# 最新公司8月份销售部工作总结汇总(九篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-05-02

*最新公司8月份销售部工作总结汇总一1、加强党的思想建设。认真的学习、贯彻、落实党的xx大提出的各项工作任务，用邓--理论和“三个代表”重要思想武装头脑，充分发挥基层党支部的思想政治工作优势。利用良好学习氛围，加强政治理论学习，努力提高党员干...*

**最新公司8月份销售部工作总结汇总一**

1、加强党的思想建设。认真的学习、贯彻、落实党的xx大提出的各项工作任务，用邓--理论和“三个代表”重要思想武装头脑，充分发挥基层党支部的思想政治工作优势。利用良好学习氛围，加强政治理论学习，努力提高党员干部的政治素质。

2、加强党的组织建设。健全严格的约束监督机制，进一步完善党员管理，党员活动和党员考评制度，充分发挥党的组织优势和党员干部的带头作用，把党支部建设成坚强的领导核心。

3、加强党的作风建设。以江提出的“三个代表”重要思想为指导，坚持全心全意为人民服务的宗旨，充分发挥党密切联系群众的工作作风。

4、充分发挥党支部的作用，坚持从严治党的原则。在实际工作中，凡要求群众做到的事情，党员干部自己要率先垂范，凡要求群众不做的事情，党员干部特别是主要领导干部自己绝不越“雷池”一步。

5、发挥党员中层干部的骨干作用，形成一级抓一级的局面，使中层干部在各自的工作中更好地发挥承上启下的作用。注重抓好职工思想教育，做好后进转化，调动职工积极性。

6、发挥广大党员的先锋模范作用，树立党员队伍在群众中的良好形象。经常以高标准严格要求党员。给党员压担子，促使每个党员在岗位工作、学习和生活中，真正起到先锋模范作用。

7、健全有效的竞争激励机制，强化责任目标，组织好经常性的考核评比，坚持每年开展一次评选优秀党务工作者和优秀党员的活动，不断激发抓好党建工作的荣誉感和紧迫感，提高党建工作内在驱动力。

8、充分发挥工、青、团组织作用。党支部继续做好引导和协调等方面的工作。

二、加强思想政治教育和学习，提高党员的思想觉悟和知识水平，培养开拓性创新精神

1、组织党员学习有关法律法规和公司、公司党委的决议、决定、规章制度和有关指示精神，不断提高党员的思路觉悟和知识水平。

2、严格学习纪律，为确保干部职工政治素质的提高，在政治学习中要求做到“八有”有学习资料、宣传专栏、学习笔记、心得体会、考勤、记录、布置有检查。

3、做好新党员的发展工作和党费收缴工作。

4、搞好本年度的党员评议工作。

5、全体党员要上下齐心协力完成公司全年下达的各项生产任务目标。

三、加强党的制度建设，严格规范党员干部行为

1、健全明确的责任管理机制，党建工作要层层责任到人，要坚持从严治党，支部书记要亲自抓，负总责。坚持集体领导和个人分工负责相结合的原则，坚持少数服从多数，个人服从组织的原则。

2、健全“三会一课”制度，定期召开支部大会、支委会、党小组会和开展党课。“三会一课”制度是党的基层支部长期坚持的重要制度，也是健全党的组织生活，严格党员管理，加强党员教育的重要制度。

3、密切联系群众，倾听群众意见，搞好民主监督工作。不断强化员工参与企业管理的民主意识，公众监督意识和主人翁的责任感。各支部委员要注意工作方法，积极为员工排忧解难，还要认真做好员工的思想工作，大力宣贯公司企业文化，引导员工为企业的发展发挥主观能动性。

4、继续做好党员的民主评议制度。加强对党员的监督，对不合格党员要落实责任人，做好帮教工作，并做好党费收缴工作。

5、发扬党员全心全意为人民服务的思想。关心年老、体弱和生活有困难的党员，及时上门进行慰问，排忧解难。并开展党员助残、扶贫活动。树立共产党员“吃苦在前，享受在后”的共产主义精神。

6、做好组织发展工作，积极动员先进职工群众加入党组织，为党的队伍补充新鲜血液，增强党的活力。

五、努力实施“云岭先峰”工程

1、党支部要做到“五好”：领导班子好，队伍素质好，制度建设好，工作业绩好，群众反映好。鉴签做得好的党支部的优点和长处，弥补自己支部的不足，以优秀党支部为目标，力争做好党建工作。

