# 促销人员进场流程

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-08-21

*第一篇：促销人员进场流程买多网大卖场促销人员进场流程一、目的与适用范围1.规范买多卖场各个供应商促销人员的进场流程，确保卖场卖场门店各个供应商促销人员及导购人员进场有章可循、有序管理。2.本管理规定适用于进入买多大卖场各供应商促销人员。二...*

**第一篇：促销人员进场流程**

买多网大卖场

促销人员进场流程

一、目的与适用范围

1.规范买多卖场各个供应商促销人员的进场流程，确保卖场卖场门店各个供应商促销人员及导购人员进场有章可循、有序管理。

2.本管理规定适用于进入买多大卖场各供应商促销人员。

二、职责

1.采购部：

1)供应商进场协商时提出促销人员需求。

2)所有驻店人员必须签订《促销人员进场协议书》。

3)协议书必须明确的表明起止日期、驻店工作内容、义务及责任，管理费用，到期重新办理。

4)采购和供应商达成协议后必需将驻店人员同意书传至该门店。

2.卖场营业部门：

5)卖场营业部门接收供应商签定的《促销人员进场协议书》后，必需依照协议书内容确实执行，并依照所属部门管理驻店促销人员。

6)卖场营业部门可向采购提出的促销人员需求，由采购与供应商协商，商定促销人员驻店各项事宜。

7)卖场营业部门负责促销人员技能及相关审核，不符合规定的，卖场营业部门可要求供应商更换促销人员。技能及其相关审核，参照卖场内部创业伙伴管理规定。

8)卖场营业部门配合人事部门对促销人员进行考评，如违反公司纪律可通知该负责的采购要求供应商罚款或更换促销人员。

9)卖场对供应商驻店促销人员的日常管理，视同公司内部创业伙伴的管理。

3.卖场人事部门：

10)负责促销人员的登记及信息录入。

11)供应商签订《促销人员进场协议书》后，由促销人员填写《促销人员进场资料审核表》。

12)卖场营业部门主管签字确认《促销人员进场资料审核表》后，方可办理促销人员入场手续。

13)促销人员日常考勤考核，视同公司内部创业伙伴管理。

14)每月初由人事部门提供上个月的促销人员考勤明细。

三、基本要求

1.在签定与供应商同意派赴驻店人员之前，必需清楚明了，供应商的商品月销售状况及进场时费用、责任、义务。

2.卖场对于驻店促销人员必需依部门造册纳入管理，对于不适任的促销人员要求采购和供应商协调更换或终止驻店行为。

3.门店和采购对于驻店促销人员的数量必需有一致性的共识，依照部门和商品属性、及淡、旺季

做合理的调整。

四、促销人员进场管理流程

1.新厂家进场时，由采购提出促销人员需求。

2.营业期间可由门店部门主管、经理或供应商提出促销人员的需求。由采购和供应商进行谈判协

商。

3.协商内容：费用金额、期间（起、止日）、扣款方式、工作内容、上班时间、工作职责、义务。

4.由采购和供应商共同签订《促销人员进场协议书》。

5.供应商携带审批核准的至卖场人事部，领取《促销人员进场资料审核表》。

6.卖场营业主管审核签字《促销人员进场资料审核表》。

7.卖场人事部门办理促销人员入场相关手续、资料存档及收取保证金。

8.卖场人事部门必须告知供应商促销人员相关信息及卖场有关规定。（例如：员工通道、用餐地点、厕所、饮水机、置物柜、办公室……）

9.卖场人事部门核发工牌、工作服。工牌标示须有工作时间起止日期。

10.供应商促销人员合同到期时至卖场人事部门领取退场申请表，由部门主管签字。办理退场手续，交还相关物品及领回保证金。

11.供应商促销人员合同到期需要续签合同的，需至采购续签《促销人员进场协议书》后，至人事

部门换领工牌方可。

12.促销人员管理费用，每季度收取一次，每月的20-25日收取费用，逾期者取消促销资格

五、注意事项

1.促销人员信息必须真实有效。

2.促销人员必须参加入职前培训。

卖场事业部

2024年12月25日

**第二篇：促销人员进场保证书**

促销人员进场保证书

兹有我公司需要，于年月日至年月日期间，在贵公司举办产品宣传、销售活动，并委派促销人员进场。为保障贵公司的合法权益，我公司现为被委派的促销人员作如下担保，并愿意承担该促销人员违反规定所应负的一切责任。

