

# 销售员工提成方案(优质5篇)

为了确定工作或事情顺利开展，常常需要预先制定方案，方案是为某一行动所制定的具体行动实施办法细则、步骤和安排等。方案的格式和要求是什么样的呢？以下就是小编为大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

## 销售员工提成方案篇一

为了充分调动业务开拓的乐观性，根据多劳多得，不劳不得的安排原则，以个人所制造的销售纯利润为标准核定业务提成，制定本方案。

1、本方法仅适用于销售岗的正式员工（不包括试用期的员工）。

2、以销售纯利润为核定标准，确定业务提成。

### 1、销售纯利润的计算标准

(1) 销售纯利润=销售毛利润—费用（公摊费用+个人费用）

(2) 个人费用

a□工资、各类补助

b□增值税、企业所得税、附加税等各类税费

c□业务款待费、差旅费、礼品、佣金等报销费用

(3) 公摊费用=总费用—各销售人员个人费用总和（凡在公司有满一整年销售工作经受者，均需分摊该费用）个人分摊费用按个人当年所制造毛利占公司总毛利的比例计算。

2、销售纯利润由财务人员核算，总经理核定。

若应收货款超过一年未收回，则视为呆、坏帐：相关销售人员担当该货款余额的20%损失，其余损失公司担当。若客户以货抵款，则货物由销售人员负责卖出，售价总额与货款差额部分损失由销售人员担当20%（抵货须具备发票，否则所损失税款由相关销售人员全额担当），因各种缘由造成进仓货物变为呆滞料（自进货之日在库超过一年者），由相关销售人员负责售出，损失部分由相关销售人员担当20%。

自进入公司第一个整年度内，被动元器件通用ic等产品销售额低于200万者，不享受该年度的提成，重新进入试用期。

1、传统业务（以电感为主）：20%

假如超额完成本年度公司下达的目标指标□sales可享受不超过5%的. 超额部分利润提成。

2、日系产品□panasonic□rohm□nichicon等）

等公司抽取佣金的项目：5%

6、说明：

（1）公司每年农历年结束的一个月内发放提成奖，农历年的月底前所到之上一年货款均可视为上年度回款额。

行发放，考核内容如下（满分100）

a□年度销售额完成状况（满分：50分）

实际完成额

得分= $x50$

## 年度销售额方案

b□回款准时率（满分：10分）回款截止农历年当月月底

d□专业学问（满分：15分）

公司每月对sales进行专业学问考试，取12次成果平均值

得分=平均值% $\times$ 15

e□纪律得分（满分：5分）

以每月行政人事部出考核表，年底综合评分。

f□工作方法，工作思路的培育（满分：10分）

由公司两位总经理评分

将以上得分相加，即为机动奖的发放系数。

最佳销售奖：得主为全年销售利润最佳者

最佳回款奖：得主为回款率准时率最高者

最佳开拓奖：得主为新业务量增长量最高者

最佳员工奖：得主为获得每月最佳员工奖次数最多者

## 销售员工提成方案篇二

一、切实落实岗位职责，认真履行本员工作。

作为交通行业营销，自己的岗位职责是：

- 1、坚定信心，千方百计完成行业营销目标；
- 2、努力完成营销过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案；
- 3、了解并严格执行营销的流程和手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；
- 6、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己到岗至今已有近半个月的时间，期间在公司的安排下参加了杭州总部组织的交通行业营销培训，现对公司产品有了一个虽不深入但整体完整的了解，对产品优势和不足也大家深入沟通过。为积极配合营销，自己计划设想努力学习。在管理上多学习，在营销上多研究。自己在搞好营销的同时计划设想认真学习业务知识、管理技能及营销实战来完善自己的理论知识，力求不断进步自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

## 二、 营销工作具体量化任务。

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打20个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客

户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供集成商投标参考，并为集成商出谋划策，配合集成商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合集成商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。集成商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目方案设计，为集成商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的授权、商务文件，快递或送到集成商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 争取早日与集成商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应集成商的需求，争取早日回款。

三、 正确对待客户咨询并及时、妥善解决。

营销是一种长期循序渐进的工作，视客户咨询如产品营销同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品

营销的过程中，严格按照公司制定营销服务承诺执行，在接到客户咨询的问题自己不能解答时，首先应认真做好客户咨询记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感感到满意。

熟悉产品知识是搞好营销工作的前提。在营销的过程中同样注重产品知识的学习，对厂生产的产品的用途、性能、参数。安装基本能做到有问必答、必答。

## 五、 产品市场分析

智能交通市场整体发展看好，智能交通本质上就是交通行业的信息化。中国智能交通市场主要包括城际高速公路通信监控收费系统、城市交通综合管理系统等。目前国家正在大量投资与交通基础设计的建设，预计国家每年对智能交通系统建设的投入在50亿到70亿之间，其中还并不包括一些中小城市的一些btbot或自筹资金的项目。而电子警察、卡口、号牌识别等产品在其中的占有比例超过20%。

