# 推荐公司销售激励口号(精)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-10-04

*推荐公司销售激励口号(精)一乙方(需方)：为明确甲、乙双方的权利和义务，依据《中华人民共和国民法典》之相关规定，本着互惠互利的原则，经双方友好协商，签订本合同，并共同信守下列条款。第一条合同的标的1、产品的名称、规格、价格、数量及金额：本合...*

**推荐公司销售激励口号(精)一**

乙方(需方)：

为明确甲、乙双方的权利和义务，依据《中华人民共和国民法典》之相关规定，本着互惠互利的原则，经双方友好协商，签订本合同，并共同信守下列条款。

第一条合同的标的

1、产品的名称、规格、价格、数量及金额：

本合同所确定的产品为甲方自产的系列产品，具体的名称、规格、价格、数量及金额以甲方的价格表或甲方发货清单为准。

2、产品的技术标准和质量，符合甲方产品质量的企业标准或国家标准。

3、产品的包装均以甲方出厂标准，包装物甲方不予以回收，不另计价。

4、本合同确定的计量单位为件，规格见包装上的提示或报价表标注。

第二条交货、验收方式

1、甲方实行含税出厂价。

2、乙方收到产品后应及时验收，若有异议应以书面形式在三天内向甲方提出，并提交货运原件，以便协助解决。

否则甲方视为乙方以按要求收货。

第三条甲方的权利和义务

1、甲方有向乙方提供质量合格产品的义务。

2、甲方有及时、准确的向乙方提供产品相关资料和证件的义务。

3、乙方在保质期内如发现产品质量问题，甲方经查证后，属甲方责任的，甲方有无偿调换、退货的义务(乙方造成的除外)。

第四条乙方的权利和义务

1、乙方应向甲方提供有效的营业执照、卫生许可证、税务登记证及法定代表人身份证复印件。

2、乙方年销售任务为\_\_\_\_\_\_万圆，每月最低\_\_\_\_\_\_万元。

乙方在销售期间应按月、季度的销售计划进货。

如连续三个月未完成销售任务的80%或全年未完成销售任务的80%，甲方有权取消乙方的经销权。

无论是乙方放弃还是甲方取缔其经销权，乙方应无条件保证甲方产品的可持续稳定发展以及配合甲方做好渠道、市场的交接工作。

3、乙方承诺在甲方产品到达乙方仓库1月内在\_\_\_\_建立完善的甲方产品销售体系。

4、乙方享有甲方提供的促销商品等支持的权利。

5、甲方提供不超过生产日期60天的产品给乙方，否则乙方有权拒收。

6、乙方有责任配合甲方业务代表不定期到乙方查询经营及库存情况。

7、乙方的销售价格不得低于甲方提供的价格销售和跨区销售、否则取消所有返利，并取消销售甲方产品的资格。

第五条销售要求及销售政策

1、为保证甲、乙双方经营利益和有效销售甲方的产品，甲方提供\_\_\_\_元人民币作为诚信铺底金，合同到期或终止时乙方必须将诚信铺底金全额支付给甲方。

2、乙方应在合同有效期内销售系列产品\_\_\_\_万元。

4、乙方在合同有效期内内完成销售任务\_\_\_\_\_万元，甲方按销售额的\_\_\_\_\_\_返利给乙方。

5、乙方在合同有效期内内完成销售任务\_\_\_\_\_万元以上，甲方按销售额的\_\_\_\_\_返利给乙方。

6、合同有效期内销售额在\_\_\_\_\_万元以下则无返利。

7、所有返利都必须是在合同期满且货款结清后的次月甲方以产品兑现给乙方。

第六条价格与结算

1、甲方产品的价格以甲方盖公章的内容为准，甲方视成本及市场原材料变化有权更改供应价格，但应提前一个月通知乙方。

新价格调整前已付款则无论甲方价格做任何调整本批货以原供价为准。

2、结算方式：先款后货，甲方在收到乙方货款5日内按乙方指定地点将货物发出。

3、付款方式：由乙方将货款存入甲方指定的银行账户。

乙方不得将现金交与甲方业务人员，否则由此产生的一切不良后果由乙方负责。

第七条争议解决

1、因履行本合同发生的争议，应通过友好协商解决，经协商无法解决之争议在甲方所在地人民法院起诉，通过诉讼解决合同争议。

第八条其他

1、本合同任何条款的变更，双方必须书面为之;

2、甲方业务代表未经甲方书面传真确认，不得向乙方借取货物或现金，不得行使超出合同范围之外的权力，由此引发的一切责任甲方不予承担。

3、本合同一式两份，甲乙双方签字(盖章)生效，双方各执一份。

本合同共\_\_\_\_\_页，涂改或未经合法授权代签无效。

4、本合同有效期为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日;

5、未尽事宜双方协商处理。

甲方(供方) 乙方(需方)

公司全称： 公司全称：

法定代表人： 法定代表人：

经办人： 经办人：

电话： 电话：

传真： 传真：

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

**推荐公司销售激励口号(精)二**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

一、买方订购以下产品

型号配置\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同金额(人民币大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、质量