一、保证促销人员能遵守《中华人民共和国消费者权益保护法》的有关内容。

二、保证促销人员能遵守贵公司制定的有关规章制度（见《促销人员管理规定》），接受贵公司管理人的管理、安排。

三、自行解决因本公司宣传、销售的产品引起消费者的投诉。

四、本人及促销员已经仔细阅读了超市促销人员管理制度，接受并同意上述内容。

注： 本报证书一式三份，贵方及我公司及促销员各执一份。

公司签章：

担保人：

促销员：

年月日

**第三篇：超市促销人员进场协议**

促

销

人

员

进

场

协

议

甲方：超市有限公司

乙方：

为加强双方合作，促进商品销售，加强对驻场促销人员的现场管理。甲乙双方本着平等互利的原则，经双方友好协商，签定本协议，以资共同信守。

一、乙方因

从

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日 起至

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日派驻促销人员

名到甲方超市工作，其劳动关系在乙方单位。

二、双方约定乙方办理促销人员进场支付以下费用。

1、进场宣传费：

元/人/半年，计

元。

2、日常管理费用：

元/人/天，共

天，计

元。

3、服装费用：

元/套，计

元。

4、服务证：20元/人/张，计

元。

5、工具箱费用：30元/月，计

元。

6、应发工资：600元/月/人，共计3600元，按半年一次性交付甲方，由甲方每月代为发放，奖金及剩余工资由乙方每月按时发给促销人员。

7、其他费用：

。应付金额

元。

8、合计应交费用

元，大写：。

三、付款方式：

□现金

□支票

□电汇

□货补

四、驻场证件办理：

1、驻场促销人员由乙方提供或推荐，需证件齐全，方可上岗。

2、根据劳动法规定，乙方必须与驻场促销人员签定劳动合同，一切薪资待遇由乙方承担。

3、乙方不在促销期内随意更换促销人员。如更换人员，需向甲方交培训费（400元/

1次，800元/2次，1200元/3次„„以此类推）。

五、乙方承诺驻派促销人员符合甲方以下进场标准：

1、年龄：40岁以下（含40周岁），洗化类、服装类、鞋类、小家电类人员年龄需在35周岁以下。

2、学历：要求高中以上文化程度。

3、证件：身份证复印件一张、健康证原件、暂住证、计划生育证、劳动合同复印件等有关证件。

4、驻场人员必须具有一定的专业知识和服务技巧，同时要具有良好的职业道德和服务水准。

5、促销员要遵守国家有关的计划生育国策，否则一切责任由个承担。

六、乙方承诺驻场促销人员遵守甲方如下管理制度：

1、促销人员必须统一着装，佩证上岗（特殊行业除外）。

2、驻场促销人员介绍商品实事求是，不强拉顾客购买，不发生不正常手段的竞争和损害其他品牌行为。同时未经甲方同意，不兼职做两个以上品牌的商品促销。

3、未经甲方许可，不私自扩大陈列面积，不私挪商品的陈列位置，不张贴宣传广告，如有发生对当事人做出300~500元赔偿，并给予开除；同时也向甲方做2024元~20000元的赔偿。

4、严禁驻场促销员之间吵架、打架，如有发生，对当事人做出300~500元赔偿，并给予开除；同时也向甲方做2024元~20000元的赔偿。

5、驻场促销人员的工作职责与甲方理货员相同，必须服从现场管理和调配。

6、甲方接到顾客对乙方的商品质量或驻场促销人员服务投诉，经确认情况属实后，乙方按双方合同的规定，向甲方做出相应的赔偿。A、接到顾客投诉，视情节的轻重，乙方同意一次性赔偿甲方损失100~3000元不等。

B、媒体暴光的投诉，视情节轻重，乙方同意一次性赔偿甲方损失5000~50000元不等。

C、赔偿金将被纳入“甲方质量保证基金”管理。对短期内多次发生投诉，且整改措施不足，有损于整体形象，甲方有权终止促销和清退商品。

7、乙方承诺遵守甲方其他一切管理制度，如违反，同意按甲方要求承担责任。

七、防损管理

1、乙方人员不得携带包袋和与甲方卖场相同的商品进入超市，如有特殊情况，出入人员应接受甲方防损员的检查，如不接受检查，甲方有权拒绝其进场。

2、乙方所经营的商品或货物因需要带出甲方卖场，由甲方工作人员开具携入携出单，核对无误后，方可出门。

3、如驻场促销人员偷窃甲方卖场的商品，乙方同意做100倍的赔偿，并同意对其员工做开除处理，甲方将名单上报总部营运，清退人员不得在甲方其他卖场继续工作。偷盗数额较大的，将送公安机关处理。

