

销售责任书

(实用版)

编制人：_____
审核人：_____
审批人：_____
编制单位：_____
编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用范文，如工作总结、策划方案、演讲致辞、报告大全、合同协议、条据书信、党团资料、教学资料、作文大全、其他范文等等，想了解不同范文格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides various types of practical sample essays for everyone, such as work summary, planning plan, speeches, reports, contracts and agreements, articles and letters, party and group materials, teaching materials, essays, other sample essays, etc. Please pay attention to the different formats and writing methods of the model essay!

销售责任书

销售责任书 13 篇

在日新月异的现代社会中，人们运用到责任书的场合不断增多，责任书有助于增强我们的市场竞争意识、责任意识和安全意识。相信很多朋友都对拟定责任书感到非常苦恼吧，以下是本店铺为大家收集的销售责任书，欢迎阅读与收藏。

销售责任书 篇 1

为了确保公司 20xx 年度销售计划的实现，结合公司发展的实际情况，经公司研究和充分协商，确定 GO购超市年度市场负责人的项目产品销售目标如下：

一、合同期限：

- 1、本合同生效日期为日。
- 2、公司对乙方进行业绩考核的时间，从年月日起至月日。

二、权利责任：

- 1、甲方聘任乙方为本公司购物超市店长，负责 GO购超市经营管理工作。
- 2、乙方必须每月向甲方提交书面经营情况汇报
- 3、乙方享有对下层员工的考核和奖惩权。
- 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、人民币。

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，毛利率不得低于%。

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、乙方在甲方的监督和帮助下，制定相关营销策略和经营计划。甲方对财务及采购进行统一管理。

14 本销售责任书经乙方签字盖章之日起生效。正本一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

三、公司对乙方在年度销售业绩的奖惩及结算方法：

1、甲方给予乙方提供的薪酬待遇的基本形式为：基本工资+业务提成

2、超额内完成：按照当月的实际销售额减去基数的销售额的提成，（当月销售考核基数为万元详见附件 1），月工资为元人民币，在考核期结束的次月 10 日内发放。

3、未完成指标，按照当月的实际销售额减去基数的销售额的扣除，（当月销售考核基数为万元详见附件 1）

3、从月日起至年月如乙方无法完成销售目标考核的%，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。

4、乙方的销售提取奖励实行每月工资与提成一起发放，在考核期结算的次月 10 日内发放。

甲方负责人签字：

乙方签字：

年月日

销售责任书 篇 2

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 **xx** 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：**20xx** 年 1 月 1 日至 **20xx** 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 and 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(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 x100 分 x45%-实际

完成销售收入指标÷销售收入考核指标 x100x45%+乙方高层管理人员
工作能力与制度考核分(百分制)x10%

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：

日期：20xx 年 X月 X日 日期：20xx 年 X月 X日

销售责任书 篇 3

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，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。在完成的基礎上，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

销售责任书 篇 4

根据老爹生物公司 20xx 年制定的年度销售目标，按照市场预测，参考历史的销售业绩，本责任书规定的目标任务相当大。为充分调动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，并明确公司与销售责任人的责任与权利。

一、目标责任人和考核公司

考核公司：湘西老爹生物有限公司。

二、目标利润、目标销售任务、销售责任人的待遇(销售责任人绩效待遇不核算入 15%销售费用内)

经公司研究决定，现授权销售责任人全面负责公司生产的猕猴桃“果王”系列饮料、休闲食品类产品的销售、品牌宣传、品牌推广等活动的权利。同时完成以下销售利润和销售目标任务。

(一)目标利润

完成销售目标，其毛利润达 600 万元。毛利润=含税销售收入—生产成本—税收—15%以内的销售费用。

(二)年度销售产品以饮料类为主，休闲食品为辅的系列产品，基

3000 万元(含税)或 3500 万以上(含税)。

1、完成基本任务年销售收入 3000 万元，月 250 万元。责任人年薪 30 万元(不含税)，月底薪 6000 元，按月考核，实行基本工资加绩效；

2、完成基本任务年销售收入 3000 万元，月 250 万元的 80%以上，责任人月底薪 6000 元，下月补足未完成任务。

3、完成目标任务年销售收入 3500 万元，月 290 万元。责任人年薪 40 万元(不含税)，月底薪 6000 元，按月考核，实行基本工资加绩效；

4、完成基本任务年销售收入 3500 万元，月 290 万元的 80%以上，责任人月底薪 6000 元，下月补足未完成任务。

(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。

(五)如果责任人连续两个季度无法完成基本任务 80%，公司将根据实际情况终止与责任人签订的目标责任书，重新聘用该项目的责任人。

三、销售费用

1、销售费用严格控制在 15%以内即：

- ①产品自出库后发生的费用；
- ②销售人员工资、出差和绩效工资；
- ③印刷宣传品及促销推广费用；
- ④办公费用；

⑤产品销售所产生的`杂费。

2、不包括因产品质量问题而发生的起诉、应诉、抽检、处罚、补偿以及与此相关的费用。如因产品致命质量等问题引发区域市场销量萎缩，经销商放弃经销权，公司须降低销售目标的总任务销量；

3、不包括公司为宣传自身形象而投入的规模较大的广告宣传。

四、销售责任人执行期限

目标责任书签订后，因须重新调整部门组织结构人员的布置、新绩效方案的制定，以及重新布局市场调整战略。公司对销售责任人进行业绩考核的时间：自本责任书签订和部门经理任命后 3 个月之后实施，为期一年。

