

# 销售渠道提成方案(模板10篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售渠道提成方案篇一

甲方：\_\_\_\_\_雇主（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_受雇职工（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国劳动法》和《\_\_\_\_\_市个体工商户、私营企业雇工劳动管理暂行办法》，甲乙双方以平等协商同意，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

第一条本合同期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止，其中试用期\_\_\_\_\_天。

第二条乙方同意在甲方从事工作。

第四条甲方每月\_\_\_\_\_日以货币形式支付乙方工资，工资不低\_\_\_\_\_元，其中试用期间工资为\_\_\_\_\_元。

第五条甲方安排乙方每日工作时间不超过8小时，每周不超过40小时，甲方保证乙方至少休息一日，因工作需要延长工作时间的，经乙方同意延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

第六条甲方安排乙方加班加点的，甲应依法支付加玫加点工资，按以下标准支付工资；

2、在休息日工作，按照乙方日或小时工资标准的200%支付工资；

3、在法定休假节日工作的，应另外支付乙方日或小时工资标准300%的工资。

第七条甲乙双方应按国家和北京市社会保险的有关规定缴纳社会保险费。

第八条甲方执行国家有关劳动保护的法规、规章，为乙方提供劳动安全和卫生设施。根据从事工种的需要，发给乙方劳动保护用品和配置生产、工作必需的劳动工具。

第九条甲方负责为乙方办理人身意外伤害保险。保险期限由甲方按照双方签订的劳动合同期限确定，保险金额为\_\_\_\_\_元。

第十条甲方应给予乙方月的患病或非因工负伤的医疗期，乙方在医疗期内患病的医疗费用甲方负担%。

第十一条乙方应遵守的劳动纪律是。

第十二条本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本个体工商户用工合同范本同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容。

甲方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 销售渠道提成方案篇二

提成作为一种奖励制度在许多工作岗位中广泛应用，它既能激发员工的积极性，增强工作动力，又给予员工额外的经济回报。在工作中拿提成已成为许多人的目标和追求，我也不例外。通过参与一段时间的提成制度，我深刻地体会到了拿提成的机会与挑战，也对提成背后所要求的素质与技巧有了更深层次的认识。

首先，我发现拿提成需要扎实的业绩和高效的管理能力。提成连接着业绩和利益，只有通过出色的工作表现才能实现提成的目标。在我所从事的销售行业，提成与销售额紧密相关，只有达到一定的销售额才能获得相应的提成比例。因此，我必须提高自己的销售技巧与能力，不断学习市场知识和销售策略，找到适合客户的产品，并通过积极协商和沟通，促成成功的交易。同时，我还要懂得管理自己的时间和资源，合理安排工作计划，提高工作效率。只有通过高效的管理能力和出色的销售业绩，我才能达到拿提成的目标。

其次，我认识到拿提成需要敏锐的洞察力和市场意识。提成所依附的是市场和客户需求，只有准确判断市场动向和顺应客户需求，才能更好地把握机会，取得更好的销售业绩。在市场竞争日益激烈的环境中，我需要密切关注市场信息和竞争对手的动态，及时调整销售策略和产品定位，以满足客户需求。同时，我还需要培养批判性思维和逻辑能力，通过分析市场数据和销售趋势，预测未来发展趋势，及时作出决策和调整，以获取更多的销售机会和提成收益。

此外，我发现拿提成需要亲和力和良好的人际关系。在销售工作中，与客户的良好互动和积极的沟通是取得成功的关键。只有建立信任和亲近的关系，才有可能达成交易并实现提成的目标。因此，我需要培养与人相处的能力，包括倾听能力、表达能力和谈判能力。倾听客户的需求和问题，根据需求提供恰当的解决方案，让客户感受到我的专业性和真诚，从而

建立良好的互信关系。此外，与同事之间的合作和团队精神也是至关重要的，只有通过有效的团队合作，才能更好地完成工作任务并收获提成。

最后，拿提成也需要良好的心态和正确的价值观。提成作为一种奖励制度，虽然有经济诱惑，但不应该成为唯一的追求和目标。我要明确提成只是工作回报的一部分，更重要的是对工作的热爱和责任心。只有对工作充满热情和积极主动，才能真正发挥潜力，提高工作质量和水平。同时，拿提成也需要正确的价值观和职业道德，不能因为个人的利益而违背道德底线。要坚持诚实守信、勤奋努力、严守职业操守，通过合理合法的手段，实现提成收入。只有这样，提成才能真正成为一种动力和奖励。

