# 如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短(6篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-15

*如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短一一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。1、对承...*

**如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短一**

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过xx年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在xx年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化，2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。4、在xx年6月之前完成营销服务部、yy营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据xx年中支保费收入x万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。xx年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入x万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，xx年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在xx年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。3、积极做好与银行的代理业务工作。xx年10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议， xx年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

**如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短二**

一 市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1.市场部作用:直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。督促销售部年度工作计划的进行事实。全面协调各部门工作职能。是企业的灵魂。

2.市场部工作标准：准确性及时性协调性规划力计划性执行力

3 市场部工作职能：制定年度、季度销售计划、协助销售部执行。协调各部门特别是研发生产部的协调工作。组织销售部进行系列培训。监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控制定、督促、实施必要的销售推广。专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。销售客户档案统计、归纳、整理。全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

三 市场部工作计划

1 制定20xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年 市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力:集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

4 科学市场调研、督促协助市场销售:市场部的核心工作就是协助、指导销售部和各区域不断的提升品牌力、巩固销售力。因此，市场部只有不断的了解市场、拜访市场、调研竞品、分析原因、找出差距、并针对各区域实际情况汇报总经理、并给予各区域给予明确的指导销售思想、思路、方法。以上都以表格形式，各区域经理必须按月完成

5 协调部门职能、树立良好企业文化:行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力,致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso- 20xx质量体系，向市场推出竞争力产品。因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把屋企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、风险和利益的客观评估。作为市场部,在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用，上交总经理或与财务部进行沟通，使之切实可行，使企业发展利益的最大化。

市场留守、物流部：直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产步，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。作为市场部,更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

6.把握市场机会、制定实施销售推广：

7.信息收集反馈、及时修正销售方案。

**如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短三**

转眼间，20\_\_年已成为历史，但我们仍然记得销售工作中激烈的竞争。明年\_行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。以下是我今年的销售工作总结。

一、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。质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。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。

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。运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户。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。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。

二、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。

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。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。

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。

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。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。技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。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。

三、关于公司管理的想法

我们\_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。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。

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。因此需要加强执行力，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。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。

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。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\_厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。

**如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短四**

尊敬的各位领导同仁：

大家好!

一转眼\_年过去了，我从今年4月份任\_销售经理以来，本人兢兢业业，忠于职守，自觉履行公司各项规章制度，较好的完成了公司下达的各项任务指标，得到了公司领导的认可，现就本人\_年的工作述职如下：

一、年度营销经营目标任务完成情况

一、任职期间目标达成的具体情况及\_年完成情况：

\_年完成资金回笼\_万元，按年任务\_计算，完成\_年任务的\_。四月份成交\_套，回笼资金：\_元;五月份成交\_套，回笼资金\_元;六月成交\_套，回笼资金：\_元;七月成交\_套，回笼资金：\_元。

二、工作开展情况：

在总经理室的正确领导和全体员工共同努力下，紧紧围绕着“打造品牌让产品规避单纯的硬件和价格的竞争，实现利润的最大化”的经营思想来开展各项工作：

⑴及时了解市场、把握市场行情，为下一步的营销思路提供依据。

为此，深入了解了与本项目有竟争力的楼盘如：\_等的销售模式、性价比和开发商的目标期望值。再从整个市场的承受力及区位价值着手，并拿几套中等楼层调价试销，在部分客户接受的情况下，确定了\_方案的可行性，为项目销售的\_奠定了基础。

⑵规范管理，量化任务。

规范现场制度、相关表格报表和合理分配任务及规范置业顾问工作笔记。每月给置业顾问定任务，以平均每人\_为任务，让置业顾问保持100%的热情来对待工作，让其可以看得到自己的业绩，并在一步一步向着目标前进的同时能保持高度的信心，为项目总任务的完成奠定基础。

