# 公司销售励志口号霸气汇总(6篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-09-05

*公司销售励志口号霸气汇总一乙方：为实现公司年度经营目标，扩大市场份额，加快货款回收，控制应收货款，降低经营风险，提高资金周转和使用效率，经甲乙双方协商，签订以下承包合同。一、 乙方承包指标(一) 主要指标1. 销售收入：考核任务 7800 ...*

**公司销售励志口号霸气汇总一**

乙方：

为实现公司年度经营目标，扩大市场份额，加快货款回收，控制应收货款，降低经营风险，提高资金周转和使用效率，经甲乙双方协商，签订以下承包合同。

一、 乙方承包指标

(一) 主要指标

1. 销售收入：考核任务 7800 万元;

2. 月度回款：每月回款计划不低于年计划月度平均数的80%;回款计划完成90%以上;

3. 利润：确保每个主机用户不出现亏损;

4. 三项资金控制：应收货款、产成品库存及未开发票数三项资金占用下降1420万元 ;今年不超过3680.8万元 。

5. 成品库存比去年下降30%，即不超过580.44 万元;

6. 6-12个月和超过12个月的长期库存分别压缩50%，即不超过75.11万元和131.36万元;

7. 市场占有率：主机市场占有率同比提高10%;

8. 新市场开发：

9. 外部质量损失：外部质量损失率同比降低50%以上，即不超过49.69万元;属销售公司原因的下降30%，即不超过13.12万元;分别考核。

10.销售费用占比同比下降10%，即万元回款占用不超过1.46。

11.台帐管理：建立健全各类台帐，包括发货、开票、回款、退回产品台帐、物流周转库台帐，往来帐必须清晰、规范、准确。

(二)其他指标

1. 信息传递与沟通：主机厂产品需求计划、订单增减计划、内外部质量信息反馈传递及时率100%;每月24日销售主计划后的增补率控制在5%以内，销售计划准确率达到95%;发货计划完成率达到99.5%;

2. 售后服务：顾客满意度分析每半年进行一次，顾客满意率应在90%以上;售后服务及时有效，不得出现用户重大投诉事故，三包产品必须退回公司。

3. 让利或转物控制：全年让利或转物控制在年回款任务的5‰以内;

4. 清欠任务：分管销售区域内的清欠资金按财务统计口径计算，以上年度期末数为基数同比下降15%以上，并不得再出现新的呆死账款。

5. 库存产成品：盘活老库存产品，新入库产品必须在三个月内发出;

6. 产品及时开票：发出去的产品必须在三个月内开票并传递至用户;

7. 成品库和物流周转库管理：确保帐务相符，财务、销售公司办公室及仓库保管帐目一致无误;

8. 市场分析报告：每月提交市场分析报告，内容要求包含市场动态、供货情况、供货份额、全新产品开发、质量状况、工作中存在的缺陷及竞争对手分析;及时做好次月的工作计划。

二、乙方销售费用

乙方全部销售费用包括：工资，差旅费，走访费、会务费，招待费、电话费、办公费等费用，全部销售费用按实际回收款额提取，其中：

(一)工资：工资分四部分：基本工资、提成工资、效益工资和新产品工资。其中：

1.基础工资：经理(正职)每月发3000元基础工资，基础工资挂靠月回款任务发放，月度回款任务不低于全年销售任务月平均的80%。

(1)、回款高于当月任务10%以下奖励基础工资的10%，超出10%奖励20%;

(2)、基础工资发放比例依照月回款完成任务比例，完成70%以上全额发放，完成50-70%之间按90%发，完成任务不到50%的按50%发放。

(3)、两个月考核计算;半年统算，上半年完成任务的35%以上，全额发放，与日常发放 找齐差额;全年结束完成任务70%以上全额发放基础工资。完成比例不到70%的按日常计算发放。

2.提成工资：经理和业务员的提成工资按其完成年回款任务的比例实行梯度提成，体现体现多劳多得。梯度提成见下表：

经理和业务员的提成工资日常按5.3元和34.3元分别计算提成，年底按实际完成任务的比例统算找齐差额,每个业务员个人工资提成由经理和分管领导根据市场状况、工作量、工作难度等进行合理适当调整，调动业务人员积极性;经理提成工资计算办法：

