# 派单制度

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2025-07-01

*第一篇：派单制度一.每天派单时间不宜过长,掌握上午2小时,下午两小时为最好.二.坚持四项考核,如:咨电,报表,带单,带客.直接与绩效考核挂钩.三.制订三十秒推销语言,开会时先模拟练习,有必要在派单的时候身先士卒,让他们心服口服,前提是你确...*

**第一篇：派单制度**

一.每天派单时间不宜过长,掌握上午2小时,下午两小时为最好.二.坚持四项考核,如:咨电,报表,带单,带客.直接与绩效考核挂钩.三.制订三十秒推销语言,开会时先模拟练习,有必要在派单的时候身先士卒,让他们心服口

服,前提是你确实作的比他们好.四.每天不定时的查岗,首先对你所在区域的人流量做一统计,哪个地方最大,就在哪个地方

派单,并且查岗.五.多鼓励,给压力,有成绩,要奖励,无成绩,要惩罚.每个派单人员都会在单页上留下自己的名字，我们确实有因派单成交的一奖励制度。

回复四楼，所说的我们都有在做，但是因为派单的工作是重复性的，非常辛苦的，每天风吹日晒重复同样的工作派单人员会有疲倦感，所以无法提高派单质量，虽然我们一直在鼓励他们，但成交率不能提高，派单人员就会更没有积极性，时间长了有些人坚持不到三个月就自动辞职了。

一, 开始派单工作之前必须对所有相关人员进行培训,就相关的具体要求及规定一一说明.二,就是要把在派单过程中的现实表现作为以后留用和相关绩效考核的依据.三,并对其说公司将对所有人所分管区域的工作情况进行检查,对于发现的问题将会即时的作出相应的处理及奖惩.四,在分配派单区域范围的时候一定要尽量做到公平公正公开合理.不能出现明显的不平等的迹象.以影响其工作的情绪.五,尽量做到每天和参加派单的人员进行沟通.要即时的对他们的表现进行鼓励,肯定他们的成绩和所作出的辛勤努力.给他们信心的支撑.六,就是要强调一下,这个过程是一个锻炼的过程,而且公司大多数的员工都是这样过渡过来的!