⑶严把销控关、价格关。

根据不同的销售阶段及时调整价格体系和采取严格的销控管理，做到推出的楼层、户型在组合上达到最科学、最合理，较好户型和较差户型交错推出。在不同的销售阶段根据市场情况和项目优势，及时调整方案。改善了\_局面，有效的控制了\_。为项目整体稳步推高，利润最大化打好基础。

以上成绩的取得，是大家团结奋斗，努力拼搏的结果，凝结着大家的辛勤汗水。

三、存在的问题及建议。

㈠工作中存在的问题

一、工程进度太慢，意向客户持币观望;

二、因广告投放量少，导致来电来访量稀少;

(二)对存在问题的建议：

一、项目资金专款专用，以保证工程进度按计划进行;

二、加大户外广告投放量，项目宣传资料、楼书尽快进场;

二、下一步工作设想。

以经济效益为中心，通过认真研究产品、研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会效益得到提升。

一、销售计划：计划\_年完成资金回笼\_万，力争\_万。

二、协助企划营销部在9月开展的\_杯“我的公园·我的家”摄影大赛活动。

三、继续强化员工的企业文化教育和业务培训，切实提高员工的团队意识和业务技能水平，努力做好前期客户的解释工作，让每个人都信心百倍的去执行任务、完成任务!

四、在\_年的工作中，我们会集中精力，把握销售节点，全力以赴抓好项目销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进项目运作，使企业品牌及公司形象能得到较大提升。

三、加强自身修养，带好团队

一、不断加强思想品德修养

高尚的道德情操是一个人立身和成就事业的重要基础。做为一名销售经理更应该不断加强思想品德的修养。我很热爱这个行业，自从做房地产以来，就一直怀着一颗感恩惜福的心态，坚持树立正确的人生观、价值观、利益观，保持良好的心态。

在任职期间，我深感自己肩负的责任重大，从不敢有丝毫放松，时刻告诫自己要始终把工作摆在首位，牢记公司利益，把促进项目工作开展做为头等大事来抓。

我历来以顾全大局为先，从不争名夺利，不计较个人得失，公私分明，对员工尽量做到一碗水端平。不管遇到什么困难，只要坚定自己的思想、保持积极向上的心态，就一定能够克服困难，实现既定的奋斗目标。

二、不断提高自己的技能水平

一个人综合素质的高低，工作能力的强弱，决定着他能否履行好岗位赋予的职责和完成好上级交代的任务。我从4月进公司以来，能够迅速的对\_现有房源的销售控制进行调整，很快的进入角色，以致为住宅部分的高开高走奠定基础。我主要从以下几个方面提高自己的能力。

1 坚持不懈地加强学习。

阅览有关房地产方面和对自我心态的调整有帮助的书籍，在网上收集相关资料。

2 与同行朋友切磋。

了解他们看市场的角度、想法，吸取他们的经验，再结合现有市场进行整理得出自己的结论，从而加强了自己对市场的把握度。

3 参加公司组织的培训，用心去领悟。

做到每次的学习都要有收获，并做好记录;懂得举一反三，对学到的内容结合自己的工作进行推敲，从而提高自己的工作效率，扩大自己的思维能力。

4 做个好听众，从每个人的身上找优点。

每个人身上都有亮点，不管是领导同仁还是非同行业的朋友，找到他们身上的优点及思维方式等来提高自己。

5 不断加强自己的敬业精神

勤勉敬业是对一名销售经理最起码要求。到\_工作后，我始终保持良好的精神状态，决心把领导对我的重托，全体同仁对我的期望，化作工作的动力，满腔热情地投入到工作之中。我自认可以胜任本职工作。

总之，在今后的工作中，要进一步认真学习，提高自身素质，不断提升管理水平，带领团队，团结一致，全力以赴冲业绩，为公司交上一份最满意的答卷。

以上报告，如有不当之处，请各位领导同仁批评指正。

**如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短五**

\_\_\_\_\_\_\_\_年已成历史，\_\_\_\_\_\_\_\_年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

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、严格遵守公司制定的各项规章制度;

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，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己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，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，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、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，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、 明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