2、严格要求支部的全体党员要做到“五带头”：带头学习讲政治，带头干事谋发展，带头创新建佳绩，带头服务比贡献，带头自律树形象。所有党员必须根据各自制定的本岗位先进要求严格执行，为身边的群众职工做好模范作用。

3、努力做好党员的评比考核工作，严格按照“云岭先峰新标兵”的标准来实施，使广大党员能够提高认识，努力学习，起到先锋模范作用，充分体现共产党员的先进性。

4、严格按制度建设的要求，认真落实党风廉政建设、党员联系群众制度，按本岗位的先进要求落实责任，让广大职工群众起到监督管理作用。

**最新公司8月份销售部工作总结汇总二**

光阴似箭，转眼间进入太保这个大家庭已经一个月了!在这一个月里我感觉收获颇多，做为内勤办公室的一份子，首先感谢领导在工作中，给予我的帮助与支持。在这期间，我感觉到了自己专业知识以及业务能力的欠缺，现将自己一个月的工作总结如下：

1、提高自身素质，履行岗位职责。

20xx年9月份我加入到中国太保吕梁中心支公司离石本部这个个团队，从事保险这个陌生的行业。对于一个刚走出校门从事这个生疏行业的毕业生来说，将会面临很多未知的困难和挑战。为了能尽快适应工作的需要，我时刻把学习放在第一位，努力提高自身综合素质，恶补保险方面的专业知识，争取早日成为一个真正的保险人。做为办公室一名员工，我认真履行自己的岗位职责，主要工作就是上传下达、整理文件、档案收集以及领导交办的其他的事情，这些看似简单的事情，做起来却需要有足够的耐心，记得第一次拿着文件给领导看时，文件是一遍又一遍的修改，一遍又一遍的打印，改的自己都有些烦操了，可是，公司领导仍不厌其烦认真审阅每一份文件，乃至每一个字，将心比心，显然是我工作太不认真了。后来自己反思明白了态度决定一切，在今后工作中我会继续竭尽全力做好自己的事情。

2、认真做好领导交办的任务。

做为一个新员工来说，除了做好自己本职工作以外，还要认真做好领导交办的事情，做到腿勤，手勤，嘴勤，不怕苦，不怕累，对工作尽职尽责，尽量替领导分忧，提高工作效率。

3、在工作中存在的问题。

在这短短的一个月中，我认识到自己很多不足之处，比如在面对繁忙的工作时，未能合理统筹的将工作完成，工作效率不是很高，同时也缺乏对保险理论与业务知识的深入了解。在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，让自己的不懈努力创造应有的价值。在工作中如有不对的地方，还恳请领导批评指正，我将虚心学习。

总而言之，要保持一颗积极学习，虚心采纳、思考探索的工作心态去对待日后的工作，相信自己可以做的很好。

**最新公司8月份销售部工作总结汇总三**

随着20\_年钟声的召唤，新的一年已经到来。俗语：一年之计在于春，一日之计在于晨，在新一年的起跑线上，回首烙印在工作旅程上的痕迹，凭借前几年的蓄势，以崭新姿态为新的一年画上希望的蓝图、写下未雨绸缪的策略方案、献上工作的指航标，下面这本年度的九月工作计划：

（一） 制度方案有待完善，形成一套适合公司运行的规范化的制度才有利于在今后的工作中，形成有法可依的“法制”环境。本人无论是物业管理专业知识需要学习，还要在人力资源知识及行政知识也要继续学习，在这两方面的学习坚持两手抓、两手都要硬，不能顾此失彼，通过专业知识、法律基础知识的学习结合对行业现实的调查了解，在20\_年制定和逐渐完善公司的制度方案。

（二） 程序制度化不够明确，无论是请假、加班、入职、转正、升职及其他方面的内容都没有明确的制度程序化，导致在现实的工作中出现了一些问题。制度化是一个逐渐完善的过程，为了加强公司制度化的广泛实施，20\_年，这项工作定作为本部门工作的重点工作内容，以制定、通过、公布、实施为步骤完成。