一、每日与派单人员沟通，鼓舞士气。让派单人员有憧憬，如业绩优秀者可进销售部等。

二、派单人员最好分组，产生竞争。如让派单人员分成A、B两组。分由置业顾问带管，A、组派单人员带单、或带单均由所在A组置业顾问接待。每月业绩优秀组可得到奖励。

三、制度是死的。奖多罚少，如连续一段时间没有成交客户，可适当拿出一至两套房屋的提

成奖励派单人员（但此举一定要保密）。

四、制定项目推销说辞、并培训派单人员的带客技巧。最好能将客户带到售房部才能成交

五、如派单人员在带客途中路途遥远，客户因交通不便。可将派单人员的车费报销。不论该

客户是否成交。

在适当的前提下，可以在无单的情况下，故意造单给一个派单人员，用以激发此派单员和其他派单员的工作积极性，此法在士气低迷时异常有效。

**第二篇：派工单制度**

深圳市西科自动化装备有限公司

派工单管理办法及实施细则

一、目的：

为了衡量工作绩效，提高效率，调动员工的工作积极性，特制定此制度。

二、适用范围：

本制度适用于公司内所有员工以及公司的项目合作伙伴等人员。

三、派工单内容填写及要求：

成立派工委员会支持派工单制度的执行，派工委员会由生产副总，工程师，物控人员，制造安装主管人员参加。

派工单要求派工相关人员进行填写，由派工相关人员进行统一编号。本派工单一式三份，一份为存根，二份交财务统计，三份交担当人保存。

按照要求详细填写，填写标准如下：

1、担当人：接受工作委派的员工或合作伙伴组织代表；

派工人：委派工作的主管和负责人等；

2、编号：当月第一项任务编号为“001”，第二项任务编号为“002”，依次类推，由相关人员统一编号，分类归档。

3、时间起止：由双方协商的工作开始时间起，任务完成时间止，要求日期详细至某日某时，例如：“2025年10月4日9时至2025年10月6日15时；

4、工时：完成任务耗用的工作时间；

5、派工人：委派工作的负责人；

担当人：接受工作委派的担当人或代表；

6、工作内容描述：任务的具体描述，由委派人员负责，领导签字确认；

7、关键技术交底：相关技术负责人说明特别注意事项；

8、材料费用明细：担当人完成工作所耗费的物料及费用。

9、派工单附件：图纸资料；技术说明；特别要求等资料。

10、资料交付情况：该细分项目下应提交的资料

11、存在问题及解决办法：确认问题的好坏及改进办法。

12、派工人或相关质检人员，验收人员签字：任务结束后，对派工单的完成情况确认，至此派工单填写结束；

13、备注：对本派工单未尽事宜进行补充说明。

四、月底财务部参照派工单对公司各部门及员工的工作绩效进行考核，并在当月工资中体现。

本制度从即日起开始实施。

深圳市西科自动化装备有限公司

2025-10-18

**第三篇：派单协议**

甲方：（以下简称甲方）乙方：（以下简称乙方）

地址：地址：

邮编：邮编：

电话：电话：

公司：公司：

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互利互惠的基础上，本着互利双赢宗旨，就乙方作为甲方正式授权传单派发代理事宜，达成如下协议。本协议为双方试验期协议，甲、乙方可以终止此协议，在此协议没有终止之前，此协议具有法律效应。

一、代理任务

（1）乙方每星期天安排甲方一星期的工作任务、发放地点以及发放对象

（2）甲方可以自行安排每天的发放任务，但发放区域必须听从乙方安排

（3）乙方有权利知道甲方每天的发放路线

二、代理期限

代理限期为年月日至年月日

三、发放方式以及价格

（1）由甲方安排人员，乙方提供广告单（每星期3万份以上），由甲方统一部署、分配完

成乙方安排的任务，乙方有监督的权益，（2）传单派发价格经过甲乙双方商讨，最好定为为每份（人民币）元

（3）传单派发工资当周星期天结

四、违约处理

（1）甲方每星期有义务接受甲方的监督，完成甲方每星期提供的传单，并且不能随便丢

弃乙方传单，丢弃一张按50元算

（2）乙方有义务每星期为甲方提供三万份传单，达不到三万份按三万份的价格算

五、条款的完整性

（1）甲乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。

（2）本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方代表签字：乙方代表签字：

**第四篇：税务局派单**

税务局派单培训

一、派单目的：

1）宣传

2）搜集潜在客户的资料

二、事前准备：

1)2)3)4)宣传单

名片 最好和和宣传单订在一起。登记表 选择地点

事先选好地点很重要，大家都知道，对于大一点的城市，相对来说税务局也比较多。就拿武汉来说，就有13个区，其中市区就有8个，每个区都有国税和地税，还有单独的开发区的国税和地税。

提前分析每个区在报税期间的大概人流量，安排好派单人数，比如对于人流量少的派1个就行了，对于人流量较多的派2-3个人。

甚至做的更到位的，分析每个区的税务局管辖范围内，企业的特性，根据企业特性制作有针对性地宣传单，例如：武汉的桥口区税务局，以商贸企业居多，东湖经济开发区，以高新技术企业居多。

5)时间安排

国税：1-15号 地税：1-10号

实际上，大多数企业是在2-8号去报税。所以综合地点，合理的安排时间很重要。

比如：安排2个相距较近的税务局，上午9：00——11：00，A税务局；下午2：00——16：00，B税务局。或者下午2：00——3：00，A税务局，3：30——4：30，B税务局。

6)人员安排

提前分析每个区在报税期间的大概人流量，安排好派单人数，比如对于人流量少的派1个就行了，对于人流量较多的派2-3个人。1个人派与2个人派的区别： 有过派单经验的人可能知道，当一个人派单一派个把小时后，都还没有一个有意向的潜在客户登记，这个时候一般会产生一个疲劳期，（可能派的头晕眼花，双目呆滞，四肢无力）这个时候，即使是笑容，也可能变得僵硬，动作也变得僵硬。

