# 最新员工奖励方案方法(实用9篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-06-29

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**员工奖励方案方法篇一**

为提升专卖店销售、更好提升各专卖店人员销售热情及附带推荐能力，做到淡季不淡。特制定连带销售奖励方案。

一、连带销售奖励评周期为一星期一次。

二、最大单评选办法：

选取销售件数2件（含2件）以上、金额最大的一张销售单据。

三、每周一选出上一周最大销售小票给予20元/次奖励。

四、奖金直接从费用备用金中拿取，周一开交接班会时公布最大单并当场给予奖励。

五、连带销售奖励获得者应在交接会上分享心得作为对其他员工的激励。

六、销售奖金作为费用核算，将最大单取出作为费用单据。

七、各店负责人在本周评比期内应及时公布目前最大单金额并张贴在醒目位置，以促进员工销售热情。

一、每周一中午12点前店长将最大单销售（金额）（件数）（人名）获奖单据编号发至熊大姐处报备。

二、出现最大单后应及时多打印小票一张，在周一发放完奖励后应让获得奖励人员在小票上签字确认并将该小票作为费用单据按正常报销程序报销（没有单据将不予以报销）。

三、最大单销售件数必须在2件（含2件）以上的最大金额小票方才有效，否则无效。

四、本次奖励方案目的为带动员工销售积极性和连带销售能力，希望各店员工做到公平公正。如发现拼单、让单等情况将对店长进行50元罚款，并对当事人取消本次奖励并且处罚10元。

五、如本周未出现符合要求的.销售小票则本轮销售奖金继续累计到下一周。

六、如连续一月未出现符合要求的销售小票则之前多有累计奖励全部取消，奖励从新开始计算。并且将对专卖店负责人进行一定处罚。

**员工奖励方案方法篇二**

为提升专卖店销售、更好提升各专卖店人员销售热情及附带推荐能力，做到淡季不淡。特制定连带销售奖励方案。

一、连带销售奖励评周期为一星期一次。

二、最大单评选办法：

选取销售件数2件（含2件）以上、金额最大的一张销售单据。

三、每周一选出上一周最大销售小票给予20元/次奖励。

四、奖金直接从费用备用金中拿取，周一开交接班会时公布最大单并当场给予奖励。

五、连带销售奖励获得者应在交接会上分享心得作为对其他员工的激励。

六、销售奖金作为费用核算，将最大单取出作为费用单据。

七、各店负责人在本周评比期内应及时公布目前最大单金额并张贴在醒目位置，以促进员工销售热情。

一、每周一中午12点前店长将最大单销售（金额）（件数）（人名）获奖单据编号发至熊大姐处报备。

二、出现最大单后应及时多打印小票一张，在周一发放完奖励后应让获得奖励人员在小票上签字确认并将该小票作为费用单据按正常报销程序报销（没有单据将不予以报销）。

三、最大单销售件数必须在2件（含2件）以上的最大金额小票方才有效，否则无效。

四、本次奖励方案目的为带动员工销售积极性和连带销售能力，希望各店员工做到公平公正。如发现拼单、让单等情况将对店长进行50元罚款，并对当事人取消本次奖励并且处罚10元。

五、如本周未出现符合要求的\'销售小票则本轮销售奖金继续累计到下一周。

六、如连续一月未出现符合要求的销售小票则之前多有累计奖励全部取消，奖励从新开始计算。并且将对专卖店负责人进行一定处罚。

**员工奖励方案方法篇三**

为了配合公司人员招聘工作，最大限度的开拓人员招聘渠道，公司大力提倡在职员工进行内部推荐，并给予内部推荐的`员工一定的奖励，具体情况如下：

1、推荐新员工入职，被推荐入职工作满三个月，可享受奖励，三个月内离职的不享受奖励。被推荐人由推荐人直接推荐，且无其他中介费和服务费产生，按50元/人进行奖励。

2、提供人力资源中介公司、学校、人才市场或第三方渠道给公司人力资源部门的，在20xx年xx月至20xx年xx月底，累计招录用5人（含）以下，一次性奖励100元；累计招录用5人以上，按20元/人给予奖励。

