

酒店销售提成方案 销售人员薪酬管理制度及提成方案(实用5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以上就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

酒店销售提成方案篇一

为进一步激发广大员工拓展公司业务积极性和创造性，为公司与员工共同进步，实现公司年度经营目标，实现“共赢”之目的制定本办法。

- 1、公开性原则。考核过程、奖励标准实行公开化、制度化；
- 2、客观性原则。以签订经营合同与服务收费到帐为依据进行评价与考核；
- 3、差别性原则。对不同类型的人员进行考核内容与奖励标准有所区别；
- 4、及时反馈原则。对经营合同签订备案、履行、服务费用到帐等情况进行及时反馈。

(一) 专职业务拓展人员

当月拓展业务到账金额超过30万元时(不包含30万元)，按合同到账金额10%进行提成。

公司拓展业务绩效考核按累积法计算。实行基本月工资制度，

对拓展的业务将按合同到帐款额5%进行提成，超过5%的部分年终结算。

具体算法如下：

月工资=基本工资+合同到账金额5%

5. 年终提成=每月年终提成之和。

(二) 业务拓展的其他人员

其他员工本人拓展的. 业务项目，按服务合同到帐额60%计发，余下40%按履行合同当月实际完成进度情况，由项目组负责人签出备案通知，按比例结算。

(三) 业务绩效提成计发标准

公司当月签订业务合同(含公司拓展部、行政服务中心、经理交办的项目)到帐款额计发提成的50%，余下年终按项目进度结清。

(四) 年终绩效奖励计发标准

完成年度任务奖励标准。当年累计完成合同到帐款10万元起的员工，年终奖励4000元，而后按差额累进进行奖励，每10万元设一个档次，不到10万元不计，实行上不封顶，鼓励敢试敢超。

- 1、本办法适用公司专职、兼职、在职员工的业务拓展人员。
- 2、本办法从3月1日起执行。
- 3、本办法解释权、修改权归公司办公室。

酒店销售提成方案篇二

为了能更好的维护客户，做好餐饮销售，从而提高餐饮营业收入，增强盈利能力，达到全员营销的目的，特制定如下餐饮营销提成方案来提高销售人员的积极性：

2、宴会：桌数在三桌以上(含三桌)的宝宝宴、聚会、年会，提成比例为消费额的1%；

4、执行时间□20xx年第4季度(10月11月12月)

1、享有订餐协议8.7折，订房协议价；

2、享有赠送菜品售价40元以内，每桌仅限1份；

3、享有宴请重要客户的权限，必须提前下申请单，逐级签字完毕后，方可执行。

酒店销售提成方案篇三

为了能更好的维护客户，做好餐饮销售，从而提高餐饮营业收入，增强盈利能力，达到全员营销的目的，特制定如下餐饮营销提成方案来提高销售人员的积极性：

2、宴会：桌数在三桌以上(含三桌)的宝宝宴、聚会、年会，提成比例为消费额的1%；

4、执行时间□20xx年第4季度(10月11月12月)

1、享有订餐协议折，订房协议价；

2、享有赠送菜品售价40元以内，每桌仅限1份；

3、享有宴请重要客户的权限，必须提前下申请单，逐级签字

完毕后，方可执行。

酒店销售提成方案篇四

随着集团不断发展壮大，员工和驾考学员逐渐增多，商业氛围也不断聚集，为提升员餐工作人员服务水平及供应多样化、安全放心的饮食服务，确保餐厅规范化运营及管理。

经总裁办与食堂负责人研究，将员工餐厅售饭产生的营业利润按一定比例以提成的形式按月发放给餐厅员工，以增强员工的积极性达到员工和企业双赢的目的，特制定本方案。

陕西天恒比高投资有限公司员工餐厅

- 1、通过提成合理计酬。
- 2、通过提成激励，提高员工的主观能动性和服务质量；
- 3、提成与考核挂钩，通过评价员工的工作绩效、态度、能力和素质，帮助员工提升自身工作水平和综合素质水平，从而有效提升餐厅员工的整体绩效和服务质量。

- 1、以提高餐厅员工绩效为导向；
- 2、坚持餐厅经营中简捷、高效、物美、价廉的原则；
- 3、公平、公正、公开原则。

- 1、提成基数为当月员工餐厅获得毛利润的20%。

毛利润=总收入-成本(材料+人工工资+水费+电费+燃料费)

- 2、具体人员提成根据每月绩效分数由餐厅负责人进行考核确定。

3、当月提成由财务人员核算，餐厅负责人确认后随工资一起发放。

酒店销售提成方案篇五

房地产系不动产的商品概念，与其他商品有着本质截然不同的区别，不同于买件衣服那样随心所欲，这是因为买房子价位高，耐用性长。买主务必经过审情度事、权衡利弊的反复斟酌才能作出决定，而且反弹心理很强，稍有不称心就会改变主意，买主思考的问题，内容丰富，错综复杂，既要考虑得天独厚的地理条件，又要科究优雅舒适的自然环境，楼质、交通、音贝、污染、安全等诸方面的慎之有慎。由此可见房地产营销深度广，难度大，负荷重，企求在房地产营销上取得卓然显著的成效，并非轻而易举、弹指一挥间，必须加强重视大脑智力投资的力度，具备冰冻三尺非一日之寒的韧劲和毅力。

房地产营销策划方案要达到尚方宝剑的.强大韧劲和力度，必须在创意理念上形成：

- 1、具有高度的自信野心；
- 2、富于竞争，且乐此不倦；
- 3、头脑敏锐，不拘传统；
- 4、感性认识和理性认识相处融洽；
- 5、注重历史，尊重现实，睽重未来。
 - 1) 以塑造形象为主，渲染品味和意念；
 - 2) 展现楼盘的综合优势；

3) 体现楼盘和谐舒适生活;

4) 直切消费群生活心态。