四、 认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理年度的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、 铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、 \_\_\_\_\_\_\_\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，\_\_\_\_\_\_\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据09年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、\_\_\_\_\_\_\_\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、\_\_\_\_\_\_\_\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

(四)、为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

(五)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

七、 对销售管理办法的几点建议

(一)、\_\_\_\_\_\_\_\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、\_\_\_\_\_\_\_\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、\_\_\_\_\_\_\_\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，\_\_\_\_\_\_\_\_年认真考察并综合市场行情销售经理年度的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理年度的销售热情。

企业销售经理年度的述职报告3[\_TAG\_h2]如何写企业销售个人工作总结[样例5]简短六

本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订。签约

第一方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司，该公司系中国公司，在中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_注册（以下简称“甲方”）；签约

第二方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司，系美国公司，在美国\_\_\_\_\_\_\_\_\_注册（以下简称“乙方”）。 ageee ade

\_\_\_\_\_\_\_\_\_ da f \_\_\_\_\_\_\_\_\_， \_\_\_\_\_\_\_\_\_ b \_\_\_\_\_\_\_\_\_ ca (eeafe caed “a a”)， a cee ca ag

egeed ffce a\_\_\_\_\_\_\_\_\_， ca， ad \_\_\_\_\_\_\_\_\_ ca (eeafe caed “a b”)， a aeca ca ag

egeed ffce a \_\_\_\_\_\_\_\_\_，

a.兹证明ee甲方在中国生产和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品；乙方生产和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品（以下称“许可产品”），拥有许可产品的专利（以下称“专利”）和\_\_\_\_\_\_\_\_\_号注册商标；eea a a

egaged

afacg ad eg \_\_\_\_\_\_\_\_\_

ca； ad eea a b

egaged

afacg ad eg (eeafe caed “ceed dc”) ad a aeca ae g

ceed dc (eeafe caed “ae”)ad egeed adea .\_\_\_\_(eeafe caed “adea”)； ad甲乙双方认为按照中华人民共和国的法律成立共同所有的公司（以下称“合营公司”），在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地从事生产、销售和开发许可产品，对双方都是有利的；eea e ae cde

a adaage

gae a

ed ca (eeafe caed “ ee”) de e a f e ee39; ebc f ca

egage

e aface， ae ad deee f ceed dc \_\_\_\_\_\_.为此，鉴于本协议所述的前提与约定，特此立约如下： eefe，

cdea f e ee ad ceace decbed eeafe a a ad a b agee a f:

第一条定义ace 1 def在本协议中，除非文中另有明确规定，下列短语具有以下意思：

ageee， e fg e ae e fg eag e e ce cea dcae e

e.

1.“合营企业”，系指根据本协议建立的公司。

1.“ ee” ea e ca

be gaed a

e

f ace 2 e

e.

2.“许可产品”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.“ceed dc” ea\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.“专利”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.“ae” ea\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

4.“商标”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.“adea” ea\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

5.\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

.

第二条建立合营企业ace 2 fa f

ee

1.甲方和乙方按照中华人民共和国的法律建立合营企业。

1. a a ad a b a ae

eff f e gaa f

ee de e a f e ee39; ebc f c

a.

2.合营企业称为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地址为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2. e ae f

ee \_\_\_\_\_\_\_\_\_

ega ae:\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.合营企业的一切活动，必须遵守中华人民共和国的法律、法令和有关条例规定。

3. a ace f

ee a c

e

f e a， decee ad ee ega f e ee39; ebc f c

a.

4.合营企业的组织形式为有限责任公司。甲乙双方以各自认缴的出资额对合营公司的债务承担责任。各方按其出资额在注册资本中的比例分享利润和分担风险及亏损。

4.

ee a ae e f f a ed ab c

a. e f，

ad e f

ee a be aed b b a a ad a b

e cb

e egeed ca

a.

5.合营企业的组建费用由甲乙双方平均分担。

5. e eee f gag

ee a be ea be b a a ad a

b.

