# 合同签订的操作总结范文共32篇

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-02-01

*合同签订的操作总结范文 第一篇下面介绍的是企业合同管理工作心得总结，希望对您有所帮助！在本一个合同期里，我自认为在工作上是努力的并且有成效的，因为在我的职责范围内——工具管理岗位上，我做到了合理的申购采购、整齐的库内管理、有序的领用发放、认...*

**合同签订的操作总结范文 第一篇**

下面介绍的是企业合同管理工作心得总结，希望对您有所帮助！

在本一个合同期里，我自认为在工作上是努力的并且有成效的，因为在我的职责范围内——工具管理岗位上，我做到了合理的申购采购、整齐的库内管理、有序的领用发放、认真的监督使用、及时的记录财物——这也是我的必须做到的。

我加入爱利丰公司以来，负责工具（工具、配件、耗材等）管理工作，包括工具的申购或采购、库内的管理、相关领用发放、使用监督改进、财务账目记录，我们的工具数量及类型虽然不算多可是由于生产任务的急迫性与部分工人师傅的操作不够熟练等原因造成了工具损耗量较大，这就要求我在管理上做到预测使用需求，合理申购采购、保证安全库存，以备随时领用。我曾经是一个塑料工艺技术员，从事工艺技术的工作经历使我养成了认真仔细的工作作风，这运用到了现在的工具管理上。在我负责的工具室里，可以看到的是整齐的工具摆放、明确的出入库记录、整洁的环境卫生……每天下班前的工具整理、即时的出入库登记、每天上班前的环境清洁是我每天的必修课。

作为工具管理员，我熟悉每一种工具的性能及操作方法，当工人师傅前来领用新的或以前没有使用过的工具时，我得向其介绍该工具的操作方法及注意事项；当我前往车间巡视工具的使用情况时，如有不合理的使用立刻指正，以提高工具的使用寿命。

作为工具管理员，与其他的物资管理员一样须保证账物一致。每月（不定期）我都进行库存盘点，并及时将相关财务账目进行核对结算，确保账物一致，到目前为止尚未出再账物不一致的现象。

以后我将着手完善工具管理制度，以使工具管理更好得为公司生产服务。

以上就是关于企业合同管理工作心得总结的介绍，感谢阅读。

**合同签订的操作总结范文 第二篇**

20xx已经过去，不知不觉我已入司担任前台工作将近9个月，前台没有像公司业务、营销、财务等部门对公司发展所作的贡献大、直接，但公司既然设了这个岗位，领导必定认为有其存在的必要性。通过思考，我认为，不管哪一个岗位，不管从事哪一项工作，都是公司整体组织结构中的一部分，都是为了公司的总体目标而努力。在这9个月的时间里我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，当然也存在许多不足的地方需要改进，现将20xx年的工作作以下总结。

>一、前台日常工作

1、前台接待。

接待人员是展现公司形象的第一人，从20xx年4月入职至12月以来，我严格按照公司要求，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，对于上门推销的业务人员，礼貌相迎并把其留下的实用名片、宣传册整理归档，以便于以后工作的不时之需，近9个月来，共计接待用户达600人次左右。

2、电话接听转接、传真复印及信件分发。

认真接听任何来电，准确率达到98%；能够委婉并合理对待骚扰电话，提高工作效率；发传真时注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。如有信件也及时交给了相关人员。

3、临时事件处理。

饮用水桶水发现不够时会及时叫大河人家送水。前台所需物品不够时，会及时申请购买如：纸巾、复印纸、一次性纸怀等。打印机没有墨时，会电话通知加墨业务人员加墨。办公电话费用快用完时，提前去营业厅预存。如果办公室内的物品坏了如：空调开关，卫生间灯，会及时打电话给国企物业，让物业师傅查看原因，需要自己买的设备自己买后让物业师傅安装；交换机考勤机故障问题直接联系商家售后解决，电话线路有问题求助电信局解决等。总之，遇到问题都会及时想办法解决。

>二、综合事务工作

1、房间、机票车票及生日蛋糕预订。

项目部人员出差需要订车票或机票时我会及时联系票务，并持续跟踪直至车票送到公司，以免费影响到出差人员行程；到目前为止累计订票70张左右。对于来郑州出差需要订房间的领导或同事，订好房间后我会短信或电话给领导或同事确认酒店详细信息；还有就是员工生日蛋糕预订，预订前一天会我与员工确认时间，生日当天告诉王兰莹在OA上发生日祝福，20xx年累计订生日蛋糕17个。

2、文档归整及办事处资产登记。

从项目部人员接手的培训资料、确认单都用档案袋分门别类的归整起来；办事处新购买的书籍会让张利先盖章，再进行编号，以便于资产管理，现办事处书籍累计已有37本；其它的办公设备（如笔记本、光驱、插座等）也都有详细登记，员工借用时也都依公司规定签名登记。

3、考勤统计。

每月25号之前从考勤机中导出考勤明细，不清楚的地方发邮件与大家核对，再进行统计汇总，都能够按时发给王兰莹。

4、组织员工活动。

每周三下午5点组织员工去农大活动，通过活动提高大家团队意识，并很好的锻炼了身体，近段天气较冷，愿意出去的活动人数也在减少，期间组织过一次乒乓球比赛，但效果是不是特别理想，这也是一方面以后需要改进的地方。

>三、其它工作

在完成本职工作的同时，也协助配合完成其它部门的工作。如协助软件项目部人员装订项目文档；协助营销部薛义明，与他一起给客户送礼品，制作标书等。在这个过程中自己同时也获得了一些新的知识。

>四、工作中的不足

1、采购办公用品时没有能够很好地计划，想得不够全面，只看到眼前缺的，这点需要自己以后多用心，多操心。

2、考勤统计过程中存在过失误，虽然当时已改正过来，没有造成大的影响，但是这也提醒了我细心的重要性，考勤做出来后，一定要仔细检查一遍，确认准确后再发出去，还有一些同类型的信件也是一样，发出去了有错误再修改重发很容易让别人认为你就是个粗心大意的人，虽然这种错误只是偶尔，但也一定要尽量避免。

3、临近冬天组织室外活动的效果很不好，中间也与张利商量一起在室内活动，给大家提供象棋、跳棋等适合室内玩的活动，并组织实施过，但是这样还是达不到户外运动的效果，对于触决这种情况的办法也还在考虑之中。

>五、20xx年工作计划

1、提高自身的主动性及沟通能力，多用心，细心，各方面周全考虑，以便更好地完成工作。

2、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作内容，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话；或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题。

在过去的将近一年中，我特别要感谢张利对我的帮助，她热心耐心教我许多，也对我很信任，我为有这样的同事而感到荣幸，也为在这样一个优待员工的公司而骄傲，辞20xx迎20xx，现在已是新的一年，在这一年里我要脚踏实地，认真地完成自己的工作，为公司发展尽一份自己的绵薄之力！

这段工作历程让我学到了很多，感悟了很多，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的工作中，我会努力提高自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断的总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建设与发展贡献自己的力量！

**合同签订的操作总结范文 第三篇**

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，也是四川争渡科技实业有限公司从成立至今一直坚持和奉行的准则。公司一直将品牌建设、信誉建设作为企业经营发展的根本，通过规范的管理、着力打造规范经营、诚信为先的品牌形象。获得了业内的认可和尊重。

>一、坚持不懈地开展法律法规的学习、宣传培训工作。

在工商行政管理部门的支持和指导下，在公司领导班子的重视和带动下，公司一直坚持不懈地开展与企业相关的《合同法》《劳动合同法》等法律法规的学好、宣传和培训工作。在全公司范围内形成了学好、用好《合同法》的局面。法务专员多次举办员工《合同法》培训班，公司领导在繁忙之中挤出时间，带头学习，起到了很好的示范作用。此外，公司还经常派出法务专员参加由法律权威机构组织的合同法培训，帮助他们进一步强化对合同法规的掌握;在公司营造出了学习《合同法》、争创重合同守信用企业的良好局面。

>二、加强合同管理的组织机构建设，确保合同管理工作的有效实施。

机构建设是创建“重合同守信用”企业的组织保证。20xx年开始，公司设立了专门的法务专员岗，由取得职业资格的专业人员担任。经过4年多的法务建设，搭建起了公司完善的合同管理制度，形成了以合同签订审批流程、授权委托制度、印章的使用、合同的拟定为架构的合同管理体系。完善的组织架构、明晰的职责分工为公司法务工作的发展奠定了坚实的组织保障。

>三、健全合同信用管理制度，完善公司合同管理体系。

合同的管理和运用是商业企业在日常的业务往来中最常用到的法务文本，因此，公司的法务建设以《四川争渡科技实业有限公司合同管理办法实施细则》的制定为核心，于20xx年x月制定的该细则分别就：合同的审批签订、合同的履行、合同的变更、解除、合同纠纷的处理、合同的日常管理、罚责作了明确的规定。

依据《合同管理办法实施细则》的规定，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关、担保能力关，严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动，至今公司没有发生一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

>四、严格落实合同示范文本的使用，确保合同签订零风险。

针对不同的合同类型，公司编写了常用的合同文本,目前已有：采购合同、销售合同、客户的质量保证协议等。完善的合同文本的运用，结合签订审批流程、授权委托制度的推行，使得合同的签订及履行走上了规范化的轨道，极大地降低了公司的法律风险。

>五、积极履行合同义务，树立企业重承诺、守信誉的良好形象。

如何能真正成为一个守合同、重信用的企业，有完善的组织架构、规范的...