如果这个时候有2个人在一起派单，可以互相观察对方，采取了哪些好的方法，可以立即借鉴，还可以相互鼓励。

7)任务量化

每个税务局，每次派200——300份单。（举例：某个经销商派250份，就有6个潜在客 1 户登记，并且还有一个客户要在本周五到我公司听培训。）不能太少，太少了没有效果，据经验统计：潜在客户登记的比例与派单数量是：1：30~40。太多了，会造成派单人员太大的压力，（随便派、丢弃等）适得其反，违背我们派单的初衷。

8）人员穿着

代表公司形象，庄重保守，给人一种可以信赖的感觉。

三、派单遇到的问题和解决方法

1、天气因素

当刮风下雨时，有的经销商就想：风太大了，太冷了，今天就不去了，改天去。

这些想法是人之常情，可以理解。

但是商场如战场，当你这么想的时候，别的经销商也是这么想的，这个时候，如果只有你一家公司去派，机会自然也会更多一些。

另外一个方面，当你在风雨中去派单时，会让人更加敬佩你的敬业，人心都是肉长的，这个时候，人都不忍拒绝。往往会收到意想不到的效果。

2、适当的微笑

在派单的过程中，被拒绝的几率很高，在个人的情绪方面可能会有一定的影响，但在这个时候我们更要快速的调整自己的心态，面带微笑的对待下一个人员，俗话说的好：“伸手不打笑脸人”，说不定当时不想要，由于你的微笑，这个人员变成了你的客户。

3、见人就发

在派单的时候，有进去报税的人和报税出来的人，对于进报税大厅报税的财务人员，我们把宣传单发给他，他们在报税大厅等待的时候可以看一下，同时也有可能在报税大厅和同行交流到我们的产品；对于出报税大厅的人，我们更要把握机会，因为这是我们把资料发到他们手中的唯一机会了。

4、面对不同的对象采取不同的话术（看相）

1）会计

（一般说来，中小企业的会计以女性居多，中年妇女，35岁以上，穿着中规中矩，有点保守，神情：一般放不开，好像总想着什么问题和事情，这些都是会计的一些职业特性。特别是有些男性会计：走路姿势，步伐较小，速度较慢，显得谨小慎微，眉头紧锁等等特点）

你好，我是速达公司的，我们公司最近有会计电算化的免费培训，这是相关资料。你好，我是速达公司的，这是会计电算化/财务软件，帮助您提高工作效率，或者1天可以做完3天的活。

2）老板（穿着比较考究，气质显得有气势，走路比较快，从容不迫，）你好，速达软件，这是企业信息化管理的资料，帮助您提高管理水平。

对于有兴趣的，我们公司周五有企业信息化管理免费培训，您方便留给我电话吗？我好 2 方便给您预定座位。

对于有兴趣的，我们公司周五有免费培训，您方便留给我电话吗？我好方便给您预定座位。

5、“速达软件”

在派单的时候千万不要为派单而派单，在递过去资料的时候同时说：“你好！速达软件！”因为现在发传单在大街到到处都是，别人也接的很烦了，你直接递个资料过去，别人不知道你发的究竟是什么东西，很可能会条件反射的拒绝，但你说速达软件，别人很可能会知道或者是了解速达而接受你的资料并询问速达的产品信息。

6、资料碰手

在发资料的时候尽量把自己的资料碰到对方的手，别人可能会由于你的尽责而接受你的资料。

7、记录联系方式

派发传单最终的目的是销售产品，在碰到有询问产品的财务人员一般都是很有意向的客户，那么我们在回答他们的询问的时候一定要很专业的回答他们相关的问题，但也不要回答的很完全，在适当的时候停止，然后说：“是这样的，我们现在也看不到软件，也不能很切实的回答你的问题，如果您方面的话，留下您的联系方式，找个适当的时候我们过去给您演示一下或者是您到我们公司来看一下产品，可以吗？”这样我们一般都很容易得到他们的联系方式，有了联系方式后然后接下来就好跟进。