3、新员工入职后在公司内提升到管理层的，奖励推荐人100元。

1、推荐人事先到服务中心经理备案，被推荐人按公司规定要求办理入职手续。

2、办理入职手续完毕，公司开具《内部员工推荐确认单》一式两份，被推荐人手执一份，人力资源部留存一份。

3、被推荐员工工作满三个月，服务中心经理统一申报奖励，并附带员工所执《内部员工推荐确认单》作为奖励凭证。

此方案从20xx年xx月xx日起开始执行。

**员工奖励方案方法篇四**

目的是让员工了解和清楚团队在一个时期的销售情况、重要交易、经营业绩、重大事项等，尤其是那些具有振奋人心的合同、业绩、人物、事件等，通过定期的团队沟通，在很大程度上鼓励和刺激员工，激发大家的荣誉感和归属感，提升大家的士气。沟通频率可以根据各团队具体情况而定。

上下级沟通须把握并非“独角戏”，而是“交际舞”的原则，要求主管一方面能够循循善诱，让员工打开心扉，畅谈工作中、思想上的问题与建议；另一方面，能开诚布公，畅所欲言。不仅可以帮助解决工作中存在和潜在的问题，更能激发吊嗓工的工作热情，对形成和谐团队起到推动作用。

没有人喜欢平庸，尤其是年轻、干劲足的员工，富有挑战性的工作所带来的成功和满足感甚至会大于经济物质奖励的激励作用。因此，适当授权，让员工有机会参与更复杂、难度更大的工作，不仅是对员工的培养和锻炼，而且还有利于提高员工满意度。

对于新员工来说，熟悉企业各项制度、掌握有效的工作方法、对企业文化的认同程度主要取决于老员工对新员工的接纳程度。采取“导师”制度，由一名老员工带一名新员工，不仅可以帮助新员工快速熟悉岗位职责和技能要求，而且对老员工也起到良好的激励作用。从心理学角度来分析，选择老员工做“导师”既是企业对老员工的重视和尊敬，也使老员工在心理上产生一种满足感和荣誉感。

企业目标管理是自上而下进行的，优点是可以奖企业目标层层分解，落实到部门和岗位，缺点是缺乏灵活性。目标相对比较固定，若因外界环境的变化导致目标不可行或无法完成，易引起考核者与被考核者之间的矛盾。所以为了解决这类矛盾因素，管理者就要充分授权，给予员工更大的权利和自主空间，可以让员工制定弹性的工作计划，自己来安排完成目标的时间和方式，也可以在一定程度内进行目标调整，从而充分调动员工的积极性，激发员工的工作热情和创造性。

企业可以组建各种兴趣小组或者俱乐部，并定期或不定期举行一些活动。也可以考虑与客户一同举办，这样不仅可以很好的增加各部门之间员工交流，提高组织的和谐度和凝聚力。而且可以增进员工之间的交流与合作，改善与客户关系。有利于增进沟通，提高员工满意度，培养团队精神，塑造团队文化。

为方便员工工作和生活，企业可以办一些福利性的机构和设施，也可以根据企业情况，量力而行，或者与外部机构合作，例如：便利店、班车、饮水间、休息室、心理咨询等，既可以使企业不要分散自己在主营业务上的资源和精力，而且还有利于提高员工的工作满意度和对企业的归属感。

积极向上的工作环境，需要自强自立的员工。行为科学认为，激励可以激发人的动机，使其内心渴求成功，产生推动人朝着期望目标不断努力的内在动力，不过在实施激励之前，企业应该清楚，激励应该想达到什么目标。