**合同签订的操作总结范文 第四篇**

经过整整一年的不懈努力，我公司在总结成功经验和失败教训的基础上，突破以往传统管理模式，加大合同管理力度，严格按照辽宁省工商行政部门、中拍协、省拍协部门领导各项指标要求，严把合同信用关，使我公司在合同管理上了新的台阶，为以后信用体制建设奠定了坚实的基础。

回首一年中，在上级部门领导的关心支持和领导下，总结如下：

一、突破传统合同档案管理，采用科学化、专业化、程序化新式现代化管理模式：

1、建设《合同管理制度》、《合同签订审批制度》、《合同章管理制度》、《合同文本领用制度》；

2、专职人员参加专业培训，并取得档案管理人员从业资格证书；

3、采用工商管理局统一印发范本；

4、合同档案管理实行专人专制。

二、严格把关，对涉及法律、政策性条款等我公司能积极请示上级领导，及时沟通并查阅相关文件，以规避风险。

三、对委托方、竞买人、买受人做到守信用，讲信誉，在社会各界树立起良好信誉和形象。

四、每次拍卖会会前会后能及时备案，无一遗漏、真正达到一个规范企业基本合格标准。

五、将每次拍卖会经审批后的文件和标的资料能及时整理归档。

六、我公司不仅能严格按照工商行政管理部门的要求执行，还经常与“中拍协”、“省拍协”做技术、政策上沟通研究，使我们管理和运营上更上一层楼。

新的一年即将来临，我们将一如既往，两手抓，一手抓管理、一手抓效益，更加加强合同在审批和执行中的跟踪管理，我们相信在上级部门领导的大力支持和领导下，我们会争取取得更大进步，再创辉煌。

**合同签订的操作总结范文 第五篇**

员工续签合同自我鉴定

转眼间，离开大学校园参加工作已一年。一年来，在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，现将本人这一年来的思想、工作、学习情况作简要总结汇报。

一、思想上，自觉加强理论学习，努力提高政治思想素质。

首先，我主动加强政治学习，除了经常看电视、看报纸、关心时事政治外，我还认真学习了马列主义，xxx思想，xxx理论，“三个代表”重要思想，自觉树立高尚的世界观、人生观，树立社会社会主义荣辱观，用先进的思想武装自己;其次理论学习还要在行动上落实，注重其对实践的指导意义，自觉地践行“八荣八耻”，时刻用其来约束自身行为，改正不良习惯，继续发扬优秀传统。另外，除了干好自己的本职工作外，还积极参加各项活动，对于公司组织的活动，能够积极参加与配合，在生活上乐于助人，关心集体荣誉。通过以上努力，我感到自己的政治素质有了长足进步。

二、在业务上，努力夯实专业基础，扩大知识面，力求更好的完成自己的本职工作。

作为一名刚刚毕业的大学生，虽然有四年的专业知识学习，但是实践的东西接触的少，对许多现场问题不了解。面对这种情况，依靠自己认真的学习，促成自身知识结构的完善和知识体系的健全，让自己尽早、尽快的熟悉工作情况，少走弯路。在接触到新的陌生的领域时，缺少经验，对于业务知识需要一个重新洗牌的过程，自己在老同志的帮助下，能够很快克服这种状态融入到崭新的工作生活中。无论是刚刚到公司时跟着老同志学习还是独立的处理工作现场的各项事务，都能够认认真真，兢兢业业。在日常生活中，我认真服从领导安排，遵守各项规章制度和各项要求，养成良好的工作作风。

三、学习生活上，完成了学生角色的转变，完全进入工作状态，努力开展工作。

初来公司参加工作，由于离家较远，而且是完全陌生的环境和生活状态，也曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作。但是公司里宽松融洽的工作氛围、良好的学习发展机遇以及在各级领导的关心和帮助下，让我很快完成了从学生到职员的转变。工作中能够始终保 持一种积极向上的心态，努力开展工作。通过近一年的体验已经逐渐适应了这边的工作状况，对于领导们的关心和关怀，我感到了很大的动力和压力，争取在以后的工作生活中以更加努力的优秀成绩来回报。不仅能够弥补自己耽误的工作学习而且能够有所成就，不辜负领导们的期望。

我在各级领导和老同志的帮助下，取得一定成绩，但我深知自己还存在一定的缺点和不足，主要表现在以下几个方面：

1、政治理论基础不扎实，理论与实践的结合做的较差;

2、对公司的工作任务能认真完成，但积极性不够;

3、与公司里的领导和同志们思想和工作业务交流不够;

4、自己的整体素质和业务学习还有待进一步提高。

过去的一年，是不断学习、不断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强思想政治、业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同志的关心和帮助下，通过坚持不懈地努力，成为国家有用之才，为构建和谐社会添砖加瓦，为社会主义新农村建设做出自己最大贡献。

**合同签订的操作总结范文 第六篇**

企业成立伊始,就把商业信誉放在首位，认真贯彻执行合同法及相关法律法规，坚持信用至上的经营理念，提出守合同重信用是企业发展的原动力，要想使企业在激烈的市场竞争中立稳脚跟,就必须做到“以诚为本,恪守信用”，因此在实际工作中，我们依法签订和履行合同，自觉维护双方当事人的合法权益，20xx年合同管理工作情况如下：

>一、建立健全了合同信用管理制度

在对内管理上,建立了科学、合理、切实可行的合同管理制度，做到了定机构、定人员、定岗位、定职责;有健全的合同台帐、完整的合同档案，企业成立至今，没有发生任何一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”

>二、坚持不懈的抓合同法等法律法规学习，宣传培训工作

20xx年在企业领导重视和带动下坚持不懈的学习合同法及相关法律法规的学习，在全企业范围内形成了学好用好《合同法》的局面，二是为员工发放有关《合同法》的书籍，督促他们利用业余时间学习相关法律法规，强调遵守合同的重要性。

>三、培养和加强员工依法守信的观念

公司号召各部门加强信用责任意识和信用义务观念，多次组织各级员工学习《合同法》, 熟悉国家有关法律、法规，提高依法签订合同的能力和水平;派专人出版报墙报，强调遵守合同的重要性;通过会议宣传依法组织生产经营活动的重要性。

>四、加强合同管理,认真履行合同

企业在对外签订合同时一律使用合同示范文本，规范严谨，条款完整，合同台帐齐全，履行完毕的合同资料按规定整理归档，并妥善保管，能及时、准确地提供统计数据和有关资料。由于企业重视合同在企业经济工作中的重要性,在履行合同方面争取了主动性, 企业成立至今,未出现一笔合同纠纷。在经营中我们自觉接受工商行政管理部门和行业监管部门的监督管理，遵纪守法、诚实信用，没有发生任何违法违规行为和不良记录。

