

上市公司销售提成怎么计算公式 - 个人销售业绩提成怎么算？-股识吧

一、销售提成怎么算

看你是几级代理销售了，一般给你的所谓的低价那都是你的上级或者你的老板在有收益空间的情况下拿出的价格，所以一般的店子即使你按照所谓的成本价卖，店子也不会亏，而且你们也有提成，只是相对较低。

平时的提成还得看卖的什么，提成的方法有很多种，有按照销售业绩（金额）的百分比提成的，也有你说的那种，一般公司给你个价，你能超出价格多少你就赚多少，不过这类产品价格似乎是透明的；

还有就是超出金额的百分比，看提几个点；

还有就是看业绩等级提成，也就是业绩越高提成越高等还有好多呢，我在这里一时也说不完。

总的来说，你的销售额越高提成就越高。

二、个人销售业绩提成怎么算？

季度销售总额151565-季度基本任务60000=超出任务的部分91565元
超出任务部分91565元乘以千分之10=季度提成915.65元 明白不？

三、销售人员的提成怎么算啊

你的老板会根据你所销售的产品给你一定额度的提成的，一般分为业绩提成，和重点考核提成！具体的各个行业的提成额度是不一样的！

四、怎么计算这份提成的公式？

你的这个提成是不是分小于40% 等于50%

及大于50%三个区间？按你的描述小等于50%的情况，提成计算都是一样的，扣除

总额*35%+成本费用外的即为业务员提成 超过50%

(扣除总额*35%+成本费用后)/2即为提成?如果是这个意思,那么IF(利润>50%, (总额-总额*35%-成本费用)/2, 总额-总额*35%-成本费用)

五、销售提成算法,跪求高手解答,谢谢!!!

不知道当初你是怎么和公司签的合约。

应该这样:销售指标:A类+B类=8万。

达到这个指标后可以按A类产品提成1%,B类提成0.3%,达不到的什么都没有。

超出指标:销售总额-销售指标。

除了能拿到销售指标的提成外,再加上超出指标的n%。

或者超出销售指标多少量后,提成上提n个点。

六、销售提成excel函数公式怎么算啊

=MIN(C2, 4200)*0.12+(MIN(C2, 8000)-4200)*0.13*(C2>

4200)+(MIN(C2, 12000)-8000)*0.14*(C2>

8000)+(MAX(12000, C2)-12000)*0.15*(C2>

12000)也可以用下面公式=LOOKUP(A1, {0, 4200, 8000, 12000}, {0.12, 0.13, 0.14, 0.15})*(A1-LOOKUP(A1, {0, 4200, 8000, 12000}))+LOOKUP(A1, {0, 4200, 8000, 12000}, {0, 504, 1544, 3224})

参考文档

[下载:上市公司销售提成怎么计算公式.pdf](#)

[《超额配售股票锁定期多久》](#)

[《股票能提前多久下单》](#)

[《股票腰斩后多久回本》](#)

[《买股票从一万到一百万需要多久》](#)

[《股票转账多久到账》](#)

[下载:上市公司销售提成怎么计算公式.doc](#)

[更多关于《上市公司销售提成怎么计算公式》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/22228202.html>