1、为员工提供一份挑战性的工作。按部就班的工作最能消磨斗志，公司想要员工有振奋表现，必须是工作富于挑战。

接下来便是：

2、确保员工得到相应的工具，以便把工作做到最好。拥有本行业最先进的工具，员工便会自豪地夸耀自己的工作，这夸耀中就蕴藏着巨大的激励作用。

在项目、任务的实施的整个过场中，企业应当：

3、为员工出色完成工作提供信息。这些信息包括公司的整体目标及任务，需要专门部门完成的工作及员工个人必须看重解决具体问题。

做实际工作的员工是这项工作的专家，所以，企业必须：

4、听取员工的意见，邀请他们参与制订与其工作相关的决策，并与之坦诚交流。如果把这种坦诚交流和双方信息共享变成经营过程中不可缺少的一部分，激励作用就更明显了。因为公司应当：

5、建立便于各方面交流的问题、诉说关心的`事，或者获得问题答复。有人做过一项调查，让1500名员工身处不同工作环境，以求找出有效的激励因素。研究表明，最有效的因素之一就是：

6、当员工完成工作时，当面表示祝贺。这种祝贺要来得及时，也要说得具体。

如果不能亲自表示祝贺，经理应该：

7、写张便条，赞扬员工的良好表现。书面形式的祝贺能使员工看得见经理的赏识，那份“美滋滋的感受”更会持久一些。

公司的表彰能加速激发员工渴求成功的欲望，经理应该：

8、当众表扬员工。这就等于告诉他，他的业绩值得所有人关注和赞许。

如今，许多公司视团队协作为生命，因此，表彰时不要忘了团队成员，应当：

9、开会庆祝，鼓舞士气。庆祝会不必太隆重，只要及时让团队知道他们的工作相当出色就行了。

10、经常与手下员工保持联系。学者格拉曼认为：跟你闲聊，我投入的是最宝贵的资产：时间，这表明我很关心你的工作。

此外，公司文化的影响也不容易忽视，公司要是缺少积极向上的工作环境，不防把一下措施融合起来，善加利用。首先是：

11、了解员工的实际困难与个人需求，设法满足。这会大大调动员工的积极性。

如今，人们越来越多地谈到按工作表现管理员工，但真正做到：

12、以业绩为标准提拔员工仍然可称得上一项变革。凭资历提拔的司太多，这种方法不但不能鼓励员工争创佳绩，反而会养成他们坐等观望的态度。

谈到工作业绩，公司应该：

13、制订一整套内部提拔员工的标准。员工的事业上有很多想做并能够做的事，公司到底给他们提供了多少机会实现这些目标？最终员工会根据公司提供的这些机会来衡量公司对他们的投入。

许多人认为，工作既是谋生的手段，也是与人交往的机会，公司如果：

14、洋溢社区般的气息。就说明公司已尽心竭力要建立一种人人欲为之效力的组织结构。背后捅刀子，窝里斗、士气低落会使最有成功欲的人也变得死气沉沉。

当今许多文学作品贬低金钱的意义，但金钱的激励作用还是不可忽视的。要想使金钱发挥最大作用。

15、员工的薪水必须具有竞争性。记要依员工的实际贡献来确定其报酬。

上面这些方法其实并没有什么创新，所谓激励员工，说白了就是尊重员工，这也是当今已近精疲力竭、麻木不仁的员工所需要的。

**员工奖励方案方法篇五**

1.目的：

鼓励有益于企业发展的行为，充分发挥员工的积极性、创造性，不断提高企业管理水平，确保企业目标的顺利完成。

2.奖励条件：

企业员工有下列情形之一的，应当由部门领导或企业领导酌情签报，予以奖励。

2.1对重大、关健任务的完成作出贡献的；

2.2对完善企业管理提出可行性方案的；

2.3配套设计过程中，对企业有特殊贡献的；

2.6提出合理化建议，有益于维护、提升企业形象的；

2.9具有优秀品德，可作为企业楷模，有益于企业树立良好风气的；

2.10工作积极，业绩突出的；

2.12对营私舞弊或违纪行为检举并确有证据的；

2.13其它奖励的情况。

3.奖励办法

3.1奖励金额。奖励金额范围如表1，奖励的具体金额由部门领导或企业主管领导提出，单项奖励5000元（含5000元）以内由企业总经理最终确定，单项奖励超过5000元时由股司主管销售副总经理最终确定。