通过加强合同管理，维护自身合法权益的同时，企业经营管理水平也得到了提升，取得了较好的经济效益和社会效益。

企业的管理者深知：以客户满意为目标,以信息反馈为突破口, 遵纪守法、诚实信用，是保持自身竞争优势的良好途径,因此“守合同、重信用”永远是向前发展的主旋律。

**合同签订的操作总结范文 第七篇**

20xx年9月，我被江北嘴置业公司正式录用，安排在综合办公室担任秘书一职。自加入新组建的置业公司，我跟大家一起经历了公司 “基础建设年”、“全面启动年”与“品牌推广年”三个年头。这三年，是年轻的置业公司迅速成长的三年，更是我人生至关重要的三年，非常感谢公司给予我这个成长的平台，令我在工作中不断地学习和进步，并逐渐提高自身的素质和能力。三年来，在公司领导和全体同事的关怀、帮助和支持下，我积极结合公司与自身的实际情况，紧紧围绕综合办公室的中心工作，充分发挥岗位职能，积极调整工作思路，不断改进工作方法，努力提高工作效率，不断地学习，快速地成长。

现将主要工作总结如下：

>一、提高业务水平，认真履行职责。

综合办公室作为后勤服务和办公协调的核心部室，在理顺内外关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。我以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。

1.公司的日常行政事务工作做到井然有序。

2.作好公司的会议组织及会务工作，包括拟定会议记录、会议纪要，以及会议资料归档。

3.起草公司的报告、总结、汇报材料。

4.公司往来文电（函）的处理，负责文件的登记、传递、制作、印发、整理和归档。

5.公司各类信息的收集、处理、反馈，及时形成新闻稿件及大事记。

6.上传下达，跟踪会议精神落实情况及各部门的协调工作。

7.负责公司印章的管理工作，严格执行用印制度。

8.配合完成了党群、工会的相关建章建制及各项活动工作。

9.配合编制完成了公司每年的管理费预算，并有效控制了每年公司管理费预算未超标。

10.作好领导的服务工作，并负责领导交办的其他事宜。

>二、严格遵章守纪，提高执行力度。

在日常管理工作中，我严格按照公司规定办事，提高任务执行力度。特别是在用印制度上，能作好本职，坚持原则。真正做到了印章管理流程完整，审批程序规范，进行实时登记，审批表格定时归档。在公文办理工作中，严格按照公司公文管理办法执行，主动与业务部门沟通，及时发现流程缺陷，并积极提出优化的建议与意见。在自我行为约束上，遵守公司规章制度，自觉做好员工准则。在工作完成效率与工作态度上，得到领导与同事们的认同与赞许。在与各部门的沟通交流上，能注意言行，礼貌谦逊、友善待人。

>三、加强自身学习，提高自我竞争力

加入置业公司以来，根据公司的发展规划以及自我提升的需要，我报考了西南大学在职研究生攻读公共行政管理专业，考取了中级经济师资格。在工作中，结合岗位所需，积极主动学习公文写作、办文规范、文件流转程序等专业知识，同时，还根据公司的十二五发展战略，结合实际主动学习相关文件资料。积极参加公司组织的各种学习、培训及活动。通过不断地学习，使自身的思想理论素养以及自身的工作能力都得到了很大的提高。

在这三年工作时间里，我连续三年年终考核为“优秀”，20xx年和20xx年连续二年被评为江北嘴集团公司和江北嘴置业公司“先进个人”。 我热爱这一份工作，认同置业公司的企业精神与文化，崇敬置业公司的领导，喜爱置业公司的同事，更为能够参与建设长江上游的金融核心区—江北嘴中央商务区发自内心地感到自豪跟骄傲。在此，我向公司提出续签劳动合同的申请。我保证会在今后的工作中，更加刻苦钻研，拓宽和深入学习岗位所需要的专业知识，不断学习，不断进步，增强综合素质，遵守职业道德，积极发挥工作的主观能动性，主动创新，认真完成每一项工作，希望自己能够继续为置业公司的发展壮大贡献出自己的绵薄之力。

**合同签订的操作总结范文 第八篇**

20XX年．在某某县工商局的领导下，我公司“守合同重信用”工作取得了一定成效，公司合同管理更加规范，合同拟定、审核、签批、用印、保存均明文规定，企业管理人员及合同管理人员合同管理工作能力大大得到提升，企业的法律意识和合同意识得到增强，企业信誉得到了推进，企业信用形象得到了改善，企业市场竞争力得到了提高，企业效益进一步提升。现将一年的工作汇报如下：

>一、领导重视大力贯彻

一年来，公司领导始终把“守合同重信用”工作作为促进企业发展的重要工作来做，对公司员工明确分工，监管到位，对“守合同重信用”进行宣传教育，组织员工积极参与培训，利用各种形式来开展这项工作。通过努力，全公司对这项工作的认识得到了提高，思想得到了统一，共同把这项工作做好。

>二、加强管理制度到位

为使“守合同重信用”工作能够健康有序的进行，公司首先做到分工明确、职责到位；建立健全了各项规章制度。使合同管理做到了有人负责、有据可查、有章可循，企业信用管理水平有了明显提高。

>三、注重质量履约到位

通过参加“守合同重信用”这项工作，在日常经营活动中，公司全体员工树立了诚信的理念，做人做事讲诚信、讲质量，认真履行每一份合同承诺，在社会上、在客户口碑中也享有良好的声誉，与用户建立了长期的合作关系，同时也取得了显著的经济效益。

总之，在过去的一年里，我们公司在“守合同重信用”工作中取得了一定成效，管理进一步得到提升。同时，在来年的工作中，我们要进一步加强学习，在工商局领导的正确领导下，把“守合同重信用”工作进一步强化，力求打造质量过硬的“守合同重信用”企业。

**合同签订的操作总结范文 第九篇**

合同管理是企业管理的核心资料之一，指合同管理机构和管理人员为预期的管理目标，透过运用管理职能和管理方法，对合同的订立和履行实行全过程的管理活动。进入市场经济后，企业经济往来主要透过合同形式进行，合同管理伴随着企业经营活动同步进行，而合同本身就是重要的法律文书，资料涉及到企业经济管理的各个环节。透过实践及调查，目前合同管理中反映的主要问题有：

1、个别企业对合同监管不力，有的企业领导对合同管理的重视程度和法律意识还存在差距，部门设置、人员配备和制度执行力度还不够。

2、在合同订立过程中审查不严，出现对已签订合同的对方当事人的主体资格、资信状况、履约潜力不清；合同主体不当；合同文字不严谨。

3、履约过程中的监督管理不到位等问题给企业造成了重大经济损失等。完善的合同管理是企业参与市场竞争必不可少的要项，依法签约、依法全面履行合同，是企业生产经营市场化的重要手段，也是确保企业经济利益实现的途径和保证。物资供销企业身处市场经济的前沿，为维护企业经济利益，提升风险防控潜力，确保合同顺利履行，笔者认为务必有效地加强企业的合同管理，努力抓好订立前、签订中和履行中三个阶段的合同管理工作，充分发挥合同管理在企业经济活动中的作用。

合同管理大致分为合同订立前的准备、合同签订中的管理和合同履行中的管理三个阶段，这三个阶段既相互独立，有着各自不一样的资料和特点，同时各阶段之间又有着密切联系，它们共同构成了一个完整的合同管理过程。笔者从事工作的淮南矿业集团物资供销分公司作为国有大型企业淮南矿业集团的物资供应管理部门，每年为矿井安全生产供应近百亿元的所需物资。该企业从事物资供应20多年来，建立健全了各项合同管理制度和管理规程，配备了在企业法律顾问指导下的专、兼职合同管理员队伍，在企业内部建立起完整的合同管理制度体系，构成管理层次清楚，职责明确，程序规范，协调与制衡和谐发展的有效机制。该公司每年签订合同两万多笔，每完成一笔买卖交易都是对合同的一次全面履行过程，积累下一套完善的合同管理经验，值得广大合同管理关注者借鉴。

首先，做好合同订立前的基础管理工作。合同订立准备阶段管理，又称缔约准备阶段管理。包括对合同对方当事人的主体资格、资信状况、生产规模、履约潜力进行全面真实性审查；明确合同缔约资料等，这是合同管理的基础阶段。

一、物资供销分公司对合同对方当事人（以下简称供应商）实行设定上限厂家数量的准入制管理，出台了《供应商管理暂行办法》，对供应商实行动态管理，旨在选取一流的供应商；同时，又配套出台了《供应商日常考评实施细则》，从产品质量、产品价格、履约潜力、售后服务等方面，按百分制对供应商实行量化考评。与该公司存在业务往来的供应商有1500多家，庞大的供应商队伍良莠掺杂，该公司透过对供应商实行动态考核，每年淘汰10%左右综合表现差的供应商。同时，按供应商准入流程经自行申报（或推荐）、初审、实地考察供应商履约潜力（重点考察营业执照、注册资金、厂房设备规模及生产潜力、近三年业绩等）、联合审查等严格筛选，重新引入相应的所需供应商。