(1)、完成年任务80%-90%提成工资加提10%，90%-100%加提15%，完成任务后加提20%。日常提成工资按最低档提成比例计算，提成差额及加提提成全年统算。

(2)、 两个月一考核;半年统算，按回款完成任务情况计算发放提成工资;

(3)、经理全年统算完成70%以上兑现提成工资。业务员基本工资及生活费发放标准、提成工资计算办法详见实施细则。

3.效益工资：效益工资按实现的利润计算，经理每万元利润提成60.5元，业务员每万元利润提成320元;

4.效益工资考核：业务实现赢利的按合同规定提取提成工资和效益工资。业务发生亏损的，亏损每增加1%，扣提成工资的1%;效益工资及利润考核年底统算。

5.新产品工资：在正常提成的基础上业务员每万元加提30元，经理每万元加提9元。(不含新市场开发产品和配件产品)(按开发票数额在12个月内提取);

6.学徒业务员工资发放按照公司规定执行，由公司发放;

7.回款任务考核月度回款任务考核按《20xx年销售承包合同考核细则》规定执行;

(二)差旅费：按负责销售的区域确定差旅费定额，并在定额的基础上按万元回款提成计算，预计年差旅费定额 13.7 万元，万元回款提成17.56 元，可以预提，但总费用不得突破定额。经理个人差旅费按集团报销标准执行，从部门差旅费用中列支;学徒业务员差旅费公司拨发，经理控制据实报销。

(三)走访费、会务费：由分管领导统一调度控制使用。预计提成走访费23 万元，万元回款提成走访费29.49 元; 预计提成会务费4.5 万元，万元回款提成会务费5.77 元。

(四)招待费、电话费、办公费等费用，由乙方经理和分管领导控制使用。预计提成招待 费 11万元，万元回款提成招待费14.1元;预计提成电话费2.15万元，万元回款提成 电话费 2.76元;预计提成办公费0.5万元，万元回款提成办公费0.64元。经理电话费年定额3000元，从部门电话费用中列支。(从公司使用的车辆及礼品以及招待费用等由公司办 公室统计汇总，年底考核)。学徒业务员电话费公司拨发，经理控制据实报销。

(五)活动费和开发费：由公司统一调度使用，万元回款提取开发费10元，万元回款提取 活动费12元。

(六)清欠货款的提成，按公司《清欠工作管理办法》执行。

(七)乙方借款及各项销售费用的报销程序，按公司《工作人员借款及报销管理办法》执行。

三、对乙方经理的考核:

1. 信息反馈传递及时率100%;销售计划准确率达到95%;产品发出率达到99.5%;每月销售计划确率达不到90%,扣200元，90%以上达不到95%扣100元;每月产品发出率达不到95%扣200元，95%以上达不到99.5%，扣100元;

2. 乙方要与业务员签订合同，将各项经营指标层层分解到责任人，每发现有一个未签订合同扣100元。

3. 在财务管理方面，承包期内每出现一次违法、违纪行为扣200元，并按财经纪律的有关规定严肃处理，直至追究刑事责任。

4. 分管范围内ts16949体系审核每出现一项不符合扣200元。

5. 承包期内分管范围无刑事事件发生，无打架斗殴现象，无计划生育违纪违法现象，每发生一次扣500元。

6. 确保三包服务不出现重大投诉，每出现一次扣200元。

7. 坏帐损失考核：年内出现的坏帐损失，乙方经理承担15%，业务员按原规定承担损失，每年度考核。

8. 对于实行物流周转库管理的，每月对帐一次，要求对方提供加盖公章的库存清单，帐物必须一致。每有一用户未按要求对帐的，扣业务员200元，扣经理100元。账务不相符的，必须对明原因，对好帐，否则加倍扣罚。物流库其他考核，按《20xx年销售承包合同考核细则》的相关规定执行。

9. 积极做好维护老市场工作，努力提高市场份额及占有率，每退出一户主机厂(含当年不发货的)，扣经理5000元;

10. 成品库存下降30%，自三月份考核，完成指标80%以下罚500元，完成80%以上罚300元;完成指标奖500元;每月考核;

