# 关于销售经理一周工作总结范文简短(九篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-11-24

*关于销售经理一周工作总结范文简短一您好!转眼间，\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大...*

**关于销售经理一周工作总结范文简短一**

您好!

转眼间，\_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到\_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为\_\_万，其中一车间球阀\_\_万，蝶阀\_\_万，其他\_\_万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在\_\_万左右)，大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如长龙客户的球阀，刘枫客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、 细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如白旗、开运等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，儱侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽;销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想;业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、 销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、 技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、 部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别?不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败 。 公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果?比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么?这就是政令不通，执行力度不够啊。这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来?过程控制就是一个关键!完整的过程控制分以下四个方面

1)工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导 。

2)例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3)定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4)公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任;多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误;过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

述职人：\_\_\_

\_年\_月\_日

**关于销售经理一周工作总结范文简短二**

工作内容：

1、项目销售任务的具体落实完成及销售进度的把控;

2、销售工作完成的配套准备工作，物资准备、销讲说辞编写、销售人员任务安排;

3、案场形象的管理及销售流程的执行保障;

4、严格执行公司案场管理制度，处理案场日常管理事务，规避案场销售风险;

5、销售代表的业绩考核、业绩确定及佣金的核算;

6、周边市场动态的关注及楼盘调研;

7、分析销售情况，编制销售周报及营销月报;

8、销售团队的日常管理、销售培训落实及新人的带教。

任职要求:

1、三年以上房地产销售经验，具备别墅或商业地产等高端操盘经验。

2、有较强的团队管理意识和理念

3、具备多项目成功运作或多物业类型的操作经历;具备一定的管理经历及实际工作经验;具备一定的项目策划专业知识及技能;

4、相关技能：较强的沟通协调能力、资源整合能力、管理能力、执行能力

**关于销售经理一周工作总结范文简短三**

聘请方： (以下简称甲方)

应聘方：

身份证号码：

甲乙双方遵循合法、平等、诚实信用的原则经友好协商并报经甲方执行懂事批准，决定聘任乙方担任甲方销售经理。为强化甲方企业内部绩效管理，规避财产风险并明确双方的权利与义务，保护双方的合法权益，构建和谐，稳定的劳动关系，特订立本合同，以资甲乙双方共同遵守。

一、 聘用内容：

甲方聘请乙方担任甲方墙布 区域销售经理。

主要任务为负责区域内经销商的发展并维护与经销商的合作关系。

二，聘用期限：

1、聘用期为： 年 月 日------ 年 月 日;

2、聘任期届满前1个月，对下一年度的聘任问题由甲乙双方平等协商确定并签订合同书。

三、工资福利和社会保险：

在聘用期间，甲乙双方商定甲方支付乙方的薪酬以以下方式进行：

1、 基本薪资：月度支付，底薪1500元，自主选择是否缴纳社会保险。如由公司代缴则1300元打入个人工资卡，200元由公司代缴相应社会保险;

2、 业务目标：销售经理所负责的区域达到10个经销商(经销商是指：每月销售额度达到1000元及以上的有法定经营能力的销售机构)时底薪为1500元。每多发展一个经销商增加50元的提成。

3、 业务提成：负责区域招收额经销商销售总额度达到10万元后，甲方按照乙方所负责区域经销商销售额度的1%提取奖励(以货款到帐为准);货款到账后次月发放业务提成。

4、 每月给予100元电话费补贴，公共交通可按路线及发票报销。

四、双方的权利和义务：

1、甲方行使下列权利和义务：

1.1公司的经营方针和投资计划的实施;

1.2制定公司的年度财务预算和决算方案并组织实施;

1.3制定公司的利润分配和拟补亏损方案并组织实施;

1.4决定公司管理机构并建立基本管理制度;

1.5指导、监督、控制和管理乙方的工作;

1.6及时、足额支付乙方的薪资和经营管理费用。

2、乙方的权利和义务：

2.1对其负责的区域的产品销售及经营管理工作负全面责任，行使除财产管理权以外的经营管理职权，并自觉接受甲方的监督管理，确保甲方的资产安全和保值增值;