北京区域虽然市场潜力巨大，但公司营销目标以集成商为主，大多数集成商以项目建设为公司的主要业绩，其中较大的集成商项目的建设的范围一方面遍布全国，一方面又呈现分散的趋势，无法形成有效地、紧密相连的网络。

我公司产品在智能交通领域中略显单一，这些就要求我们一方面要通过渠道营销，争取公司产品在北京市场上的占有率，快速凸显自身优势形成品牌效应，打品牌战，打价格战；另一方面又要在前期尽可能地广泛收集信息、跟进客户、跟进项目，提供完善的售前售后服务以及系统的整体解决方案。

## 六、 201x年工作重点及设想

- 1、尽力发展新客户，维护好原有客户，对有潜力客户多关注，

并把所有的产品包括摄像机进行更深层次的推广。近期已经开始给各个具有行业背景的集成商做产品技术交流。新年假后，将拜访博瑞凯诚、美能等公司进行技术交流及产品测试。

2、对有特殊行业背景的客户，一定要做出拜访计划，定期的见面沟通，频率至少每周一次。只有这样才能真正把工作做细。

3、国家在治理城市交通拥堵方面大力投入，有些公司正在积极的参与到交通行业中。现有做城市交通，尤其是系统集成的这些客户，在12年是关注的重点。已经跟几家做过沟通，约见他们更高层次的领导，以求达成公司与公司之间的战略性合作。目前的工作还停留在与他们招投标、商务部门的沟通上。

4、关注ipc的市场推广，加强其与nas产品的配合使用。

5、虽然目前国内经济形势不太明朗，但我想对我们公司的影响还是有限的，毕竟每年国家在维稳和基础建设上的投入都是巨大的。我们12年的任务是8000万，我们的行业目前有4个人，人均在20xx万左右。预计在电警、卡口、牌识系统产品上能突破1500万，在监控及存储产品上能做到500万。

### **销售员工提成方案篇三**

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；

(三)销售报表的精确度，仔细审核；

(四)借物还货的及时处理；

(五)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(六)努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

(一)仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

(二)采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

(三)质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

(四)财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

(五)各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

(六)发货及派车问题。



(七)新产品开发速度太慢。

总之，今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容。

(六)通过观察、与同事之间的谈心、听取同事们的各方意见，建立起丰富的信息网络，来时时地为自己进行充电，努力使自己变得更好。

(七)认真地完成接下来的工作任务，工作指标。

以上几个方面就是自己工作计划，或者可以说是我对接下来的工作的打算吧，为了不让它们成为纸上谈兵，我将时时刻刻牢记着自己的保证，让它们成为自己工作准则，我工作的动力。只要我对自己说，我决不放弃，我就有成功的信念，只要我对自己说，我始终有梦想，我就有成功的远景。只要我对自己说，我决不放弃，我要行动，行动;再行动，成功就在自己身边。

## 销售员工提成方案篇四

结合公司目前业务发展趋势，为建立完善的销售管理机制，规范营销人员薪酬标准，提高营销人员工作激情、发挥团队协作精神，进而有效提升营销部门销售业绩，为公司整体营销工作打下坚实基础，特拟本方案。

一、薪酬组成：

基本工资+销售提成+激励奖金

二、基本工资：

1、营销人员按其销售能力及业绩分为一星、二星、三星营销员。

单月个人达成有效业绩(10000人以上合同)为一星

全月无业绩为不享受星级待遇

2、营销按其星级不同设定不同基本工资：

三星营销员基本工资：5000元

二星营销员基本工资：4000元

一星营销员基本工资：3000元

无星级营销员基本工资：2500元

连续2个月(含)无业绩，按其基本工资80%发放。

三、销售提成：

三星营销员提成标准：3.0%

二星营销员提成标准：2.5%

一星营销员提成标准：2.0%

四、业务应酬费用：

公司正式编制营销员可于业务开拓过程中申报相关业务应酬费用；非正式编制不享受此待遇。

所申报业务应酬费从本人销售提成中按所实际报销金额扣除

申报业务应酬费未达成实际销售业绩，次月不得再申报业务

应酬费

五、团队业绩：

由2人协同开发业务视为团队业绩

六、业绩认定与提成发放：

每月1日为计算上月业绩截止日

以业主方签定书面合同为业绩最终达成标准

财务部门于发薪日计算并发放销售提成

七、激励奖金：

每季度末个人业绩排名首位者按该季度个人业绩总额0.5%发放

年终个人业绩排名首者按该年度个人业绩总额0.1发放

## 销售员工提成方案篇五

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工的努力，使我们的产品知名度在xx市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在xx市场上，产品品牌众多，天星

由于比较早的进入xx市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

## 市场分析

现在x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多

时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在x市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

## 20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。