11. 6-12月和超过12个月的长期库存压缩50%，自三月份考核，完成指标80%以下罚500元，完成80%以上罚300元;完成指标奖500元;每月考核; 12. 销售责任的三包索赔额同比下降30%，每季度考核，完成指标奖1000元，指标未达到，但完成70%以上罚500元，完成70%以下罚1000元，年底统算，全年未完成指标，季度奖励全部扣回。考核经理。

13. 销售费用同比下降10%，年底考核，完成指标奖励500元，指标未达到，但完成70%以上罚300元，完成70%以下罚500元。考核经理。

14. 主机市场占有率同比提高10%，年底考核，完成指标奖励1000元，指标未达到，但完成70%以上奖500元;指标完成50%以下罚500元;

15. 外部质量损失超过或降低规定指标10%(含)以内的罚款或奖励500元;在10%-20%(含)之间的罚款或奖励1000元;在20%以上的罚款或奖励1500元;

16. 清欠任务年底考核，完成奖1000元，完成70%以上奖500元;指标完成50-70%罚款500元;指标完成50%以下罚款1000元;

17. 全年让利额、转物超过规定指标的20%，罚款1000元;

18. 对一、(二)其他指标的考核《20xx年按承包合同考核实施细则》进行考核。

19. 未经甲方批准，不得销售其他公司产品，否则将对乙方进行处罚，罚款5000元，同时视情况给予责任业务员10000-50000元罚款，并按甲方规定给予其行政处罚，直至解除劳动合同。

四、甲乙双方的权利和义务

1. 甲方有权依据《20xx年承包合同考核实施细则》对乙方进行考核。

2. 甲方根据乙方的市场调研分析报告、建议和市场变化情况要求公司价格管理委员会2个工作日内制定和调整产品销售价格。新产品的核算定价不得超过5个工作日。

3. 甲方按乙方提报的经评审后的销售计划，及时提供合格的产品。

4. 乙方在与业务员签订个人承包合同时，每人回款任务不得低于500万元，万元回款提成工资的多少必须体现多劳多得的原则，回款任务的高低与年收入可适当拉开较大的档次，鼓励业务员积极主动地开发新市场，或争取扩大市场份额多回款多收入。

5. 乙方须无条件地接受和配合甲方的审计考核工作，并为此提供便利，不得以任何理由和借口推迟、拖延考核工作。

6. 乙方有权依据本合同与业务员签订承包合同，视任务完成情况自主决定业务人员的聘用与否。上半年没有业绩的，下半年主动离岗。

7. 乙方有权且必须对所属人员进行考核，对连续6个月完成回款任务不足计划的60%或连续3个月没有业绩的业务人员予以解聘。

8. 乙方有权对甲方因未及时提供合格产品或连续出现质量问题或出现批量质量事故而影响销售和回收货款事项，书面向甲方提出意见，经甲方核实后可免除由此而影响的罚款。

9. 乙方有权对甲方其他部门因不能积极配合而销售工作，书面向甲方提出建议和处理意见。

五、本合同未尽事宜和未覆盖的事项，按公司的有关规定执行。本合同一式叁份，甲乙双方及合同管理部门各执一份，本合同自签字之日起生效。

六、本合同相关文件

1. 20xx年承包合同考核实施细则;

2. 清欠工作管理办法;

3. 工作人员借款及报销管理办法等公司相关管理规章制度。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**公司销售励志口号霸气汇总二**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，作为公司的一名员工我深深感到公司之蓬勃发展的热气和拼搏的精神。作为企业的一个窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，就需要有计划的进行工作。

在我初入销售行业的时期，公司领导及同仁悉心帮助，顺利的参加了总公司组织的新员工培训，在我的职业规划上又添上了浓墨重彩的一笔。在此我感谢各同仁的大力配合与上级领导的支持!