2.2自觉遵守国家的法律、法规和甲方的规章制度;

2.3未经甲方授权，无权擅自代表甲方对外签订合同，乙方代表甲方对外签订合同须经甲方的授权和批准;

2.4乙方对甲方的财产无处分权，包括但不限于甲方资产的转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等;

2.5聘用期内，乙方不得以甲方的名义对外借款和贷款，发生借贷事项，如发生，责任自负;

2.6乙方不得以甲方名义发生任何形式的担保行为;

2.7乙方应于每月的5日前据实向甲方报送财务报表;

2.8乙方有权按时领取双方约定的薪资及业务提成;乙方应通过自身的努力、通过良好的管理使所管辖区域的业务良好运转，达到业务量和营业利润的最大化;

2.9乙方须自觉接受甲方的监督，每月按时向甲方报送、汇报经营状况;

2.10乙方联系客户所试用的电话号码由甲方提供，离职时退还号码卡;

2.11乙方从事业务一律不允许现金交易，经销商须将货款直接打入公司账户;

2.12甲方公司章程或甲方书面授予的其它职权。

五、合同解除：

1、甲乙双方经协商一致，可以解除本聘用合同;

2、乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本聘用合同;

2.1在试用期间被证明不适合销售经理职务的;

2.2严重违反甲方的规章制度的;

2.3严重失职、营私舞弊，给甲方照成重大经济损失和损害的;

2.4乙方在本合同存续期间与其他人单位建立劳动合同关系;

2.5被依法追究刑事责任的。

3、存在下列情形时，甲方可以提前30日以书面形式通知乙方并额外支付一个月薪资后双方解除聘用合同;

1.1乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由甲方安排的其他工作的;

1.2乙方不能胜任双方约定的工作，经过培训或者调整工作岗位仍然不能胜任的;

1.3本合同书签订时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商，未能就甲乙双方的聘用合同内容变更达成一致时;

六、合同到期或者提前解除合同时，甲乙双方应就合同执行期间，双方经手的业务资产和书面文件等进行盘查和交接。

七、违约责任：

1、乙方不全面履行本合同或未提前一个月书面通知甲方离职的，乙方应向甲方支付1万元违约金;

2、乙方违反本合同规定或因玩忽职守导致甲方产生经济损失的，乙方应当全额赔偿甲方的经济损失;

3、如乙方发生违约行为，甲方有权提前终止合同;

4、甲乙双方若对本合同发生争议，双方协商未果时，由甲方所在地的劳动仲裁委员会或法院裁决;

八、合同的修改和终止;

经甲乙双方协商一致，可以修改、变更本合同中的部分内容，本合同修改、变更时须以书面形式并双方各执一份;

任何一方要提前终止本合同，须在合同期满前3个月书面通知对方;

九、合同生效及文本：

本合同经甲乙双方签字、盖章生效，双方须严格执行。

本合同一式4份，甲乙双方各执2份，

本合同未尽事宜，依照《中华人民共和国劳动合同法》执行，依法订立的合同条款具有约束力，甲乙双方应自觉全面履行。

十、附件

1、《保密协议》

2、乙方身份证复印件

甲方：

乙方：

**关于销售经理一周工作总结范文简短四**

尊敬的xx总：

你好！

首先非常感谢您给予我这样一个机会担任汽车销售经理，让我能在汽车销售的领域充分展现自己的价值，认识到自己的不足，升职以后我的能力，实战经验有了很大的锻炼和提高，这很大程度上归功于领导对我的提携和帮助。

非常遗憾这个时候向公司提出离职申请，这并非我所希望的，父母年纪渐长，身体也越来越不好，作为家中唯一的独生子，我必须得扛起照顾两老的责任，所以我决定还乡，在家乡拥有一份稳定的事业和家庭，希望您理解我这决定。