（三） 在20\_年度，由于公司的迅速发展，公司为员工的学习培训提供了条件，有了学习的基地和上课的设施设备，便于我制定目标性、阶段性的培训计划。管理处操作层员工的文化素质相对较低，理论知识比较薄弱，有了专业知识的理论指导，更可以提高员工们的工作实践的效率和加强工作的规范性。

结合员工的工作实际来实时提高员工的综合素质，在20xx年里，计划为员工上课培训各类知识2次/月（详见《深圳市鸿泰德物业管理有限公司20xx年度员工培训计划方案》，该方案于20\_年x月x日提交），通过上课培训，在公司范围内形成主动学习的氛围，培养公司员工的学习积极性和主动性，以达到提高工作的效率为目的。

（四）档案管理仍不到位，档案记录公司发展的足迹，一个好的档案材料，能够便于领导回顾与总结，并从中汲取经验和教训，但是就本部门而言，只是初步建立了员工人事的档案、各类合同档案以及物业项目档案，未能涉足公司整体档案，更缺少一些图片、音、像档案，可以说这是档案管理的一大缺憾，因此20xx年这方面的工作需要更规范、全面的管理，形成一套全面、规范的档案管理流程。

（五）企业文化的建设在20\_年仍需给力，为了丰裕公司企业文化的内涵，应由公司的人文、经营理念以及员工的群体活动有机结合而进一步提升和形成。公司以资奖励的形式举办内部征文比赛活动，进行有效地推动员工文化素养的进步从而助于企业文化的建设。有目的性地组织员工群体的户外活动，员工群体户外活动不仅能提高员工之间感情的系数，也能作为企业文化建设的素材。员工的群体户外活动在20\_年也将形成一套计划性的方案。

通过对企业文化更深刻的了解，能更有效的建设具有鸿泰德特色的企业文化。文化是无形的，然后无形的文化需要有形的人、事、物作为载体来体现，于是建设好企业文化，需要所有鸿泰德人共同经营。

（六）员工的考评工作既是公司的重点工作内容，也是本部门最薄弱的工作内容，在20xx年，员工的考评工作也是本部门的核心工作。

借助以往的经验以及结合公司的实际情况，本部门将于20xx年x月x日前制定一套有激励效果的《员工考评方案》。

以上是行政人事部20xx年工作的重点内容，基于本部门工作内容涉及范围较广，故不能面面俱到，因此计划内容限于工作的重点部分，未能形成计划的工作内容必定争取在实际工作中出色完成。

**最新公司8月份销售部工作总结汇总四**

甲方：

乙方：

一、由乙方向甲方提供枣庄市实业有限公司月度材料采购计划，由甲方与公司洽谈签订货物买卖合同。

二、合同签订后的组织进货、供货、结算、回款等一切销售事宜，由甲方直接与公司进行，乙方不再参与。

三、甲方按公司提供金额的15%向乙方支付居间费用，于每次向公司开据发票进行财务挂账后的十天内全额支付给乙方，每超期一天按逾期金额的1%加付违约金。(乙方无需向甲方提供居间费用的发票)

四、供货的质量以及供货合同的履行过程中产生的一切责任，或者经济损失均由甲方负责，与乙方无关。

五、乙方居间活动中产生的居间费用由乙方自行承担，甲方不予支付。

六、甲方不得绕过乙方或者隐瞒与公司发生买卖业务，必须每月向乙方通报业务金额，否则乙方有权查询甲方在公司财务挂账情况，按甲方与公司发生的供货金额向乙方支付居间费用。

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

**最新公司8月份销售部工作总结汇总五**

今年是保险业认真贯彻落实党的xx届五中全会和视察广东重要讲话精神，全面加强党的执政能力建设的重要一年，也是财产保险公司树立形象、打响公司品牌的第一年，更是我们支公司面临重重压力、攻坚克难的一年。

所以，在八月份我们在上级公司的大力支持和经理的正确领导下，克服了时间短、任务重、万事开头难等多重阻力和问题，经过全体员工的共同努力，在短短一个多月的时间内，我公司就招聘培训了一支年轻、精干的保险员工队伍，选择合适的地点建设了一个崭新的、功能齐全的保险分公司，并积极开展业务，收取保费xx万元，较好地完成了上级下达的任务指标。现将主要的工作情况总结报告如下：