3.2合理化建议的申报、奖励程序

3.2.1季度奖励：

正常的奖励申报、审批每季度进行一次，于次季首月10日前按规定程序上报到企业办。申报程序如下：

3.2.1.1所在部门或企业办填报《销售企业员工奖励申报表》（见附表）；

3.2.1.2部门领导或主管领导签署意见；

3.2.1.3申报表交到企业办；

3.2.1.4企业主管副总经理签署意见；

3.2.1.6企业办复印申报表存档；

3.2.1.7通知申报人凭申报表到企业财务办领取奖金；

3.2.1.8财务办凭申报表发放奖金，并保存申报表。

3.2.2即时奖励：

3.2.2.4即时奖励申请经企业总经理审批后，直接到财务办领取奖金；

3.2.2.5权限规定：对副总经理的奖励只能由企业总经理提出，对部门领导的奖励只能由企业副总经理以上领导提出。

4.监督

所有的奖励均在企业办务公开栏上张贴公开，并在整个销售企业发文通报。对违反企业奖励规定的行为，员工有权向销售企业有关领导和部门或股司有关部门举报。

5、其它

本制度由企业办负责解释，自20xx年9月1日起实施，此前发布的《销售企业员工奖励办法》同时废止。

**员工奖励方案方法篇六**

为了提高员工工作用心性，表扬先进，激励后进，特制定此方案。

公司所有员工。

物质奖励、精神奖励。

1、一般性奖励：

员工涉及到如下事项，可享受50元—200元的经济奖励、50元—200元加薪、员工大会通报表扬(奖励金额视具体状况由公司领导和人事部门作出)。

(1)品行优良、技术超群、工作认真、克尽职守成为公司楷模者(颁发荣誉证书)。

(2)领导有方、业务推展有相当成效者。

(3)参与、协助事故、事件救援工作者。

(4)遵规守纪，服从领导，敬业楷模者。

(5)主动用心为公司工作，提出合理化推荐，减少成本开支，节约资源能源的员工。

(6)拾金(物)不昧者。

2、重量级奖励

员工涉及到如下事项，可享受100元—500元的经济奖励、100元—300加薪、员工大会通报表扬。(奖励金额视具体状况由公司领导和人事部门作出)

(1)在完成公司工作、任务方面取得显著成绩和经济效益的。

(2)保护公司财物，使公司利益免受重大损失的。

(3)对公司提出合理化推荐用心、有实效的。

(4)在公司、社会见义勇为，与各种违法违纪、不良现象斗争有显著成绩(颁发荣誉证书)。

(5)对突发事件、事故妥善处理者。

(6)一贯忠于职守、认真负责、廉洁奉公、事迹突出的.。

(7)全年出满勤的。

(8)为公司带来良好社会声誉的。

(9)其他应给予奖励事项的。

**员工奖励方案方法篇七**

一年一度的传统节日——春节将至，为体现公司人文关怀，提高公司员工福利待遇，特制定以下福利方案，请公司领导审核：

福利礼品：超市购物卡

入职员工一个月的发放1张100元面值超市购物卡；入职员工两个月的发放1张150元面值超市购物卡；入职员工三个月以上的.发放1张200元面值超市购物卡。

优点：福利礼品最实惠，员工可根据个人实际需要置办年货，满足所有员工的特别化年货需求，公司的采购工作和发放工作都简单快捷，员工领取后携带方便。

xx公司所有员工

100元x人=元150元x人=元200元x人=元

以上是春节员工福利的主要内容，请公司领导审阅并给予批示。

**员工奖励方案方法篇八**

20xx年1月1日—20xx年1月15日

1、评选组组长：

2、组员：

(一)团队奖：

标杆团队奖一名(以部门为单位);

(二)个人奖：

1、开发体系最佳员工(发展公司)：10名

2、物业体系最佳员工(物业公司)：15名

3、单项才能奖(全公司范围)：5名

最佳服务奖三名(职能服务类)