4、对于商品发生损耗，由甲方承担1‟，其余损耗费用全部应由乙方无条件承担。

八、其他：

1、甲方对乙方驻场人员实行现场管理，并提供人员的工作表现以供乙方参考。

2、甲方协助乙方督促驻场促销人员的要货、补货、理货和商品促销。

3、甲方将不定期对乙方驻场促销人员进行卖场管理各环节的培训。

九、未尽事宜，双方本着友好、平等、诚信的精神协商解决。

十、本协议一式两份，双方各执一份，效力相同，双方签字盖章有效。附：

1、供应商承诺书一份

2、促销员承诺书一份

甲方：

乙方：

代表签字：

代表签字：

签约日期：

单位盖章：

签约日期：

单位盖章：

供

应

商

承

诺

书

本单位在此声明：我单位派驻公司的促销人员，均经过严格的筛选并接受过职业道德、工作技能、劳动纪律及规章制度、服务规范等方面的教育和培训，符合贵公司人员进场的要求。

本单位在此承诺：如发生本单位派驻的促销人员违反超市的规章制度，不服从超市现场管理，给贵公司造成损失的，本单位同意先行处罚。对于贵公司提出关于调换促销人员和赔偿损失的要求，我单位愿予积极配合。

本单位在此承诺，我单位派驻的促销人员为本单位的员工，由本单位负责其工资、福利、社会保险和劳动安全保障，上述劳动人事事宜与贵公司无关。谨此承诺！

世纪联华超市有限公司（华商店）

承诺方：

代表

签

字

：

承诺方代表签字

单位盖章：

单位盖章：

日签约日期：

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

签约日期：

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

促

销

员

承

诺

书

本人承诺：我是

公司派驻贵公司的促销人员，负责

品牌商品的促销。在促销期间，本人能尊重领导，团结同事，严格遵守各项规章制度，服从贵公司的现场管理和调配。如违反操作规定，本人自愿接受贵公司的一切处罚。谨此承诺！

世纪联华超市有限公司（华商店）

承诺人签字：

代表

签

字

：

承诺人身份证号码 日签约日期：签约日期：

年

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

月

日

**第四篇：闽中促销人员招聘流程通知**

草 本 养 生

吉 祥 一 生

“吉祥林”终端促销相关通知

NO 053120100103A

各区域主管，大家新年好！鉴于近期终端集中上架，又逢产品销售旺季，为了便于市场终端迅速拉动，各市场需要大批促销人员，现将市场促销人员招聘、管理流程发给你们，望认真落实。

一、促销招聘原则：

1，终端促销原则：区域市场的KA类终端促销人员安排以长期促销员为主；特殊陈列的KA及A/B类店根据陈列档期安排短促，有长期特殊陈列的终端安排长促；OTC、特通等其他售点安排兼职促销。

2，招聘原则：长促要求须有一年以上促销工作经验、要有敬业精神、积极主动的服务意识、敏锐的市场洞察力、良好的语言表达技巧，年龄适当放宽；临时促销可以选择社会人员或者在校学生，要求有敬业精神、学习能力、语言表达技巧；兼职促销寻找同类竞品或者代理商现有促销。

