

# 奖励方案指导思想(优秀5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 奖励方案指导思想篇一

一、目的：为了提高员工工作用心性，表扬先进，激励后进，特制定此方案。

二、奖励涉及对象：公司所有员工。

三、奖励方式：物质奖励、精神奖励。

四、奖励事项分类：

员工涉及到如下事项，可享受50元—200元的经济奖励、50元—200元加薪、员工大会通报表扬(奖励金额视具体状况由公司领导和人事部门作出)

(1)品行优良、技术超群、工作认真、克尽职守成为公司楷模者；(颁发荣誉证书)

(2)领导有方、业务推展有相当成效者；

(3)参与、协助事故、事件救援工作者；

(4)遵规守纪，服从领导，敬业楷模者；

(5)主动用心为公司工作，提出合理化推荐，减少成本开支，节约资源能源的员工；

(6) 拾金(物)不昧者。

员工涉及到如下事项，可享受100元—500元的经济奖励、100元—300加薪、员工大会通报表扬(奖励金额视具体状况由公司领导和人事部门作出)

(1) 在完成公司工作、任务方面取得显著成绩和经济效益的；

(2) 保护公司财物，使公司利益免受重大损失的；

(3) 对公司提出合理化推荐用心、有实效的；

(4) 在公司、社会见义勇为，与各种违法违纪、不良现象斗争有显著成绩；(颁发荣誉证书)

(5) 对突发事件、事故妥善处理者；

(6) 一贯忠于职守、认真负责、廉洁奉公、事迹突出的；

(7) 全年出满勤的；

(8) 为公司带来良好社会声誉的；

(9) 其他应给予奖励事项的。

## 奖励方案指导思想篇二

为进一步提高教育教学质量，增强学校竞争和生存能力，调动教师的工作积极性，体现向九年级毕业班倾斜的原则，鼓励教师集体合作，体现优教优酬、多劳多得，经校领导组讨论研究，特拟定20xx年中考奖励方案：

(奖金颁发到班级)

(1)、省示范高中（以达到省示范高中录取分数线计算）

根据历史和现实的情况，学校确定各班应完成的指标数，以完成指标和超标情况确定奖金数额，按中考各科的分值按比例分配。（参与分配的为九年级第二学期授课教师）

各班分配指标情况：

班级每超一个统招生增加奖金400元，每超一个指标生增加奖金200元；（分项计算）各班完成以上指标，得奖金790元；（就高不就低）

(2)、市示范高中（以达到市示范高中录取分数线计算）

学校不分配指标，以实际录取人数计算奖金。

市示范高中：统招生每录取一人奖金100元，指标生每录取一人50元。

(3)、普高（达普高分数线）

普高每录取一人奖金30元。

说明□a□择校生以实际分数所达到的层次为准。

b□只看分数，不论资格。

c□各类奖项不重复计算。

d□中考报名时回校的学生中考成绩不计入班级。

（奖给学科教师）

(1)、学科名次（平均分）达到全县前1—5名，奖金200

元；6—10名，奖金100元。

(2)、学科名次(平均分)高于学校总名次，每高一个名次奖30元。(以教育局提供资料为准)

(3)、以全县科均分为基准，每增1分奖50元。(以教育局提供资料为准)

(1)、班级完成以上指标奖200元。(就高不就低)

(2)、班级每超一个统招生奖100元，每超一个指标生奖50元。(分项计算)

关于奖励方案范文汇总十篇

有关奖励方案范文汇总十篇

关于奖励方案范文汇总七篇

项目奖励方案

团队奖励方案

精选奖励方案范文汇编十篇

精选奖励方案本站合七篇

销售个人奖励方案

公司工作奖励方案

销售团队奖励方案

## 奖励方案指导思想篇三

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，提高营销人员工作活力、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、营销人员按其销售本事及业绩分为一星、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、营销按其星级不一样设定不一样基本工资：