其次，做足合同签订中的配合管理工作。一般状况下，合同签订中的管理又称审核签订阶段管理。即确定合同条款，按照规定程序审核合同，这是合同管理的核心环节。首先，索取保存对方当事人的合法有效资信材料及身份证明。其次是严格按照合同法规定的规范合同文本条款审查、签订合同，做到条款完备、权利义务明确。再次，根据法律规定需要履行审批、备案、登记的合同必须要履行其相关法律手续，在合同正式签约前，依法对涉及企业的重大经济合同条款的合法性进行审查把关。物资供销分公司每年签订合同两万多笔，对供应商的资信等审查已在合同签订前的准备阶段由多部门联合审查完成，减少了业务员的工作量；具体合同条款的签订已在物资管理系统里生成格式化条款，按提示信息输入相关资料即可，特殊状况的合同单独报分管领导审批生效。

本阶段该公司注重价格的管理，努力降低矿井吨煤采购成本。制定了《比价采购管理实施细则》、《招（议）标采购管理实施细则》、《群众议价采购管理实施细则》，对单一物资采购金额20万元以下的，或同一物资品种批量采购金额在50万元以下的，业务员有权邀约该物资品种的准入供应商进行择优比价采购；超过以上金额的按招（议）标流程采购；不具备招（议）标及比价采购条件的，采用群众议价采购。每一次招（议）标采购，均由价格科和业务科首先测算标底价，随机从集团公司专家库抽取的专家评委们、商务科（主持招议标会议）、业务科、质量科（着重审查供应商带给产品的资证）、价格科共同构成一个商战博弈的群众（纪委参与全过程监督），努力为矿井安全生产带给质优价廉的产品。20xx年透过招（议）标流程采购的物资合同中标价比供应商的投标报价节省了亿元，有效降低了采购成本。

同时，该公司设立合同管理办公室，配备专职合同管理员，对每日生成的合同逐条在物资管理系统里在线监督，及时将合同条款签订有问题的合同予以退回、取消审批，有效防范了合同签订的风险。

第三，严把合同履行中的监督管理工作。合同履行中的管理又称依法履行阶段。加强合同履行的监督管理，检查监督企业合同执行状况，是合同履行中管理的重要环节。包括己方信守合同，依法履行，并关注对方履约，它是实现合同管理目标的有力保障。根据企业合同管理制度实施对合同履行中的监督检查，将合同规定的义务按照职责划分并落实，建立严格的履行过程中监督管理工作。

该公司各级管理人员按个人的管理权限能够登录物资管理系统查看到该合同的条款签订以及标的物是否已发货、是否已入库、是否已付款结算等相关信息，如发现问题及时与合同管理办公室联系，进行合同纠偏处理。同时，各基层供应站均配备经培训上岗的验收员、保管员，对送到收货地点的合同标的物严格按物资验收标准验收入库，不贴合验收标准的物资坚决予以退回，去年避免经济损失1666万元。一般状况下，每笔合同的质保期为一年，公司财务科在该合同无异议的状况下，质保期期满后，方才回到合同总价10%的质保金，有效地保障了合同的顺利履行。

随着我国加入WTO，我国企业已开始在更大范围、更广领域、更高层次上参与国际经济合作和竞争，同时也被置于同国外企业同一市场规则的法律环境。因此企业依法经营管理问题更加突出地显现出来。xxxxxx20xx年下发了《国有企业法律顾问管理办法》，其中加强管理、审核合同是一项重要资料。物资供销企业亦须采购超多的进口物资，企业法律顾问对业务员拿不准的合同条款进行把关，必将促使进一步建立健全国有企业法律风险防范机制，规范企业合同管理工作，促进企业依法经营，为企业做大做强发挥更大作用。

**合同签订的操作总结范文 第十篇**

20xx年是我到财务工作的第一年，我的工作在公司领导的正确指导和各部门的大力支持下，取得了一定的成绩。现将20xx年度我在财务工作中做如下总结：

财务核算是财务部最基础也是最重要的工作，是各项财务工作的基石和根源。随着公司业务的不断扩张，如何加强会计核算工作的标准化、科学性和合理性，成为我们财务工作的新课题。而我的工作是通过公司签订合同来核算及控制公司及各部门收、付现金流，根据项目核算的需要，设立各部门签订合同的预算额度，制定了详细的明细，并且对各个项目的核算范围进行了明确规定。财务合同测算工作由于我是第一次接触，经验很少，我便从最根本工作开始抓起，开展了以下几项工作：

1、规范合同签订预算，本着有预算核对，无预算退回的原则，做到手续完备、数字准确、账目清晰，并且按月编制报表、分析报告。

2、定期与合同签订项目所需资金核对资金预算，确保预算可以充分支持项目的实施，如有问题及时通知部门更改或撤销预算，确保项目的实施工作。

3、追踪合同签订实施情况，跟踪收、付款的进度及付款、回款的数额，对无反馈的合同做处理，上报其部门领导，保证财务收、付预算的执行力，坚决杜绝烂账、坏账的出现。

一年来，我的工作及时为各部门内外经济活动提供了应有的帮助，将财务数据系统建立起来，为财务合同分析打下了良好的基础，使财务核算监督有了新进展。现在的财务会计核算更加突出了内部控制，明确了各个流程所占用的资金、时间，保证财务信息能有序、按时、按质地提供出来。采用合同监控工作流程后，财务合同预算工作效率提高了，各岗位的矛盾现象减少了，财务报告的及时性得到了有效地保障。基本上满足了各部门对财务验收的要求。公司资金流量一直很大，尤其是在年底春节前，在回收款项和结算支付资金等工作中，现金流量巨大，我的工作本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，保证各项资金收付安全、准确、及时。在财务核算工作中每一位财务人员尽职尽责，认真处理每一笔业务，为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。

**合同签订的操作总结范文 第十一篇**

时光荏苒，我进入绿源公司到现在，已经快一年了，一年前，我为能成为绿源的一员而深感荣幸，365天后，我感觉自己已然成为构筑xxx绿源厦宇xxx的一员，责任和使命感油然而生，那些xxx筑造xxx过程中遇到的困难和获得的成功，都满满地充斥着我的心灵，每一个场景、每一份感动都历历在目……

这期间，在公司领导和全体同事的关怀、帮助和支持下，我紧紧围绕质量这一中心努力工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以xxx服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作xxx为准则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务。这一年里始终我把学习放在重要位置，努力在提高自身综合素质上下功夫。

>一、工作基本介绍

（一）在政治学习方面，通过学习xxx理论、xxx三个代表xxx重要思想和xxx科学发展观xxx，尤其是学习xxxxxx的讲话及十八大精神，进一步增强了党性，提高了自己政治洞察力，牢固树立了自己正确的世界观、人生观、价值观。

（二）在自身素质提高方面，我通过对于地热供暖原理及热能开发利用，质量管理体系及工程建设质量要求及控制点的全面学习，努力提高自身素质树立自身工作形象严格要求、以身作则、以诚待人。全程参与地热供暖工程建设，在把好质量第一关的同时正确处理苦与乐，得与失的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业。另外经过一年的学习和锻炼，自己在文字功夫上取得了一定的进步，撰写各类计划、总结、制度，文件、细则数十份。利用资料编制与工程质量体系建设的机会，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、同事请教，在不断学习和探索中使自己在文字材料上有所提高。

（三）在工作作风建设方面我把严于律已，加强作风建设作为重点。始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，严谨、细致、扎实、求实脚踏实地完成一项又一项工作。以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司各项规章制度，尊重他人，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进；坚持做到不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。

（三）在强化强化职能方面工，我注重把握根本，努力提高服务水平。部门人手少，工作量大，同事间必须团结协作。在这一年里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与同事心往一处想，劲往一处使，不计较干多干少，只希望把工作圆满完成。

>二、工作中的不足

一年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，工作形式还在基本格式上徘徊，工作内容上缺少纵深挖掘的延伸，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

>三、今后努力的方向

（1）发扬吃苦耐劳精神。面对督查事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，真正做到xxx眼勤、嘴勤、手勤、腿勤xxx，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