卖方提供的货物必须是符合原厂质量检测标准和国家质量检测标准以及合同规格和性能要求。

三、交货方式、时间、地点

卖方须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内交货,由买方到卖方公司所在地提货,当场炕货。

四、验收

货物到达后,由卖方完成对的货物安装调试,由买方对货物的品种、质量、型号、数量进行检验,如发现货物的品种、质量、型号、数量与合同规定不符,买方有权拒绝接受。货物由买方验收合格并运走后，卖方不承担货物的品种、型号、数量与合同规定不符的责任。

五、货款支付

现金，货到付款

六、售后服务

本合同所指的货物自验收合格之\_\_\_\_\_\_\_\_日起，按\_\_\_\_\_\_年内保修，具体实施办法见产品保修卡;如是硬件本身的故障，上门服务;如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及人为损坏方面的问题，需上门服务，卖方收取一定的服务费;送修。

七、合同生效

本合同一式两份， 卖方与买方各执一份。 合同自双方签字之\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效， 购买\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

八、本合同未尽事宜，经买卖双方协商一致并按民法典有关规定处理。

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

**推荐公司销售激励口号(精)三**

:

您好!

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出离职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护(至少对于业务风险来说)，鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在10/24左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽!

我希望在我提交这份辞呈的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢!最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升!主管及各位同仁工作顺利!

再次感激!

此致

敬礼

**推荐公司销售激励口号(精)四**

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20\_带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

**推荐公司销售激励口号(精)五**

男：xx的兄弟们，大家晚上好，好，很好，非常好，越来越好。

女：又到了一月一度的销售颁奖盛会，俗话说，一分耕耘、一份收获。拼搏让我们成为xx最主要的一个，带着责任和梦想，我们在这里收获成功。经过一个月的拼搏和努力，每一个兄弟都为公司付出了自己的一份力量。那么结果到底如何呢？让我们一起来揭晓。

男：首先我们今天要颁发的第一个奖----最佳新人奖，也是转正奖他们勤奋、他们执着，他们是xx未来的希望，掌声有请：xx，请xx总颁奖，致颁奖词。请获奖人员，发表获奖感言……相信勤奋执着是成功的开始。相信他们未来会一定会成为xx的精英。

女：这里的销售职级犹如人生的阶梯，只要你肯努力付出，就一定会有回报，只要你勇于拼搏就一定能收获成功。那么这期的客户主任是：……，有请xx经理颁奖，请xx经理致颁奖词。

男：我们要更强，创造it服务一流品牌。我们要更大，做中国最大的中小企业信息化服务商。

女：我们要更久，做百年企业。我们还要更高，早日晋升高级客户主任，那么这个月的高客就是，xx。那么xx还同时获得了另外一个大奖，新客户数冠军xx！掌声有请，下面有请xx经理颁奖，请xx经理致颁奖词。

男：为了公司、为了部门，他，不论路多远，都能跑；不论什么时候，多长时间都能等；不论遇到什么困难，都勇于克服。他就是我们的客户顾问：xx。掌声有请。

女：古语云，鱼和熊掌不可兼得，但是在xx就有一个人，美貌与智慧并存：这个人就是x月的销售季军，xx，掌声有请！

男：在xx这个平台，每一个人都可以被尊重，每一个人都可以被成就，只要我们学习改变，争取赢的结果，那么在x月就有这么一群人，他们做到了，所以他们值得尊重，值得成就，这群人就是：……。掌声有请。请x总颁奖，致颁奖词。

女：他一直在幕后，陪伴着我们，郁闷时，可以找他一起分担，开心时，可以找他一起分享，有钱可以找他，没钱还是找他。这个人就是后台服务之星，xx。掌声有请。请x总致颁奖词。

男：以文化为基础，具有前线销售经验的培训团队，来自xx，通过一对一服务，形成对客户代表需求的深刻理解，他们就是x月优秀服务部门：xx部。

女：良好的开端是成功的一半，那么积沙沉塔让他们成功过半，他们就是：……，请每个部门派一个代表上来发言，请x总颁奖，致颁奖词。

男：放弃个人自我意识，专注团队目标实现。让他们从不平凡，走向不简单。他们是最有凝聚力的部门，他们是x月精英客户部客户二部、客户三部，请每个部门派一个代表上来发言，请x总颁奖，致颁奖词。

女：没有最完美的个人，只有最完美的团队。当其他团队，正向优秀前行时，他们正从优秀走向卓越，他们就是本届颁奖晚会的大奖得主：客户一部。掌声有请，全体上台。xx颁奖。

男：她是一个追求高目标的优秀经理人，她已经让不计其数的兄弟们在这里赚到了钱，也一直走在xx的最前方，在成就别人的同时也成就了自己，她就是我们一部的优秀经理：xx。掌声有请，请xx颁奖，致颁奖词。

女：最后有请，终极boss，x总发言！

**推荐公司销售激励口号(精)六**

我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。x产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有x个，加上没有记录的概括为x个，八个月x天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量x个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的状况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项推荐不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不明白客户对我们的产品有几分了解或理解的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

市场分析此刻x市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，此刻我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，应对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但应对采购数量比较多时，客户对产品的价位时十分敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样能够促进销售人员去销售。在x区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在x开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比x小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原先更好。

市场是良好的，形势是严峻的。能够用这一句话来概括，在技术发展飞快地这天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

x年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

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