# 202\_年销售员年终总结范文汇总

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-02-08

*20\_年销售员年终总结范文汇总一一、关于对公司产品和销售方面的认识以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术...*

**20\_年销售员年终总结范文汇总一**

一、关于对公司产品和销售方面的认识

以前做了三年多的保健食品销售，但主要是会销产品及保健营养品，很少接触过名贵中药材提取物，两个月来的学习，才对石斛，天麻，杜仲，葛根，西洋参有了一些了解，从原材料，石斛种植技术以及生产加工技术来讲，我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。

所以以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

四、自身在工作上的优点及不足

因为之前从事了三年保健食品会议营销，也在德维康生物工程有限公司做过保健营养品专卖店店长和区域销售经理，所在公司十分注重培训，自己也十分注重学习，所以有一定保健食品销售方面的积累。在德维康上班半年没有迟到，早退，矿工过，严格遵守公司的规章制度，注意同事之间的关系，不议\_司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。

所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，没周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

五、一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

六、未来努力的方向

应聘的是片区销售经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更\_的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更\_的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行产品的出库手续;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守厂规厂纪及各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，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，几年来，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、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，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总之，通过几年的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。今年由于xx系统内电网检查验收迫使工程停止及农电系统资金不到位，加之自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员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，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认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。

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，对厂生产的产品的用途、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、安装。

依据厂总体安排代理产品，通过自己对xx区域的了解，代理的品种分为二类：一是科技含量高、附加值大的产品，如kv避雷器、熔断器及限流式熔断器等，此类产品售后服务存在问题。二是kv线路用铁附件、金具、包弓、横担等，此类产品用量大，但附加值低、生产厂家多导致销售难度较大。

**20\_年销售员年终总结范文汇总四**

深秋初冬以来，气温骤降，校门外的地摊迅速转向。围巾、加厚棉袜手套、保暖内衣、暖水袋等各色暖冬产品纷纷上市，而且生意特别红火。这时我们作实训的队友才恍然：我们为什么不也卖冬季保暖类产品。

然而通过对校内同学的问答调查，我们发现降温已有些阵子，学生们——特别是女生们该备的保暖设备已经购好，所以心里很后悔没早一点注意天气转变而得来的机遇。这也算是一次教训：由于地摊投资小，流动性大，灵活性也就随之增大。完全可以随季节气变化而迅速改变销售方向。

我们小又通过入学以来对校外小吃街的了解——小吃街每到早上和下午晚上生意特别火爆，决定把销售产品锁定在小吃零食上。不卖保温类产品是因为第一:校内保温产品已经饱和;第二校外地摊十有八九都是卖保温类产品,竞争激烈.锁定在零食产品上是因为听到过一位专家说过，在中国，饮食行业永远不会饱和.这是因为中国人无论何时何地都把\"吃\"作为第一位的需要.

因此我们到副食品市场走访了一番.发现大多数零食在学校零售店都有卖，所以如果我们卖零食，那么只有以比零售店的售价更便宜的价格卖出才会有人买.然而批发市场内零食何只千百种.我们本打算只卖一种零食，这样既好进贷，在卖时又不会因为品种过多价格不一而造成记账时的麻烦.这是一种偷懒的行为，然而因为是第一次做生意，所以只有把买卖中各项事务简单化才不易出错.为减少差错，只好单一化摆摊了.

我们曾考虑过进巧克力来卖.但是通过调查我闪发现，校内学生买巧克力都只会买高价位的品牌贷，比如\"德芙\".\"德芙\"的进贷价是6块7，而且很少进贷数在一百大盒之上.我们已经将摆摊成本划定在两百块之内，所以并不适合卖巧克力.这样我们又把牛肉干也排除在外.