（二）发扬孜孜不倦的进取精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种xxx营养xxx；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的理论功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，树立质量工作的良好形象。

（三）当好助手。对各项决策和出现的问题，及时提出合理化建议和解决办法供领导参考。

这一年，在参与构筑绿源明天的过程中，我深深的感觉到了自己的成长，更多的时候我觉得这不仅仅只是一份工作，更是一个舞台、一个港湾。这一年，在质量工作的过程中，我更加深入地了解了公司的发展，同时也被公司良好的工作氛围所吸引。我希望能够继续为公司服务，恳请领导同意，若有幸能与公司续签劳动合同，我必将更加努力的工作，遵守职业道德，虚心学习，将专业知识与实践更紧密地结合，以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥自身聪明才智，认真完成领导交给的每一份工作，为公司的发展建设添砖加瓦。

**合同签订的操作总结范文 第十二篇**

在即将过去的20XX年里，我在公司领导和同事的关心帮助下，顺利完成了相应的工作，现对20xx年的工作做一个总结。

>一、前台接待方面

20XX年1月至7月，我从事前台接待工作，接待人员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导提供了方便，也为客户提供了方便。一年来，共计接待用户达1000人次。

>二、会议接待方面

1、外部会议接待。

参与接待了xx财务会议、运维部工作会议、人力监察培训会议、xx经营部工作会议、xx分公司与xx分公司共同召开的经营分析会等大型会议，在这种外部会议中，严格按照会议需求高标准布置会场，积极协调酒店相关事宜，并做好会议过程中的服务，在这个过程中，我学到了更多的待人接物，服务礼物等相关知识，积累了很多的经验。

2、内部会议管理。

按照各部门的需求合理安排会议室，以免造成会议冲突，并注意做好相关登记，以及会议室的卫生保持，公众物品的善后检查等工作，以便为本部人员提供更好的服务。一年来，共安排内部会议500次以上。

3、视讯会议管理。

在召开总部或省分视讯会议的时候，按照通知要求，提前半小时准时打开视讯系统，确保会议按时接入，本年度无一例会议延时情况出现；在召开对县区会议时，提前进行会议预约，呼叫各终端，确保每个县区都能正常参会。

>三、费用报销、合同录入工作

在这方面，严格按照公司要求，周一汇总收集报销单据，周二找领导签字后录入xx系统，并做好登记工作。一年来，录入报销单据1000余份。合同录入20余份。

>四、综合事务工作

20XX年7月，因部门人员变动，我被调至办公室，从事公安查询、外部文件签收、工会、办公耗材、食堂管理等工作。后期，又接手信息采编、会议记录、联通之窗、行政库管理等工作。

至11月底，共接待公安查询300次左右，并做到态度热情，严格按照公司规定办理。收发外来文件90份左右，做到及时上传下达，不延时，不误事。报送信息20篇，采编联通之窗2期。

**合同签订的操作总结范文 第十三篇**

转眼间我已经来到xx整整一年了，从去年的3月底入职以来，在公司领导和全体同事的关怀、帮助、支持下，紧紧围绕中心工作，充分发挥岗位职能，不断改进工作方法，提高工作效率，以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求、较好地完成了各项工作任务。

面对自己的工作不断的努力和学习，要求自己把每一件事情都做到更好，提前计划好接下来的工作，经常总结过去的事情，在提高业务水平的同时，又学习了解了设计专业相关的软件及图纸的一些常识知识。整个工作的过程不仅仅是一个人能完成的，需要的是一个团队的决策，一个团队的力量，我也相信只有团结才有力量，才能把办公室的工作做的更好。在平凡的岗位上做好每一件事，让每一件事情都按时按量的完成，很多都不需要创新，按要求才是最好的。

总之，一年来，我做了一定的工作，也取得一些成绩，但距领导和同事们的要求还有不少差距。主要是对文字写作的功底还是不够，学习系统性和深度不够。对工作的超前认识度不够，对将要做的工作计划不足，这些问题给自己造成了工作上的被动。在今后的工作中，我将努力学习与公司共同发展，希望继续在公司的大家庭里努力奋斗，以更新的面貌和更加积极的态度去迎接每一件工作，充分发挥自己的能效，取得更大的进步！为公司发展添砖加瓦贡献力量。

**合同签订的操作总结范文 第十四篇**

我是银行的一名非常非常普通员工。在银行已经工作的近三年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上奉献青春，为行事业发出一份光，一份热。我要求自己不断进步，努力工作之余，我参加电大学习，于今年顺利取得了会计大专文凭，并在今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

>一、履行职务情况

在组织和行领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

1、思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，遵守行纪行规，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟，积极向组织靠拢。

2、工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，严格执行国家金融政策，遵守省行、支行的各项规章制度，积极响应上级行的有关号召，在授权范围内积极开展各项工作。我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作要求。

3、学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。刚工作我就利用业余时间自学，我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良。不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的金融知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

>二、今年取得成绩

1、今年“业务技术比赛牡丹卡申请表信息输入比赛”中获得市第一名。

2、我参加电大学习，于今年顺利毕业，取得了会计大专文凭。

>三、存在的主要问题

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

**合同签订的操作总结范文 第十五篇**

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。20xx年，xxx有限公司始终坚持以诚信为本，追求为市委、市政府，为主管部门和授权企业建立一流满意服务，获得了市委、市政府、市xxx和广大授权企业的用心评价和充分信赖。

>一、坚持不懈地抓合同法等法律法规的学习、宣传培训工作

>二、加强合同管理的组织机构建设，各项制度得到不断完善

机构建设是建立“重合同守信用”企业的组织保证。20xx年，公司进一步强化了对信用、合同工作的组织管理，建立构成了以公司领导为核心总公司――直属子公司两级合同管理组织体系，由公司总经理负总责，分管领导分工负责。此外，根据经营实际，公司还组建了一只兼职合同管理员队伍，并全部经过了专业培训，构成了公司合同管理由管理机构具体负责和管理人员经办负责的有序运行机制。目前，公司合同信用管理机构健全，合同管理人员到位，信用合同管理架构已经基本确立。

在对外经营活动中，公司注意发挥总公司、子公司两级合同管理人员的作用，使其能够全程参加各种经济、技术合同的洽谈、起草，依照法律法规和部门规章审核合同条款，以确保合同合理合法、条款完备可行。

目前，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约潜力关、资信等级关、担保潜力关，严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动，20xx年，公司没有发生一齐合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

>三、加强软贷款合同管理，为我市重大项目建设做出突出贡献

20xx年，按照市委、市政府的指示，公司成为沈阳市承接国家开发银行100亿元软贷款的投放及管理平台。充分展示了我公司良好的信用形象。在整个软贷款投放管理进程中，我公司共与18家项目单位、24个使用软贷款资金建设项目，签订借款协议（合同）27份、担保协议（合同）27份，合同金额100亿元。这24个项目全部为沈阳市重大基础建设项目及装备制造业企业技术改造投资，是我市实现“东北振兴、沈阳先行”伟大战略目标的重要保障。

为了扎实搞好这项工作，公司进一步完善了合同管理制度，扎实做好各项基础工作，一是及时对合同管理制度进行了全面清理、修改、补充，出台了公司新的合同管理办法等配套规定。二是对证照、合同文本及有关资料、统计报表、台帐、印鉴、示范文本及法人授权书的管理办法进行了修订，设置了专人管理。透过以上措施，不仅仅按期完成了软贷款相关合同协议的签订工作，保证了软贷款资金的及时到位，而且将公司合同管理工作提升到了一个新的层次。目前，公司已经完成软贷款资金投放金额近89亿元，有力地推动了我市各重大项目的建设进程。

>四、领导重视、分工协作，齐抓共管，建立工作取得明显成效

在20xx年度建立重合同守信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把重合同守信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下构成了共创“重合同守信用”企业的生机勃勃的局面。透过建立活动深入开展，目前，公司合同履约率基本到达了100%，良好的信誉得到了省、市各金融机构、商业银行的一致认可，20xx年，公司先后顺利完成多笔总额数亿元的贷款及展期工作，并再次被沈阳市信用评级委员会授予AAA级信用单位的光荣称号。