一、采取的主要工作措施

(一)艰辛筹备，积极拓展保险业务的新市场

财产保险公司决定在xx区筹建分公司，并委托担负这一重任。作为第一任分公司经理，可谓受命于危难之际，从8月28日开始，还是光杆司令一人的他就开始了千头万绪的筹建工作。

首先，确定公司的位置。位置选得好不好，对公司的形象、宣传和业务的覆盖面影响非常大。x经理跑遍了xx区的大街小巷，看遍了所有能够租赁的房屋，最后将公司地址锁定在楼。选择这里作为分公司的所在地，更便于我们扩大宣传面，与车主进行面对面的交流和沟通，更利于我们开展财产保险业务。

其次，对房屋进行改建装修。x经理带着装修队伍，按照上级公司的规定和分公司的规范化要求，三番五次地对还是毛坯房的租凭屋进行了实地考察，几次进行

第三，招聘培训公司人员

公司能不能开展好业务，人是最关键的因素。x经理在做好公司硬件筹备工作的同时，积极在社会上物色招聘优秀的保险人才进分公司。从8月1日开始，公司内勤人员、公司业务员等一批充满活力、热爱保险事业的年轻人走进了财产保险的行列。分公司并于x月x日至x日，集中时间对全部人员进行了上岗前的业务培训。

第四，分公司顺利通过上级验收。

经过艰辛的筹备，财产保险公司分公司终于正式立足。x月x日，通过了消防大队的检查验收，并获得了消防大队颁发的《消防验收合格意见书》。x月x日，我公司内部网络系统经过运转调试，全部投入正常工作。x月x日，市保险公司领导陪同省保监局领导到我公司进行了检查验收。至此，我公司正式成为财产保险公司大家族中的一员。

(二)确立工作重心，在竞争中寻找保险业务的突破口。

1、分析形势，确立工作重点。20\_19年底，我公司才刚刚成立，为尽快开展工作，x经理确立的工作重点是：建立良好的社会关系,提高员工的业务素质，抓好公司的内部管理。把巩固车险和企业财产保险、拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重。

在竞争中求生存，在竞争中促发展。xx地区现有3家(中国财保、中国人寿、太平洋保险)经营财产保险业务和短期健康险业务的保险公司，无形中对我们刚成立的保险公司形成了强烈的竞争压力。我们惟有保持沉着冷静，客观面对现实，积极寻求对策，与竞争对手们赛服务水平、赛业务能力、赛奉献与付出，才能从已有的保险企业中脱颖而出，用实力赢得保险人才的加盟，赢得“回流”保险业务，才能在保险竞争中屹立不倒。

2、找准突破口，加大市场占有面。根据xx区20xx年的保源情况，x经理经过仔细的分析研究，把摩托车保险、船舶、学校、幼儿园的人身意外险作为今年零散性险种突破口，与交警等有关部门联系，请他们帮助协调，帮助代理摩托车保险业务。目前，此事正在进一步的协商中。

3、狠抓理赔，提高服务质量。公司从狠抓第一现场的查勘率入手，大力加强诚信建设，培育保险诚信意识，强化了失信惩戒机制。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，公司始终坚持派人在第一时间赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便和服务，取得了广大保户的信任，为我公司将来拓展市场提供了保障。

努力提升保险工作的管理水平保险竞争越来越激烈是不争的事实，这就要求我们在公司管理上要全面提升水平。如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进?这是x经理经常思考的问题。同时，也是我公司每一名员工必须思考的问题。

为了迅速在已有三家保险公司的xx区立足，我公司全体员工在x经理的带领下，一是加强与保户的接触和沟通，密切公司与保户之间的联系;二是在日常管理中，认真严格执行上级制定下发的《财务管理规定》、《单证管理规定》和承保相关规定，并用各项规定规范和约束员工的具体行为;三是积极有效的开展工作，对每一份保单、每一次理赔，都做到严格把关，认真审核，既不损害保户利益，也不让公司受到损失。

(四)以人为本，培育和建设优秀的保险职工队伍。

为广大人民群众服务是保险业发展的根本目的，不断满足人民群众的保险需求是保险工作的出发点和归宿。但保险工作是靠每一位保险员工做出来的，如何让他们始终保持良好的工作状态，广泛服务于社会的各个阶层和人们生活的各个方面?这也是我公司经常考虑的问题。

