# 如何写公司销售人员励志口号汇总

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-09-12

*如何写公司销售人员励志口号汇总一大家好!律回春晖渐，万象始更新。值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意!20\_\_年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年!公司成立十周年，公...*

**如何写公司销售人员励志口号汇总一**

大家好!

律回春晖渐，万象始更新。值此新春佳节到来之际，我谨代表公司董事会，向各位来宾的到来表示热烈的欢迎，向全体员工的辛勤工作致以深深的谢意!

20\_\_年，是公司逆势而上的一年，是非凡的一年!公司成立十周年，公司工会正式成立，第一届工会代表大会胜利召开，\_\_分公司顺利搬迁和人员扩编，公司各种丰富多彩的员工活动等，让我们的每一位员工看到公司发展的希望。

虽然全球金融海啸再一次考验我们全体员工的斗志和信心，但是，我们的企业和全体员工面对危机与困难，在公司董事会、管理层的正确指导下，积极采取自救行动，开源节流、削减开支，并抓住这个时机在企业内部进行苦练内功、强化培训、提高技能，把握机遇，创新发展。

通过公司管理层和全体员工的努力，公司获得了健康、稳步持续的发展，做到了稳健运营，实现赢利的目标。所有这些成绩的取得均饱含着公司全体员工的辛勤劳动和汗水，也凝聚着员工家属对公司工作的大力支持和无私奉献。

因此，我谨代表各方股东、董事、监事向全体员工表示衷心的感谢，并通过你们向你们的家人表示新春的祝福，祝大家新春愉快，工作顺利，身体健康，合家幸福，万事如意!

展望20\_\_年，我们将面临新的机遇和更大挑战，希望大家继续努力，开拓创新，与时俱进，以新的姿态、新的步伐，谱写新的篇章!

我相信20\_\_年，在董事会的正确决策下，有公司管理层的正确领导，有我们全体员工的共同努力和齐心协力，通过强化管理，提升效率，我们的员工和企业一定能够携起手来，共度难关，在激烈的市场竞争中求得新的发展，公司一定会有更美好的未来!

最后祝我们的年会圆满成功!

谢谢大家!

**如何写公司销售人员励志口号汇总二**

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20\_带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

**如何写公司销售人员励志口号汇总三**

20xx年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一)强化内涵，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的内涵素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想内涵素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到水泥已经有九个多月的时间。感谢水泥各位领导对我的关心和信任，感谢水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢运营管理区的各位领导，感谢中联、中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**如何写公司销售人员励志口号汇总四**

各位领导、同志们：

大家好!

时光飞逝，转眼之间，我来到\_公司已经四个多月了!在过去的几个月里，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。如果有什么不足的地方，希望大家以后能给予批评、指导。

一、简要总结如下

我是20\_年4月1日来到公司工作的作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助!通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的也可以应对客户所提到的一些问题。在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

二、现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

三、市场分析

我们所负责的车型很多，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在\_这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

四、下半年工作计划

1、深入了解所负责品牌的市场现状，准确掌握市场动态。

2、与客户建立良好的合作关系。

3、不断的增强专业知识。

4、认真完成领导交给的各项任务。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

**如何写公司销售人员励志口号汇总五**

20xx年对于公司来说是硕果累累的一年，作为一名业务总监，我和公司风雨同舟，共享收获的喜悦，共度发展的艰辛。不知不觉20xx年要划上一个大大的句号，回顾一年的工作，有经验总结，也有问题分析，主要体现在以下几个方面：

1、 学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注空港发展的一切利好消息;通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度;通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

2、 思想方面

20xx年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是鼎元人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

3、 工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《拓展总监管理制度》严格要求自己。

4、 管理和服务

作为一名业务总监，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

5、 业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

1、 市场发展不均衡。

2、 个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。

3、 由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。

4、 深层次挖掘业务员力度不够。

5、 公司各部门配合协调力度不够。

根据20xx年度的工作情况以及存在的各种问题做出20xx年工作计划安排：

1、 深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、 积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、 保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、 加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、 和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、 及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、 在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、 第一时间处理市场的各类问题。

9、 按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

**如何写公司销售人员励志口号汇总六**

我用自己的激情与努力给公司带来了财富，给自己带来了经验。作为河南地区销售主管的我，新年里自然有新的工作计划，并按照计划带领我的团队将工作做到最好。

销售工作已给我公司乃至我个人带来了宝贵的经验与财富，xx年里我将继续负责河南地区的销售工作。随着河南区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。xx年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我河南区销售主管，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大，销售主管工作计划是我工作必不可少的重要内容。

把握现在，展望未来。xx年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。xx年销售部年度工作计划主要有以下四方面的内容：

至12月31日，河南区销售任务560万元，销售目标700万元（销售计划表附后）;

1、年初拟定《年度销售工作计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

根据度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

1、技术交流：

（1）本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

（2）参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

（1）为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

（2）适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我xx年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

xx年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力超越工作计划。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩！

**如何写公司销售人员励志口号汇总七**

20xx年个人工作总结是我来居尚这个大家庭工作的第一天，很荣幸的，我被分到电销组，这个新成立的部门，也是有无限可能的部门。主要工作职责是负责拨打电话把客户邀约到店面并进行商务洽谈，在领导和同事的共同帮助下，我逐渐的成长起来。

现在，20xx年的工作已接近尾声，在对前期的工作自我考核和总结的基础上，我认真对照，逐条检查。客观的评价自己的每一项工作和现实变现，在公司各级领导和同事们的真诚指点和帮助下，正视工作中的缺点和不足，积极发挥工作中的各项能力，努力做到克服不足，保持成绩，基本能够独立完成本职工作，现将今年的主要工作做以下几方面总结：

1、完成情况综述：

2、未完成情况分析并说明：赵帅：丹轩坊小区，面积180平米，第一次到店未能抓住客户心理，不了解真正的客户需求，导致没有达到二次邀约。客户定了东易日盛。王向阳（王素娜）：嘉天smart小区，现已签单，但主要在后面会所及办公楼的项目，但前期嘉天项目的工地进程及服务跟不上，并且其他各大公司都在紧跟，所以这个项目必须严格管控。

贺凡：金地8号地小区，面积298平米，洽谈结果非常好，当天晚上莫名其妙不装。客户定了鑫杰装饰公司。

张晓东：金地8号地小区，面积204平米，第一次洽谈情况较好，二次见面参观样板间不太满意，对自己的户型结构不满意，不打算住那个房子了。

王震豪：金地8号地小区，面积350平米，第一次洽谈情况良好，现正在进行二次邀约。

1、工作中的收获工作效率的提高，在公司工作以来，公司一直执行电话销售时间与工作时间互不干扰，这就大大提高了自己的工作效率，集中拨打电话也使电话接通的有效率提高很多；加强了团队中及部门与部门间的沟通，团队中的每个人都互相帮助互相总结与学习，使自己在公司的成长很快，部门与部门间的合作也越来越有默契；自身素质及能力的提高，通过经常性的部门培训及对客户的现场洽谈，让自己的谈判能力得到长足进步。

2、工作中存在的不足虽然在近三个月的成长中进步了很多，但还是存在很多不足。例如，和同事沟通时，有时候太情绪化；洽谈客户时，技巧掌握不够；处理问题时，头脑不够灵活。等等。

3、对自己的几点建议及自我督促

a、加强自训力度，对公司及本行业所有知识进行提升培训，梳理思绪，把所学的知识进行系统化的整理和转化，从而从基础上为自己树立信心，另一方面，加强公司企业文化培训，使自己对公司有信心，对自己的前景发展有信心；

b、小区开发方面，采取多种渠道同时

开发，电话营销、工地营销相结合，同时加强和二手房中介合作，采取利益引诱，及时消化信息客户，并大胆应用微信营销的方式邀约和开发客户，多开辟新的营销渠道；

c、对辖区内各半年内和近期要交房小区进行调，了解详细情况，及时跟踪，以便及时购买电话单进行拨打或确定开发方式及开发方案；

d、把自己当成一个专业的电话营销人员，总结提炼最有效的话术，进行实践。

20xx年工作重点：自身培训，积极调整每个阶段的状态，提高团队凝聚力，使自己能持续的鼓足干劲、积极冲刺，创造良好业绩；给自己树立标杆人物，进行良性竞争，冲刺优秀员工。业绩开发，重视每个小区拨打电话前的准备工作，包括小区地址、楼盘情况、户型采集、话术提炼等，转入短信营销为主、电话营销为辅的工作重点，针对每个小区制定相应的营销计划和电话拨打方案；

1、自身培训方面培训方式：公司培训和部门内部培训相结合。

培训内容：公司企业文化、专业知识、客户方法技巧

a电话邀约的流程与技巧；电话跟踪的流程与技巧。

实地洽谈客户时的语气、语调、语速及洽谈技巧。c合作营销——如何与物业及二手房中介打好关系。

d小区现场开发客户的方法技巧以及注意事项，样板间的讲解。

2、业绩开发方面（20xx年计划总表）

**如何写公司销售人员励志口号汇总八**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题;应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务;

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：软件，软件版本：。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为\_\_年月日至年月日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的总销售代理商，销售区域为全国。

四、关于甲方

甲方是独立法人，拥有软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉软件的安装、使用以及常见问题的解决。

六、双方的权利和责任

(一)甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的软件产品。

2、甲方支持乙方开展软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供经营环境并自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。软件销售代理合同范本由精品信息网整理!

9、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。

(二)乙方的权利和责任

1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。

3、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿(赔偿金不少于人民币十万)。

4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料(包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容)，否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

七、保密原则

甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

八、价格、返利政策

1、软件的公开价格为：元/套。甲方向乙方供货的销售价格为公开价格的折，即元/套。2、返利政策：

若乙方一年内的销售量在套至套之间，则甲方将提供销售额的%作为返利给予乙方，作为奖励佣金;

若乙方一年内的销售量在套至套之间，则甲方将提供销售额的%作为返利给予乙方，作为奖励佣金;

若乙方一年内的销售量在套以上，则甲方将提供销售额的%作为返利给予乙方，作为奖励佣金;

若乙方一年内的销售量没有达到套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金;

九、订货、付款及货运

1、乙方向甲方订货时，须填写“天元科技软件产品订货单”(附件一)，负责人签或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

4、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

十、产品退换

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用;

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

十一、财务结算

1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。软件销售代理合同范本由精品信息网整理!

十二、合同的解除与终止

双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。

合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

十三、违约责任

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金

万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

十四、争议解决

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

十五、其它

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共页，合同页面右侧加盖骑缝章。

甲方：\_\_有限公司乙方：\_\_有限责任公司

法定代表人：法定代表人：

业务联系人：业务联系人：

地址：地址：

邮编：邮编：

电话：电话：

传真：传真：

日期：日期

**如何写公司销售人员励志口号汇总九**

本合同按照《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国价格法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》等相关法规的规定，结合具体情况，本着互助互赢的态度，共同完成本项目的目的，双方达成如下协议：

甲方：

乙方：

一、甲方所在昌吉地段的房产共计十栋楼，约平方，需要苯板做外墙保温，此保温材料(苯板)由乙方提供，不得再由第三方进入。

二、乙方在供货期间，首先由乙方垫付苯板款万元，垫付到由第三方供货，如发生此情况，所造成的一切后果均由甲方承担。

三、甲乙双方商定，乙方同意在此处用货款抵押一套住房，面积在㎡，楼层和地点由乙方自行挑选，确定后不得改产，甲方无权出售此房，由乙方自行处理(注：此房款由乙方的货物抵扣，但必须是最后的尾款)。

四、甲乙双方协定，外墙保温板厚度为公分，重量为到工地的重是每立方公斤(按板的实际尺寸计算)，如低于如高于公斤，甲方不再加价计算。

五、甲方工地于20x年月日开始施工做外墙保温工程，甲方请提前通知乙方，做好备料准备，供货期间，乙方不得耽误工程进度。如因为供货不及时，为此造成甲方停工待料的情况(误工时间为小时及以上)，甲方有权罚款乙方，罚款万元，前提条件乙方必须认可方能执行。

六、经双方协定，苯板价格每立方为元/m(不包括任何税费)，此价格包括运费由乙方承运到工地。此价格执行到20x年月日止，到时如eps原料上涨或下跌，双方再议定，但价格以及方量必须以销售单为准，甲方收料人签字确认。

七、乙方供的全部苯板必须是阻燃材料，乙方应保质保量，如甲方验查出是非阻燃产品，甲方有权从重处罚乙方。

八、因甲方用量较大，双方应每半个月核对单据，由收料人出据汇总凭证，并记帐上报公司，工程完工后，双方须将所有月总票据全部汇总，甲方将剩余款于20x年底前一次付清。

九、如双方发生争议时，应友好协商，如协商不果，可向原告所在地人民法院提起诉讼。

十、本合同自此项目开工之日起，工程完工后自行解除，本合同一式两份，自双方签字盖章后生效。

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

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！