# 2025年销售类个人简历范文通用(5篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-01-25

*20\_年销售类个人简历范文通用一xxxxxxxxxx实习是检验真理正确与否的唯一标准。理论要回到。实习中去运用，想事情办事情一切从实际动身，使主观符合客观。熟悉事物要实现两次飞跃，从感性熟悉到理性熟悉，从理性回到现实。在当今。无时不刻在发生...*

**20\_年销售类个人简历范文通用一**

xxxxxxxxxx

实习是检验真理正确与否的唯一标准。理论要回到。实习中去运用，想事情办事情一切从实际动身，使主观符合客观。熟悉事物要实现两次飞跃，从感性熟悉到理性熟悉，从理性回到现实。在当今。无时不刻在发生日新月异的改变，身为大一新生，本次实习的目的着重在于体验，从而熬炼自己的适应力。实习能让走出校内的我们，更好的接触，了解。它有助于我们高校生更新观念，汲取新的思想和学问。同时，实习中有许多我们在学校里无法学习到的东西，与人沟通沟通的力量和表达力量。实习能够加深我们与.各阶层人的感情，拉近了与xx的距离，也开拓的视野，增长了才能，能更好明确自己的奋斗目标。

20xx年8月1日至20xx年8月20日

共20天

4.1单位现状：我进入的是一家建筑涂料

个体经营户，实行十小时工作制。该户主要经营的xx乳胶漆是由天津xx涂料工业进展有限公司生产的，具有九十多年的历史，是中国涂料真正的老专家、老品牌。该公司生产的乳胶漆具有耐擦洗、遮盖力好、涂刷面积大、浓度好、不脱粉、环保、无毒害等特点，拥有多种档次的商品。

4.2工作范围：向顾客推销建筑乳胶漆，为顾客选择适合、喜爱的颜色，并用调色机配色。

4.3销售状况：由于xx涂料在当地只有一家代理商，且经营历史不过三两年之久，顾客多为老主顾，故而销售量并不大。通过为顾客细心讲解如何分辨是否为好的乳胶漆，且经过各种途径的宣扬和比对销售状况也日益好转。

4.4销售策略：据顾客反映涂料质量的确不错，价格也算合理，但名气在当地不大，以至于很多人不曾听说过有该产品。所以比质量，打开名气是必需的，也是打开销量的必要门径。为此，我们设立了xx涂料在当地的网站，并且链接到xx总公司，便利顾客的查询，同时也是我们的一种宣扬方式。此外，对于购买量较大的顾客也分发了一些广告t恤衫或者其他产品，很多顾客由于涂料的高质量大力向亲戚伴侣介绍，这其实就是依靠民众的力气进行宣扬，也间接为我们的涂料打开了销路。

4.5销售心得

第一，服务看法至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务看法是必需的，要想获得更多的利润就必需提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热忱周到，要尽可能满意顾客的要求。

其次，创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。依据不同层次的消费者供应不同的商品，这样才能使消费者买到满足的产品。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，商品档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。

第三，诚信是胜利的根本。

本着诚信为本的信念，您的完临是我最大的荣幸，您的满足是我最大的愿望!诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，假如没有诚信，倒闭是迟早的。诚信，我的理解就是人对人要老实，真诚才能得到很好的信誉。为人稳重，待仔细诚，办事周到，这样能为商家供应好的人缘，带来更多、更大的机遇!

第四，付出才有收获。

每天都在重复同样的话语，同样的工作流程，面对的是不同的顾客，与此同时也有很大的欢乐，由于每天都在成长，每天都比昨天懂得多，每天的动作都比昨天娴熟。我信任，熟能生巧!

