走向成功！

胜利的荣耀属于我们企业，属于企业的`全体同仁！

最后，我衷心祝愿全体同仁及家属工作顺利、生活愉快、万事如意！