五、责任期销售价格

1、严格执行公司 20xx 年 7 月调整后的新价格(附价格表)，且所有饮料产品出厂价格、批发价格统一由饮料专营部归口管理；

2、新产品以及新规格的产品生产成本价必须由财务核算、总经理确认，加 20%具实告知销售责任人。

六、销售收款方式

公司销售实行现款交易，款到发货，特殊情况经总经理批准方可发货，有信誉的老客户(指超市酒店)按原销售方式发货但应收账款不超过期初余额，并保证全额回收(不可抗拒因素除外)。

七、责任人风险抵押的保证条款

(一)基本原则：

1、利益保障原则，保障销售责任人合法利益；

2、董事会通过，没有损害其它股东利益；

3、预交原则，切实投入资金，而不是从年薪中扣除；

4、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。

(二) 风险抵押金数额，现有高级管理人员依据自身职责与贡献的差异，其交纳风险抵押金的数额拟定为：

1、高级管理人员：抵押金相当于年度年薪的 50%；

2、部门管理人员：抵押金相当于年度年薪的 30%；

3、生产、销售、技术骨干：抵押金相当于年度年薪的 20%。

(三) 保证金额：

1、为保证销售目标的实现，目标责任人自责任书签订 10 日之内按薪酬比例交保证金，比例后风险抵押金人民币贰拾万元(¥20 万元)，否则重新聘用该项目的责任人；

2、返还：责任人期满，由公司董事会对高层管理人员上一年度的经营行为进行考核评价，如果在任期间没有假公济私行为，也没有发生由于管理不当给公司造成重大经济损失的情况，且全面完成目标任务，公司将双倍返还上年度的风险抵押金；

3、退还：责任人离开部门，由公司董事会对其进行离任审计，如果在任期间没有假公济私行为，也没有发生由于管理不当给公司造

；

4、责任人任期间发生假公济私行为，或者由于管理不当给公司造成了重大经济损失，公司将扣除其风险抵押金。

八、责任人的权利及义务

1、权利

①任职期内享受公司行政职权和期权激励。责任书签订一年内完成任务即享受长期行政职权及公司期权：销售责任人贰佰万元(¥200万元)销售部门壹佰万(¥100万)；

②享有对部门的部门经理、副经理的任免权利，且由公司对任命的部门经理、副经理以会议的形式进行正式任聘，下发聘任书后到岗工作，且享有对营销中心的其他综合管理的行政权力；

③要求对销售额提取的 15%费用，每月核算后出具具体数字金额，销售责任人有自主掌管权，支配权、市场投入权和部门员工工资待遇及绩效工资拟定发放权。但须呈送公司审核备案；

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；

⑤根据工作需要，享有对部门内部员工工作进行自主安排、调动；

⑥所有相关猕猴桃“果王”系列饮料、休闲食品类产品必须归口销售责任人管理，核算其总销量即总销量以生产为准；

⑦新产品以及新规格的产品销售责任人有权根据市场自主定价，在保证公司 20%的利润情况下，多余盈利由销售责任人自主控制即新产品以及新规格的产品可大于 15%用于以下方面：

- ①产品自出库后发生的费用；
- ②销售人员工资、出差和绩效工资；
- ③印刷宣传品及促销推广费用；
- ④办公费用；
- ⑤产品销售所产生的杂费。

2、义务

①责任人应在签订年度销售目标责任书后 10 日内向公司提供具体的、可操作性的、有时间性的目标实施详细计划书(含电子文档)，在公司认可后以此作为对销售目标责任人进行绩效考评，且作为市场开发销售活动监督、控制的依据；

②按月、季、年度提交各项工作计划、销售数据、市场调查的分析和总结报告，分析市场状况，为公司决策提供准确的市场依据；

③及时提供公司需求的相关资料，如客户信息合同等；

④考核当月未完成目标任务，责任人须书面说明未完成任务的原因，并提出改进措施；

⑤积极组织公司的营销工作，并指导、协调、激励下属工作，确保目标任务顺利完成。

九、公司的权利及义务

为保证第一年整个目标任务 3000 万至 3500 万顺利完成，且是在销售费用严格控制在 15%以内，其难度相当大。所以公司必须满足以下四点：

1、新产品或新规格的产品开发生产必须在销售目标任务书签订

后 3 个月内完成，且新产品包装由饮料专营部审批后印刷；

2、公司产品形象代言广告带制作须立即着手制作，到时方能踏
踩最佳时期在湖南都市、经视、电视剧、影视等地方频道播出，为招
商工作作铺垫；

3、公司所有生产人员、技术人员、供应人员、销售人员、管理
人员精诚团结、形成合力。建议公司对公司的饮料核心文化和目标任
务在厂内进行一次张贴大字宣传；

4、公司领导要为饮料专营部制定的市场布局、人员布局和战略
方针(三年饮料销售过亿)作支持后盾。支持重新制定销售人员薪金制
定和绩效工资方案(绩效方案必须是目前销售行业最先进的)，支持销
售人才、市场维护人才的引进，且下命人事部为饮料专营部储备销售
人才作积极的工作。储备人才的工资不列入销售费用 15%以内。

十、附则

1、本责任书一式四份，董事长、总经理、销售责任人、公司财
务部各一份；

2、本责任书自签订之日起公司和销售目标责任人应共同努力、
互励共勉以确保目标任务的顺利完成；

3、本责任书未尽事宜由公司董事会依据具体情况商定解决。

董事长(签字): 总经理(签字):

日期: 日期:

销售责任人(签字): 财务总监(签字):

日期: 日期:

销售责任书 篇 5

为充分调动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,集团总部(以下简称甲方)授权给以副总裁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 20xx 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:在完善公司以副总裁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;建立集团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联冠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、20xx 年年度考核期间:20xx 年 1 月 1 日至 20xx 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

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/316034011134011010>