工作的时候要学会全力以付，不要太计较自己付出多少，尽量做到多做事，做有用的事情。自己努力的工作，旁人也会看到。不管怎样，重要的是工作的成效和业绩，这才是领导看重的。

不管做什么事情，就算是一件小事，也要仔细认真，绝不能敷衍了事。可能不起眼的小事是很重要的，所谓详情打算成败。人与人之间在智力和体力上的差异并不是想象中的那么大，许多小事，一个人能做，另外一个人也能做，只是做出来的效果不一样，往往是一些详情上的工夫，打算着事情完成的质量。

通过二十天的实习使我增长了见识，也懂得了很多做人的道理，也使我更清晰地熟悉到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素养，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关怀我的人。

我充分意识到只有不断改善自己，才能有强大的竞争力，是自己的力量立于他人之上，成为同行者中的佼佼者，亦是就业大潮中的宠儿。

我会连续努力!努力实现自身价值的同时，将自己塑造成当代人才!

感谢学校的支持，感谢老师们的厚爱，感谢商家的信任!

**20\_年销售类个人简历范文通用二**

光阴似箭，岁月如梭。转眼间，大学已过了三年了。明年我就要步入社会，永远的离开学校了。对此，我即兴奋又不舍。兴奋是我即将能用自己的双手养活自己，不舍的是离开了这么多为学生们呕心沥血的老师们和与自己同舟共济的同学们。为了在大学留下了美好而深刻的一页，并且为以后出去工作做好充分准备，我在这个暑期决定去参加实习工作。在实习过程中接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力。

这个暑假有幸来到广西洁宝纸业有限公司实习，我感到非常的高兴。对于还在学校读书、尚未走进社会的我非常珍惜此次实习，我积累了很多社会经验，为以后出去工作做了更好的准备。

刚进公司实习的第一周，我们主要是了解公司和相关行业的知识，了解到洁宝纸业是一家广西最大造纸企业，并在在环保方面做的也是数一数二的。因为公司采用的是甘蔗纤维做为原料，制出来的纸是自然的洁白，而非使用化学药品，健康又环保。公司的主要品牌为：洁宝依人，大拇指和榴花等。对于整个造纸行业，我们掌握了如何对生活用纸进行质量判别、制浆工艺流程。品牌宣传口号：纸用洁宝，健康环保。符合了公司用甘蔗纤维做为原料的健康环保理念。

我实习所在的部门是市场部，主要任务是推广公司的新产品“桂林印象”类生活用纸、调查公司产品的铺市率、顾客的分布和竞争对手(恒安、维达等)的销售情况。具体工作情况概述如下：

一、市场调查。我们这一小组是负责青秀山、医科大这片区域。从调查结果中我们可以了解到，目前市场上存在很多假货出售，特别是一些偏远小区里面大部份是假货。竞争力比较大的是恒安和玉凤，恒安的钱夹纸铺市认几乎人100%;玉凤的卷纸铺市率也很高，顾客反应说玉凤质量好价格低。而我们的新产品桂林印象铺市率是非常非常的低，把新产品的铺市率提高上去，就是我们营销实习的主要伤务。

二、新产品的推销。做这个工作非常辛苦，有几次我都想放弃了，但在同事们的鼓励下，我没有放弃，仍然继续努力并坚持到了最后。刚开始我们对区域不是很了解，找店的时候有一些耗费时间，但后面两周我们都很熟练了，每天走的访问的店数越来越多;起初我们做的也不顺手，后面经验多了，订单也有所增加。遇到的主要问题：顾客对新产品排斥很大、假货过多、竞争对手很早就先站领了市场、很多连锁店都是统一采购、店主不在。虽然问题很多，但我们一直坚持下来，尽最大的努力把产品推销出去。虽然没有达到我们的要求，但我们相信以后我们会做的更好。

在这段时间里，我不仅学到了很多书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟的坚强;在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，我会向一起工作的同事交流，有时候也会请教我的指导老师;在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝，有多少次已经决定放弃，但是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我觉得不管是做什么工作，都不不断的努力，不断的坚持，只有这样才能把工作做好，才能不断的进步。我可以接受失败，但我拒绝放弃!整个实习下来，我已能较好的处理与顾客的关系，感受到了营销给我带来的乐趣。