第三条生产经营的目的、范围和规模ace 3 e， ce ad e f be

1.甲、乙双方合资经营的目的是：本着加强经济合作和扩大技术交流的愿望，采用先进而适用的技术和科学的经营管理方法，提高产品质量，开发新产品，并在质量、价格等方面具有国际市场上的竞争能力，提高经济效益，使投资各方获得满意的经济利益。

1.

e

e

f egeg ecc cea ad eadg ecca ecage，

ee

e ae-f-e-a ad aae ecg ad ee，

effce aagee e，

dce ceed dc c a be f

a ad cee

e d ae，

a

acee afac ecc

e.

2.合营企业生产\_\_\_\_\_\_\_\_\_（许可产品），生产能力为每年\_\_\_\_\_\_\_\_\_。合营企业将努力改进许可产品，改善管理，以适应国际竞争。

2.

ee

dc\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ceed dc)

a dc caac f\_\_\_\_\_\_\_\_\_e e

a. ee a d

be

e ceed dc ad aagee

a

be abe

ee ce

e.

3.合营企业尽可能开发许可产品的新品种，以满足国内外市场的发展需要。

3.

ee a， f be， dee e aee f ceed dc

de

ee

ae deee b

e

c ad

e

d.

第四条资本结构ace 4caa ce

1.合营企业的注册资本为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，其中甲、乙双方各出资\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即各占50％。

1. e egeed caa f

ee a be \_\_\_\_\_\_\_\_\_(a f caa)， f c af (50%)

be cbed b eac

a.

2.甲方出资

2. a a39; cb cde

（1）厂房：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(1) bdg ad ee:\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ae)；

（2）国产设备：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(2) deca-ade ee:\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ae)；

（3）现金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(3) ca:\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

（4）合资企业厂地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(4) e e f

ee:\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ae).

3.乙方出资

3. a b39; cb cde

（1）现金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(1) ca:\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

（2）先进设备：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

(2) caed ee:\_\_\_\_\_\_\_\_\_(ae)；

（3）工业产权：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(3) da e \_\_\_\_\_\_\_\_\_(ae).

（4）乙方向甲方提供工业产权的技术资料包括影印本的专利证书和注册商标证书、有效期说明、技术特点、实际价值、价格计算依据等。

(4)a b a ee

a a e eea dcea

e da e cdg ce f e ae cefcae ad adea ega cefcae， aee f ad， e ecca caacec， acca ae， e ba f cacag e ce， e

c.

4.合营企业各方必须在\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前交付其出资。迟交必须交纳利息或赔偿因此而造成的损失。

4. eac a

ee a a

cb befe \_\_\_\_\_\_\_\_\_(e ).a dea

ae

be bec

a ae f ee

a cea f e

cced e

e.

5.甲乙双方中任何一方转让其出资额，须经另一方同意和其政府批准，该方享有优先购买权。

5. e afe f e a39; ae

e egeed caa a be effeced

e

ce f e e a ad aa f

gee ad e ae a e

cae .

第五条专利许可ace 5ae ceg aagee

1.乙方同意向合营企业转让下列独家许可：

1. a b agee

ga

ee e fg ece cece:

（1）专利独占许可——依据本协议的专利许可协议，用乙方专利生产、使用和销售许可产品。

(1) a ece cee

aface， e ad e ceed dc de a b39; ae accdg

e e ad cd f e ae cee ageee aaced e

e.

（2）商标独占许可——依据本协议的专利许可协议，用乙方商标销售许可产品。

(2) a ece cee

e adea

aeg ceed dc accdg

e e ad cd f e adea cee ageee aaced e

e.

（3）专有技术独占许可——根据本协议的技术援助协议，用乙方专有技术生产和销售专利产品。

(3) a ece cee

ace a b39; - f afacg ad aeg ceed dc accdg

e e ad cd f e ecca aace ageee aaced e

e.