**合同签订的操作总结范文 第十六篇**

又是一年总结，回顾这一年，心中又有诸多感慨。但总的来说这一年的成绩还是不错的，虽然自己的成果并不是那么的耀眼，那么光芒万丈。但对于我来说，只要每一年、每一天都在进步，我认为自己就是一个有潜力且可靠的人，这也就是为什么我每天都坚持学习的原因。这个世界上太多人选择浮躁，想学习的时候学习，不想学习的时候就完全放弃。作为一名员工来说，学习和工作这件事情是要一路坚持下去的，我们不可能止步不前，这样是没有任何意义，也没有太大价值的。

>一、工作态度上

工作态度是我们衡量一个员工是否敬业的标准，很多时候一些小细节就可以看出来我们个人的状态和态度。比如说对工作的专注度上，对工作的一个负责度上。这二者都是非常重要的。这一年，我也更加深刻的认识到了工作态度的重要，首先有了一个好的态度，我们整个人所展示出来的就会有所不同了，我们会看起来更加专一，更加有精气神，给对方传达的也将会是一种非常易于接受的感觉。给公司领导和同事们传达的也是一种正能量，这是我一路上所真实体验和感受到的。所以一年以来我都告诉自己，要好好的坚持自己的原则，保证自己做事的标准，树立好的工作态度。坚持下来之后，我发现自己也真的改变了很多，不仅有了好的工作态度，也有了一个好的工作方式。

>二、工作方式上

一个好的工作方式并不表现在我们平时的做事上面，它更多的是存在我们的内心中，因为我们知道方式这件事情是我们长期积累总结出来的，我们在众多的方式中挑选了这一条，代表着这个方法是有价值的。所以我们才会引用它，但是对于我们的工作而言，很多时候会出现一些突发问题，这时候需要运用到的不止是我们的方式了，还有我们内心的一个定律和处理事情的能力。这也是我们长期积累而成的，所以这一年我一直在工作方式上进行调整，希望能够通过自己的实践和探索，为自己挑选一条更好的道路，运用更好的方式工作。

时间的确过的很快，我们的工作是保证我们正常生活的依靠，从另一个角度来说，工作也是我们日常生活中维持自律的一件事情，所以我们只有正确的看待了各自的工作时，树立了好的态度，找准了自己的定位，我们才会更好的发展下去。未来一年的工作，我会更加严格的要求自己，为自己开辟一条全新的大道。

**合同签订的操作总结范文 第十七篇**

合同管理工作是企业的一项重要管理内容，在市场经济日益发达的现代社会，企业的“重合同、守信用”已成为企业在市场竞争中不可或缺的重要标签。管理层已认识到企业信用的好坏直接关系到企业的发展潜力和未来，同时，对企业合同管理的好坏又是影响企业信用好坏的关键环节。因此加强对企业合同的工作的管理，已成为上下的共识。“重合同、守信用”已成为我企业不断鞭策自身持续改进的口号。回顾本年度合同工作，我们发现在合同管理工作的规范化、信息化、标准化方面又迈上了新的台阶

>一、加强学习认识到位

为提高合同管理人员的整体素质，适应合同审查、管理、监督工作的高标准、严要求的工作性质，更好地为企业生产经营服务，公司组织各部门管理人员进行了合同法、税法及会计知识的培训，全面、系统地学习强化了合同管理人员职业素质教育和职业道德教育，严格规范合同审查工作人员行为，明确合同审查工作程序，依法履行合同审查工作职责，提升了合同管理战线的整体素质，为维护企业的正常经济秩序和企业利益奠定了基础。

>二、加强管理制度到位

为使“守合同重信用”活动能够健康有序的进行，我们首先做到了组织健全，机构完善，分工明确，职责到位。我们建立健全了各项规章制度，特别是我们还对照《合同法》的有关规定及时调整、修订适合本企业、本行业特点的合同管理制度。其次，从合同签订、评审、履行、验收、监督、归档，以及发生纠纷的处理等环节都按照《合同法》规定重新规范，使合同管理做到了有人负责、有据可查、有章可循，企业信用管理水平有了明显提高。、细化合同管理，保证了成本效益年活动的全面、深入开展。按照《合同管理制度》的要求，积极协助合同签订单位依法签订同，严格审查合同，所有合同条款、签订手续和形式均由本部门管理，程序合法，杜绝了不完善和不合法的合同的出现，依法检查合同履行情况，协助合同承办人员处理合同中出现的问题，会同合同承办人员办理有关合同文书，建立合同档案，有效制止了不符合法律、行政法规规定的合同为，并依法监督合同承办人员的工作职责履行情况，依法执行合同审查制度，有效地保证了企业成本效益的全面、深入开展，切实维护了企业的合法权益。

>三、注重质量履约到位

对新进公司员工签订劳动合同，规范了双方的权利与义务，并进行了劳动部门鉴定，并为其办理了养老保险。

为更好地了解员工思想状况，搭起员工与公司间的桥梁，本年上半年我公司成立工会委员会，在涉及员工的集体权益时代表员工与公司协商解决。

在供应商供货方面，仍采用质量管理体系的标准区分大批量供货与偶尔购货，针对经常性的采购，意向供货方仍启用上年度经质量体系评定合格的供应方，本年度对合格供方进行了评审，仍符合供方评价要求。对于不经常发生的临时性采购，我公司由采购部门考察、咨询、联系，在综合各方面因素后形成书面合同工，报总经理签字，转交综合部，综合部留存签字联并审核后给予盖章，在付款时转财务一份，财务针对合同的付款方式、期限及产生纠纷所采取的办法进行最后的审核通过后按合同要求予以付款。

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。在公司领导班子重视和带动下，坚持不懈地抓了《合同法》及相关法律法规的学好、宣传和培训工作。在全公司范围内形成了学好、用好《合同法》的局面，进一步规范和细化合同审查、管理、监督工作，维护了企业的正常经济秩序和企业利益。

**合同签订的操作总结范文 第十八篇**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮忙下，经过自我不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情景及下步打算汇报如下：

>一、工作总结

一年来，我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户供给规范化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。

我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自我迅速融入主角，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮忙下，经过自我的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，经过自我不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我最终成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。

我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自我。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，应对银行市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。

为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自我父母带养，全身投入到工作当中，利用自我是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但经过自我的艰辛付出却得到了回报。

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。

优质的银行源于优质的服务。礼貌规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户供给实实在在的方便。服务无止境，仅有不断超越自我、挑战自我才能给客户供给更加满意的服务。

经过自我的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自我的家，把客户当成自我亲人，凭着自我满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和欢乐。

（四）我从敬业守道中感受了欢乐。

我坚信仅有与自我的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自我的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不苟的态度处理每一笔业务；总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户；总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自我要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和欢乐。

>二、存在的不足及今后努力方向

回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性；二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束本事较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自我的消极情绪，提高工作质量和效率，进取配合领导和同事们把工作做得更好。

>三、20XX年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，进取拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。

在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。经过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。

用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一向是我追求的目标。我要经过细致化、个性化、专业化服务，帮忙储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。

我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

（四）做好创新服务招纳客户。

我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，经过各种不一样方式和手段，不断推陈出新，来满足不一样群体、不一样客户理财需求。要自觉将自我的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，经过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

**合同签订的操作总结范文 第十九篇**

时光如流星划过，瞬间即逝。进入公司工作已经四个月了，记得我是在夏日炎炎的七月末进入本公司的，那时对本工作的工作流程不熟，业务不精，环境也很生疏，但经过这几个月的锻炼，并在领导和同事们的悉心指导和帮忙下，使我取得了很多进展。

这份工作虽然技术性不高，但需要勤劳细心，每一天的工作都有很多新问题发生，需不断学习，并在第一时间去解决问题，这就需要向有经验的同事虚心学习，总结经验来不断提升自己的业务水平和专业技能。还要借助有关书籍不断给自己“充电”，以增加库管员管理方面的知识，并在日常生活中认真贯彻落实以备后用。现将我入职以来的工作做如下总结：

>一、主要工作总结

1、明确目标，理清思路，干好本职。

作为一个仓库管理员的工作能够用收、管、发三个字来概括。这三个字看似简单，但是要真正做到位，做齐全、做完善。就需每个仓管员在工作当中必须要持续清晰的头脑，认真，仔细的核实每张单据上的资料，以及根据单据准确核对，做到单据与实物一一对应。为此杨主管为了提高我们仓管的工作技能水平，每一天对我们进行仓库技能培训。

