

房地产销售人员提成制度

纲要

第一章 概述

第二章 销售案场组织架构

第三章 薪酬构成及原则

第四章 销售案场提成原则

第五章 提成

第六章 绩效管理制度

第一章概述

一．目的：

1.1 . 规范销售案场提成核算、计提、发放，以及案场人员配置原则，形成项目销售部薪酬原则化管理体系；

1.2 . 鼓励项目销售部及案场工作人员员工士气，提高积极性，形成薪资提成与绩效挂钩的良性管理。

二 . 原则：

2.1.符合企业人力资源规定；

2.2.结合当地实际人力资源及薪酬水平；

2.3.结合目前营销部实际工作任务及难度。充足考虑在岗人员的多能化，将空缺岗位的工作承担到其他岗位，节省人力资源。

三 . 合用范围：

3.1.销售案场所有驻场工作人员；

3.2.本制度合用于全托管模式下所有项目销售案场销售总监及如下各岗位工作人员的薪资提成管理，包括工资、绩效奖励、提成计算。作为提成系数及人员配置原则的根据。

四．定义概述：

4.1．质保金：为减少企业销售风险，保证销售服务质量，按销售参与提成有关岗位人员提成的一定比例由企业暂扣提留，至项目结束后，如无销售事故和未对企业导致损失者，再对该质保金全额发放。

4.2．提成：指为销售服务的有关岗位人员，根据其岗位性质获得的对应比例的销售提成。

4.3．绩效奖励：指企业为最大程度的提高销售部门员工工作的积极性，树立楷模作用，而专门设置的各项奖金。

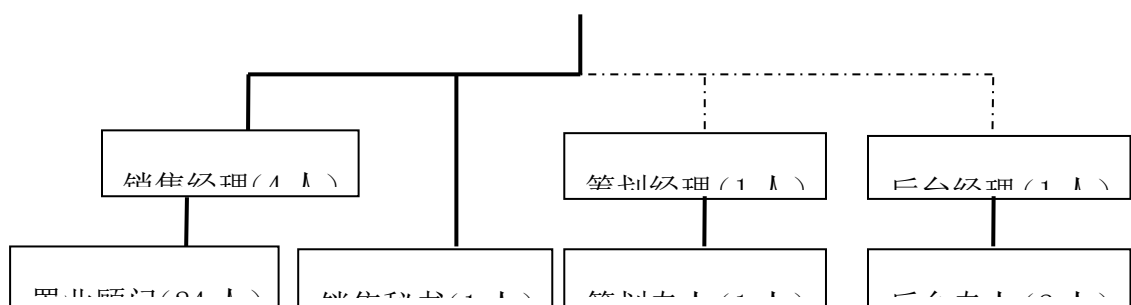
4.4．回款额：单套物业全款到账后，则该套物业的协议金额记为回款额。与否虽指签约金额，签约状态下的回款额

4.5．销售周期：销售周期只针对全程托管代理项目进行分期，详细分为开盘期、正常销售期和尾盘期，也指销售开始至销售结束的过程。

第二章 销售案场组织架构

一．销售案场驻场人员组织架构：

销售总监



二、销售案场驻场人员配置：

岗位	人数
销售总监	1
销售秘书	1
销售经理	4
置业顾问	24
项目后台经理	1
项目后台专员	2
项目筹划经理	1
项目筹划师	1
合计	35

备注：

- 项目的人员配置可在编制规定的基础上根据实际状况进行调整，并另行

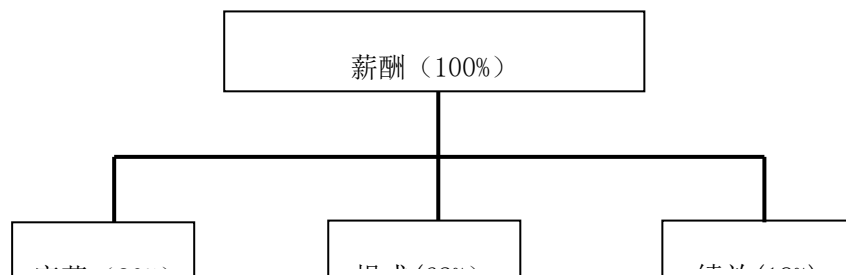
报批。

第三章 薪酬构成及原则

一 . 薪酬构成

薪酬 = 岗位基本工资 + 企业福利 + 销售提成 + 绩效奖金

二 . 销售经理、置业顾问薪酬分派比例占比



备注：底薪占 0.1%； 提成占 0.31%； 绩效占 0.09%

三 . 案场人员薪酬费用阐明

3.1 . 总费用占比 0.5%(不大于或者等于项目总销售额的 0.5%)

3.2 . 费用分类:底薪占比 0.1% (所有驻场人员 , 不含筹划线和运行线的工作人员)

提成占比 0.31% (驻场人员、跟进项目的筹划经理、筹划、运行专人；各岗位

提成系数和分派比例请参照第四章阐明)

绩效占比 0.09%(包括活动经费、销售及时奖励、销售团体奖励、其他驻场人员

奖励、驻场人员工装费用；绩效详细费用分类请参照第六章阐明)

四．基本工资

4.1.基本工资发放：按人力行政部制定的岗位工资发放，发放时间为次月 10 日。

4.2.岗位工资发放提议：

4.2.1 见习经理：5000 元/月； 销售经理：6000 元/月；

4.2.2 见习秘书：3000 元/月； 销售秘书：4000 元/月；

4.2.3 见习顾问：2023 元/月； 置业顾问：4000 元/月；

见习期两个月 在有销售的情况下根据个人销售业绩和业务能力可申请提前转正。

五．销售提成计算方式：

5.1. 销售经理、置业顾问 = 当月个人销售总额 × 对应提成系数

5.2. 现场其他岗位 = 当月平均置业顾问提成 × 对应提成系数

备注：

- 员工所得奖金，若出现交个人所得税，按国家有关制度执行。

六. 绩效奖励

6.1.及时绩效奖励：在销售过程中同步发放；

6.2.团体奖励：与提成同步发放；

6.3.驻场工作人员奖励：与提成同步发放；

第四章 销售案场提成原则

一 . 提成系数原则

1.1.各物业类型销售经理、置业顾问个人提成系数

个人销售任务	物业类型	
	住宅、公寓、车位	商业、写字楼
120% < 当月销售任务完毕率	3‰	3.5‰
100% ≤ 当月销售任务完毕率 ≤ 120%	2.0‰	2.5‰
当月销售任务完毕率 < 100%	1.5‰	1.5‰

1.2.个人提成系数核算阐明：

➤ 提成系数核算原则以当月销售任务完毕成果进行核算，提成计算以当月

实际回款金额进行核算；

二 . 提成分派原则

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/905341003022011214>