能够在这样一支优秀，团结向上的团队里学习我感到很幸运。这几年的工作对我本人的帮助非常大，我学到了很多东西，不仅仅是工作上的，还有做人上的，很多优秀的品质，比如责任感，包容心。做这销售一这行口才很重要，需要思维清晰反应敏捷，还要懂一些技巧，这一点优秀的公司同仁让我学到了不少经验。

公司的业务正在壮大发展也越来越成熟，也需要更多更优秀的人才。我知道公司现在招进了不少新人，我相信不久就能培养的很优秀，为公司的发展贡献力量，而我这个销售经理，也将有更优秀的年轻人接替我。

祝福贵公司越来越好，望领导批准我的辞职请求，谢谢！

此致

敬礼！

申请人：

年月日

**关于销售经理一周工作总结范文简短五**

转眼间，20xx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毖。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀20xx万，蝶阀1200万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想（计划是在1500万左右），大口径蝶阀（dn1000以上）销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如客户的球阀，客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如、等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，、等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看\*，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是政令不通，执行力度不够埃这就是为什么国内企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程控制就是一个关键！完整的过程控制分以下四个方面：1）工作报告相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导2）例会定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要3）定期检查计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务4）公平激励建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**关于销售经理一周工作总结范文简短六**

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

**关于销售经理一周工作总结范文简短七**

销售经理聘用合同通用版5篇

相信有些人还没有写过销售的合同呢，这就一起学习一下。做销售，掌握顾客心理这一点是最难的。我们可以通过顾客的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的产品。你是否在找正准备撰写“销售经理聘用合同”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

#607260

甲方(采购方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(供应方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

在双方经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

型号规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(元)

合计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(元)

总金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)

第二条包装

由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期

自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

1、本合同生效后，甲方在\_\_\_个工作日内向乙方支付本合同总价的\_\_\_\_%作为预付款;

2、甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1、乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2、在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同具有同等法律效力。

第八条违约责任

在合同履行期间，乙方延期交货、甲方延期付款，除双方协商同意免责外，均按未交付/未支付本合同价款日的\_\_\_\_%承担违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1、本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2、本合同正本\_\_\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

3、合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

#607258

购货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

为增加甲乙双方的责任感，确保实现各自经济目的，依据《中华人民共和国合同法》规定及招投标文件之内容，甲乙双方经友好协商，就甲方向乙方购买 达成如下协议：

一、合同标的(名称、规格、型号、单价等)

二、合同金额

合同总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_ 大 写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币 万元整 大 写：\_\_\_\_\_\_\_\_ 人民币 万元整

三、付款时间及方式

1、合同分三批付款：在合同生效后 天内，甲方向乙方支付合同总额 %货款;设备安装调试完毕，并初步验收一周内，甲方向乙方支付合同总额 %货款;设备正常运行 天，经双方正式验收合格后一周内，甲方向乙方付合同总额 %的货款;质保期满后付清余款。(根据招标文件的有关规定加以变更及修改)

2、友情链接：\_\_\_\_\_\_\_\_

3、在每期合同款项支付前 天，乙方向甲方开具同等金额的增值税发票(根据实际情况加以约定)

四、交货时间、地点、方式

1、交货时间：合同生效后\_\_\_\_\_\_日内交货

2、交货地点： 收货人名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(应为签约单位名称) 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、交货方式：乙方负责货物运输

4、货运方式：汽运

5、乙方将设备运至美的工业城并经安装调试、投入使用并经过甲方验收合格后，方为设备交货日期。(根据实际情况约定交货日期及何为交货：如规定供方将设备安装调试、投入使用视为交货，则对设备通过甲方验收合格的时间约定明确)甲方在合同约定的交货地点提货，运输费及运输保险费均由乙方承担。 设备的毁损、灭失风险自乙方完成交货后转移之甲方。

6、乙方应在设备发运后一个工作日内将发运情况(发运时间、件数等)通知甲方，甲方应在设备到达合同列明的地点后及时将乙方所托运设备提取完毕。

7、甲方提取设备时，应检查设备外箱包装情况。设备外箱包装无损，方可提货。如设备外箱包装受损或发现设备包装箱件数不符，应在 个工作日内通知乙方，以便乙方办理设备遇险索赔手续。

