# 公司销售目标责任书

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-10-01

*公司销售目标责任书1 甲方：乙方：④要求公司在销售责任人实施经营活动前须提供必要的资金、办公用品、吉首市内送货车添置增加、后勤等人、财、物的支持和保障;为了确保公司年度销售计划的实现，结合公司发展的实际情况，经公司研究，产品销售目标如下：一...*

公司销售目标责任书1

甲方：

乙方：

④要求公司在销售责任人实施经营活动前须提供必要的资金、办公用品、吉首市内送货车添置增加、后勤等人、财、物的支持和保障;

为了确保公司年度销售计划的实现，结合公司发展的实际情况，经公司研究，产品销售目标如下：

一、合同期限：

本责任书自签订之日起，公司和营销目标责任人有共同努力，携手共进，互励共勉。以期顺利完成年度目标

1、本合同生效日期为----------年-------月--------日。

2、公司对乙方进行业绩考核考核的时间，从-------------年------月------日起至------------年--------月------日。

二、权利职责：

(四)绩效工资实行季度、年度相结合的考核方式，按季发放绩效工资70%，年末30%，在考核结束10日内兑现发放。

1、甲方聘任乙方为本公司-----------------，负责-----------------------------工作。

2、乙方必须每月向甲方提交书面述职报告(含本月总结于下月市场拓展计划、财务预算计划)。

3、乙方享有公司规定的利益分配权。

4、乙方所负责的销售区域范围：

5、乙方所负责的销售产品项目：

6、乙方负责项目销售年度汇款目标：万元人民币。按月、人员完成月度分解任务。

7、乙方在甲方签订本协议后，要严格控制经营成本和管理成本，不得超过销售收入的------%，其间费用计入本市场部的经营、管理费用。超过的部分从给予乙方的分解业务提成中扣除。

8、乙方应遵守职业道德，保守商业机密、切实维护企业的权益。

9、乙方必须遵守国家法律、法规及公司的各项规章制度。

10、接受总公司及授权经理的领导和监督。

11、不得违背职业道德，不得从事和本公司无关的第二职业，不得从事有损本公司声誉的任何活动。

12、双方均应严格遵守本销售目标责任书的各项约定，否则，应赔偿另一方所受的全部损失。

13、本销售责任书经双方签字盖章之日起生效。正本一式两份，双方个执一份，具有同等法律效力。

经公司研究决定，现授权xx，全面负责公司在区域品牌的宣传、推广、销售活动的权利。同时，完成以下年度目标营销任务：基本任务：回款xx万元，开新发客户xx家;注：以上任务和人员薪资等待遇均以人民币结算!

三、公司对于乙方在年度销售业绩的奖惩及结算方法：

乙方必须定期或不定期地按甲方要求报送(提交)与经营活动有关的各项文件和资料，包括：(1)年度、月度等各项工作计划执行情况的分析报告。(2)各种财务报表。(3)年度销售政策及实施情况的跟踪报告。(4)甲方要求提供的其它文件和资料。(5)考核当月未完成业绩指标，乙方必须向总裁说明未完成成绩的原因，并拿出改进措施。

1、甲方给与乙方提供的薪酬待遇的基本形式为：基本工资+业务提成

2、甲方给乙方完成全部合同期销售回款目标。万元人民币，当月销售考核其数为----------万元，月工资为-----元人民币，并按回款额的---------提取销售奖励(招商项目)，对乙方的业务提成奖励实行月度、年度相结合结算制度，每月发放----------%，年度发放---------%，在考核期结束的次月10日内发放。

3、从年月日起至年月日止，如乙方无法完成销售目标考核的40%，公司将终止与乙方的销售目标责任书，重新聘用该项目负责经理。

有利于调动积极性原则，既有利于调动销售责任人积极性，又不损害其它管理人员和职工的积极性。因此，销售责任人要求其它相关部门同样和公司签订责任书，防止因生产、供应、质量等原因而影响饮料销售部目标任务的顺利完成。若出现不可预测的影响，公司须对责任人规定的销售目标任务作适当的调整。

4、乙方的销售提取奖励实行季度、年结合结算制度，每季度发放70%，年度发放30%，在考核期结束的次月10日内发放。

5、详细结算办法见附件

甲方给乙方完成全部合同期销售回款目标。万元人民币，当月销售考核其数为----------万元，月工资为-----元人民币，并按回款额的---------提取销售奖励(招商项目)，对乙方的业务提成奖励实行月度、年度相结合结算制度，每月发放----------%，年度发放---------%，在考核期结束的次月10日内发放。

