

BIG DATA EMPOWERS
TO CREATE A NEW
ERA

艺术培训销售提成

汇报人：<XXX> 2023-12-31

目录

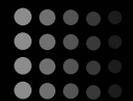
CONTENTS

- 销售提成制度介绍
- 艺术培训销售提成方案
- 提成调整与考核机制
- 提成实施的问题与对策
- 案例分享

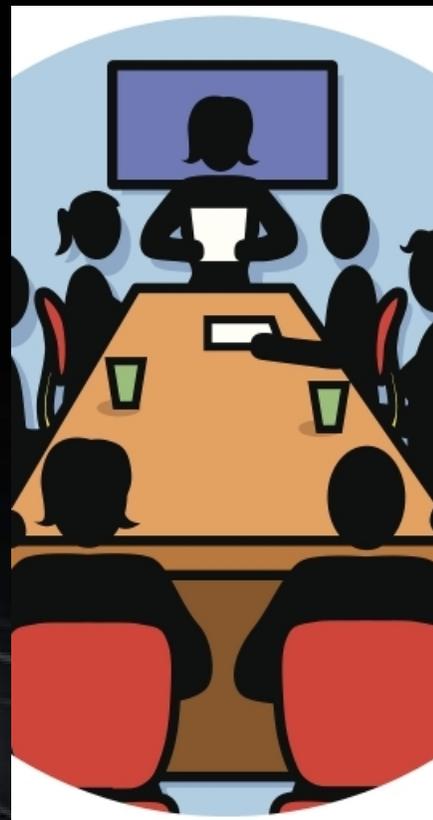
BIG DATA EMPOWERS
TO CREATE A NEW
ERA

01

销售提成制度介绍



提成的定义与目的



定义

提成是销售人员在完成一定销售任务后，根据其销售额或利润获得的一定比例的奖励。



目的

提高销售人员的积极性，促进销售业绩的提升，同时激励销售人员更好地服务客户。

· · · · · 提成的计算方式

01



销售额提成

根据销售人员完成的销售额计算提成，通常以一定比例提取。

02



利润提成

根据销售人员完成的利润计算提成，通常以一定比例提取。

03



混合提成

结合销售额和利润，综合考虑计算提成。



提成的发放时间与方式

发放时间

通常在每月、每季度或每年度结算后发放提成。

发放方式

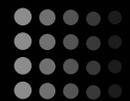
可以通过现金、银行转账或公司股票等方式发放提成。



BIG DATA EMPOWERS
TO CREATE A NEW
ERA

02

艺术培训销售提成方案



初级销售人员的提成方案



初级销售人员

对于初级销售人员，我们采用阶梯式提成方案，根据销售额的不同区间，设定不同的提成比例。例如，销售额在10万以下的部分，提成比例为5%；销售额在10万-20万的部分，提成比例为8%；销售额在20万以上的部分，提成比例为10%。

销售目标

初级销售人员需要达到每月的基本销售目标才能获得提成。基本销售目标设定为每月2万。

试用期

初级销售人员有三个月的试用期，试用期内不享有提成。



中级销售人员的提成方案

中级销售人员

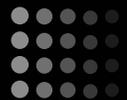
对于中级销售人员，我们采用同样的阶梯式提成方案，根据销售额的不同区间，设定不同的提成比例。例如，销售额在20万以下的部分，提成比例为8%；销售额在20万-50万的部分，提成比例为12%；销售额在50万以上的部分，提成比例为15%。

销售目标

中级销售人员需要达到每月的基本销售目标才能获得提成。基本销售目标设定为每月5万。

试用期

中级销售人员没有试用期，直接享有提成。



高级销售人员的提成方案

要点一

高级销售人员

对于高级销售人员，我们采用另一种阶梯式提成方案，根据销售额的不同区间，设定不同的提成比例。例如，销售额在50万以下的部分，提成比例为10%；销售额在50万-100万的部分，提成比例为15%；销售额在100万以上的部分，提成比例为20%。

要点二

销售目标

高级销售人员需要达到每月的基本销售目标才能获得提成。基本销售目标设定为每月10万。

要点三

试用期

高级销售人员没有试用期，直接享有提成。



特殊产品销售提成方案

特殊产品

对于特殊产品，我们采用另一种阶梯式提成方案，根据销售额的不同区间，设定不同的提成比例。例如，销售额在10万以下的部分，提成比例为15%；销售额在10万-30万的部分，提成比例为20%；销售额在30万以上的部分，提成比例为25%。

销售目标

特殊产品销售人员需要达到每月的基本销售目标才能获得提成。基本销售目标设定为每月5万。

试用期

特殊产品销售人员有三个月的试用期，试用期内不享有提成。

03

提成调整与考核机制

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/208042005010006053>