8、甲方对乙方交付的设备，均应妥善接收并保管。对误发或多发的货物，甲方应负责妥善保管，并及时通知乙方，由此发生的费用由乙方承担。

9、如甲方要求变更交货地点，应在合同规定的交货日期一十五天前通知乙方。由于变更发货地址增加的运保费由甲方承担。

五、验收时间、地点、标准、方式

1、验收时间：乙方应于合同生效后 天 内完成设备安装调试，安装调试完毕后，甲方应在 天内安排初步验收。设备于合同生效后 天内通过双方的合格验收并由甲方出具验收合格书。

2、验收地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、验收标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、现场服务(建议根据实际情况加以约定)

1.供方现场人员应遵守需方厂规、制度，如有违规，乙方负责。

2.供方现场人员食宿自理。

3.需方如需邀请供方开展非质量问题处理的技术服务，供应应予协助。

七、人员培训

乙方负责对甲方操作、维修人员和有关的工艺技术人员进行操作培训、维修培训、设备保养培训，使之完全掌握全部使用技术，以便使甲方人员正常地使用、维修保养设备。(根据设备的技术要求，视具体情况加以约定或在技术协议详细约定;如无必要，可不约定)

八、保修方式

1、自设备经过双方验收合格之日起按生产厂家规定的条款进行免费保修服务，免费保修服务期限为 年。保修期内，乙方必须在接到甲方保修通知后 天内派人至甲方现场维修。

2、保修期内，如由于火灾、水灾、地震、磁电串入、等不可抗拒原因及甲方人为破坏因素造成的损坏，乙方负责免费维修，设备材料成本费用由甲方承担。

3、保修期后，乙方必须在接到甲方维修通知后 天内派人至甲方现场维修。设备的维修、更换，甲方酌情收取成本费和服务费，收费标准另行约定。

九、违约责任

1、 甲方无故中途退货，应支付乙方合同总额的\_\_\_\_%违约金。(如对方提出类似条款时可作此约定，否则，建议删除此款)

2、甲方逾期付款，每逾期一天，应支付乙方合同总额\_\_\_‰的违约金，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%. (如对方提出类似条款时可作此约定，否则，建议删除此款)

3、乙方逾期交货，每逾期一天，应支付合同总额\_\_\_%的违约金，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%.逾期交货超过 天，视为交货不能，乙方应双倍返回甲方已付款项，甲方有权解除合同并要求乙方支付合同金额\_\_\_%违约金。

4、保修期内，乙方未能在合同约定的期限内履行保修义务，每迟延一天，乙方向甲方支付合同金额\_\_\_%的违约金并赔偿甲方其他经济损失，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%，乙方超过三十天仍未履行保修义务，甲方有权解除合同并要求赔偿经济损失;乙方未能在接到甲方通知三十天内将设备维修至正常使用的状态，甲方有权要求乙方换货或解除合同并要求乙方赔偿经济损失。保修期后，乙方未能在合同约定的期限内履行维修义务，每迟延一天，乙方向甲方支付合同金额\_\_\_%的违约金并赔偿甲方其他经济损失，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%.

5、设备未按照合同之约定通过甲方验收合格，每迟延一天向甲方支付合同总额\_\_\_%违约金;超过 天仍未验收合格，甲方有权解除合同，乙方应立即返还已收款项并赔偿甲方由此遭受的的其他经济损失。

十、不可抗力

如发生不可抗力事件，受不可抗力事件影响的一方应取得公证机关的不能履行或不能全部履行合同的证明，并在事件发生后\_\_\_个工作日内，及时通知另 一方。双方同意，可据此免除全部或部分责任。

