

销售人员绩效奖金发放办法

第一条 为鼓舞销售人员工作热情，提高工作绩效，积极开辟推销路线，开拓市场，本公司特制订本办法。

第二条 销售人员奖金发放办法按营业所销售人员和外部销售人员分别制订。

第三条 营业所销售人员（整体）应得分数的计算根据以下几项内容：收益率（占 20%）、销售额完成率（占 40%）、货款回收天期（占 30%）、呆账率（占 5%）、事务管理（占 5%）。其各自的计算方法为：

1. 收益率得分。

① 收益率得分 = 20 分 + 盈亏率 ÷ 0.1% × 1.5 分

② 盈亏率 = 实际盈余（或亏损） / 实际销售额 × 100%

③ 如存在亏损，则盈亏率为负。

2. 销售完成率得分。

① 销售完成率得分 = 40 分 × 销售额完成率

② 销售额完成率 = 实际完成销售额 / 目标销售额 × 100%

③ 如有个别特殊原因使销售大幅度增长，则原销售目标应再增加，以免使非因个人努力而获得的销售增长计入该月销售目标。

④ 实际销售额一律按净销售额计算。

3. 货款回收天期得分。

① 货款回收天期项目基准分为 30 分。

② 货款回收日期比基准日每增加一天扣减 0.5 分，每减少一天增加 1 分。

4. 呆账率得分。

① 呆账率 = 呆账额 / 实际销售额 × 100%

②无呆账者得 7.5 分，呆账率基准为 0.2%，实际呆账率在 0.2%以内者得 5 分，每超出基准 0.1%则扣减 0.5 分。

5. 事务管理得分。

①事务管理项目满分为 5 分。

②公司列入管制的业务报表每迟送或虽未迟送但内容出现错误者，每次扣减 1 分。如因迟送致使绩效统计受到影响，则本项分数为零外，再倒扣 5 分。

6. 营业所销售人员（整体）应得分数为以上五项各分数的加总。

第四条 外部销售人员应得分数根据以下几项内容计算：销售完成率（占 50%）、货款回收天期（占 30%）、客户普销度（占 10%）、呆账率（占 10%）。其各项的具体计算方式如下：

1. 销售完成率得分。

①销售完成率得分=50 分×销售完成率

②销售完成率=实际完成销售额目标销售额×100%

③如有个别特殊原因促进了销售额（量）的增长，则这部分增长应计入该月的销售目标，对原销售目标加以调整。

④实际销售额一律按净销售额计算。

2. 货款回收天期得分。

①本项目基本分数为 30 分。

②货款回收天期每超过基准日一天扣减 0.5 分，每提前一天增加 1 分。

3. 客户普销度得分。

①客户普销度得分=10 分×客户交易率

②客户交易率=实际交易客户数 180 户×100%

③假如辖区内的总客户数不足此项的最低标准（180户），属于专业外务或特殊地区等情形时，须报请上级批准，根据具体情况酌情处理。

④本项最后得分最高以14分为限。

4. 呆账率得分。

①呆账率=呆账额实际销售额×100%

②无呆账者得15分，呆账率在基准（0.2%）以内者得10分，每超过基准0.1%扣减0.5分。

5. 外务人员的应得分数为以上四项分数的算术和。

第五条 获得奖金的基本条件要求：

1. 营业所销售人员（整体）：

①销售额完成率要求在100%以上，总分数要求在100分以上。

②全期平均无亏损（假如亏损则保留该营业所名次并列入考绩，但奖金不予发放）。

2. 外部销售人员：

①销售额完成率要求在100%以上，总分数要求在100分以上。

②主力产品交易客户数均应在150户以上（按月计算）。

第六条 奖金计发方式。

每月计分一次，每3个月累计分数计发奖金一次。

第七条 奖金金额与分配办法：

1. 营业所销售业务人员：

①根据各所实得总分排定前五名，其余符合得奖条件者依据具体分配方法以分配。

②具体分配办法是：外销员获得相应奖金金额的60%，助理外销员（配货）及司机各得奖金的20%。

③如有两位以上助理外销员（配货）、司机协助该外销员，则依各人对该外销工作的贡献程度比重实施再分配。

第八条 销售完成率在 80%以下，而且名列最后一名者记过一次，名列倒数第二名者警告两次，倒数第三名者警告一次，如连续两期均名列最后一名，则以降职处理。

第九条 如有虚报销售业绩者，一经查出，除收回所发奖金外，还将另外严加惩处。

第十条 本办法自××年××月×日起开始实施，并根据实际情况需要适时加以修改。