20xx年工作计划及个人要求：

1、对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3、发掘部分区域目前还没有合作关系往来的新客户;

4、加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5、熟悉公司汽车产品，以便更好的向客人介绍;

6、试着改变自己不好的处事方法以及与人沟通等问题;

7、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象;

8、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务;

9、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

在20xx年，工作中自己需时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

**公司销售励志口号霸气汇总三**

甲方：(公司) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：(中间人) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》和有关法律法规的规定，乙方接受甲方的委托，为甲方产品寻找丙方，双方经协商一致，签订本合同。

第一条：委托事项：甲方委托乙方寻找买方(以下简称丙方)

第二条：委托事项的具体要求：

(1) 甲方应保证所供应产品的合法性及保证产品质量，若出现产品质量问题和其他不合法问题，后果均由甲方承担。

(2)丙方交易的具体价格、交货方式、支付方式等由乙方与丙方双方协商约定，但乙方需要和甲方沟通并争得其同意。

(3)为方便乙方联系业务，甲方需要及时提供除乙方本职以外的所有便利，货款达到甲方帐户后，甲方应及时通知乙方，以便乙方开展下一步工作。

(4)在整个过程中，乙方只承担自己联系客户的电话费，上网费，路费，自己的饭费，招待费，其他一切费用都由甲方承担。

(5)乙方只负责联系客户，签定合同，其他所有工作都由甲方完成。

(6)在佣金合同期满之前，凡是乙方为甲方联系的客户，甲方不能不通过乙方而直接和乙方联系的客户签定合同，一旦乙方发现，甲方除了支付该合同相应的佣金给乙方外，甲方还需要支付销售额的5%作为罚金支付给乙方。

(7)若销售合同在佣金合同结束之前签定并收到客户定金，而生产或此销售合同的终止在佣金合同期满之后执行，则甲方需要继续按照佣金合同所规定的佣金率支付此销售合同中相应的佣金给乙方。

(9)在佣金合同期满之前，乙方在甲方履行该合同的情况下，不得随便将订单转移到别的工厂;在佣金合同期满之后，甲方如果想跟乙方所联系的客户直接联系业务，需征得乙方的同意，协商方可。否则甲方需要继续按照佣金合同所规定的佣金率支付所发生业务金额相应的佣金给乙方。

第三条：佣金的计算、给付方式、给付时间：

(1)甲方同意每批次按实际供货吨位每吨\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币支付佣金给乙方。

(2) 给付方式及时间： 双方同意佣金在甲方和丙方达成签约后并在丙方每次与甲方结算货款后的五个工作日内把佣金现金转账到乙方指定的个人账户。时间以银行转账单日期为准。 开户行:中国农业银行慈溪虞波分理处

户 名：陈文

卡 号：6228480310418819416

第四条：甲方承诺如果甲方、乙方和丙方三方之间达不成购销合作，甲方、甲方的子公司或者甲方的关联公司不得单独与丙方、子公司或其关联公司另行洽谈采购本合同涉及到的氧化铁红购销业务。如果乙方发现甲方、甲方子公司或者甲方的关联公司单独与丙方、其

子公司或其关联公司洽谈上述购销之事宜，并达成协议，视为本协议已经完全履行，本协议的目的已经达到，甲方应按照本协议第三条的规定向乙方支付相应的佣金。

第四条：违约责任：

(1) 甲方若不按本合同第三条的(2)执行，逾期一天应支付乙方滞纳金，滞纳金系数为：总佣金的千分之五每天。

(2) 甲方同意凡乙方所介绍的丙方，其将来与甲方发生的每笔业务，甲方都将按本合同的

第三条支付佣金给乙方，否则，甲方愿接受合同成交额的30%罚款支付给乙方。

第五条：关于销售合同中止问题

在乙方联系好业务并开始采购后，若是由于甲方的原因中止了乙方与丙方的销售合同，则甲方要承担客户的损失，并还要继续支付乙方该笔销售合同应得的佣金。若是由于丙方的原因造成合同的中止，则甲方不支付乙方的佣金!乙方不承担任何损失和后果!

第六条：争议解决方式

对违约行为若双方协商不成，可凭此合同向人民法院提出诉讼。

第七条：本合同未尽事宜双方协商解决。本合同一式贰份双方各执壹份具有同等法律效用。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**公司销售励志口号霸气汇总四**

尊敬的领导：

您好!