总之，拿提成是一种机会与挑战并存的工作方式，要想在提成制度中获得成功，需要不断提高自己的业务能力和销售技巧，培养市场意识和人际关系，保持积极的心态和正确的价值观。只有全面发展自己的素质和技能，才能更好地把握机遇，取得更好的工作回报。同时，我们不应该把提成作为唯一的追求，更要关注工作的质量和成果，以实现个人价值和社会价值的统一。

## 销售渠道提成方案篇三

第一段：介绍提成的概念及背景（200字）

提成是一种在商业活动中常见的奖励方式，指根据个人的业绩或销售额，从中获得一定比例的额外奖励。提成既能激励员工的积极性，又可以促进企业的发展。在当今竞争激烈的市场环境中，拿提成已经成为许多工作岗位的一部分，无论是销售人员还是服务人员，拿提成都成为他们奋斗的目标和动力。本文将从个人的角度出发，分享我在拿提成过程中的心得体会。

## 第二段：提成的优势与挑战（200字）

拿提成确实能够有效激发员工的工作积极性和干劲，因为有了额外的奖励，工作变得更加有意义和有利可图。此外，提成也能够让员工更好地享受到自己辛勤工作的成果，提升他们的工作满意度。然而，拿提成也面临一些挑战。首先，竞争激烈的市场环境让员工之间的竞争日益加剧，为了拿到更多提成，有些员工可能会采取不正当竞争的手段。其次，不同职位的提成比例也可能引发内部的不公平感。

## 第三段：拿提成的技巧与策略（300字）

要想在拿提成过程中获得更好的效果，需要掌握一些技巧与策略。首先，明确目标与计划。设定清晰的工作目标，制定详细的计划，并不断调整和优化，以确保能够达到提成的要求。其次，加强团队合作。在竞争激烈的市场环境中，团队合作显得尤为重要，更好地与团队协作，共同完成销售任务，能够提高整个团队的业绩，进而获得更多的提成。此外，保持积极乐观的心态也非常重要，拿提成需要在压力和竞争中求得平衡，要保持积极乐观的心态，不断学习和成长。

## 第四段：拿提成的心态与态度（300字）

在拿提成的过程中，正确的心态和态度是至关重要的。首先，要保持谦逊和谨慎。多数情况下，提成仅仅是一种奖励机制，不能完全代表一个人的价值和成就，要正确对待提成，不要过分追求，以免陷入盲目竞争和不健康的心态。其次，要注重个人成长和专业技能的提升。提成只是一时的回报，更重要的是在拿提成的过程中积累经验和提升自己的专业能力，以便更好地适应市场竞争的变化。

## 第五段：对提成的看法及总结（200字）

拿提成是一种灵活的奖励机制，可以激发员工的积极性并推

动企业的发展。在拿提成的过程中，我们需要明确目标、制定计划，加强团队合作，保持积极乐观的心态。同时，我们也要正确对待提成，保持谦逊和谨慎，注重个人成长和专业技能的提升。只有这样，我们才能在拿提成的同时实现自我价值的提升，并取得更好的工作业绩和发展。

## 销售渠道提成方案篇四

乙方：\_\_\_\_\_

为进一步开拓终端用户市场，推进工程合作经营渠道，本着互惠互利共赢的原则，甲乙双方现依《中华人民共和国公司法》及其他有关法律、法规等达成以下协议：

### 一、合作模式

乙方提供业务渠道、客户资源给甲方，经甲方审核同意开展乙方提供的业务后，甲方提供该业务所需要资金，乙方负责业务全程操作，甲方对业务操作进展根据项目合同进行监督。

### 二、双方的权利与义务

#### 1、乙方的权利与义务；

(1)、乙方主要负责接谈业务，向甲方提供年度计划、经营战略，并配合甲方财务部结算。

(2)、乙方承接的业务，对所发展的客户和项目进行资信、管理、企业诚信、财务状况等方面信息进行调查，将项目情况报告给甲方，根据甲方的项目评估标准，由甲方评估组进行评估。

工程项目信用评估表所列内容，主要包括规模品质、资金保障、盈利能力、资源物流、客户关系等五方面。

(3)、乙方承接任何项目必须接受甲方公司严格的信用审查，审查通过后方可签订合同并严格执行合同。

(4)、乙方负责与客户保持沟通协调，合同履行过程中，乙方随时跟踪掌握客户方的资信情况、履约能力，以及有无违约情况，一旦发现违约事项及时通知甲方，以便甲方尽快采取相应措施。