在短短的一个月实习期，我不仅很好地运用了所学的专业知识，而且还学到了很多在学校学不到的实用的待人处世之道，阔大了知识面，也丰富了社会实践经历，为我即将踏入社会奠定了很好的基础。我感受到工作的辛劳，每一个份工作都不容易，都要我持续的努力。

在这里，首先我要非常感谢广西洁宝纸业有限公司和广西大学提供的实习机会，感谢各位领导对我这次实习的支持，使我对社会、工作、学习都有了更深一步的理解和认识，为我真正走上工作岗位增添了信心，在我在大学生活中留下了美好的一页。其次，我还要感谢人力资源部的各位老师，对于初出茅庐的我，虽然这并不是真正的走出社会，但却让我学到了很多书本上没有，感谢他们给我的指导，谢谢!我也要对赖教练及各位主管说一声谢谢，感谢他们对我的栽培，让我学到了很多受益终身的东西。最后，感谢一起实习的各位同事给我的鼓励和帮助，让我勇敢的面对困难，坚持到了最后。

**20\_年销售类个人简历范文通用三**

（2）实习地点：zj商贸有限公司

（3）实习性质：毕业实习

网络营销环境分析

互联网已经成为面向大众的普及性网络，其无所不包的数据和信息，为上网者提供了最便利的信息搜集途径。同时，上网者既是信息的消费者，也可能是信息的提供者，从而大大增强了网络的吸引力。层出不穷的信息和高速增长的用户使互联网络成为市场营销者日益青睐的新资源。

（1）了解过程

起初，刚进入公司的时候对网络营销是一个模糊的概念。公司里的一切对我来说是陌生的，公司的工作环境是很多隔间的办公室，不过都是相通的。第一天进入办公室开始工作时，所在部门经理我安排工作任务，分配给我的任务是简单主营代理销售产品介绍，我按照经理教我的方法，运用操作工具开始慢慢学，在熟悉工作的同时注意操作流程及规则等。毕业实习的第一天，我就在学习上手工作的内容，体验首次在社会上工作的感觉，在工作的同时慢慢熟悉工作环境。

作为初次到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是甚少陌生的。一开始我公司里的各项规章制度，工作中的相关注意事项等都不是很了解，于是我便阅读单位下发给我们的员工手册，向小组里的员工同事请教了解工作的相关事项，通过他们的帮助，我对公司的情况及工作内容等有了一定的了解。

（2）摸索过程

对公司里的环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢慢平静下来，工作期间每天按时到公司上班，同时经理给我们分配工作任务。明确工作任务后，则要做各自完成这一天的任务，工作中出现的一些困难，请同事帮助解决出现的问题。平时经理回详细跟我说明这工作的概念性问题，我也了解到了挺多知识。

网络营销就是利用先进的网络技术进行销售活动的总称，它是通过网络，使用信息处理工具，利用网络这种载体，将买卖双方的商务信息、产品信息、销售信息、服务信息集中起来，将电子支付等商务活动。网络营销正从一个概念慢慢变成我们生活中不可缺少的一部分。

（1）注册/登录—获取代码；

（2）将代码放在网站上—查看统计报表（月日年）；

（3）分析来源（主要关键字、来源）——分析客户信息（浏览器、分辨率）；

（4）其他分析。

上班期间，听从经理的安排，接受经理分配的工作任务，在自己的办公桌上进行工作。当出现一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，而当问题较大自己独自难以解决时，则向经理请要求帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。在解决处理问题的过程中也不断摸索出解决途径。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

五、实习期工作总结和收获

实习期间，我对网络营销、网络优化有了一个较完整的了解和熟悉。虽然实习的工作与所学专业没有很大的关系，但实习中，我拓宽了自己的知识面，学习了很多学校以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