2.甲乙双方同意，在执行本协议的同时，将全面贯彻执行上述三个协议：专利许可协议、商标许可协议和技术援助协议。

2. a a ad a b agee a ae

e eec f

ageee， e a ca ， e abe ee ageee -- e ae cee ageee， e adea cee ageee ad e ecca aace agee

e.

第六条产品销售ace 6aeg aagee

1.甲乙双方共同负责销售许可产品。

1. a a ad a b a be ebe f e ae f ceed d

c.

2.通过乙方世界销售系统销售的产品初期销售量为总产量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。同时，甲方将协助合营企业通过中国的外贸公司出口许可产品。

2. e a a f ceed dc

be d

e feg ae \_\_\_\_\_\_\_\_\_% f e a dc g a b39; aeg e

e. eae a a a e

ee

e ceed dc g ca39; ade eab

e.

3.许可产品也可以在中国市场出售。

3. ceed dc a a be dbed

e cee a

e.

4.中营企业所需购买的原材料、半成品、燃料和配套件等，在条件相同的情况下，应首先在中国购买。当然，也可使用自己的外汇直接从世界市场购进。

4.

cae f e eed a aea ad eceed dc， fe， aa ee e

c.，

ee a ge f

cee ce ee cd ae e ae， b a a ace e dec f e d ae

feg ecage f

d.

第七条董事会ace 7 f dec

1.董事会是合营企业的最高领导机构，负责合营企业的主要事宜。

1. e f dec

e

eade f

e

e.

ebe f a a e cceg

e

e.

2.董事会由\_\_\_\_\_\_\_\_\_名董事组成，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_名（包括董事长）由甲方指定；\_\_\_\_\_\_\_\_\_名（包括副董事长）由乙方指定。董事的任期为\_\_\_\_\_\_\_\_年，若双方同意，任期可以延长。

2. e f dec c f\_\_\_\_\_\_\_\_\_(be) dec， f

\_\_\_\_\_\_\_\_\_(be) cdg e caa a be aed b a a， ad\_\_\_\_\_\_\_\_\_(be) cdg e de caa a be aed b a

b.e ffce e f e dec

4 ea， c a be eeed

e ce f e ae

e

e.

3.董事会每年召开一次，原则上在合营企业的法定地址举行。出席会议的法定人数不得少于董事人数的23。若董事不能出席会议，应授权代表出席会议，代表他投票。若在任期内，因死亡、退休或因其他原因，董事在任期届满前不能履行职责者，双方同意充分合作，并由因其指定的董事死亡、退休或其他原因造成空位的一方给予更换。

3. eeg a geea be ed a e ca f

ee39; ega ae， ce eac e

a.a

f a eeg a c f

fee a

d (2

3) f e de

c.d a dec be abe

aed e eeg， e a ae a eeeae

be ee a e eeg ad e f . cae a dec de， eg，

ee abe

ff

de

e ffe f

e， e ae agee

ceae f

ae a

eacee a dec aed b e a a aed e dec e dea， ega

e cd ceaed e aca

c.

4.对于下列问题，必须经出席会议的董事一致通过，方可作出决定：

4. dec

e fg e a be ade

e a ageed

b e dec ee a e ee

g.

（1）修改合营企业章程；

(1) aede

e ace f ca f

ee；

（2）终止和解散合营企业；

(2) ea ad d f

ee；

（3）增加或转让合营企业的注册资本；

(3) ceae

age f e egeed caa f

ee；

（4）合营企业同其他经济组织合并。

(4) ege f

ee

ae ecc ga

a.其他问题的决定，以出席会议董事人数的微弱多数票作出。dec

e e a be ade b a e a e f e dec ee a e ee

g.

第八条管理ace 8aagee

1.合营企业设经营管理机构，负责企业的日常经营管理工作。

1.

ee a eab a aagee ffce c a be ebe f da aagee f

e

e.