我公司率先从领导做起、从公司成立之时做起、从进公司的那一刻做起，用雷厉风行、求真务实的工作作风，用吃苦耐劳、乐于奉献的工作态度，用严于律己、诚信为本的做人原则，用爱岗敬业、熟练精湛的工作能力，取信于民、赢取客户。同时，公司还从各方面严格要求员工，时刻让职工保持危机感，让职工深深了解与市场“共存共亡”的深刻道理，彻底改变“观望”的态度，以更加积极主动的姿态参与市场竞争。经过几个月的磨练，我公司职工队伍经受了锻炼和考验，正朝着优秀的目标迈进。

二、存在的不足的问题

(一)公司疲于市场竞争和业务发展，对理论学习和业务学习有所放松。

(二)面对强大的市场竞争压力，有的同志出现畏难情绪，有部分同志对条款不是很熟，在业务开展过程中还存在一定的问题，少部分员工有思想惰性，还要加强这方面的思想教育工作。

**最新公司8月份销售部工作总结汇总六**

甲方(母婴护理公司)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

服务电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(月嫂)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_原籍地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律、法规的规定，甲、乙双方本着平等、自愿、诚实信用的原则，就母婴护理服务相关事宜签订本合同。

第一条 甲、乙双方的关系

甲方和乙方是劳务合同关系，甲方委派乙方为用户服务。

第二条 服务内容和服务地点

甲方推荐并委派符合上岗条件(体检合格，经过岗前培训并取得行业或政府相关部门认可的培训合格证书)的乙方到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (服务地点)为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(用户)承担照料孕、产妇与新生儿及其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 服务。

第三条 服务期限

1.服务期限\_\_\_\_\_\_\_天，从\_\_\_\_\_\_\_ 年 月 日\_\_\_\_\_\_\_时起至\_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_ 时止，实际服务时间从乙方到岗之日起算。

2.服务时间每月按30天计，保证服务工作日26天，休息4天(请在□内打√：□每周休息1天 □月底合同结束前休4天)，其中遇国家节假期\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，服务报酬为日工资的三倍，即\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/天。

第四条 服务报酬的支付期限与方式

1.乙方的服务报酬为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元/月。凡不足月者按26天/月的日平均服务报酬结算。

2.乙方完成一个月工作期满之日起5天内到甲方处领取服务报酬并签字确认。

3.乙方因被用户投诉、中途退回或乙方自身原因提前要求离岗，乙方的服务报酬根据服务合同约定标准按实际工作天数的80%计发。

第五条 甲方的义务和权利

1.为乙方建立个人资料和服务档案，全面记录乙方的工作经历和评价，对乙方有效的身份证、居住证、健康体检报告复印存档。

2.向乙方提供用户的真实详细地址、姓名等资料，以及用户母婴和家庭成员中有无精神病、传染病和其它重大疾病情况。

3.负责乙方的岗前培训、教育和后续的管理工作，加强对乙方的思想教育、技能培训和监督指导。积极引导乙方按《母婴护理工作范围》(附件一)和《婴儿安全问题及意外防护措施》(附件二)进行操作。

4.建立母婴护理服务质量管理制度，定期了解乙方的服务情况，指导督促乙方执行合同的各项约定，并对乙方的不良行为进行批评指正。

5.确保用户在服务质量上的利益和维护乙方的合法权益。接受用户与乙方的投诉并进行核实，协调用户与乙方的关系，妥善处理投诉和调换要求，协助解决乙方、用户双方产生的纠纷。因用户的原因造成乙方损失的，甲方应出面协调解决，并先行承担相关责任。

6.为乙方购买《家政人员意外伤害保险》。

7.乙方未经甲方和用户的同意擅自离岗，甲方有权不支付服务报酬。

第六条 乙方的义务和权利

1.上岗前应如实填写本人身份及家庭情况等基本资料，提供有效真实的身份证、健康证和培训证等资料。

2.遵守国家的法律法规，不得损害用户的合法权益，如因工作失误而造成用户人身或其他权益受侵害的，则要承担相应的法律责任和经济赔偿责任。

3.善待服务对象，禁止擅自离岗。与用户发生纠纷应及时向甲方反映，经甲方同意方可中止提供服务。如确需提前终止合同，应提前5天提出，并到甲方处办理手续后，方能离开用户家。