最后我们把销售商品锁定为塑料包装花生。理由是进价不高，2元/包;有四五种不口味，不至于单一化。而且花生瓜子一直以来是人们茶余饭后咀嚼之物，老少皆宜，诂计销路不差。如果实在卖不出去就自己吃，这样也算降低投资成本。

问好批发商，进价是2元/包，起底进贷数在一件以上，50包/件。此种零食在学校丹桂园超市卖3块5一包。我们开始时以3元/包叫卖，但很多人不以为然。所以为了突出产品底廉实惠，我们再次降价，以5元两包的价格卖出，但顾客必须一次性买两包。这样一来，买的人就多了。

第一天我们从下午6点摆摊到8点钟，收摊后清点数目算出卖了近30包。然而第二天却反没有第一天卖的多，只卖了不到20包。第三天依旧。我们心里急了，想不出为什么生意一天不如一天。最后想到，也许是品种单一的原故。因为就价格而言，我们已经比零售店低出很多了。所以，我们决定休息几天再摆。这也是在一个卖 “阿胶枣”的商贩那里学来的。这个商贩从来只卖一种商品——“阿胶枣”，但并不是天天在校门口卖，而是隔两三天再来摆一次。因为校门口摆摊，面向的只是校内学生，销路并不宽。所以要保证所卖商品的新鲜感，不能让顾客吃腻了。

隔了四五天我们又出学校摆摊，生意明显有好转。两天之后我们的花生全卖出去了。

通过这次实训我们认识到以下几个问题：

第一：要对自己有一个很好的定位。心态要摆“弱”一点，不要以为一做生意就能赚多少多少。我作为这次实训小组队长，一开始就对队友们说：不要想到赚，只要能做到不亏本就是胜利。因为我们从来没做过买卖，无论是进贷还是卖贷都没有一点经验。这就导致我们必然会出现这样或那样的错误。更何况做生意本身就是带有风险的活动，就是在商场上混了几十年的老手也还有翻船的时候，更不要说我们这些初出茅庐的学生!尽管我们这次实训并没有亏，然而“守弱”是我们无时无刻都必须记住的。

第二：我们通过这此摆地摊认识到，挣钱真的是不容易!从小到现在都是用父母的钱，尽管嘴巴上也口口声声地说挣钱不容易，然而真正认识到生存之坚的，还是这次微不足到的实训。我们订来100包花生，最后固然全部卖出，然而以每包5角钱的利润来算，所得利润也微乎其微。这也可以理解，因为你是地摊嘛，就算是与超市同样质最的商品，地摊也只有杀价来为系生存发展!

**20\_年销售员年终总结范文汇总五**

尊敬的领导：

您好!

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作述职如下：

一、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在\_\_等展览会和\_\_等专业杂志推广后，我公司的\_牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下\_万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\_万元，产销率\_%，货款回收率\_%。

二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达\_财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在\_市\_科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了\_\_内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌度带动产品销售，建成了以\_\_本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

祝我们\_\_科技有限公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**20\_年销售员年终总结范文汇总六**

不知道已经几年没有写年终总结了，记得最后写还是几年前干设备管理时的事情。自从近年从事销售后，很多事情变得不同了。

不知不觉就又一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了\*\*集团，成为了一名置业顾问。说到\*\*集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我!这天我的年终总结是对上一年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了!

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，但是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来决定的，所以这个时候我们的工作潜力就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢?当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了思考的因素，需要我们去协调、去综合。一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰;

2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定;

3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。

4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。

5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。

6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。

2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。

3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

透过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的，同时改善自我的销售成绩，要做到：

1、明确工作的主要思路。战略决定命运，思路决定出路，良好的业绩务必要有清楚正确的思路的支撑。否则人就变成了无头苍蝇，偏离了方向和轨道，就会越走越远;

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标;

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员!

**20\_年销售员年终总结范文汇总七**

我认真回顾了一下20\_年这一年的工作情况，并对20\_年的工作做了一下规划。

一年来由于回校完成毕业设计。所以到目前累加起来共工作了近七个月。这七个月对我来说收获非常大。毕业以后有幸来到\_工作，我觉得我的起点很高，所以压力也很大，特别是从学校毕业回来以后，本来就都比我优秀同事现在大家工作上的成长又突飞猛进，我当时十分着急，想一下子赶上大家，但又不知从何入手，在x总耐心细致的指导下，一点点找到奋斗的目标，努力的方向。

一.关于这半年多的工作总结如下：

工作的核心主要有以下两点：

一、找到销售目标;

二、销售自己的产品。

关于找目标客户来说，从一开始随便找个网站去刷，到每天上来先浏览哪个网站;大概什么时间浏览什么网站;以及要时刻关注哪些网站都有了一定的模式。通过早来晚走，每周六坚持加班，定期去写字楼陌拜客户，平时多关注新闻、广告报纸等媒介。客户质量有了一点起色，但还差的太多，引用x总的话,就是要坚持，不能浅尝辄止。