2.经营管理机构设经理1人、副经理2人，任期\_\_\_\_\_\_\_\_年。总经理由甲方指定，负责执行董事会的决议和日常管理工作。副总经理由双方各指定1人，协助总经理工作。

2. e aagee ffce a ae a geea aage ad

de geea aage， e e

4 e

a.e geea aage aed b a a

ebe f e eea f e dec f e f dec ad da e

a.e de aage， e f

aed b eac a， a a e geea aage

d

e.

3.管理机构设若干部门，在总经理和副总经理的领导下，负责企业各部门的工作。

3. e aagee ffce a ae

bd， e de f c ae

aage dffee be deae de e eade f e geea aage

de geea aag

e.

第九条劳动管理ace 9 ab aagee

1.合营企业的中方专家、技术人员、工人和其他人员由甲方招聘；合营企业的外方专家由乙方招聘。

1. a a agee

e

ee

e ad ec cee ee， ecca， e ad e ee ad a b agee

e

ee

e ad ec feg e

e.

2.合营企业的专家、职员或工人的雇用、辞退、工资、劳动保险、生活福利和奖惩等项，由董事会按照《中华人民共和国中外合资经营企业法实施条例》决定。

2. e ee ad da， age， ace， efae， aad， ad fe f

ee， aff ebe ad e a be decded b e f dec accdg

“ega f e eea f e a f e ee39; ebc f ca

cee feg

ee”.

第十条财务与会计ace 10faca affa ad accg

1.协议双方充分认识到，为了他们自己和合营企业的最大利益，必须尽一切可能增加生产。因此，双方同意合营企业应保留足够的收益，用于扩大生产的其他需要，如奖金和福利基金。合营企业的年留用奖金比率由董事会决定。

1. e ae ee ae f aae a e be ee f e

ad

ee

be eed b ag a eaabe eae

ee ceae

dc ad

de

acee

ga， e ae agee

ea ffce eag

ee f e ea f dc ad e eee， c a b ad efae f

d.e aa

f e eag

be eaed a be decded b e f de

c.

2.合营企业雇用合格的财务人员和审计员，设立会计帐目，合营各方可随时查看有关帐目。

2.

ee a e cee eae ad ad

ee a b f acc， c ae accebe a a e

eac a e

e.

3.合营企业的财政年度自\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_月3\_\_\_\_日。合营企业的净收入，在扣除储备金、奖金和企业发展奖金以后，根据各方出资在注册酱中占的比例进行分配。红利以\_\_\_\_\_\_\_\_\_（货币）支付。

3. e fca ea f

ee a beg

aa 1 ad ed

decebe 3

1.e e f f

ee a be dbed beee e ae

ee

e eece ae

e egeed caa afe e dedc eef f e eee fd， e b ad e ea fd f

e

a be ad (cec).

第十一条税费ace 11a

1.合营企业必须按照中华人民共和国的法律纳税。

1. ee a a ae

accdace

e eea a f e ee39; ebc f c

a.

2.合营公司的职员和工人必须按照《中华人民共和国个人所得税》纳税。

2.e aff ebe ad e eed b

ee a a a ce a accdg

e a ce a a f e ee39; ebc f c

a.

3.合营企业进出口货物根据中华人民共和国的法律缴纳或减免关税。

3. ee a a

ee f c d ad da ad ceca cdaed a

gd ed

eed

accdace

e eea a f e ee39; ebc f c

a.

第十二条合营期限ace 12da f

ee

1.合营期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年。合营企业的成立日期为合营公司营业执照签发之日。

1. e da f

ee \_\_\_\_\_\_\_\_\_ ea， c beg

e dae e

ee

ed e be ce

e.

2.若双方同意延期，合营企业必须在期江前6个月向中国政府的主管部门提出延长期限的申请。

2. e b ae

ee agee

eed e da，

ee a fe a aca f eedg e da

e eea a f e cee gee 6

bef

ea da

e.