4.服从甲方和用户的管理和指导，尊重用户的生活习俗，工作认真负责，勤俭节约，经手的钱物帐目清楚。注意个人卫生，禁止佩戴首饰、禁用化妆品。工作时间不得接听电话、看电视和做私事，如遇特殊情况必须向用户说明。

5.遵守职业道德，不得在用户住处从事与服务范围无关的活动;不得擅自将他人及亲友带入或住宿用户家中;不得擅自翻动、拿用用户的物品，不得向用户索要财物，更不得有偷窃及破坏行为;不得擅自动用高档电器和贵重物品;不参与用户家庭内部事务和邻里纠纷;不泄露和传播用户的家庭隐私和个人信息;爱护用户家庭和财产;不得擅自给婴儿喂食药物及有害食物，不得推荐药品或保健品给婴儿及产妇;不得违反《母婴护理工作范围》及《婴儿安全问题及意外防护措施》进行操作。

6.请假外出应征得用户同意。采取实时照休的休假办法的要按日平均服务报酬数扣除相应的服务报酬。采取集中补休的休假办法的可作调休而不扣除相应的服务报酬。请假外出应告知去向，不得在外留宿，如遇特殊情况不能按时返回的，应提前通知用户。

7.按时得到服务报酬，以及得到正常的休假和休息时间。若用户占用乙方休假或休息时间，乙方有权要求支付加班服务报酬。

8.有权保护自己人身和名誉不受侵犯，追究因甲方或用户过错造成的经济损失及法律责任，并与甲方解除合同。

9.有权拒绝从事与合同内容不符的工作，有权拒绝为第三方服务，有权拒绝在非约定地址服务。

第七条 甲、乙双方的特别约定

1.乙方离岗时，甲方应主动提醒用户认真检查家庭财物有无损坏和丢失。乙方离岗后，不再承担用户财物损失责任。

2.乙方私自与用户续约，因此而产生的法律责任由乙方与用户承担。

3.乙方与用户本合同期满后3个月内不能建立雇用关系，否则应向甲方支付赔偿金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第八条 违约责任

1.甲方逾期支付乙方服务报酬的，每逾期1天按应付服务报酬1%向乙方支付逾期付款的违约金。

2.乙方不按甲方的指示为用户提供服务而产生的一切损失由乙方承担，包括因此而致使甲方向用户承担违约责任的违约金。

第九条 合同争议的解决办法

本合同如果发生争议，双方协商解决，协商不成的，可向广州家庭服务业协会或广州市消费者委员会申请调解。协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_种方式解决：