在与客户沟通方面。经过半年坚持不懈的努力，大量电话量的积累。从拿起电话不知道第一句该与客户说什么到现在目标客户选好后，快速的做出判断，找到与客户联系的关键点，快速思考出销售方案，对于客户分类，需求分析，应对方式都有了一定的处理方法。在耐心解答客户的提问之余，对于引导客户对产品的选择也有了一定的提高。业绩也有了一定的提高。但对于实际销售的相关内容需要在工作中不断总结，不断完善。这一项永远都没有最好只有更好。

此外，每天坚持写日工作计划与总结，不断总结自己的不足之处，及时向领导请教，在领导的帮助和指导下，工作有了一定的提高。每天根据总结的内容及与领导的沟通制定下一步的工作计划。对每天的工作内容定额定时，以此来提高工作的效率及工作的积极性。

二.关于明年的工作计划：

1.工作的五大目标：

第一个目标：实现电话从量到质的跨跃，努力提升电话技巧。

第二个目标：减小意向客户的丢单率。

第三个目标：努力完成公司的业绩要求，完成公司要求的业绩指标之余还要争取有所突破。

第四个目标：每个单子要签的漂亮。例如提高客户的意向签单金额等。

第五个目标：kpi考核争取最高分。

2.关于工作细节方面需重点加强内容：

(1)有质量客户当面拜访量要增加。

(2)约见意向客户的数量要增加。

(3)工作计划与总结要坚持写。每个月要写月工作计划，然后把月目标量化，分成周目标，再分成日目标。这样每一天的工作完成好了，每周的目标完成好了，每个月的任务就有了相应的保证，这样工作起来就有信心了。

(4)不断提升自己的学习能力，虚心向其它同事请教，多读些对工作有帮助的书籍与相关文献，不段完善自我。

3.提高自身综合素质：

(1)不断完善整理出的几套\_公司对于不同客户的简介(word及ppt)。

(2)通过半年工作中对于同行业其它网站和报纸资料的收集，写出\_公司与其它几个网站在报价，服务等方面的优劣势情况的分析报告(ppt)。

(3)\_x公司关于各项活动：包括\_，\_，\_，\_等资料的总结。

(4)各大同行业网站，各类寻找客户途径的总结。

通过此类内容的学习与总结以此来提高自己的综合素质，弥补自己专业上的弱势。

总之，我在目前的工作上虽然比不上大家，但我想只要我坚持用别人两倍到三倍的努力去对待工作，总有一天我会赶超他们。相信\_公司一定会越来越棒。业绩一定会蒸蒸日上。

**20\_年销售员年终总结范文汇总八**

甲方（用人单位）名称：

法定代表人：

公司地址：

乙方（劳动者）姓名：

家庭住址：

居民身份证号码：

根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。

一、劳动合同期限。

本合同为有固定期限的劳动合同。

合同期从 年 月 日起至 年 月 日止。其中试用期期从 年 月 日起至 年 月 日止。

二、工作内容。

（一）乙方的工作岗位： ，在试用期间，甲方根据工作需要和乙方工作能力，有权对乙方进行调岗；

（二）乙方的工作任务（量化）和考核办法：按公司规定执行；

（三）乙方的岗位职责：详见岗位说明书；

（四）在本合同有效期内，如果乙方业绩、考勤、开展业务行为不符合甲方关于业务人员考核和聘任的有关规定，甲方有权依据甲方的有关制度及本合同约定，调整乙方工作岗位、薪酬待遇和依法解除本合同。

三、工作时间

（一）双方同意按 工时制度执行：

1、标准工时制。乙方每天工作不超过 8 小时，每周工作不超过 40 小时。甲方由于工作需要，经与工会或者乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过1小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

2、综合计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。平均每日工作时间不得超过8小时，平均每周工作时间不得超过40小时。

3、不定时计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。工作时间和休息休假自行安排。

（二）甲方延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班费。但是，因销售系列员工岗位的特点，乙方自愿在节假日等工作时间之外进行市场调研、客户资料整理等工作，未经甲方确认加班的，甲方不支付加班费。