十一、合同变更

未尽事宜，双方协商解决;合同的变更及修改须经双方同意，以书面形式变更。

十二、争议解决方式

双方如发生争议，应协商解决;如协商不成，任何一方应向甲方所在地人民法院提出诉讼。

十三、合同生效及终止

合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

十四、合同一式四份，双方各执两份，具有同等法律效力

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#349480

供 方：\_\_\_\_(以下简称甲方)

需 方：\_(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律的规定，经双方协商，签订本合同，共同信守，严格履行。

一、产品名称、商标、型号、厂家、数量、金额、供货时间及数量(上述内容可以按国家工商行政管理局制定的示范文本的表格填写，也可以直接用文字表述)

二、交(提)货的方式

三、运输方式及到达地(港)费用的负担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、合理损耗及其计算方法

五、验收标准、方法及提出异议的期限

1.供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方需在水产产品到达指定地点\_小时内验货如有异议需及时提出，否则视需方已验收产品，验收产品全部合格.。

2. 供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方在合同签订的时间内验货后发现异议需及时通知供方。不在规定的时间内通知视需方已验收产品，验收产品全部合格。

六、结算方式及期限

1. 双方签订合同后，需方需将所购水产产品的全部货款打入供方提供的支付宝内并及时通知供方，供方确认后及时向需方发货。

2. 供方将需方所购水产产品送达指定地点后，需方验收无异议后，需方需填写回执并加盖需方公章。

七、违约责任

(双方可以约定违约责任，在法律规定的范围内即可)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

八、解决合同纠纷的方式

本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院提起诉讼。(两者选一)

九、其他约定的事项

本合同一经签字，即具有法律约束力，双方必须全面履行合同规定的义务，不得单方任意变更或解除，若遇不可抗力，不能履行合同时，应及时通知对方，以书面形式变更或解除合同。

本合同正本二份，购销双方各执一份，两份具有同等效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

#349481

出卖人：(以下简称甲方)

买受人： (以下简称乙方)

第一条 标的、数量、价款及交(提)货时间

标 的

品 种

计 量

单 位

数 量

单 价

金 额

交(提)货时间及数量

合计

第二条 质量标准： 。

第三条 包装标准、包装物的供应和回收及费用负担： 。

第四条 合理损耗标准及计算方法： 。

第五条 标的物的所有权自 时起转移，但买受人未履行支付价款义务的，标的物属于 所有。

第六条 交(提)货方式和地点： 。

第七条 运输方式及到达站(港)和运输费用负担： 。

第八条 检验标准、方法、地点及期限： 。

第九条 检疫单位、方法、地点、标准及费用负担： 。

第十条 结算方式、时间及地点： 。

第十一条 担保方式(也可另立担保合同)： 。

第十二条 本合同解除的条件： 。

第十三条 违约责任： 。

第十四条 合同争议的解决方式：本合同在旅行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列第 种方式解决：

(一)提交 仲裁委员会仲裁;

(二)依法向人民法院起诉。

第十五条 本合同自签订之日起生效。

第十六条 其他约定事项： 。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

#349482

供 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

购 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

经甲乙双方充分协商，签订本合同，共同信守。

第一条 货物

货物名称及规格 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 单位 ：\_\_\_\_\_\_ 单 价：\_\_\_\_\_\_ 数量 ：\_\_\_\_\_\_ 金额 ：\_\_\_\_\_\_总价 (大写) ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 产品的等级和质量为， 按下面( )标准执行;

(1)按国家或地方标准：

(2)按甲方提供的样品质量：

(3)按双方协商确定的质量要求：

第三条 产品的包装物由甲(乙)方提供，包装标准按下面( )标准执行;

(1)按行业标准

(2)按甲方提供的样品包装

(3)按双方协商的样品包装 第四条 商品检验

1、验收时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、验收地点为，按下面( )标准执行; (1)以接收地点为验收地点

(2)以提货地点为验收地点

(3)双方约定的验收地点

3、验收方法，按下面( )标准执行;

(1)由甲方提供、出具的检验证书。

(2)按双方协定的验收标准验收

第五条 定金(可双方协商是否交付定金)

乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_交付甲方合同总金额的\_\_%作为定金。具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第六条 付款日期及结算方式

1.(如交付定金)经乙方验收后在\_\_天之内向甲方支付剩余 %货款。

2.(如不交付定金)经乙方验收后在\_\_天之内向甲方支付货款。 结算方式为：

(1)支付宝 (2)银行汇款 (3)现金(支票)(在此不适用) 第七条 交货地点、方式、期限：

1、交货地点：

2、交货方式为，按下面( )标准执行;

(1)实行送货的，甲方应按合同规定的时间送往交货地点;

(2)实行提货的，运费由乙方自担;

(3)实行代运的，甲方应按乙方的要求，选择合理的运输路线和运输工具;

第八条 甲方的违约责任：

1、甲方交货数量少于合同规定时，甲方应付违约交货部分货款的 %违约金。甲方不能交货的，应返还乙方定金。(在规避交付定金责任情况下) 2、甲方逾期交货的，每日向乙方偿付 ‰的违约金。 第九条 乙方的违约责任：

1、乙方在合同执行中途退货或无故拒收的，无权要求返还定金并应赔偿因此给甲方造成的经济损失。(在规避交付定金责任情况下)

2、按合同规定由乙方提货的产品，甲方通知提货而乙方逾期提货的，除比照银行有关延期付款的规定，按每日加收逾期提货部分货款 ‰(一般不低于3‰)的违约金以外，还应承担甲方在此期间所支付的保管费或保养费，并承担因此而造成的其它实际损失。

3、乙方未按合同期限付款的，应按银行有关延期付款规定，每日向甲方偿付合同总金额的 ‰的违约金。

4 、乙方在验收期内，未验收或验收后未在规定期限内提出异议，视为默认。在验收期内，未验收或验收后未提出书面质量异议的，视为默认符合规定。对于提出质量异议或其它原因拒收，应负责妥善保管，不得动用。一经动用即视为接收，乙方应按期向甲方付款，如不按期付款，按延期付款处理。

第十条 不可抗力

1、甲乙双方任何一方由于不可抗力的原因不能履行或不能完全履行合同时，应尽快向对方通报理由，经有关主管机关证明后，可允许延期履行、部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免予承担违约责任。甲方如由于不可抗力造成产品质量不合格的，不以违约论。对该产品的处理办法，可由甲乙双方协商决定。

2、水产品因受气候影响早产或晚产的，交货日期经双方协商，可适当提前或推迟。

第十一条 争议解决：

本合同如发生纠纷，当事人双方应及时协商解决。协商不成时，任何一方均可按下面( )执行;

(1)供方所在地经济合同仲裁委员会仲裁

(2)供方所在地人民法院提起诉讼。

第十二条 文本及生效：

1、本合同经双方签章并在购方向供方支付定金后生效(在规避交付定金责任情况下)起生效，双方履行完合同规定的义务后，本合同即行终止。

2、本合同一式 肆 份，双方各执 贰 份。

3、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议，有关协议及双方认可的来往函件、传真件等等，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第十三条 其他

违约金或赔偿金，应在甲乙双方商定的日期内或有关部门确定责任后十天内偿付。否则，按逾期付款处理。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

★ 合同书格式和范文

★ 企业签订劳动合同

★ 合同书格式和范文

**关于销售经理一周工作总结范文简短八**

尊敬的各位领导：

大家好!

在20\_年9月，我带着忐忑的心情来到了大地财产保险公司，转眼间，20\_年即将结束，回顾这短暂而又漫长的三个月，心里感慨万千，因为在这短短的三个月里虽然有过失落，有过沮丧，但在公司领导，同事的关心、支持和帮助下，三个月的保险工作经历确实也让我受益匪浅。若要以言语来总结我这三个月来的工作，我觉得应该是学习与收获。