反例：比如，可能有时候碰到这样的情况，派了几十份了，也可不到什么效果，1个登记的都没有，突然有个结果单后，很有兴趣，聊得很投机，聊着聊着，聊完了，对方也走了，这时恍然大悟，还没有留下对方对联系方式。

四、派单相关技巧

1、不要试图到报税大厅里面，那样肯定会被保安请出来。

2、如何与保安打交道，由于保安一般是男性，保安对我们的行为有异议时，先让女员工和他去交涉，不行的话，让男员工去交涉，一个唱红脸，一个唱白脸。举例。。

3、守住一条路，路头、路尾或者路中各站1人，女员工派男士，放女士过去，然后，男员工再派给女士。

4、对于正在打电话的人，不管人家是真打电话，还是有意在躲避，最好还是不要上去派单，显得尊重对方。

**第五篇：派单手册**

锦尚名称销讲说辞

您好，这是我们项目的区位图，方位是上北下南左西右东。西安高新区是1991年经国务院首批批准设立的国家级高级技术产业开发区，它已经成为西部经济规模最大，创业创新最活跃的科技园区和国家确定的六个要建设成为世界一流科技园区的高新区之一。高新区的发展有两条轴线，一是高新路-科技路-唐延路-锦业路为发展主轴，百万亿元的现代服务产业带；另一条轴线是沿西三环-亚迪路-西太公路一线为发展主轴的万亿元高新技术产业带。最早高新的核心区域就是高新路科技路区域，经过多年的发展那里已经成为高新区的经济金融中心，随着高新区的发展需求，产业不断扩张，它的版图也在扩大。高新管委会从原来的创业大厦搬迁至都市之门，给锦业路带来无限的发展空间。绿地的进驻，260米高的双子座及众多写字楼的建成，都大大提成了这个区域的高端形象，能在这里居住是您身份地位的象征。

我们项目位于锦业路与西三环交汇处西南角，北面紧邻高新cbd核心干道锦业路，项目周边交通十分便捷，门前有 261,608,709,610路公交车，小区距地铁三号线锦业路站仅仅500米的距离，同时项目东邻城市快速干道西三环，连接西户，西宝，机场等多条高速公路，与210,108,312国道相连，给您的出行带来极大的便捷。

距项目两站路的距离，便可到达锦业路核心商业圈，满足您的生活购物需求。现有绿地饕界小吃一条街，绿地假日酒店，绿地笔克展览中心，9洞国际高尔夫俱乐部，正在建设的正大广场是高档购物中心，满足您高层次的生活购物需求。区域东边有木塔寺遗址公园，永阳公园，唐城墙遗址公园，绿地休闲公园以及奥林匹克公园，众多公园围绕给您带来更清新健康的生活环境，同时您也有更多的饭后休闲场所。

孩子上学和老人就医是每个家庭都很关心的问题。高新医院以及丰富的教育资源。吉的堡幼儿园，高新四小，五小，高新国际中学，高新一中高中部及高新三中，教育氛围相当浓厚。

高新管委会的搬迁，给锦业路带来无限的发展空间，这里将会成为集办公，住宅，休闲为一体的高新中央居住区。我们项目所在区域是世界一流的科技产业园区，众多大型知名企业如华为等，这里将聚集更多的高技术高层次的人群，也定会带动这个区域的更大发展。

锦尚名城是卓力地产针对高新产业的年轻白领量身打造的青年精英样板生活区，项目占地110亩，规划总建面35万平米，共由14栋高层住宅和沿街商业组成，居住总户数3278户，绿化率约36.5%，容积率4，超宽50-110米楼间距，是区域内少有的大型高品位社区。社区配套设施完善，规划有国际幼儿园和1.5万平米的大型集中商业街，可满足生活配套需求。社区呈围合式布局，楼体采用现代简约式风格，多为板点高层，2梯四户。本期推出的产品户型区间为40--130平米不等，经济两房三房及舒适两房三房都有，满足您不同的置业需求。

2025.12.07.李世敏

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！