

## 销售人员奖惩办法

### □ 奖惩架构

#### (一) 奖励:

1. 小功
2. 大功

#### (二) 惩罚:

1. 小过
2. 大过
3. 解职
4. 解雇

#### (三) 1. 全年度累计三小功=一大功

#### 2. 全年度累计三小过=一大过

#### 3. 功过相抵:

例: 一小功抵一小过

一大功抵一大过

#### 4. 全年度累计三大过者解雇

5. A. 记小功一次加当月考核 3 分
- B. 记大功一次加当月考核 9 分
- C. 记小过一次扣当月考核 3 分
- D. 记大过一次扣当月考核 9 分

### □ 奖励办法

(一) 1. 提供公司“行销新构想”，而为公司采用，即记小功一次。

2. 该“行销新构想”一年内使公司获利 50 万元以上者，再记大功一次，年终表扬。

(二) 1. 业务员主动反映可开发的“新产品”而为公司采用，即记小功一次。

2. 该“新产品”一年内使公司获利 50 万元以上者，再记大功一次。年终表扬。

(三) 提供竞争厂牌动态，被公司采用为政策者，记小功一次。

(四) 客户信用调查属实，事先防范得宜，使公司避免蒙受损失者(即：呆帐)，记小功一次。

(五) 开拓“新地区”、“新产品”、或“新客户”，成效显著者，记小功一次。

(六) 1. 达成上半年业绩目标者，记小功一次。

2. 达成全年度业绩目标者，记小功一次。

3. 超越年度目标 20%(含)以上者，记小功一次。

(七) 凡公司列为“滞销品”，业务员于规定期限内出清者，记小功一次。

(八) 其他表现优异者，得视贡献程度予以奖励。

### □ 惩罚办法

(一) 挪用公款者，一律解雇。本公司并循法律途径向保证人追踪。

(二) 与客主串通勾结者，一经查证属实，一律解雇。

(三) 做私生意者，一经查证属实，一律解雇。直属主管若有呈报，免受连带惩罚。若未呈报，不论是否知情，记小过二次。

(四) 凡利用公务外出时，无故不执行任务者(含：上班时间不许喝酒)，一经查证属实，以旷职理处(按日不发给薪资)，并记大过一次。若是干部协同部属者，该干部解职。

(五) 挑拨公司与员工的感情，或泄漏职务机密者，一经查证属实，记大过一次，情节严重者解雇。

- (六)涉足职业赌场或与客户赌博者，记大过一次。
- (七)
  - 1.上半年销售未达销售目标的 70% 者，记小过一次。
  - 2.全年度销售未达销售目标的 80%者，记小过一次。
- (八)未按规定建立客户资料经上司查获者，记小过一次。
- (九)不服从上司指挥者：
  - 1.言语顶撞上司者，记小过一次。
  - 2.不遵照上司使命行事者，记大过一次。
- (十)私自使用营业车辆者，记小过一次。
- (十一)公司规定填写的报表，未缴交者每次记小过一次。