首先，就以学习方面而言，因为我是一个新员工，所以学习应该是我接手这份工作的重中之重。当我一开始进入大地保险公司时，脑子里一片懵懂，不了保险行业究竟如何，不了解公司的状况，不了解如何与同事相处，不了解要如何融入我的团队，更不了解我即将面临怎样的工作。但是，慢慢地，在各位领导，前辈的带领帮助下我开始加深了对保险行业的了解，认识到楚雄大地财产保险公司是一个充满活力的团体，同时也认识到如何与同事相处，如何融入我所在的团队中，更重要的是在前辈们的带领下我明确了自己的岗位职责，并能独立处理一些简单的问题。我作为一个新人，不仅缺乏社会经验，而且对保险业务更是生疏，所以，这三个月的工作历程给我最大的感受就是学习，在各位前辈带领下不断学习保险相关业务，

同时也学到了许多为人处事之道。俗话说，活到老，学到老，学习是无止境的，所以，再接下来的工作中也要不断努力学习，虚心地向他人请教，同时也不断地在实践中吸取教训，积累经验，为做好一名合格的保险营销员打下坚实基础。

其次，来到楚雄大地保险公司三个月的时间给了我许多收获。我所谓的收获并不是说我做了很好的业绩，而是我在这么短短的时间内获得了一些重要的保险业务专业知识以及许多在学校或其它地方所学不到的宝贵经验。就保险专业知识而言，我从一开始的保险知识空白到现在知道了车险相关条款，办理车险的一些基本程序，及作为一名合格保险营销员应具备的素质等。比如，通过向各位前辈请教及学习一些相关教程，对保险营销完全没有概念的我现在已认识到作为一名保险营销员应充满自信，拥有强烈的责任感和使命感，拥有良好的沟通技巧，时刻保持激情，具备很好的团队协作能力等等。此外，在与公司同事相处及与客户沟通交流过程中我学会了许多在书本及课堂中无法学到的社会人际交往经验，这些都将会是我人生中的宝贵财富，不仅会对我今后的工作有积极的影响，而且会引领我不断向前发展。当然，这点收获仅仅是我成为一名合格的保险营销员的一部分，要想成为一名优秀的销售员应不断努力，取长补短，不不断完善自我。

最后，虽然在今年的工作中我已竭尽全力学习并做好自己的本职工作，但由于各方面的欠缺，在工作中有许多做的不够好的，所以在接下来的一年中我将再接再厉，以更加昂扬的精神风貌，暂新地姿态去迎接新一年的工作。

述职人：\_x

20\_年x月x日

**关于销售经理一周工作总结范文简短九**

聘请方：                            （以下简称甲方）

应聘方：           身份证号码：                             （以下简称乙方）

甲乙双方遵循合法、平等、诚实信用的原则经友好协商并报经甲方执行懂事批准，决定聘任乙方担任甲方销售经理。为强化甲方企业内部绩效管理，规避财产风险并明确双方的权利与义务，保护双方的合法权益，构建和谐，稳定的劳动关系，特订立本合同，以资甲乙双方共同遵守。

一、 聘用内容：

甲方聘请乙方担任甲方房源网站墙布                    区域销售经理。

主要任务为负责区域内经销商的发展并维护与经销商的合作关系。

二，聘用期限：

1、聘用期为：     年   月   日------      年   月   日；

2、聘任期届满前1个月，对下一年度的聘任问题由甲乙双方平等协商确定并签订合同书。

三、工资福利和社会保险：

在聘用期间，甲乙双方商定甲方支付乙方的薪酬以以下方式进行：

1、 基本薪资：月度支付，底薪1500元，自主选择是否缴纳社会保险。如由公司代缴则1300元打入个人工资卡，200元由公司代缴相应社会保险；

2、 业务目标：销售经理所负责的区域达到10个经销商（经销商是指：每月销售额度达到1000元及以上的有法定经营能力的销售机构）时底薪为1500元。每多发展一个经销商增加50元的提成。