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行首位者按该季度个人业绩总额0.5%发放

年终个人业绩排行首者按该年度个人业绩总额0.1%发放

有关奖励方案范文汇总七篇

有关奖励方案范文汇总十篇

关于奖励方案范文汇总七篇

关于奖励方案范文汇总十篇

有关公司奖励通报范文汇总

项目奖励方案

团队奖励方案

销售个人奖励方案

公司工作奖励方案

销售团队奖励方案

## **奖励方案指导思想篇四**

为了充分调动每位同学的学习积极性，激励学生刻苦、踏实学习，从而在本次期中考试中取得好成绩，现制定以下奖励办法：

在本次考试中取得1—5名的同学奖励10元的物品奖励。6—10名的同学奖励8元的物品奖励。

在本次考试中取得11—50名的同学奖励5元的物品奖励。

期中考试单科成绩名列年级第一给予8元物品奖励。

有关奖励方案范文汇总七篇

有关奖励方案范文汇总十篇

项目奖励方案

团队奖励方案

销售个人奖励方案

公司工作奖励方案

销售团队奖励方案

销售团队个人奖励方案

奖励通知范文

精选奖励方案范文汇编七篇

## 奖励方案指导思想篇五

为全面推进初中毕业班工作，加强学校教育教学工作，挖掘优质教育资源，调动教师教学积极性，促进教育质量的提高，树立质量兴校的办学意识，为高一级学校培养更多、更优的人才，特制定《中考奖励方案》。

- 1、实施目标管理：达标有奖，超标重奖。
  - 2、加强团队建设：既奖年级整体，又奖教师个体，学科奖励到科。
  - 3、坚持精简、效能的原则：化繁为简，易于操作。
  - 4、分级管理的原则：奖金分配的具体细则由年级组自行制定。
- 1、面向全体学生，坚持保学控流。中考参考率99%以上（以应参加中考的学籍人数为基准）。



2、坚持教书育人。班风优良，学风浓厚，学生无违法行为，无严重违纪行为。受到学校记过以上处分的人数低于年级学生总人数的百分之三。

3、同时完成本条1、2款二项指标，中考合格率全区第一，按年级任课教师总人数的1500元/人的标准给予年级组集体奖励。每下降一个名次，减少奖金200元/人，奖励到区内第四名止。

4、中考合格率居区内三所完全中学第一，按年级组任课教师总人数800元/人的标准；中考合格率居区内三所完全中学第二，按年级组任课教师总人数600元/人的标准，给予年级组集体奖励。

5、三年巩固率达99%，奖励每班1000元。

以上奖励不重复计奖，就高不就低。

以市平合格率为基础，达市平奖励年级组20000元，超市平1个百分点奖励5000元，当达到区合格率前四名时每上升一个名次奖金提高20%，全区第一名奖金加倍。

初三毕业生中考学生成绩达到一类重点线，按800元/人的标准，达到二类重点线按600元/人的标准计发奖金给年级组。

1、凡中考学科成绩合格率达到或超市平（到科不到人），且在全区校合格率排第一名的，每一科奖金1000元/人。第二名分别减半，第三名均为300元/人。

2、中考学科成绩优秀率居全区第一，每一学科奖励500元/人，奖励到备课组。第二名减半。

1、凡集体目标奖，一律以成绩和课时为标准发放到人。分配细则在学校指导下由年级组制定，并报学校审定。

2、参与奖金分配的人员为初三年级任务任课教师（参与奖金分配的人员为初三年级任务任课且考试分数记入升学总分的教师，初二生、地和纳入升学分数初三体育任课教师则按分数比例分配奖金）。联点的行政干部可享受年级目标奖的基本奖金，但不得高于年级组的人平奖金。

精选奖励方案本站合七篇

项目奖励方案

团队奖励方案

精选奖励方案范文汇编十篇

销售个人奖励方案

公司工作奖励方案

销售团队奖励方案

销售团队个人奖励方案

奖励通知范文

有关奖励方案范文汇总十篇