进入\_\_证券已有一年多了，这段时间自身在各个方面都有所提高，现在述职如下：

一、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

二、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使\_\_服务真正的深入人心。

三、工作的责任心和事业心的加强

加强了对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

四、不足之处

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**公司销售励志口号霸气汇总五**

在我谈问题之前，我想首先强调的是，我们第一批销售部承担着公司管理模型和市场模型的建立任务，而公司下一步规划的前提就建立在一支过硬的销售队伍和市场网络上，目前的实际情况是大家都各有优势和劣势，我们只有集中大家的优势，发挥团队的力量，群策群力，充分的尊重市场和事实，才能够取得成功。因此，希望大家重视这次学习和交流的机会，毫无保留地、开诚布公地来相互学习和总结。下面，我将从三个方面谈一点自己的看法，与大家共同交流和探讨。

一、统一思想，端正态度

1、关于态度

在大家的述职和相互交流的过程中，反映出了工作中很多的困难和问题，比如市场网络、招标、药事会的召开时间……，问题和困难自然不可避免，但我觉得，导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题。有这样一个故事：一个公司在招聘人员的过程中，经过重重面试最后还剩下三个人，该公司是生产梳子的，最后一道考试题便是谁能把梳子卖给和尚。半个月后，三个人都回来了，结果分别如下：

甲：经过努力，最终卖出了一把梳子。(在跑了无数的寺院、推销了无数的和尚之后，碰到一个小和尚，因为头痒难耐，说服他把梳子当作一个挠痒的工具卖了出去。)

乙：卖出了十把梳子。(也跑了很多寺院，但都没有推销出去，正在绝望之时，忽然发现烧香的信徒中有个女客头发有点散乱，于是对寺院的主持说，这是一种对菩萨的不敬，终于说服了两家寺院每家买了五把梳子。)

丙：卖了1500把，并且可能会卖出更多。(在跑了几个寺院之后，没有卖出一把，感到很困难，便分析怎样才能卖出去?想到寺院一方面传道布经，但一方面也需要增加经济效益，前来烧香的信徒有的不远万里，应该有一种带回点什么的愿望。于是和寺院的主持商量，在梳子上刻上各种字，如虔诚梳、发财梳……，并且分成不同档次，在香客求签后分发。结果寺院在应用之后反响很好，越来越多的寺院要求购买此类梳子。)

态度决定一切。大家知道，在行业的市场管理当中，常见的管理方式有预算制和承包制两种。我们公司采用预算制的形式，即由公司承担着整个市场的风险，以此为基点，公司要建设好队伍，并达成目标，就需要运用管理工具对大家进行管理，并且也有权利管理到大家的每一个工作日。

在前阶段的工作中，销售部或多或少地体现出一种等靠要的心态，遇到难题就消极地等待，或是想靠朋友、靠公司来解决，或是千方百计向公司要政策、要钱。不错，我们在市场运作的初期有不少的问题，但如果什么问题都没有，还需要我们大家来干什么?如果作为一个省级经理，成天在自己的队伍和客户面前怨天尤人，怎能带领好队伍?大家的表现牵涉到每个人，不要因此耽误了公司、上级、下级以及自己将来的发展。

拿破仑·希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?

市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。

2、关于目标

任何公司都有公司发展的目标，每一个在公司工作的员工也有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为有两点值得大家思考：

一是要将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力、有需求，但怎样使之与公司的长期和短期发展目标有机统一，使得在实现公司发展目标的同时，实现自己的个人目标。这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要购并药厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。这就需要大家加强相互沟通，达到构建一支优秀的团队和网络的目标。

二是实现目标要有一种正确的观念、方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。毛泽东说过，政策和策略是党的生命，其重要性不言而喻。在目标确定和实现的过程中，不能仅依靠经验值，要与科学的方法相结合。另外，保持一种好的心态将会帮助你渡过很多困难。

二、总结教训，推广经验

1、财务意识有待加强

需要强调的是一定要严格按比例控制整个营运成本，同时，开发费用属于个人借支，涉及到摊销问题，需要绷住弦，树立财务控制的态度。

首先要学会算帐，加强财务分析。各销售部财务主管要主动承担工作，帮助经理算帐、分析，对不同费用间的相互关系加强分析，做到有效的财务管理。既要算好市场的帐，要考虑怎样去进行摊销，又要算好投资的帐，把工作看成是自己的事，从自己的角度出发，什么事情该做，什么事情不该做。