本次实训让我充分的认识了网络营销的基本技能，而且体验网络销售的销售环节，掌握了网络营销的整个流程的操作，学会了发布供求信息，分类广告，对黄页服务和网络社区拥有了一定的了解，明白了病毒性营销的概念适应进行何种产品和服务的网络营销，也学会了搜索引擎的的方法适合何种产品和服务的营销等等，对于每一个环节都有深刻的体会，并且都能熟练使用。

**20\_年销售类个人简历范文通用四**

1、加强和巩固理论知识，发现问题并运用所学知识分析问题和解决问题的能力。

2、锻炼自己的实习工作能力，适应社会能力和自我管理的能力。

3、通过毕业实习接触认识社会，提高社会交往能力，学习优秀员工的优秀品质和敬业精神，培养素质，明确自己的社会责任。

主要是销售家电产品，学习公司的企业文化、销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。掌握产品相关知识，凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，巧用销售技巧，出色地完成公司分配的任务。

在实习期间，我接触了一些办公用品，如传真机、碎纸机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。了解了公司办公的基本情况：

广州丰圮贸易有限公司建立于20xx年2月，是一家集工程设计、施工、安装；产品经营、代理、批发为一体的高科技技术企业。公司经多年的努力，如今已发展成为以福建省为中心极具实力的消防、建筑智能化、建筑装饰装修机电设备、送变电产品设备的工程商和代理商。现旗下设有俊豪（福州）电气发展有限公司和福州广安消防器材有限公司。

公司取得了福建省公安厅、建设厅颁发的消防设施工程，建筑智能化工程，建筑装修装饰工程，机电设备安装工程资质。公司主要从事各类消防设施工程；计算机管理系统，楼宇设备自控系统，保安监控及防盗报警系统，智能卡系统，通讯系统，卫星及共用电视系统，车库管理系统，综合布线系统，计算机网络系统，广播系统，会议系统，视频点播系统，智能化小区综合物业管理系统，可视会议系统，大屏幕显示系统，智能灯光、音响控制系统，火灾报警系统，计算机机房等建筑智能化工程；建筑室内、室外装修装饰工程；锅炉、通风空调、制冷、电气、仪表、电机、压缩机机组和广播电影、电视播控等机电设备安装工程。

公司为福建省省级政府采购供货商。经营各种消防器材及设备，灭火器维修、换药；保安、刑侦、交通警示器材，监控、防盗报警、交通停车场、楼宇对讲、电控锁、门禁等器材及设备；装修装饰材料；机电设备；电线、电缆等产品。所经营的产品均已通过国家3c认证及公安、消防等国家检验中心检验。

公司拥有一批精诚敬业的消防、建筑智能化、装修装饰及相关电子领域的中高级工程师及技术人员和施工队伍。公司遵循以人为本的企业文化、鼓励并推崇不断创新的企业精神；公司追求用户至上的服务水准。

公司始终坚持“质量第一、信誉第一、服务第一”的宗旨；

公司经营理念：以人为本、用户至上；以诚为本、共同发展。

开始实习时，刚进入陌生的环境难免会有些紧张，不知道该怎么办。是同事们友善的微笑缓解我的尴尬。大家都很有礼貌，不管大事小事都要说声谢谢。对于我这个很少跟生人打交道的学生来说，是给我上了一堂礼仪课。踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到领导重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和支持，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

作助理，任务比较琐碎繁杂，指导我的经理教我，做事情要分主次、有条理。说着容易，做着难。每天要发传真、收信件、整理废旧纸张在利用等，手头有多件事情需要完成。当然这时候就要将重要的事情放在首位，把所有事情的主次顺序排好。这样就不会乱。正好最近公司要进行培训，需要复印资料。一共17份，每份里又有十余份不同的资料共百余页，这时候就需要有条理，每份资料分别印刷，清点数量，一张都不能错漏。这时候就要慢慢来，一点点完成。保证每份资料的完整和质量。“分主次，有条理”是做好事情的关键，这次实习让我更加深了对这句话的理解。