乙方有义务维护甲方公司的品牌信用，保证项目无风险或低风险运行，并对合同违约负责。

(5)、凡未经甲方盖章确认的购销合同、协议或借条、收条等类似凭证，甲方不予认可。

由此产生的一切经济责任、法律责任均由乙方承担。

(6)、乙方推荐给甲方的工程合同虽然经甲方审核同意后，但如银行对商票、保理等不能按银行同期利率贴现，甲方与乙方协调达成共识后继续供货。

乙方必须将项目周转过程中发生的单证(如出库单、入库单等)提供给甲方。

## 2、甲方的权利与义务；

(1)、甲方收到乙方推荐的项目评审表后，在一周内答复是否通过审核。

项目审核通过后，项目以甲方(或甲方子/分公司)的名义与项目公司签订项目合同或协议。

(2)、乙方用自身的关系和能力开发的客户，所有洽谈事项由乙方处理，乙方在处理业务中发生的所有费用由乙方自己承担。

甲方在未得到乙方同意后不得以任何理由介入乙方的客户关系，除非乙方主动放弃客户的持有权。

若有违约，单项工程支付乙方违约金壹佰万元整。

(3)、甲方为乙方提供项目运作所需垫付资金在乙方能提供充足业务且得到甲方同意情况下：现金、商票、银票、保理，甲方指定专人与乙方对接便于运作和核算。

(4)、甲方根据项目合同条款把关项目运行风险，如有违返合同条款的事宜，及时以书面形式通知乙方，乙方承担全部责任。

(5)、甲方原则上不干预乙方销售、结算及人事、薪酬考核等经营模式。

(6)、合同项下的采购、配送业务由甲方负责、乙方配合，首选价格、费用最低的资源。

(7)、甲方为乙方提供办公场地。

### 三、 资金使用及费用收取

根据项目合同(垫资业务需在办理妥当担保手续后)，甲方支付资金。

在送货签收单60天内资金占用额按月息%(不含税)收取资金占用利息;如果超期资金没有收回;超出15-30天的超出天数按月息%(不含税)收取资金占用利息;超出30天以上的，超出天数按照月息%(不含税)收取资金占用利息。

超出90天的，视同坏账处理，甲方有权追究乙方无限连带责任。

票据管理费：根据票据种类、票据金额按不同比例收取管理



费，具体如下，银票：按公司实际贴票所产生费用的 倍；商票：按公司实际贴票所产生费用的 倍；保理：按公司实际操作所产生费用的 倍，双方应视即时贴现率提供廉价行情讯息，降本促效。

如乙方所谈工程票据贴息高出

#### 四、特殊约定

1、乙方自行组建团队操作业务，发生的所有费用乙方自己承担，与甲方无

关。

业务中如有亏损全部由乙方承担。

2、乙方必须保证甲方的资产安全，如发生资产损失全部由乙方承担，即乙方对其操作的相关应收帐款、采购资金、货物等安全性付全部责任，乙方及其乙方所有股东对给甲方造成的上述资产损失承担无限连带责任。

#### 五、利润分配

每年度本框架协议下的净利润要扣除壹佰万元的综合管理费(含壹佰万元)。

超出壹佰万元部分按以下方式进行分配：

1、分配原则：按净利润分配原则，净利润是指收入扣减直接材料、运杂费、按上述约定计算的资金占用、缴纳的税金、银行手续费等费用后的收入。

用于分配的利润必须是资金全部收回的利润。

2、分配进度及方式：按季度60%，年度20%，工程全部结束

后20%的进度进行分配。

其中，季度和年度的分配部分甲方以借款的方式支付给乙方，待项目工程全部结束后进行清算，如乙方操作项目任一项目出现有应收未收到资金，甲方暂停止所有项目分红，至止资金收回。

3、分配等级：乙方根据利润完成情况，按以下比例分配(扣除壹佰万元后)：250万以下部分，甲方按照%、乙方%比例进行分配;251万1000万部分，甲方按照%、乙方%比例进行分配，1001万20\_\_万部分，甲方按照%、乙方%比例进行分配; 20xx万以上部分，甲方按照%、乙方%比例进行分配。

