

# 业绩激励方案结束语(汇总5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 业绩激励方案结束语篇一

1. 懦弱的人只会裹足不前，莽撞的人只能引为烧身，只有真正勇敢的人才能所向披靡。
2. 你的脸是为了呈现上帝赐给人类最贵重的礼物——微笑，一定要成为你工作最大的资产。
3. 埋首俯身，全为了奋力向上，并不是对头上的太阳缺乏感情。
4. 经受了火的洗礼泥巴也会有坚强的体魄。
5. 即使是不成熟的尝试，也胜于胎死腹中的策略。
6. 即使爬到最高的山上，一次也只能脚踏实地地迈一步。
7. 积极思考造成积极人生，消极思考造成消极人生。
8. 积极的人在每一次忧患中都看到一个机会，而消极的人则在每个机会都看到某种忧患。
9. 奋斗者在汗水汇集的江河里，将事业之舟驶到了理想的'彼岸。
10. 对于勇士来说，贫病困窘责难诽谤冷嘲热讽等，一切压迫都是前进的动力。

11. 不要嘲笑铁树。为了开一次花，它付出了比别的树种更长久的努力。
12. 别想一下造出大海，必须先由小河川开始。
13. 性格决定命运, 选择大于努力!
14. 没有最好，只有更好。
15. 要生存就得象狼一样在森林里生活。
16. 改变使你成为最大的赢家。
17. 我是最棒的!!!
18. 生命中所发生的每一件事必有其意义!
19. 没有完美的个人，只有完美的团队。
20. 我不知道什么叫做机遇我只懂的抓住机遇。

文档为doc格式

## **业绩激励方案结束语篇二**

针对店庆期间，为激励员工的销售热情，特设立以下奖项做为店庆活动的激励措施：

1、高单奖：（根据奖项的不同，将会于第二天直接给予现金奖励）

即活动期间，单笔消费达到一定金额的，楼层将会给予一定的奖励，根据不同的中分类，特设立以下奖项：

傲胜专柜：5万

床品、毛衫区：一等奖：2万，二等奖：1万

运动、内衣、儿童：一等奖：1.5万，二等奖：0.8万

2、连带奖：（根据奖项的不同，将会给予不同的礼品）

活动期间，单笔销售连带达到以下数量的奖会给予奖励：

一等奖：31件

二等奖：21件

三等奖：11件

3、夜场销售达成奖：

内衣、床品、运动：一等奖：5万

二等奖：3万

三等奖：2万

羊绒毛衫区：一等奖：10万

二等奖：8万

三等奖：5万

儿童区：一等奖：3万

二等奖：2万

三等奖：1万

以上中分类，根据不同的奖项，将会给予不同的奖励：

一等奖： 50

二等奖： 20

三等奖： 10

4、店庆活动期间销售达成奖：（根据奖项的不同，将会于活动结束后给予现金奖励）

二等奖：完成销售计划的130%30元

三等奖：完成销售计划的100元

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 业绩激励方案结束语篇三

优秀作文推荐！一、外贸业务员在电子商务平台上借接来的订单或通过其他渠道自费开发的订单，一律按实际销售回款进行提成。

二、报价统一由董事长制定报价单，若有新款没有报价单时，

应先报董事长核定价格之后再报，若确实有特殊情况，则外贸人员应在报完价后汇报董事长。

三、提成比例采取浮动制原则，销售合同款100万人民币以下（含），按1%提；100万—300万，按1.5%提；300万—500万，按2%提；500万—1000万，按2.5%提；1000万以上按3%提，并且公司另行额外奖励。提成的发放以货款回收后三个月内予以兑付。

四、公司领导开发的客源及其他业务员并非关联中介所获得的客户下单，交由业务员跟单时，业务员享有比例提成，提成比例为0.5%。

五、订单/合同在执行中，非业务员因素造成的损失，业务员不承担任何比例赔偿责任，因业务员操作失误和工作不到位造成的损失，依失误大小和关联程度进行赔偿，原则上不高于业务员年度提成累计总额的80%。

六、如果客户要求寄样品，可以在向董事长申请后不要客户付样品费和快递费。

七、工资发放条例：外贸业务员工工资1200元保底基数，每个业务员的考核基数是6万人民币/季，三个月内销售额不能达到6万人民币的，公司考虑将其换岗位。

八、货款回收条例：资金流转是公司的'命脉，货款回收关系公司职工的切身利益和企业的正常运转，业务员应该负起对所做订单的销售回款的催收责任，国际业务订单订的付款方式必须严格按照30%的预付款，余款在拿到提单传真给客户后付清。需特殊处理的客户，必须由董事长批准。

## **业绩激励方案结束语篇四**

为了激励一线销售人员，使大家完满地完成销售任务，再创

佳绩，公司特提出以下奖励方案：

## 一、个人奖

以10月、11月、12月比较前三月(7、8、9月)销售额增加值为唯一考评指标，销售额增加值第一名奖励一枚金条(重70g)□  
销售额增加值第二名奖励一枚银条(重70g)□

## 二、团队奖

### 业绩激励方案结束语篇五

奖励整个团队新马泰、海南旅游(四选一)，根据完成先后顺序选取，不重复选取(每个景点只能选取一次)。旅游日期能够选取春节或20五一，团队每个成员能够携带一名家属。

## 三、专家开发奖

略

## 四、新人奖

略

## 五、管理奖

略

## 六、相关支持政策说明

略

战士们，拿出你们的斗志，努力拼搏吧！金子在前面闪光，美景美食在向你招手，它们离你只有一步之遥，冲吧！

市场部

月26日