其次，对于销售代表存在的价值，要与他(她)所辖区域的销量相关联，他们的工资可以根据具体的市场情况进行调整，在基本工资和奖金提成上灵活变动，是增加还是减少激励成分，不同销售部可以有不同的处理方式，但任何人不得克扣他们的工资。

所有的结果最终都落在财务指标上，要抛打紧用，先紧后松，加强费用分析与市场策略的结合。特别是财务主管，要尽量以各种简明扼要的形式如柱状图、饼状图、曲线图等加强分析，帮助经理做好财务控制。

2、严格规范、有效管理

前面说过，我们公司管理的大前提是预算制管理，而制度仍处在不断的完善和修改之中，需要大家共同努力，有了制度就一定要执行，不要流于形式，否则还不如不要制度。管理制度对公司大系统需要、对销售部小系统也同样需要，对规范个人的行为、了解员工动向非常有用。如医药代表日报表、周报表的填写，经理通过其规范的报表很容易就能发现问题，并及时加以追踪解决。

对于年度计划，要将目标计划分解到每个季度、每个月、每一天、每个医药代表、每个医院、每个科室、每个医生，并认真思考要通过哪些通路、方法来达到目标。目标分解了就成了任务，任务是必须要完成的。

要加强目标管理和时间管理，同时经理们要严格要求对自己的管理，要以身作则，才能带好团队。比如，如果经理自己睡懒觉，有怎能要求员工按时上班和勤奋工作？管理是要付出成本的，是成本就一定要出效益。下一步我们正在考虑上erp系统，来简化管理的程序和提高管理的效率和质量。

3、人力资源管理

首先有一个用人标准的事情，我们一直倡导合适的就是最好的，不一定最优秀的就是最好的，在选人用人上，还要注重员工的忠诚度和专业性。

其次在形式表现上，员工的工作能力如开发新业务情况，工作效率和工作饱和度也是需要着重考虑的方面。

最后要通过培训，采取不同策略，把销售代表个人资源与公司资源进行有效组合，达到整合资源，发挥团队优势的目的。

在市场人员运用策略上，对于枪手的运用在现在特定的阶段，可以予以考虑，但必须事先向公司声明。

在对销售代表的培训上，主要从三个方面来进行，一是培养大家一个良好的工作习惯，通过经理的榜样作用，加强管理;二是通过召开会议如周会、系统的培训会议来全面对他们进行知识和技能的培训;三是通过市场运营过程中的传帮带，利用辅助性和协同性拜访，带好团队。只有让所有员工的长期目标和短期目标与公司的目标统一起来，涉及到现实的收益、成长的空间、实际能力的提高等诸多方面，只有在过程中不断地兑现和满足大家，才能团结稳定队伍并不断地吸引更多的人才加盟我们的事业。

三、明确目标，分解任务

各省级销售部在进行目标分解的过程中，既不要保守，也不要画饼充饥，要本着实事求是、务实的态度，用经验值和科学相结合的方法，确定每个区域合理的、可实现的目标。

在目标确定之后，分解到人，到医院，到每季度、每月、每天。在这里，我要强调贯彻“事事落实，事事督导”这八个字，事事落实就是要既事事落实到人，也要事事落实到时间;事事督导就是要实行财务督导、层层督导和相互督导。通过加强过程的管理和监控，来确保目标的达成。

**公司销售励志口号霸气汇总六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之\_\_\_\_\_\_\_系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务：乙方应完成总的销售额为：\_\_\_\_\_\_\_套年。

9、付款期限：甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后5日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价\_\_\_\_\_\_\_元套;

乙方累计销售台以上时在出货时即可以可享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的优惠;

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约(例如存在以下前三项的任一行为)，则追究乙方的违约责任：

(1)乙方超越销售范围销售甲方产品;

(2)乙方违反了结算规定，未按要求付货款;

(3)乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

(4)乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可由\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院管辖，依法处理。

1、本协议有效期为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找