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的算是文员一职，平时在工作只是打打电话处理文件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的业务开拓人员就大不一样了。市场竞争日新月异，在一个项目中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的方式进行开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

我所在的部门是这家公司的销售核心，有的销售资料、文件、电脑软件还是英文的，因此就需要一定的英语基础和实力。遇到不懂不会的时候，就要自己动手上网查找或者请教有经验的同事。在这里的工作让我认识的我还有很多东西需要学习，加强自己的能力。在此期间，我也旁听了几次面试。让我了解了销售部经理助理需要了解得东西，和我欠缺的地方，为我以后的工作做好准备。

助理工作头绪多，任务重，但必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好上下级之间、部门之间的协调工作，帮助经理有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解员工和顾客的、思想、工作、生活情况，及时向经理反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向经理反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。

第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

助理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识、技能、品德。因此，助理人员要自觉、全面努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员。并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。助理人员办事，都是为了解决某个问题。必须以国家的政策和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。准确，是对工作质量的要求。管理助理的准确性，涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。经理助理办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，提高工作效率。要利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。经理助理在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数

这些就是我实习最宝贵的收获。实习是我步入社会前的第一课，教会我怎么待人接物，如何处理各种事情。虽然在短短的两个月里看到的只能是工作的一个侧面，学习的只能是一些初步的方法，但这些对于我是非常重要的，也让我对管理工作的重要性有了更深一歩的了解。在工作中要及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，加强世界观的改造，精通业务的合格管理者。这次实习告诉我，在社会这个大学堂里我还是一个小学生，还有很长的路要走。要抱着谦虚谨慎的态度，无论大小认真踏实的完成每一件事，走好每一步。

**20\_年销售类个人简历范文通用五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿，互惠互利，风险共担的原则，就乙方销售甲方公务员，公选等考试类图书达成如下协议：

一、销售区域及目标

乙方为甲方委托的在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的特约经销商;年销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万(码洋)。

二、销售折扣

1.甲方向乙方发货折扣为\_\_\_\_\_\_\_\_\_%折。

2.乙方的发货折扣应控制在\_\_\_\_\_\_\_\_\_%—\_\_\_\_\_\_\_\_\_%折之内;如乙方批发折扣低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_%或高于\_\_\_\_\_\_\_\_\_%折，甲方有权停止供货甚至取消乙方的特约经销商资格。消化库存及特定情况下的发行折扣由甲方统一确定，另行通知。

三、订货

乙方添订货时，应遵循少订勤添的原则，以传真或电子函件数据为准，甲方承担发货费用。(详见甲方书目中的添订货须知)

四、退货

乙方应在甲方规定的期限内退货，并保证全年平均退货率不超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，退货费用由乙方承担。

五、返利

1.乙方在合同期内总回款所对应码洋超过甲方年销售目标码洋，甲方将对超过部分按码洋的5%的标准进行返利，乙方不得提前抵减当年度的货款;如乙方在合同期内未达到甲方的年销售目标，结算折扣上调为\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，且甲方有权在下一年调整其特约经销商资格。

2.甲方对完成年销售目标者进行奖励：回款\_\_\_\_\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;\_\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;\_\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;\_\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;\_\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_万奖现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;\_\_\_\_\_\_\_\_\_万以上奖现金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

六、结算

1.乙方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前预付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元保证金，\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前预付款未到位者视为自行放弃其特约经销商资格，此笔保证金将用于冲减本合同期内最后一笔欠款。

2.结算方式及时间：乙方保证每月按甲方的月度回款计划于当月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前回款。

七、合同有效期限

本合同有效期限一年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

八、争议的解决

若有一方违反本合同条款造成纠纷，由甲乙双方友好协商解决;协商不成，由甲方所在地人民法院裁决。

九、补充条款

合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力(传真件有效)，自签字盖章之日起生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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