乙方获得的利润部分应按相关法规扣除20%个人所得税。

4、一个年度内，如实现净利润高于100万(指已收到的货款全部现款到甲方银行账户)，上述甲方的综合管理费从壹佰万元整降为伍拾万元整。

六、合同期限：

本合同自20xx年xx月xx日起到20xx年xx月xx日止

七、本合同之生效条件

本协议经双方或双方的授权代表正式签署并加盖公章后生效。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日

## 销售渠道提成方案篇五

提成作为一种常见的薪酬形式，广泛运用于各个行业。提成的大小直接关系到员工的收入水平，因此提成成为了员工努力工作的重要动力之一。作为一名在提成制度下工作多年的员工，我想分享一下自己的提成心得体会。

### 第二段：了解提成制度

首先，要了解自己所在行业的提成制度。不同行业、不同岗位的提成制度存在差异。必须要以公司、行业的提成制度为准，详细了解所在岗位的提成比例、提成计算方法、提成上限等方面的规定。只有了解了公司的提成政策，才能更好地了解自己的工作有哪些方面会有绩效考核，从而针对性地制定工作计划。

### 第三段：正确的心态

正确的心态是提成成功的关键。首先，我们必须认识到，提成制度不是公司的变相考核机制和压迫手段，而是一种激励机制，是激励员工提高工作绩效、创造价值的重要方法。其次，我们要深刻认识到，提成并不是一项容易获得的“奖金”，相反，只有付出更多努力，才能获得更多的收益。

### 第四段：努力工作

学会了正确的心态，努力工作也是不可或缺的一步。我们必须充分认识到，每一次的业绩提升和销售突破都是通过努力工作达成的，而不是凭空而来的。观察到市场变化，练就好的业务技巧和励志心态，紧抓任务，正面应对工作中的各种挑战，才能够实现自己的期望，获得更高的收益。

### 第五段：共赢

提成制度并不是一种零和游戏，在提高个人收益的同时，我们也应该关注企业的经济效益和团队合作。与其他同事良好的合作关系，能使我们共同努力来提升团队的营销业绩。共赢至上，打造良好的人际关系，为公司带来效益，最终也能获得更高的提成收益。

结论：提成心得体会

提成制度是一种有效的激励机制，能够激励员工发挥出更好的工作绩效。但是，获得更高的提成，并不是一件容易的事情，需要我们了解提成制度、改变心态、努力工作并打造良好的人际关系。勇于面对挑战和拼搏，实现共赢，相信我们一定可以取得更高的成就。

## 销售渠道提成方案篇六

甲方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。

甲乙双方本着诚信合作、优势

互补、互惠双赢、共同发展的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的销售业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。

工作内容包括：(各类高、中档窗帘布艺、工程窗帘、窗饰、珠帘等的销售业务)。

乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。

甲方产品质量问题，乙方一概不负责，甲方后勤工作乙方不负责，不参与甲方公司内的配货、送货等工作。

## 二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方公司销售业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加销售业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币\_\_\_\_\_元正。

3、乙方提成计算方法：客户提成按照营业金额的10%作为提成。

4、提成支付周期：按月度结算，客户提成结算由甲乙双方共同核算，每月支付一次给乙方。

## 三、业务开支

日常业务开支：乙方与客户业务往来所产生的电话、车费等，甲方应按实际情况报销。

四、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

五、本协议书一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字并盖章后生效。

本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

六、本协议书有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 销售渠道提成方案篇七

提成作为一种激励制度，广泛应用于各个行业，将员工的工资与业绩挂钩，目的是鼓励员工更加努力地工作。然而，在现实工作中，拿提成并非易事，不仅需要付出更多的努力，也要有一定的策略和技巧。我亲身经历了拿提成的过程，深感其带来的挑战与收获，下面是我的一些心得体会。

### 第二段：目标设定与规划

拿提成主要取决于业绩的达成，因此，设定明确的目标是非常重要的。首先，我们需要了解提成政策以及如何计算，这样才能明确目标的具体数额。其次，要根据自身的实际情况，制定可行的计划和时间表，合理分配工作任务。此外，当目标设定过高或过低时都会带来压力或者丧失动力，因此要根据实际情况设定具有挑战性的目标，既能够激励自己，又能够保持合理的工作状态。