3、 业务提成：负责区域招收额经销商销售总额度达到10万元后，甲方按照乙方所负责区域经销商销售额度的1%提取奖励（以货款到帐为准）；货款到账后次月发放业务提成。

4、 每月给予100元电话费补贴，公共交通可按路线及发票报销。

四、双方的权利和义务：

1、甲方行使下列权利和义务：

1.1公司的经营方针和投资计划的实施；

1.2制定公司的年度财务预算和决算方案并组织实施；

1.3制定公司的利润分配和拟补亏损方案并组织实施；

1.4决定公司管理机构并建立基本管理制度；

1.5指导、监督、控制和管理乙方的工作；

1.6及时、足额支付乙方的薪资和经营管理费用。

2、乙方的权利和义务：

2.1对其负责的区域的产品销售及经营管理工作负全面责任，行使除财产管理权以外的经营管理职权，并自觉接受甲方的监督管理，确保甲方的资产安全和保值增值；

2.2自觉遵守国家的法律、法规和甲方的规章制度；

2.3未经甲方授权，无权擅自代表甲方对外签订合同，乙方代表甲方对外签订合同须经甲方的授权和批准；

2.4乙方对甲方的财产无处分权，包括但不限于甲方资产的转让、转移、抵押、质押、出租、赠与等；

2.5聘用期内，乙方不得以甲方的名义对外借款和贷款，发生借贷事项，如发生，责任自负；

2.6乙方不得以甲方名义发生任何形式的担保行为；

2.7乙方应于每月的5日前据实向甲方报送财务报表；

2.8乙方有权按时领取双方约定的薪资及业务提成；乙方应通过自身的努力、通过良好的管理使所管辖区域的业务良好运转，达到业务量和营业利润的最大化；

2.9乙方须自觉接受甲方的监督，每月按时向甲方报送、汇报经营状况；

2.10乙方联系客户所试用的电话号码由甲方提供，离职时退还号码卡；

2.11乙方从事业务一律不允许现金交易，经销商须将货款直接打入公司账户；

2.12甲方公司章程或甲方书面授予的其它职权。

五、合同解除：

1、甲乙双方经协商一致，可以解除本聘用合同；

2、乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本聘用合同；

2.1在试用期间被证明不适合销售经理职务的；

2.2严重违反甲方的规章制度的；

2.3严重失职、营私舞弊，给甲方照成重大经济损失和损害的；

2.4乙方在本合同存续期间与其他人单位建立劳动合同关系；

2.5被依法追究刑事责任的。

3、存在下列情形时，甲方可以提前30日以书面形式通知乙方并额外支付一个月薪资后双方解除聘用合同；

1.1乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由甲方安排的其他工作的；

1.2乙方不能胜任双方约定的工作，经过培训或者调整工作岗位仍然不能胜任的；

1.3本合同书签订时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商，未能就甲乙双方的聘用合同内容变更达成一致时；

六、合同到期或者提前解除合同时，甲乙双方应就合同执行期间，双方经手的业务资产和书面文件等进行盘查和交接。

七、违约责任：

1、乙方不全面履行本合同或未提前一个月书面通知甲方离职的，乙方应向甲方支付1万元违约金；

2、乙方违反本合同规定或因玩忽职守导致甲方产生经济损失的，乙方应当全额赔偿甲方的经济损失；

3、如乙方发生违约行为，甲方有权提前终止合同；

4、甲乙双方若对本合同发生争议，双方协商未果时，由甲方所在地的劳动仲裁委员会或法院裁决；

八、合同的修改和终止；

经甲乙双方协商一致，可以修改、变更本合同中的部分内容，本合同修改、变更时须以书面形式并双方各执一份；

任何一方要提前终止本合同，须在合同期满前3个月书面通知对方；

九、合同生效及文本：

本合同经甲乙双方签字、盖章生效，双方须严格执行。

本合同一式4份，甲乙双方各执2份，

本合同未尽事宜，依照《中华人民共和国劳动合同法》执行，依法订立的合同条款具有约束力，甲乙双方应自觉全面履行。

十、附件

1、《保密协议》

2、乙方身份证复印件

甲方：

乙方：

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找