公司销售目标责任书2

为进一步落实公司销售制度，确保圆满完成公司规定的20xx年度下半年各片经理销售变压器×台的目标，确保公司事业持续、健康、快速发展，结合公司下半年度工作目标，制定各片经理销售工作目标责任书。

一、签订日期:20xx年×月×日至20xx年×月×日。

二、销售目标责任

1、各片经理要严格管理所属业务人员，建立有效的责任追究制度，做到销售“目标、任务、责任”落实到人。

2、积极配合公司搞好市场开拓、销售、建立市场网络。

3、下半年各片的销售目标为:每片销售陆佰伍拾(650)台。

三、奖励和处罚

(一)奖励

1、片经理完成销售目标×%的为任职合格，公司对其下发基本工资的×%。

2、完成销售目标×%的为任职良好，公司对其下发基本工资。

3、全额完成销售目标的为优秀，公司在其业务提成的基础上，下发业务优秀奖金。

(二)处罚

1、完不成销售目标的片经理要主动调离本岗位。

2、因技术、质量原因造成销售目标完不成的，责任与片经理无关。

3、对未完成销售任务的片经理，按照公司财务报销制度，扣除工资的×%，并要写出造成完不成销售任务的书面检查，公司视情追究其相关责任。

4、因理由充分未完成销售目标的，公司视情节轻重给予相关处罚。

四、责任目标的签定

我认同以上销售责任目标条款，同意在 区域，在规定时间内完成公司规定的下半年销售变压器陆佰伍拾(650)台的目标。

片经理(认同人)签字:

签定时间: 年 月 日

公司销售目标责任书3

为充分调动\*\*\*\*公司高级管理人员积极性，确保\*\*\*\*公司年度经营目标的实现，按照责、权、利对等的原则，双方在平等的.基础上签订年度经营目标责任书，以明确双方的责任、权利和义务，甲乙双方应共同遵守。

一、目的

在完善\*\*\*\*公司管委会领导下总经理负责制的经营管理机制的基础上，在充分调动\*\*\*\*公司经营管理人员积极性的同时，建立集团对\*\*\*\*公司的经营目标责任考核体系，以加强集团公司对子公司的有效监控，同时推动\*\*\*\*公司经营管理工作逐步向理性、科学、精细和规范的方向发展。通过推行目标责任体系，用科学的指标评价体系替代粗线条的考评，将有力地推动\*\*\*\*公司管理手段和经营风格的转变，增强\*\*\*\*公司管理层的抗风险意识和能力。

二、 年经营考核年度期间： 20xx年01月01日至 20xx年12月31日。

三、双方的权利和义务

(一)甲方的权利和义务

1、甲方有权对乙方的经营活动进行检查和监督，并提出改进意见。

2、甲方有义务为乙方在经营过程中提供必要的服务和支持。

3、甲方有权在乙方生产经营活动出现失控和重大失误时，对本责任书提出修订或决定终止本责任书的执行。

(二)乙方的权利和义务

1、乙方应严格遵守国家各项法律、法规及集团公司制订的各项经营政策和管理规定。

2、乙方享有集团授权范围内独立开展经营管理活动，进行正常的经营决策的权利。

3、乙方应在市场竞争中积极拓展经营范围，加强内部管理，降低营运成本，加强市场体系建设，提升营销管理水平，提高盈利能力。

4、乙方必须保障经营资产的安全与完整，不得使经营资产遭受损失。

5、乙方必须定期或不定期地按甲方要求报送(提交)与经营活动有关的各项文件和资料，包括：

(1)年度和月度的经营计划及投资计划。

(2)年度和月度工作计划。

(3)年度和月度的财务预算和财务会计报表。

(4)年度销售政策。

(5)甲方要求提供的其它文件和资料。

四、经营责任考核指标

薪金构成：年薪总额=月基础工资×12+绩效工资×2+奖金 1、基础工资：1万元/月;

2、绩效工资：3万元/月，根据每半年一次的考核结果进行支付;

3、奖金：完成部门年度利润指标后，根据超额利润计算的奖励薪酬。奖金以分段方式计算，具体标准如下：

五、考核过程

1、以责任人每月的《工作总结与计划》为依据，根据上月的工作计划对当月工作达成率进行评估;