### 第三段：积极心态与自我激励

在拿提成的过程中，积极的心态是至关重要的。首先，要坚持相信自己的能力，相信只要努力就一定能够达成目标。其次，要保持持续性的自我激励。可以通过设立奖励机制来激励自己，例如完成某一阶段目标后给自己一个小奖励，或者与同事共享成就感，相互鼓励。同时，要保持正面的心态，充分认识到提成是一种额外的回报，不论结果如何都应该积极面对。

### 第四段：扩展人脉与团队合作

在拿提成的过程中，与人沟通及团队合作是至关重要的。首先，要积极地扩展人脉，与同行、客户等建立良好的关系，不仅有利于业务的拓展，也有助于提高工作效率。其次，要与团队成员配合默契，相互学习、帮助，共同推动同一目标

的达成。团队合作能够将个人的优势与他人的优势结合起来，发挥协同效应，从而实现更大的业绩。

## 第五段：总结与展望

以提成成为激励的工作环境，不仅对个人要求较高，也给个人带来了更多的机遇和挑战。通过不断的努力和实践，我深刻意识到，拿提成并非单凭个人努力，还需要合理规划目标、保持积极心态、注重人际关系等多方面的努力。未来，我将继续努力提高自己的综合能力，不断学习和进步，以期在拿提成的过程中取得更好的成绩。

总结：通过这段经历，我深感拿提成是需要付出更多努力和智慧的。在设定目标时要合理分配任务，保持积极心态和自我激励，与人建立良好关系和团队合作也至关重要。只有在全方位努力下，才能在拿提成的过程中取得更好的效果。

## 销售渠道提成方案篇八

### 第一段：引言（200字）

提成是指在销售工作中，根据自己的表现获得一定比例的奖金或佣金。提成模式常用于销售行业，也被广泛应用于其他行业，如批发、零售、服务和制造业等。在过去的一年里，我在销售行业中获得了丰富的提成经验，从中受益匪浅。在本文中，我将分享我的提成心得体会，希望能给和我一样从事销售行业的人提供一些帮助。

### 第二段：心态与态度（200字）

在销售工作中，积极的心态和良好的态度是必须的。销售工作常常会遇到挫折和失败，但是有时一个看似无望的情况下，只要我们拥有变通和帮助顾客解决问题的意愿，也许会有出人意料的成果。同样的，在领取提成之前，我们也需要调整

好自己的心态。提成奖励不是我们的权利，而是我们的努力得到回报。如果我们在取得了比较优秀的业绩后，获得的提成不如想象中的丰厚，我们也需要处理好贡献和奖励之间的关系，不要产生不健康的心理，在肯定自己的同时，也要做好心理预期和规划。

### 第三段：战略与方法（400字）

提成的方式很多，常见的包括提升销售额、提高利润率、增加客户和回购率等。我认为，制定和执行合理的销售战略和方法，能够帮助我们获得更多的提成。一点是先要了解你的客户，为他们提供专业的服务，尽力满足他们的需求，这是非常基础的。另外，做好产品销售方案策划和执行，关注市场信息和竞争情况，优化自己的资源配置。另外要重视团队协作，不断学习进修，业余时间的学习对提高了解行业和产品提高能力有很好的帮助。

### 第四段：品质与时间（200字）

时间是最宝贵的资源，提升自身效率和了解每一位客户的需求可以更加迅速的满足客户。我认为，在不影响工作品质的情况下，争取高效的使用时间也许比熬夜工作或许更加划算。在销售工作中，对于每一个客户或项目，我们只有一次机会来取得成功或者表现，如果让这次机会失去，那么很难弥补我们的业绩损失。因此，我们需要早日处理好每一个客户和项目，保证每一个环节都能做到最好，让客户满意，帮助我们获得更好的提成和销售机会；同时提高自己的开发能力可以更多的处理好每一个项目的推进。

### 第五段：总结（200字）

综合以上提成心得，我认为获得良好的业绩和较为丰厚的提成是由多个方面共同作用的结果。倘若我们将心态和态度调整正确，制定和执行好合理的销售战略和方法，充分利用好



自己的时间和处理好每一个项目，配合合适的利用科技手段，定能获得优秀的业绩，享受更多的奖励和提成。祝愿每一位从事销售行业的朋友能够在提成游戏中获得成功，实现个人成长和价值。

## 销售渠道提成方案篇九

甲方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成一致如下协议：

第一条甲乙双方应提供下列相应证件：

甲方提供：1. 法定代表人身份证明；2. 营业执照；

乙方提供：1. 个人身份证。

第二条乙方为甲方从事\_\_\_\_\_事务。

一、合作基本内容：

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括：客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作，不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产（注：交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作）