第十三条解散与清算ace 13d ad da董事会宣布解散合营企业，必须制定清算程序和原则，并成立清算委会。 acee f e d f

ee，

f dec a

cede ad ce f e da ad e

a da ce

e.合营企业解散和清算的一切事宜均按中华人民共和国法律办理。a ae cceg e d ad da f

ee a be dea

accdace

e eea a f e ee39; ebc f c

a.

第十四条保险ace 14ace合营企业的各项保险均在\_\_\_\_\_\_\_\_\_投保。ace aga a

a be effeced b

ee

\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十五条仲裁ace 15aba有关本协议的一切分歧与争议，若董事会不能通过协商解决，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规则进行仲裁。该委员会的裁决是终局的，对双方均具有约束力。a de， cee

dffeece c a ae beee e ae ee，

f

ea

ageee ad c e f dec fa

ee g ca， a fa be bed

aba c a be cdced b e feg ade aba c f e ca cc f e

f eaa ade

accdace

e a e f cede f aba f e ad c， e dec f c a be fa ad bdg

b a

e.

第十六条协议的修改ace 16aede本协议的修改，必须经甲乙双主同意，签署书面协议，并报中华人民共和国主管部门批准。 ageee a be aeded dg e da f

ageee b e ae， ded a c aede a be

g ad ged b b ae ad a be aed b e cee agec f e gee f e ee39; ebc f c

a.

第十七条不可抗力ace 17fce aee

1.本协议任何一方因地震、火灾、洪水、爆炸、风暴、事故和战争等不可抗力事件，未能履行协议，不构成违约或索赔之缘由。

1. a fae

dea

e eface b ee a ee f

bga de

ageee a

ce a beac eef

ge e

a ca f daage f

caed b e fg ccece bed e c f e a: eaae， fe， fd， e， ， accde，

a.

2.遭受不可抗力事件一方必须立即电报通知另一方，并在发报后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内提交当地主管部门出具的证明文件，供双方据以友好合理地解决有关问题。

2. e a affeced b fce aee ee a edae cabe e e a ab e ee， ad b \_\_\_\_\_\_ da afe e cabe e cefed dce ed b a bc cee gaa a e ace ee e fce aee ee a ae ace，

c e

ae ee a ee e be

a fed ad eaabe

a.

第十八条通知ace 18ce一切有关本协议的通知必须采用书面形式，其地址如下：a ce eed

eed de e

f

ageee a be

g ad aeed a f:\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_: a\_\_\_\_\_\_\_\_\_.\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_: a\_\_\_\_\_\_\_\_\_.合营企业地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_: a\_\_\_\_\_\_\_\_\_.通知日期以通知发出日为准，但改变地址的通知以通知收到日为准。时间按通知方所在的时区计算。ce a be deeed

ae bee ge

e dae f ag ece e ce f cage f ae c a be deeed

ae bee ge e ecee

d. e e a be cacaed accdg

a f e e e f e aee

ed

e.

第十九条唯一协议ace 19e ageee本协议是当事人的唯一协议，并取代当事人双方以前明确表示和暗示方式所达成的一切协议和承诺。 ageee ce e ee ad

ageee beee e ae ee ad eede ad fe a

ageee， ce， eeed

ed， beee e ae e

e.

第二十条适用法律ace 20geg a本协议的形式、有效期、解释和履行，均以中华人民共和国法律为准。e fa， ada， eea ad eface f

ageee ae geed b e a f e ee39; ebc f c

a.

第二十一条文字ace 21agage本协议以中、英文书写，两种文本对双方均具有约束力，但在产生分歧时，以中文本为准。 ageee a be eeced b e ae ee

b cee e ad eg e， eac f c a be bdg

b a

e.b e cee e a ea

e ee f a dceac beee e

ad

e.兹证明，双方委派各自代表， 在以下开首语中书明的日期签署盖章。本协议一式两份。 e eef， e ae ee ae eeced

ageee

dcae b e d aed eeeae a f e dae f abe

e.\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_c：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（gae） \_\_\_\_\_\_\_\_\_c：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（gae）

返

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！