最佳创新奖一名(公司范围)

最佳销售业绩奖一名(营销类)

最佳职业形象奖一名(公司范围)

被考核对象在考核年度内有下列情况之一者，不得参加优秀员工的评定;

1、入司未满半年的员工;

2、全年内有过旷工或累计早退两次以上员工;

3、全年内因违规违纪受书面警告以上处分或通报批评一次以上的员工;

4、全年内因病、事假累计达到二十天以上的(可用未休的休假抵扣病事假);

(一)标杆团队奖评选标准：

1、工作业绩：20xx年部门计划完成率及成绩;

2、团队协作性：分内部评价与外部评价两部份，内部评价由行政人事部根据平日所做的\'员工思想进行评估;外部评价由各部门根据日常工作配合程度来衡量。

3、人员流动率;

5、创新性：如质量管理方法、策划方案等;

6、待改进的地方：

(二)最佳员工的评选标准

1、必须具备合格员工的基本素质：

1) 遵守公司的各项规章制度，没有违纪纪录;

2) 按时按质完成本职工作;

3) 有良好的职业道德;

4) 诚信待人，维护公司利益;

2、符合“优秀”的定义——出色完成本职工作，为其他员工在工作上的“表率”，体现在几个方面：

学习能力：持续进修的能力与具有积极向上的心态;

影响力：一个人综合素质所展现的个人魅力，吸引他人赞赏、学习的能力。

(三)、单项才能奖评选标准

1、最佳服务奖(职能服务类)

要求：服务态度(热情有有礼)、服务技能(娴熟)、服务方式(灵活)、服务效率(快速)

2、最佳创新奖两名(技术业务类)

要求：精研业务并加以创新，提供更好的工作方法能够降低企业成本、提高工作效率

3、最佳销售业绩奖一名(营销类)

要求：年度销售业绩第一

1、各部门根据各项评选奖项的评选标准选定出部门参评人员，并按要求填写相应的表格，提交公司行政人事部汇总。

2、行政人事部将提交的表格汇总，经评选组会议讨论，最终按奖项设置的要求圈定人员名单。

**员工奖励方案方法篇九**

1、云广告：又叫精准广告，公司推出的一款互联网产品，是一个互动、精准、诚信、专业的超大网络广告发布平台，可为客户提供全方位的互联网广告服务。

2、红通币(h币)：公司秒结秒算客户奖金的代用货币，也是公司与客户、客户与客户之间通行的货币。1h币等于1元人民币。

3、平安通道：又叫生命线，客户注册加盟时所在实点位置的那条通道。

4、财富通道：又叫财富线，客户符合公司规定条件时，系统自动分配给客户的那条通道。客户在平安通道直接推广1个云广告位即有资格开通财富通道。

5、全球一条线借力通道：公司将全球所有加盟的客户全部按注册激活时间先后顺序排列在一条线上互相借力发展的那条通道。

6、点位：每个客户注册加盟时都有两个点位：一个在全球一条线借力通道上，叫借力点位;一个在平安通道上，叫实点位。

7、拐：自己的财富通道主线叫1拐，自己财富通道主线上所有客户再开通的财富通道叫2拐，以此类推。

8、注册：初次缴纳2个月云广告租赁费220元，并激活成功。

9、续费：客户第三个月起每月重复缴纳云广告租赁费110元，并缴费成功。

二、客户资格

云广告位租赁费110元/月。初次缴纳2个月(220元)租赁费租用公司1个云广告位，即成为公司客户。第三个月起，每月按时续交租费1次。所有客户免交公司网络使用维护费。所有客户可以使用云广告宣传合法信息，并有资格宣传推广云广告位获取推广奖励。

三、客户待遇

(一)新人注册加盟时各星客户所拿奖金：

1、一星客户：初次缴纳2个月(220元)租赁费租用公司1个云广告位，即成为公司客户。。

一星客户获得全球一条线借力通道本人点位后自动下滑压缩20个点位所开财富通道3拐内无限深度注册点点2h币奖金。

2、二星客户：直接推广1个云广告位同时开通财富通道即成为公司二星客户。

二星客户除获得一星客户奖金外：

(1)再获得全球一条线借力通道直接推广客户点位后下滑压缩10个点位所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点1h币奖金。