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币3000元整。提成计算方法：就客户提成按照就客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%—5%作为提成（注：按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部分由甲方、乙方、客户方三等份分成）甲方介绍的客户或订单，提成按固定2%计算。

3、提成支付周期：按季度结算（1-3月份的提成在四月底前支付清4-6月份的提成在七月底前支付清；7-9月份的提成在十月底前支付清；10-12月份的提成在一月底前支付清）

### 三、业务开支

1、日常业务开支：与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支（例如总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000 / 月的业务开支费用）

2、节日开支：凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

### 四、过失费用

乙方在订单传递与交接过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，在扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的产品由：甲方承担70%，乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展、做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各持一份，双方签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形式的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自201x年02月01日至201x年02月01日。

甲方（签章） 乙方（签章） 营业执照号码

个人身份证号

法定代表人

住址 / 注册地址

邮政编码

联系电话

传真号码

委托代理人联系电话传真号码

## 销售渠道提成方案篇十

第一段：引言（150字）

“提成”在商业行业中十分常见，也是促进销售、激发员工积极性的一种方式。近年来，我在销售岗位上接触到了很多关于提成的经验和体会，深刻认识到了提成对于销售人员的激励作用。今天我想分享我的一些提成心得，希望能够给那些正在销售岗位上奋斗的人一些启示和帮助。

第二段：提高销售(250字)

在销售过程中，提成是激发销售人员积极性和创造性的重要手段之一。它通过“成果与回报”的规律来引导员工努力工作，促进员工更加富有责任感、积极性和成就感。为了提高销售，我认为有以下几个方面需要重视：

1. 树立正确的销售观念：销售不仅仅是为了完成目标，更是为了满足客户需求。只有在这样的理念基础上，才能更好地开展销售工作。
2. 熟练掌握销售技巧：像聆听、沟通、问询、解决客户疑问等技能掌握得好，销售自然会增加。同时，还特别需要掌握一些时间管理和计划技巧，合理规划自己的销售时间，提高销售效率和效果。
3. 与客户建立良好的关系：与客户建立亲近感和信任感，顺应客户心理，关注他们的需求和利益，才能建立良好的关系，形成长期的互惠互利的销售模式，提高销售额。

### 第三段：合理分配提成(250字)

提成虽然可以激励员工销售，但是不同公司会给出不同的提成政策，涉及到分配比例的问题，因而如何合理分配提成也是非常重要的。我认为在分配提成时需要遵循以下原则：

1. 提成制度具有公正性：提成的分配应该基于员工的具体销售业绩而非主管的主观评判，确保员工获得应得的利益。
2. 提成制度符合企业销售发展战略：不同的销售业务，应该给出不同的提成比例，符合企业销售发展战略，鼓励员工通过长期的合作与客户建立更加密切的合作关系。
3. 提成制度能够鼓励员工成长：员工的销售水平越高，所占比例越重，这可以鼓励员工拓展自身销售技能，提高销售绩效，获得更高的利益。

#### 第四段：提高自身素质和能力(250字)

如何提升自身素质和能力，成为更加优秀的销售人员，这是很多人需要思考的问题。在我看来，提高自身素质和能力主要有以下方面：

1. 修炼销售技能：如聆听技巧、自我推销技能、语言交流技能、情绪调控技能等，这些技能的提高会使销售人员更专业化，更具有说服力。
2. 关注行业趋势和市场信息：广泛学习相关的行业资讯和商业信息，了解竞争对手的销售策略和市场趋势。
3. 扩大销售网络：通过与其他销售人员和行业专业人士和交流，建立良好的互动网络，从而更好地识别机会，拓展销售渠道。
4. 不断反思和总结：不断反思与总结自己的销售规划和行动计划，及时修正错误。销售规划能够让你的销售思路更为清晰，更具有可执行性，在变化的市场中更容易成功。

#### 第五段：总结(300字)

提成心得体会，不仅是对提成政策的分析和理解，更是销售人员的思考和反思。作为销售人员，我们必须不断学习、提高，始终关注客户需求和想法。作为企业，也需明确制定有竞争力的提成方案，鼓励员工创新和协作，从而促进企业的长久发展和稳健壮大。在这个信息快速更新的时代，只有不断提升自己，才能适应市场变化，成为行业的佼佼者，实现自我价值和企业目标的双重提升。