1. 提交广州仲裁委员会仲裁。

2. 向人民法院起诉。

第十条 合同未尽事宜及生效

本合同未尽事宜双方另行协商补充。补充协议与本合同具有同等法律效力。

本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力，双方签字或盖章之日起生效。

甲方(盖章)：乙方(签字)：

法定代表人(签字)：

委托代理人(签字)：

年月 日 年 月

**最新公司8月份销售部工作总结汇总七**

作为新时代的保安，需要不断与时俱进，根据工作需要，不断加强自身综合能力和爱岗敬业精神。现将20\_年七月份工作计划展开如下：

1、认真学习领会和全面贯彻落实公司经营工作的一系列指示精神和决策部署，完成各项工作任务，完成公司确定的指标。

2、完善部门工作，培养一支纪律严明、训练有素、热情服务、文明执勤、作风顽强、保障有力的保安队伍。

3、做好与公司全体部门在各项工作的沟通、协调、协助工作。

4、抓好公司保安队伍建设，做好招聘、培训、训练工作；形成良好的从招聘、吸收人才，培训人才，培养人才，留住人才的良性循环机制。

1、各服务处正确处理好与小区业主、租户之间的关系。

2、严格控制出入各小区的人员与车辆，杜绝无关人员、车辆进入小区；维护小区的安全，创造舒适、放心的居住和办公环境。

3、做好各片区的巡查工作，特别是对重点部位的检查，夜间、节假日期间加强巡查力度，确保安全。

4、与公司全体员工、合作单位、租户形成群防群治，联防保卫巡查制度。

5、做好治安管理工作、消防工作及监控系统管理和保密工作。

1、每周一次的车辆指挥、队列训练、消防知识等培训，通过讲解、学习和培训使全体保安员在思想认识和日常工作中有不同程度的提升，从而增强保安队伍的工作能力。

2、定期对全体保安人员进行公司简介、发展方向、公司动态、公司精神的宣传教育，积极营造员工的荣誉感、上进心与责任感。

3、在日常工作中引导保安员提高服从意识、服务意识、文明执勤、礼貌待客，从而提高服务能力，在工作中尊重客户，教育员工从心里明白我们所做的工作，都是为了客户的满意。

4、结合部门的实际情况对保安人员的仪容仪表、礼节礼貌、行为规范等问题进行不定期的检查，提高全员落实制度的自觉性。

5、每季度公司举行有针对性的军事队列、消防等比赛活动，从而激发公司各服务处保安队伍的团队意识和荣誉感，增强积极向上的工作热情和向心力。

通过行之有效不断深化的管理，培育一种良好的职业精神，使公司全体保安人员自觉养成高标准、严要求、求真务实的工作作风，树立文明、严谨、务实、高效的保安队伍新形象。

**最新公司8月份销售部工作总结汇总八**

20\_\_\_\_年，我公司在深入贯彻落实总公司“优化结构、把握节奏、依法合规、效益经营”的战略部署下，在省公司党委和总经理室的正确指导下，有效应对市场形势变化，全面加快业务发展，使公司自身能力稳步提升，各项核心指标在当地市场对标情况较好。现将一年来的工作情况总结如下：

今年是公司发展的“稳行年”，在省公司各部门的悉心指导下，每月我们严格遵守上级公司下发的承保政策、费用政策，把好承保入口关，确保业务质量稳步提高。在业务良性发展的同时，经营成本和盈利水平持续改善，规模效益总体呈现协调发展的态势。截止12月末公司实现保费收入\_\_\_\_\_\_万元。其中非车险占比\_\_\_\_\_\_%，互动业务占比%。日历年度赔付率%，结案率%，及时立案率%，估损偏差率1为%，综合赔付率%，综合费用费(自留口径)%，综合成本率%，实现承保利润万元。

针对理赔工作中存在盲点问题，查找症结，进一步优化工作流程。如在加强损余物资的管理上，继续细化管理制度和理赔、财务的交接环节，使“跑、冒、滴、漏”现象得到有效控制。

采取管控措施的同时，公司还通过每周五的培训例会，强化理赔人员的职业道德素养和专业工作技能，防范道德风险对理赔工作的影响。通过这些有效措施的管控使公司理赔各项指标保持在较好的水平范围内。

通过合规经营的宣导，提高全员的合规意识。提倡将合规工作日常化：即将监管机关的各项检查内容做为日常实务工作的准则、做为我们进行自查工作的重点;把上级公司的各项工作制度切实运用到实际工作中，提高了员工的责任意识。根据公司发展的实际情况，定期、合理地对公司内部各条线的管理办法进行修订和补充。通过整章建制，完善内控合规工作的依据。

公司的党建工作一直是个薄弱环节，今年9月份以后，随着高兆光书记的到来，公司的党建工作得以有序开展。通过上党课、交流谈心等形式，使员工对党有了进一步的认训，增强了公司员工的入党积极性，同时也加强了预备党员的党性修养、提高了党风、党纪观念。

为促进企业发展，维护职工权益，公司于今年4月份成立了工会组织，为进一步丰富员工的精神文化生活，奠定了组织基础。

今年省公司对中支公司的承保政策按月适时进行调整，由于业务发展思路的惯性思维，认为新的承保政策“管控过严、过死”，业务发展没有出路。没有真正理解上级公司的精细化管理意图，体现出我公司在适应市场变化和调整经营策略上的能力较弱，致使公司上半年业务发展滞后，整体序时进度落后于省公司下达的目标，全年业务发展较吃力。

对新版基本法的贯彻落实不到位，使销售团队在管理上没有好的制度做保障，人员流动性较大，各销售渠道都缺少稳定、专业的销售人员，影响了标准化团队的建设。公司的业务仍以内部员工销售为主，中介业务和互动业务的占比较低。