四、劳动报酬。

（一）乙方试用期月工资包括基本工资和其他绩效报酬，其中月基本工资为 元，其他报酬及考核详见甲方依法制定的企业规章制度。

（三）工资发放日为每月 15 日，甲方不得无故拖欠。如遇节假日或休息日，则调整到相近的工作日支付。

（四）试用期内，乙方提出解除本合同，须提前七个工作日向甲方提出书面申请，与甲方协商后，需将客户转交于公司，办理好相关离职手续方可离职；如未办理离职手续，公司有权按企业规章制度进行薪资结算；

（五）甲方根据企业的经营状况和依法制定的工资分配办法调整乙方工资，乙方在60天内未提出异议的，视为同意。

五、劳动合同变更、解除、终止的条件。

（一）经甲乙双方协商同意，可以变更或解除本合同。

（二）乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

1、在试用期间被证明不符合录用条件的；

2、严重违反劳动纪律或者甲方规章制度的；

3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

4、同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成甲方工作任务可能产生影响，或者经甲方提出，拒不改正的；

5、泄露甲方商业机密，给甲方造成经济损失的，或因乙方故意或重大过失行为给甲方造成经济损失的，甲方保有追偿权利；

6、以欺诈、胁迫或者乘人之危，使甲方在违背真实意愿的情况下订立或变更本合同，致使本合同无效的；

7、被依法追究刑事责任的；

8、法律法规规定的其他情形。

（三）甲乙双方解除或者终止本合同时，乙方应当向甲方指定的个人交接工作，归还其占有的甲方办公用品、文件、设备等资产，向甲方完全移交载有甲方重要信息的任何载体，与甲方清理双方之间的债权债务，办理离职手续及其他未了结事项。

六、赔偿与违约责任

（一）甲乙双方解除本合同时，甲方按国家有关规定执行。

（二）乙方违反国家有关规定或者本合同约定解除本合同，对甲方造成损失的，乙方应当赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用乙方所支出的费用；

2、乙方在职期间（含转岗），由甲方出资进行职业技术培训，当乙方在甲方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费（包括培训期间的工资）计收赔偿金，其标准为每服务一年递减实际支付的培训费总额的80%.双双方若另有培训协议约定的，按照培训协议办理。

3、对甲方经营和工作造成的直接经济损失；

4、其他乙方应当赔偿的费用。

（三）乙方尚未与甲方解除本合同，又与其他用人单位建立劳动关系的，给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

（四）由于甲乙任何一方的过错造成本合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担法律责任；如属双方过错，根据实际情况，由双方分别承担各自的法律责任。

（五）甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

七、甲方可以根据乙方工作岗位的具体情况，与乙方订立保密与竞业限制条款。（详见附件保密与竞业限制）

八、双方需要约定的其他事项：

九、甲方依法制定的企业规章制度，包括但不限于员工手册、岗位职责、培训协议、竞业限制协议、安全准则、薪酬制度、考核制度、考勤制度等公司相关管理办法，均属本合同的主要附件。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，每份具有同等法律效力。

甲方（盖章） 乙方（签名）

代表（签名）

日期：

**20\_年销售员年终总结范文汇总九**

尊敬的汽车公司领导：

您好!

我很遗憾在这个时候，向公司正式提出辞职，在做出这个决定自前自己也想了很多，无论是工作环境还是工资待遇，都没有任何一个理由让自己选着离开，可是这次回家探亲给自己促动很大，毕竟自己也到了成家立业的年龄啦，自己父母也很是着急，自己压力也是很大。

做出选着离开汽车销售岗位，自己心里很是沉重，也请领导能过谅解和同情。

进入以近三年这是一个作为在外打工乱飘的我带的时间最长，也是最大的一个企业，内心又说不出的感慨。回想三年的经历也让自己对青特有着很多的感动和不舍。

感谢部门领导x总对自己的包容，感谢我的师傅也是我的组长，对我在工作上和生活上，无微不至的关心 和帮助，同样也感谢工艺部每个同事对自己在工作上的大力支持，我在特车工艺不得这两年，终究会成为我 ，最受用最值得回忆的一段经历，青特是伴随自己真正接触社会融入社会的起点，感谢伴随自己的成长。

最后衷心的祝福汽车， 越做越大，越做越强，事业越做越优!

辞职人：

20xx年x月x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！