2、针对责任人每月的《工作总结与计划》中下月计划部分由总经理与其进行面谈，对目标进行调整。

3、每年1月、7月是每半年的考核期，以6个月的《工作总结与计划》及相关部门所提供的数据为依据，以工作目标的达成率为标准进行半年考核;

4、考核实行百分制，最后分值为各单项得分的总和;(单项得分=单项分值×单项权重)

5、如责任人上半年未发生重大工作失误，且考核成绩到达85分，则可于7月分支取目标资金中的50%，其余部分于年终考核后进行支取;

七、其它

1、若责任人完成年度指标，将续签\*\*\*\*年度工作责任书，在\*\*\*\*年度责任人于个人原因离职或因重大工作失误被公司解聘的，取消全年奖励，已领取部分在工资中扣除;

2、由于决策失误或者经营管理不善造成当年亏损的，取消当年绩效工资，并予以免职。

3、本责任书由集团总裁办负责解释、修订。

4、本责任书由集团总裁和\*\*\*\*公司第一负责人签署后即生效，并对双方都具有约束力。

5、本责任书一式四份，集团董事会、总裁办、融资审计部、\*\*\*\*公司各持一份。

集团总裁： \*\*\*\*公司第一负责人：

日期： 日期：

公司销售目标责任书4

根据公司20xx年度的销售目标，按照对市场的预测，参考历史销售业绩并综合考虑多种可能的影响因素，为充分调动销售部营销人员的销售积极性，以确保公司年度销售目标的实现，在平等、自愿、协商一致的基础上，特制定本销售目标任务和相应的激励政策，并明确公司与责任人的权利与责任。双方共同遵守以下约定的条款，严格考核和遵守执行。

一、目标销售责任人:

销售区域:

二、目标销售任务:20xx年责任目标元。

三、完成目标销售任务期限:

20xx年1月1日——20xx年12月31日

四、销售责任人的义务责任人应在签订年度销售目标责任书后以此作为年度的工作重心来进行工作，组织计划，勤勉工作，保证目标实现，并对其现有销售模式有所改进，公司将适时进行绩效考评、经营活动监督;积极分析市场状况，提供市场分析报告，为公司决策提供准确市场依据。责任人在签订本责任书后后，要严格控制经营成本和营销成本，遵守职业道德，保守商业机密、切实维护企业的权益;遵守国家法律、法规及公司的各项规章制度;接受总公司及授权经理的领导和监督;不得违背职业道德，不得从事和本公司无关的第二职业，不得从事有损本公司声誉的任何活动。(小学学生安全责任书)

五、目标考核办法及奖励措施

1、目标实现原则销售目标责任书5篇销售目标责任书5篇。各签订人应严格执行所提交的指标任务，进行年度销售工作。公司组建评价小组，对目标的完成情况进行评价打分。

2、考核与激励原则。以目标是否100%完成，作为奖励的基准。在完成的基础上，最终奖励金额=奖励金额系数\*项目评价得分/100。

3、奖励方式。根据项目难易程度确定奖励金额基数

负责人与成员根据一定比例对最终奖励金额进行分配销售目标责任书5篇保证书。

4、对未完成年度指标的责任人进行考核。

监督人:

责任人:

20xx年xx月xx日

20xx年xx月xx日

公司销售目标责任书5

为充分调动下属公司管理人员积极性，确保总部下达给下属公司年度经营目标的实现，总部(以下简称甲方)授权给以\_ \_为第一责任人的 有限责任公司(以下简称乙方)负责该公司的经营管理。按照责、权、利对等的原则，双方在协商一致的基础上签订XXXX年度经营目标责任书，以明确双方的责任、权利和义务。本责任书一经签字即对甲乙双方具有法律约束力，甲乙双方应共同遵守。

一、目的在完善公司以经理负责制为主要内容的经营管理机制的基础上，充分调动下属公司经营管理人员积极性，充分挖掘人力资源潜力;建立总部对下属公司的经营目标责任考核体系，以加强总公司对下属公司的有效监控;推动下属公司乃至整个XX集团经营管理工作逐步向理性、科学、精细和规范的方向发展，用科学的指标评价体系替代粗线条的考评;推动下属公司管理手段和经营风格的转变，增强下属公司管理层的责任意识和经营管理能力。

二、XX20xx年度考核期间：200X年1月1日至200X年12月31日。

三、甲方的权利和义务

1、甲方必须为乙方经营过程活动提供必要资金、设备、后勤等支持和保障;

2、甲方有责任努力降低公共费用开支，减轻下属公司公共分摊费用负担;