(2)再获得自己平安通道直接推广客户所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点15h币奖金。同时再获得这个直接推广客户所开财富通道主线所推荐的所有客户再开通的财富通道主线(1拐)无限深度注册点点15h币奖金。

3、三星客户：开通财富通道并在财富通道直接推广1个以上云广告位即成为公司三星客户。

三星客户除获得一星和二星客户的奖金外：

(1)再获得自己财富通道所有客户在全球一条线借力通道点位后下滑压缩10个广告位所开财富通道主线(1拐)无限深度注册点点1h币奖金。

(2)再获得自己财富通道前5拐无限深度注册点点5h币，后10拐无限深度注册点点2h币奖金，共计15拐奖励。

(二)续费后各星客户除获得第(一)部分奖金外，还可以获得以下奖金：

1、获得平安通道从自己实点位后压缩60层内所有广告位续费点点1h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

2、获得财富通道从自己实点位后压缩60层内所有广告位续费点点1h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

3、获得自己财富通道主线(1拐)上广告位无限深度续费点点15h币奖金，只要续费，每月重复获得一次奖金。

4、获得自己财富通道上所有客户所开财富线5拐内广告位无限深度续费点点5h币奖金。只要续费，每月重复获得一次奖金。

四、重复消费

公司采用消费代替销售的方式，客户每月重复消费110元，每月重复获得奖励。公司因而持续稳定倍增长久发展。

五、秒薪结算

客户奖励全部实行秒结秒算。在初次缴费激活客户的1秒钟内，所有奖励同时以红通币的形式分发到应得奖励的客户后台h币明细账户里。客户可以随时在会员之间互相兑现，也可以随时向公司客服申请提现。

六、客户义务

客户必须每月准时缴纳110元云广告位租用费。当月没有在应交对应日之前上交云广告位租用费的，不领应交对应日之后的云广告位提成返点。系统在其本人补交日前会跳过其本人按以上办法奖励其他人，本人提成返点从补交日开始领取(以后按这个日期计算)。如果客户连续3个月没有缴纳云广告位租用费(不论缺几个月的只需补一个月的云广告位租用费110元)，公司取消其客户资格。

公司不允许客户提前续费，更不接受一次多月提前缴费。客户必须在应缴费当天之前存够续费的110个红通币，系统会自动给你续费。

注意：应缴费对应日是指客户激活当日或补交租用费之日，如果当月没有此日，则按此月最后一日计算。公司系统后台会有提示。

七、云广告位转让

云广告位可以凭密保资料转让。客户最初登记的邮箱(实名认证含身份证和手机号)是识别其身份的重要凭证之一。客户切记密保资料，密保资料泄露等于转让账号。

八、在校学生，军人，不得参与本活动。

九、所有客户必须遵守公司营运守则和所在国法律法规。

十、本奖金制度最终解释权归红通公司。

特别说明：

1、所有新老客户全部按加盟时间先后顺序排在一条线借力发展，享受制度规定利益。

2、本着“扶助弱势群体”的根本宗旨，从本制度发布实施之日起到6个月内，加盟红通并经实名认证第一个广告位且连续续费但没有收回本金(660元)的客户，经本人提出申请，公司在第七个月无条件给予补足本金差额，同时收回点位，确保红通家人不受一分钱损失。

3、本办法实施日期，以网站公布时间为准计算。

红通制度第一项

一星客户获得全球一条线借力通道本人点位后自动下滑压缩20个点位所开财富通道3拐内无限深度注册点点2h币奖金。

答： 20个都开财富线都是10个深 就是200个点位 点点2元 就在一拐上拿400元。

答：应该还是44400元 因为就新增加了22200人

答： 44400人 每人发展一个就是新进44400人 点点2元 就是88800元。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn