# 推荐销售公司年会获奖感言范本(4篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-12-10

*推荐销售公司年会获奖感言范本一一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二;在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品.三;要有好业绩就得加强业务学习，...*

**推荐销售公司年会获奖感言范本一**

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品.

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4：对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5：对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

6：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7：为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

**推荐销售公司年会获奖感言范本二**

现在多流汗，考后少流泪。

索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营。

龙腾虎跃，雷霆万钧，无与伦比，万众一心。

团结一心，其利断金，团结一致，再创佳绩。

靠山山会倒，靠水水会流，靠自己永远不倒。

不吃饭，不睡觉，打起精神赚钞票。

风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极。

素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。

团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证。

流血流汗不流泪，争时争分更争位。

三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一。

回避现实的人，未来将更不理想。

永不言弃，再创辉煌，誓夺第一。

成功者决不放弃，放弃者决不成功。

成功靠朋友，成长靠对手，成就靠团队。

飞跃高山险阻，显我虎虎生威。

百日积淀，百日辉煌，冲过百日，笑傲一方。

功夫老道，热忱为本，永续经营。

造物之前，必先造人。

以诚感人者，人亦诚而应。

拼搏号角声声急，是谁又催千里马。

拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩。

意气风发一时起，持续奋斗双梦成。

本周破零，笑口常开，重诺守信，受益无穷。

没有天生的信心，只有不断培养的信心。

做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

不畏困难登，不负重望捷报传。

新单续保并肩上，全力冲刺创辉煌。

只要功夫深，铁杵磨成针。

**推荐销售公司年会获奖感言范本三**

需方：(以下简称甲方)

供方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着真诚合作、互惠互利、共同发展的原则;遵守《民法典》和有关合同管理条例规定，特签订如下合同内容：

1.甲方同意销售乙方的 品牌、系列产品(共约： / 种条码)在甲方商场销售。

2.结算方式： 结算票据为： 17%增值税专用税发票 普通发票 收款收据

3.乙方同意支持甲方以下工作：

4.商品销售促销活动经费/礼品/发展基金扣点协议：□销售额 □结算额的 / %

5.合同有效期：

6.乙方所供的商品试销 。如达不到销售金额 / 元;甲方有权令乙方商品退场。因其它原因或协议到期退场的，乙方必须退回所供应的全部商品。退货壹个月后，结算应付的货款。

7.乙方提供商品报价表，协商报价单下浮 / %作为供给甲方的实际进货价格。乙方所供商品报价单应是市场最低的商品进货价格，同时有义务提供商品在市场销售价格的相关信息。商品供应价格高于市场价格的，甲方有权令乙方商品退场。

8.合同期间，乙方供货的价格必须严格按报价单的进货价或按历史最低进价开单(特价除外)，否则甲方将按历史的最低进货价结算。乙方的商品如有价格变动，应提前15天与甲方采购部核准后方可继续销售。

9.如乙方要进行商品促销活动，必须按照甲方《促销活动规定》的要求办理有关手续经甲方审核批准同意后方可进行。

10.乙方所供的任何商品(包括特价商品)零售价甲方拥有唯一定价决定权，乙方只有建议权，但无决定权。

11.甲方下给乙方的订货单送货时的品种和数量要按甲方所示订货单为准，乙方必须按甲方所订货日期起3天内把货送到甲方的指定地点( 田林县利达徕超市或其仓库)，特殊情况超过3天送货的，乙方必须书面通知甲方推迟送货日期，如5天内不送货,或经常送货不全面,缺货严重,乙方须以书面形式告知甲方。送货单必须有甲方收货人签名和加盖收货专用章方可生效。结算必须按甲方规定的流程和方式办理结算手续。

12.乙方中途撤场和合同期满不再合作需退场和办理结算手续。如乙方货款押单不够,必须带现金退货。超过10天甲方每天收取乙方库存总金额的作或超过30天没送货，乙方必须在10天内办好商品3%作为仓库占用费。超过一个月乙方所有货款和存货甲方将给予冻结，所有货款和存货所有权归甲方所有，甲方将不再给予乙方办理商品退场手续和结算。

13.乙方所供的商品，除指定品牌 、甲方人为损坏、老鼠咬坏、已过期的商品外，其余任何商品必须包退货，在送货时无条件退回，如送货人员不退货，甲方自行打印退货但在结算时从货款中扣除，商品发生过期或变质等现象，甲方不负任何责任。

14.乙方应确保所供的商品符合国家有关规定，如发现有滞销、近期或更改生产日期的商品，乙方应无条件退换，如因任何质量问题，对甲方或消费者造成损失的，乙方应负责全部赔偿。

15.乙方供应的所有商品必须印有国家标准的商品条形码，否则，甲方制作条码，费用由乙方承担(收费标准为：每销售单位/只条形码 ￥0.3 元计收)。

16.乙方结算货款时必须预先办理本甲方的《业务结算卡》(结算卡需盖有甲方的公章和乙方结算负责人的相片)，乙方凭《业务结算卡》对单结算。不得由他人代为办理，如乙方业务变动，须用书面通知甲方。票据，收据所盖的公章必须与签订合同单位的公章相符方为有效，否则，甲方有权拒付货款。

17.乙方必须向甲方提供有关有效资料：

(1)营业执照处复印件一份;

(2)税务登记证复印件一份;

(3)商品生产许可证、卫生证、质量合格证、质量检验报告、进口商品检证书、总代理或总经销委托证书等各1份。

18.为确保甲、乙双方共同利益，以最低价格、最短周期销售商品，严禁乙方直接或间接给甲方业务，主管从相关人员打回扣，一经查出

19.滞销商品经甲乙双方协商同意，乙方可换商品条码，甲方收取一定的建档费用。

20.其它补充事项：

(1)所有破损!过期!滞销!商品必须清理完方可结算!

(2)收款人有必须持有效证(身份证，公司委托证明)。注：乙方负责所售商品的售后服务(包退换)

21.本合同一式二份，双方各执一份，甲、乙双方盖章，代表人或代理人签名后生效。如有未尽事宜，双方可商定签立补充合同。补充合同与合同具有相同等法律效力。本合同执行期间如有签定其它与本合同重复事宜的协议，必须先终止本合同该条款，否则按本合同执行。本合同如发生争议，双方应协商解决，协商不成时，由甲方商场所在地人民法院仲裁。

甲方：

乙方：

法定代表人：

法定代表人:

业务代表人：

业务代表人:

联系电话：

联系电话:

日期：

日期：

**推荐销售公司年会获奖感言范本四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、购车方式

1、乙方向甲方购买车辆;

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买车辆，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的车辆，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的车辆，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方按下列\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向中国农业银行杭州市延安路支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，金额(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 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！