按照总、省公司客户服务工作的要求，我们在客户服务规范上做了大量工作，客服工作从整体上有了一定的改善，但距离执行客户服务的标准化规范还相差甚远：在基本服务礼仪上仍然存在着装不规范、服务用语不标准，对外部客户和对内部员工服务环节不紧凑，工作态度散慢的情况。柜面人员时常遭到外部客户和内部员工的投诉，与公司业务发展不相和谐。

较强的执行力是我们统一思想、统一目标、统一行动的重要保障。但从整体来看公司的执行力实行较弱，主要表现在：对上级公司的工作安排和工作要求执行不及时，不细致、存在敷衍工作的情况;公司各部门和下辖机构均存在对公司制度和工作要求有令不行、有禁不止的现象，我行我素，在执行力实行上存在懒散、抵触心理。极大影响了公司管理水平的提高。

随着公司的不断发展壮大，原有粗犷性的管理方式己不适应公司的发展需要，在薪酬绩效管理、人事编制管理、服务规范执行结果考核、承保理赔服务流程和关键岗位的风险管理控上体现出精细化管理程度不高。

**最新公司8月份销售部工作总结汇总九**

一、工作进度

1、海报：4517份，计划量为6000份，完成比例为75%2、门贴：23470份，计划量为15000份，完成比例为156%3、彩页：3315份，计划量为3750份，完成比例为88%4、数据：约520个，计划量为1000个，完成比例为52%5、合计：完成计划工作量的92%6、分析：计划量与实际管理下的执行结果比较吻合，计划与管理控制水平较好。

二、客户开发

1、咨询：52名2、意向：总计38名，其中10万元以上贷款32名5万元以上理财6名3、总额：总计2400万元，其中贷款20xx万元，理财400万元4、潜在：8名，其中贷款客户4个，合计660万元，理财客户4名，合计85万元5、分析：贷款成交额比例为0.15%，成交数比例为3%即每1000元的贷款申请只有1.5元可通过审核，每33笔贷款申请只有1笔可获得通过从这两个比例分析可以得出结论

1、商务展业方式需要进一步改进，人员作业素质需要进一步提升，以便挖掘优质客户资源

2、市场需求量较少(即符合公司贷款条件的客户极少)

3、公司对贷款客户的风险控制处于较高级别。如公司不降低风控级别，就需调整公司的业务战略。

三、业务成交

1、产值：1单，30万元，计划量为150万元，完成比例为20%2、分析：业务完成比例较低，已成交客户的情况较为特殊，客户用款属于批零行业节假日因福利市场需求激增所需进货款，具有较大的偶然性单纯的粗放式市场宣传不能适应市场需求与其他同行业企业相比，我们的放贷条件不具备优势客户开拓的方式需要快速调整，逐步提高拜访客户的比例开户开发过程中存在重量不重质的倾向，得势不得分的结果，需要在签单环节下功夫商机稍纵即逝，业务即商机，出现商机后在决策效率上我们应在探讨如何提高

四、业务分析

1、贷款客户(10万元以上)无法成交的原因主要集中在两方面

一是符合条件的客户贷款承受的利息大都在3分以下，我们的要求集中在5分以上二是不符合条件的客户大多为抵押物不合格、变现能力差、不充足等

2、理财客户无法成交的原因

一是客户对理财投资的项目不明确二是客户对公司的环境不满意，缺乏安全感三是公司管理层对理财项目的重视程度不够，没有早作准备四是员工对公司的实体企业不了解，对公司实力把握不够，缺乏理财信心

五、团队建设

截止10月30日在岗人数12人，入职3名，离职3名。员工稳定性较强离职员工2人属个人家庭原因离职，1人属于公司管理不善导致人均引进客户3名，上月开发客户数量人均为1人。较之上月客户开发数量提升200%，说明员工的个人客户开发能力提升较快。

六、人员素质

1、通过对《货币》纪录片的学习，对金融行业逐步产生兴趣。

2、通过对影片《杜拉拉升职记》的学习，培养了基本的职业化意识。

3、通过培训销售拜访技能的培训，具备了初步与户接洽的能力。

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！