二、人员入职流程：

1、由促销主管（或者其他主管）填写电子版促销人员入职登记表发至邮箱chinaw781024@163.com，等待回复后安排促销员上岗。

2、由促销员本人如实填写促销人员登记表；收取身份证、毕业

草 本 养 生

吉 祥 一 生

（3）工资计算架构： 底薪+提成（基本量+任务量），四、临时（兼职）促销员管理方式

1、申请条件与背景：期间促销活动繁多，如：国庆、元旦、春节等节日。或由办事处直接策划、举办的大型活动，在人手紧缺的情况下。可从“推广费用审请表”中，直接申请。

2、工作职责：在促销现场直接向消费者介绍、推销吉祥林产品，派发传单、协助市场销售人员布置促销卖场等。工资计算架构：日薪+提成

备注：具体日薪和提成以公司市场部下发的文件为准。保底销量：以公司市场部下发的活动文件为准。

以上工作均由各区负责人直接监察，如有逾期或作假，将对负责人实行100元以上，500元以下罚款。

五、促销员管理细节与惩罚措施：

1、各区负责人根据市场的特殊性拟定专职促销员每天考勤表，并请所在终端的店长签名证实，避免出现空岗、串岗发生。负责人需常实行不定时到岗检查。（如有迟到、早退、旷工则参照促销员规章制度中的条例执行）。该工作由市场人员或促销负责人负责。、各区不能随意招聘或辞退每一位促销员，需根据工作表现、工作技能、技巧与当时存在的缺点综合评估、如有异议，草拟综合评估报告上报分公司审批。

3、各区促销员每月必须有至少一次的会议给予共同 沟通。但

草 本 养 生

吉 祥 一 生

“吉祥林”春节促销员提成政策

NO 05312009010103B

一、序言: 春假是我公司产品销售的黄金档期，为了迅速拉动终端销售，配合代理商进行进行市场动销，特推出春节档期促销激励政策。

二、活动时间: 2024年1月1号---2024年3月15号

三、适用人员: 长促、短促、临促

四、提成分配:

五、提成比例分配: 枇杷丹我公司及代理商各出1元

枇杷、桂圆膏代理商均出5元，余下公司出。

六、活动细则:

1、适合区域：山东各区域市场；

2、监督执行人员：各市场销售主管、促销主管；

3、销售统计：每月底由各市场主管到代理商处打货物流向、并到终端统计产品销量，以公司统一表格形式上报，报表同时加盖终端印章。

**第五篇：班组进场人员各类承诺书**

班组进场人员各类承诺书

现如今，用到承诺书的地方越来越多，承诺书本身虽无法律效力，但有约束作用，签下承诺书，就得考验诚信。相信写承诺书是一个让许多人都头痛的问题，下面是小编为大家整理的班组进场人员各类承诺书，欢迎阅读与收藏。

为确保工程能够顺利进行，杜绝一切安全事故的.发生，凡进场班组全体作业人员在此承诺，无条件服从项目部的管理，无条件接受安全教育，积极参加项目部组织的各项活动，严格执行各项管理制度，听指挥、不违章作业，牢记“安全生产、人人有责”，树立“安全第一”的思想，我班组人员再次承诺做到以下要求：

一、在施工过程中严格按照安全操作规程和安全技术交底进行作业，做到“三不伤害”(不伤害自己、不伤害别人、不被别人伤害)的原则。

二、新进场人员必须进行安全技术交底和安全教育(入场安全教育、三级教育)。

三、不带小孩进入施工现场，不男女混住，不在寝室内煮饭，不吸倒床烟。

四、做到不在施工现场打闹斗殴，不聚众赌博，饮酒后决不上岗作业。

五、每天坚持班前安全教育并做好记录，发现有身体异常，决不上岗作业。

六、正确使用劳保用品，正戴好安全帽，高空作业和临边作业必须正确使用安全带，不穿皮鞋和带钉易滑鞋，更不准赤膊、赤脚、穿拖鞋、高跟鞋上岗作业。

七、无安全防护措施不高空作业、不临边作业。

八、易燃易爆区域和防火禁区不施焊作业，不吸烟生火。

九、不擅自拆除任何安全防护设施(临边防护栏杆、预留洞口防护、电梯井内外安全防护、采光井内的安全防护)若因工作需要拆除必须经施工相关负责人批准后，方可拆除。但工完离开前，必须恢复拆除的安全防护设施，才可离开。

十、不擅自拆除或破坏脚手架的一切安全设施(连墙件、硬防护、密目网、兜网)等。

十一、不从高处向下抛掷任何材料、工具等物品。

十一、按规定堆放材料，不乱丢乱放。下班前清理好剩余材料并堆放到安全地方。

十二、无特种操作证人员不擅自搭、拆临时用电。不擅自操作施工现场各类机械设备。

十三、临边作业、高空作业、洞口作业必须两人以上配合并挂好安全带，严禁一人单独作业。

注：本班组人员凡违背承诺，将无条件接受项目部给予的任何处罚。

自愿承诺人：

西华大学职工经济适用住房二期项目部

班组

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