为了我们能更快，更好的做好本区域的工作，每次都是亲自带领以身作则，现场指导，随时让我们对所有实物进行整理清点，所有物资按要求分区放置，归类摆放，尤其注重发货过程中的相关问题，为了让我们能快速准确无误的找到实物，以此来提高我的工作效率。使所有物资都做到有帐可查，有据可依。随时要求我们进行安全库存盘查，为了做到时刻对货物心中有数，我们要随时回答任何一种钢材型号的件数，以及支数，并指定在哪里存放。随时做好库存的盘点工作，准确无误的把数据记在脑海里以方便工作。

2、遵循原则，坚持先装后卸，先进先出原则。

这两原则始终贯彻在我们每一天的工作流程中，也是我们每个人务必遵循的原则。当然为了工作需要有时也能够灵活应运，对与货场的货物我们都是把先进来的货物最先发完，在对新货物按新旧程度分先后发货。

3、恪尽职守，坚持高标准，提高服务质量。

装卸货时，我们务必核对各钢厂的单据，并核实单据上每项资料与所发实物一一对应，公司公章与经办人签字等手续齐全方可进行下一步奏的工作。再装卸货前，务必对货物所放地点、型号、数量明确。以便派吊车时有明确目标，装卸货时才会井然有序，也要明确告知客户要装卸货物的具体状况，以便客户心中有数。装卸货完毕，检查单据上的装卸手续是否齐全，若各项盖章签字手续齐全方可交与客户安全离开。做到让客户高兴而来，满意而归。

>二、经验教训

1、要对每一天的工作进行归纳总结。

这一点很重要，记得刚来的时候我很迷茫，对每一天的工作感觉很混乱，于是主管推荐我每一天写日记，把每一天的工作流程和不足做个总结，这方法真的帮了我很多忙，是我在以后的工作中受益匪浅。

在繁忙的工作中，不仅仅要有忘我精神，还要回过头随时做好归纳总结。对已做过的工作进行回顾，精心核对每一个细节，对工作经验进行总结分析，归纳出怎样才能有效利用时间，提高效率，使工作程序化、系统化，条理化，流水化。从而使百尺竿头，更进一步，到达新层次，进入新境界，开创新篇章。以便在以后的工作中有利于加快自己前行的脚步。

2、学会多听，多问、多学、多想、多沟通，学会换位思考。

我们每个人都处在一个社会的大家庭里，要想时刻过的开心快乐，就务必建立好一个良好和谐的人际关系。这也是我们做好每项工作的一个关键环节。遇事不公能够换位思考一下，以便到达相互理解融洽相处，最终到达心灵与效益的共赢。

3、加强安全意识，并随时持续库房卫生清洁，给自己创造一个良好的工作环境。

库管工作，首先要做好库房货物的存储和安全工作，要详细的记录货物的进出以及库存状况，注意货物销售的大致走向。确保库存货物的安全性存放。随时做好人身与财产安全的检查工作，确保在安全的环境中工作，在工作中注意安全，安全不保何谈效益。

4、工作中还有很多缺陷，性格优柔寡断，缺乏果断性，不够细心，缺乏警惕性。

由于粗心犯了很多失误，比如开门不拿钥匙，锁门不关窗。自己拿不中的事情没能及时向领导请教，失误层出。专业知识欠缺，综合潜力不强。今后我将竭力学习并改正，努力打造完美的自己。

>三、明年主要工作计划

1、今后我将继续落实贯彻公司的各项管理制度，并继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。自觉主动地做好每一项工作，正视自己的工作，勇于担当，无论工作是繁忙还是清闲，都要适时提醒自己不忘本职工作的职责。平时团结同事，维护公司利益。每一天都持续一种朝气蓬勃的精神面貌应对工作。

2、继续学习完善自我。学习专业知识，不仅仅要向有经验同事请教，还要透过书本知识，掌握更丰富的理论知识，并用运与实践。打破单一的学习方法，向着多元化综合化的高素质人才能发展，以适应社会的现代化需求。

总之，回顾过去，是为了更好地应对未来。在这段时间的库管员工作中，我得到不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合。对过去的不足，我将会不懈努力争取做到更好，我会用行动来证明。为适应企业的发展，努力提高自己职业技能和业务水平，认真学习公司的各项管理制度，以用心的态度做好领导交给的每一项工作，是自己在普通的岗位上发挥自己的光和热！

**合同签订的操作总结范文 第二十篇**

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，也是##公司从成立至今一直坚持和奉行的准则。作为山西医药流通领域的者，公司一直将品牌建设、信誉建设作为企业经营发展的根本，通过规范的管理、着力打造规范经营、诚信为先的品牌形象。获得了业内的认可和尊重。

>一、坚持不懈地开展法律法规的学习、宣传培训工作。

在工商行政管理部门的支持和指导下，在公司领导班子的重视和带动下，公司一直坚持不懈地开展与企业相关的《合同法》《劳动合同法》等法律法规的学好、宣传和培训工作。在全公司范围内形成了学好、用好《合同法》的局面。法务专员多次举办员工《合同法》培训班，公司领导在繁忙之中挤出时间，带头学习，起到了很好的示范作用。此外，公司还经常派出法务专员参加由法律机构组织的合同法培训，帮助他们进一步强化对合同法规的掌握;在公司营造出了学习《合同法》、争创重合同守信用企业的良好局面。

>二、加强合同管理的组织机构建设，确保合同管理工作的有效实施。

机构建设是创建“重合同守信用”企业的组织保证。27年开始，公司设立了专门的法务专员岗，由取得职业资格的专业人员担任。经过三年多的法务建设，搭建起了公司完善的合同管理制度，形成了以合同签订审批流程、授权委托制度、印章的使用、合同的拟定为架构的合同管理体系。(工作总完善的组织架构、明晰的职责分工为公司法务工作的发展奠定了坚实的组织保障。

>三、健全合同信用管理制度，完善公司合同管理体系。

合同的管理和运用是商业企业在日常的业务往来中最常用到的法务文本，因此，公司的法务建设以《##有限公司合同管理办法实施细则》的制定为核心，于27年6月制定的该细则分别就：合同的审批签订、合同的履行、合同的变更、解除、合同纠纷的处理、合同的日常管理、罚责作了明确的规定。

依据《合同管理办法实施细则》的规定，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关、担保能力关，严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动，至今公司没有发生一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

>四、严格落实合同示范文本的使用，确保合同签订零风险。

针对不同的合同类型，公司编写了常用的合同文本，目前已有：采购合同、市内/市外医院销售合同、市内/市外商业销售合同、物流运输合同、上/下游客户的质量保证协议、器械采购合同、疫苗销售合同等。完善的合同文本的运用，合签订审批流程、授权委托制度的推行，使得合同的签订及履行走上了规范化的轨道，极大地降低了公司的法律风险。

>五、积极履行合同义务，树立企业重承诺、守信誉的良好形象。

如何能真正成为一个守合同、重信用的企业，有完善的组织架构、规范的管理制度是基础，但更为重要的是企业自身对合同义务的积极履行。这是对合同最为庄重的承诺。

公司领导将诚信作为立业之本，将合同的履行作为神圣的职责。自公司成立至今没有发生过一起因为履约引发的合同纠纷。合同的积极履行，树立了企业信守承诺、规范经营的良好品牌形象，也为企业获取了客户的尊重，获取了更多的资源和支持。

在创建守合同重信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把守合同重信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下形成了共创“守合同重信用”企业的生机勃勃的局面。目前，公司合同履约率达到了1%，良好的信誉得到了同行的一致认可，29年4月23日，公司获得了中国医药商业协会颁发的“a企业信用等级证书”。在今后的工作中，我们将继续紧抓合同管理不放松，将合同管理真正落到实处，使企业真正成长为法制社会的遵守者、维护者，为经济秩序的安全稳定发挥企业的作用和力量。

**合同签订的操作总结范文 第二十一篇**

时光飞逝，伴随着比较紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年就这样快接近尾声，虽然我来公司时间还不太长，但是时间的脚步依然没有放慢它前行的脚步，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

>一、学习业务知识，作好本职工作

学习是一辈子的事情，我学的是电子商务专业，对工程资料方面几乎是零的开始，所以初期就很盲目，给自己的岗位学习造成了极大的阻碍，后来经过领导和同事的及时引导，加上自我深入的感性认识和学习，逐渐的对工作性质和工作内容有了良好的适应，万事开头难，有了一个好的开始，我相信以后的工作会进行的很顺利，自己的进步会很明显。