3、甲方必须按双方商定的工资标准和方式按月向乙方垫支高层管理人员的工资(具体标准和方式等另行规定);

4、甲方有权对乙方的经营管理活动过程进行检查和监督，并提出改进意见;

5、甲方有权在乙方生产经营活动出现失控或重大失误而乙方又无有效解决办法时，修订责任书有关条款或决定终止本责任书的执行。

6、连续两月未完成相关业绩指标，甲方有权向乙方提出警告;

7、连续三月未完成相关业绩指标，甲方有权终止本责任书(新建公司适当放宽2-3月);

8、甲方有权对乙方的经营业绩进行定期的审计与考核;

四、乙方的权利和义务

1、乙方应严格遵守国家各项法律、法规及集团公司制订的各项管理规定。

2、乙方应在计划年度内完成下列主要经营管理指标，见附表;

注：

(1)、净利润率=税前利润总额/实际销售收入;

(2)、净利润=销售收入—销售成本—管理费用—销售费用—财务费用—公共分摊费用—税金;

(3)、销售成本：直接材料、直接工资、直接费用(水电费用、维修费、固定资产折旧、生产人员差旅费);

(4)、管理费用(标准待定)：差旅费、电话费、招待费、办公费;

(5)、销售费用(按销售1%-1.2%)：佣金、回扣、商检报关费、业务提成;

(6)、财务费用(按实际发生额计)：汇兑损益、利息、银行手续费;

(7)、公共费用摊销(按实际发生费用)：职能部门的费用及上缴国家的各项规费等;

(8)、税金(按实际发生额)

(9)、应分担的固定资产原值 ：20xx年度折旧：

(10)、其它各项费用依实际发生情况负担。

(11)、以上金额数均以到帐为准。

3、乙方应在双方签字生效后半个月以内向甲方提供具体的可操作的、可测量的、可实现的、有时间性的目标实施详细计划，在获得甲方批准后以此作为对乙方进行绩效考评、监督和控制的依据。

4、乙方必须定期或不定期地按甲方要求报送(提交)与经营活动有关的各项文件和资料，包括：

(1)年度、月度等各项工作计划执行情况的分析报告。

(2)各种财务报表。

(3)年度销售政策及实施情况的跟踪报告。

(4)甲方要求提供的其它文件和资料。

(5)考核当月未完成业绩指标，乙方必须向总裁说明未完成成绩的原因，并拿出改进措施。

5、乙方享有生产经营管理人员的指挥权;

6、乙方享有高层经营管理人员任用和辞退建议权以及中层和普通员工的任用和辞退决定权;

7、乙方拥有中层及以下全体员工的考评指标体系设计，考评方式和分配方案决定权，但是方案必须提交总裁核准后方可实施;

8、乙方拥有对集团公司公共分摊费用的异议权，但是在获得合理解释后必须承担相应分摊份额;

9、乙方拥有原材料采购规模、时机、定价和产品销售定价等建议权，但是每项建议须有书面分析报告，获总裁核准后执行;

10、乙方在核定的费用管理额度内享有 600 元 以下(含 600 元)单据报销终审权; 600 元以上的单据报销审核权;

11、乙方应接受甲方对其工作能力和态度的考核，占整个考核分值10%，表率作用;工作安全意识;工作认真程度;工作计划性、安排的合理性和有效性;工作主动性、事业心;是否廉洁、诚信正直;对公司的战略、决策的执行程度(细则另行规定);

12、乙方高层管理人员实得工资跟考核结果挂钩，实得工资=考核分值X双方商定岗位工资，考核总分值不足50%，按50%计算。其中：考核分值=实际完成利润指标÷利润考核指标×100分×45%+实际完成销售收入指标÷销售收入考核指标×100×45%+乙方高层管理人员工作能力与制度考核分(百分制)×10%

13、完成年度计划指标，甲方奖励乙方所在单位轿车一辆(10万元左右)。三年后，轿车产权归乙方第一责任人所有。

14、净利润超额部分的30%作为对乙方所在的单位的奖励，具体奖金分配方案由乙方确定报集团审批。

五、其它本责任书相关内容分别由集团人力资源部、财务核算中心负责解释、修订。

本责任书由集团总裁和下属公司第一负责人签署后即生效，并对双方都具有法律约束力。

本责任书一式四份，集团办公室、人力资源部、财务核算中心、下属公司各持一份。

集团总裁： 下属公司第一负责人：

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