>二、理论联系实际，在实践中成长

无论我们的理论知识多么丰富，最后都是要回归到实践中来，因为工作本身就是实践性的。

在以前谈到理论联系实际，就会潜意识的理解为把书面的理论知识转化为被动的动作行为。在参加工作之后才发现，以前的想法都是片面的或形而上学的，因为以前思考问题都是基于完全的理论之上，没有真正触碰到实践的东西，才会导致理解结果显得单薄和脆弱。直到慢慢的接触到实际的工作，并在工作中去处理以一些问题，才发现理论和实际其实是相辅相成的，理论联系实际本事是应该具备主观能动性的，理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。

我们的实践需要以理论作为基石，然后在理论基础上去探索和实施；而我们在实践过程中又不断的进行总结和思考，为自己的理论知识补充鲜活的营养。理论和实践又是一个长时间的互相转化的过程。冰冻三尺，非一日之寒。经过实践的积累，自己在工作的各方面都有了明显的进步，每次遇到困难时，我就虚心系向别人请教，事后自己又归纳总结，不断的改进自己的方式方法，虽然目前还是显得稚嫩和粗糙，但我会在今后的工作中不断的历练和提升的。

>三、加强思想文化建设，提升综合素质

我作为公司的一名新人，也将是未来的新生力量，深感肩上的责任重大。公司的领导也时常教导我们要多学习各种知识，多参加各种活动，锻炼自己多方面的能力，以提高自身的素质层次。

我平时也保持着读书的习惯，读中国古典的名著和现当代的一些励志的书籍，书籍是人类进步的阶梯，我从书中得到了太多太多的东西，自身的进步和充实有书籍的很大功劳。

经过了这一阶段的工作和学习，感触很多，收获也很多，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在今后的时间里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献，也为个人的提高创造更多的空间。

**合同签订的操作总结范文 第二十二篇**

时光荏苒，我于20xx年3月24日入职到现在，不知不觉已经快六个月了，6个月前，能成为中智的一员我很荣幸，180天后的我，感觉自己已然成为修建“梦想城堡”的一员，责任和使命感油然而生，那些“筑造”过程中遇到的困难和获得成功的喜悦，满满地充斥着我的心灵，每一个场景、每一份感动都历历在目……

这段时间，我在公司、部门领导和同事们的关心、支持下，按照岗位职责要求和行为规范，认认真真地做好了本职工作，勤勉不懈。从开始的退工办理以及后来接手公积金操作，领导和同事都给予了我很大的信任与鼓励，总是在我不懂的时候悉心教导我，在我困惑的时候耐心开导我，在这个优秀的团队中，我更是尽心尽力严格要求自己，认真完成做好每一份工作。

来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，和公司同事之间通力合作，关系相处融洽而和睦，公司提供了 很多的机会让我们在工作之余锻炼身体、磨练意志，更让我们与这个大团队的伙伴们更加团结与友爱。

在这期间，我更多的看到了自己的成长，这些成长是中智带给我的，更多的时候，我觉得这不仅仅只是一份工作，它是一个老师，不断挖掘我的潜力，期待我的全方面发展;它是一个舞台，让我尽情展现自己想要展示的想法与活力;它是一个港湾，让我褪去漂泊的意志，只想专心一致，留住这份强大的温暖!

在拓展以及“梦想城堡”的展示过程中，我更加深入地了解了公司的发展，同时也被公司良好的工作氛围所吸引。我希望能够继续为公司服务，恳请领导同意，若有幸能与公司续签劳动合同，我必将更加努力的工作，遵守职业道德，虚心学习，将专业知识与实践更紧密地结合起来，以朝气蓬勃、奋发有为的精神状态，努力发挥聪明才智，认真完成领导交给的每一份工作，为公司的发展建设添砖加瓦。

**合同签订的操作总结范文 第二十三篇**

作为一名新员工我来到公司其实也才几个月的时间，在这几个月中我是成长了很多的，也学到了很多的东西。今年的工作已经要结束了，在新一年的工作开始之前，也为自己这几个月的工作做一个总结。做总结的目的就是为了让自己清楚自己都做了一些什么工作，同时也进行一次反思，这样才能够有进步。我觉得做总结这件事对我来说是挺重要的，现在我正处于发展阶段，总结能够让我更清楚自己现在的工作情况。

在我看来自己这段时间的表现是很不错的，虽然现在我的工作能力还不是很好的，但我在工作的时候是非常的认真的，在上班的\'时候也不会去做其它的事情，每天都是很努力的在学习新的知识，在完成工作之后也会进行反思。自己这段时间的进步是比较的大的，但也是因为我正处在快速提高的阶段，所以自己也是不能太过于骄傲的，还是要保持着一个上进的心，一直努力的去提高自己的工作能力，让自己能够更好的去完成工作。

这段时间我的工作效率确实是比较的低的，我自己也知道我是有这样的一个问题的，因为这段时间我工作的重点是提高自己的质量，尽力的去把工作完成到最好，所以同样的工作我花的时间就是要比别人的长。但现在经过我这几个月的努力我的工作质量已经算是很不错的了，所以自己之后的工作重点就是要提高工作的速度，让自己能够快一点完成工作，这样在上班时间之内就能够多做一些事情，自己的工作效率一直这样的低也是不行的，还是要有一些进步的。

虽然这段时间自己完成工作的速度是比较的慢的，但也能够很好的去完成自己的工作任务，不会耽误大家的时间。在下班之前没有完成工作的话我也会自己留在公司把工作做完再走。这几个月自己学到了很多的东西，也很感谢同事和领导的对我的帮助，在我有疑问的时候都会耽误自己的工作来给我解答问题，若是没有他们的帮助我想我也是学不到这么多的东西的。

自己明年的工作计划是多花时间去提升自己的工作速度，在保证自己工作质量的前提下尽快的完成工作，同时也要努力的去学习一些新的知识，也要提高对自己的要求。同时也要保持一个好的工作态度，认真的去完成自己的工作，并且要遵守公司的纪律。在新的一年是一定要有进步才行的，不然一直是这样的一个工作能力的话是会拖团队的后腿的。

**合同签订的操作总结范文 第二十四篇**

“守合同重信用”是企业生存发展之本，是企业立于不败之源，是开拓创新之基，是企业久战沙场而不销声匿迹的根本。20xx年，兰州宏安泰商贸有限责任公司始终坚持以诚信为本，追求为主管部门和授权企业创建一流满意服务，获得了广大消费者的积极评价和充分信赖。

二、加强合同管理的组织机构建设，各项制度得到不断完善机构建设是创建“守合同重信用”企业的组织保证。20xx年，公司进一步强化了对信用、合同工作的组织管理，创建形成了以公司领导为核心由公司总经理负总责，分管领导分工负责。目前，公司合同信用管理机构健全，合同管理人员到位，信用合同管理架构已经基本确立。

三、在对外经营活动中，公司注意发挥合同管理人员的作用，使其能够全程参加各种经济、销售合同的洽谈、起草，依照法律法规和部门规章审核合同条款，以确保合同合理合法、条款完备可行。目前，公司所有的经济合同，均需由公司合同管理部门参与洽谈、起草，并报公司总经理办公会研究，最终，由总经理审批签订，杜绝了在合同、信用工作中可能发生的职责不清，职权不明的问题。在合同商定过程中，公司合同管理部门和合同管理员做到严把法人资格关、个人身份关、合同条款关、履约能力关、资信等级关、严格按照公司的经营范围对外依法开展经营活动，20xx年，公司没有发生一起合同、信用事故，做到了合同、信用管理工作“零失误”。

四、领导重视、分工协作，齐抓共管，创建工作取得明显成效在20xx年度创建重合同守信用单位工作中，公司始终坚持围绕“领导重视、分工协作，齐抓共管”的工作思路不动摇，始终坚持领导班子把重合同守信用作为头等大事来抓不动摇，严格履行总经理负总负责，其他领导及中层经理分工协作的工作准则，在全公司上下形成了共创“重合同守信用”企业的生机勃勃的局面。通过创建活动深入开展，目前，公司合同履约率基本达到了100%，良好的信誉得到各商户的一致认可，20xx年，公司被评为AAA级信用单位的光荣称号

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！