# 保险销售人员述职报告范文通用

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2025-05-24

*保险销售人员述职报告范文通用一住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**保险销售人员述职报告范文通用一**

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据中华人民共和国有关法律、法规的规定签订本协议，由双方共同遵守。

第一条合作项目与合作方式

协议范围内，双方的关系确定为合作关系。为拓展市场更好地、更规范地服务消费者，根据公司的规划，甲方根据乙方的申请和对乙方的经营能力的审核，同意乙方加入\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司的销售网络。同意乙方在\_\_\_\_\_\_\_省（市、自治区）\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（地区）\_\_\_\_\_\_\_县（区）\_\_\_\_\_\_\_地点（商场建筑物）（代理、经销、专卖、批发、零售）专属性经营（\_\_\_\_\_\_\_）品牌\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

第二条合同期限

有效期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，由签约日计。除非本协议提前终止，乙方可在协议有效期满前三个月向甲方提出延长协议合作的书面请求，经甲方同意，可以续签《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合作协议书》。

第三条 乙方权利义务

订立本协议的目的在于确保甲、乙双方忠实地履行本协议规定的双方的职责和权利。乙方作为单独的企业法人或经营者进行经济活动。因此，他必须遵守对所有企业法人或经营者共同的法律要求，特别是有关资格的规则以及社会的、财务的商业要求。作为一个企业法人或经营者，乙方应就其活动自负一切风险和从合法经营中获利。乙方不是甲方的代理人，也不是甲方的雇员和合伙人。乙方不是作为甲方委托代表，乙方无权以甲方的名义签订协议，使甲方在任何方面对第三人承担责任，或由甲方负担费用，承担任何义务。订立本协议并未授予乙方任何约束甲方或甲方有关企业之权利，甲方对本协议任何条款有最终的解释权。

第四条 甲方权利义务

甲方为使乙方所辖区域更好地运营、开发和提供适销产品，保证产品质量符合标准，合理定价，最大限度保证乙方的供应。在本协议期间，甲方承诺，积极协助承担市场物流、组织功能乙方按甲方规划进行市场设计和拓展市场网络。甲方承诺在乙方要求下，可为乙方代办货物托运及相应事项，用乙方要求的方式运输到乙方所指定的地点，其运输、保险等费用均由受益人乙方支付。甲方为乙方提供适当的培训和辅导。作为市场开发和业务拓展必备条件，以保证整个系统持续统一。甲方负责组织品牌宣传，并协同承担市场物流、组织功能的乙方开展区域性的促销活动，最大限度地支持乙方的经营。甲方在做出的广告及推广活动之前，须先将有关活动资料通知乙方，以使乙方能于活动前作出适当准备及加以响应。甲方的品牌和产品及相关的灯箱广告、pop广告、店铺内外之装潢设计及陈设，由甲方定出形象设计，并为乙方提供相应辅导。

第五条 乙方保护甲方的商标等知识产权，规范地使用甲方商标标识。乙方有义务协助甲方打假、市场监管。举报、举证假冒伪劣产品、窜货以及其它不正当竞争行为。协同甲方与当地相关的执法部门进行协调、沟通。乙方只能在甲方授权的区域内开展业务，不得在其它区域销售商品，如未有其它分销商经营的区域，乙方如愿发展业务，必须向甲方申请。

乙方只能在甲方所指定的进货渠道进货，不得到其它地方进货。通过市场的细分、有序的管理、合理地分配，有效支持网点商品供应，不得经营其它品牌产品和销售假冒产品。协议有效期内，乙方所属区域内网点的零售价格，在甲方建议价格范围内保持统一，不得随意大幅度调价。乙方有义务为甲方收集所需要的市场信息，或根据甲方的要求进行市场调查，并在规定期限内汇总上报甲方。妥善保存乙方的经营业务记录，以备甲方的核查。

第六条 乙方有使用甲方授权范围内的商标、商标标识、形象设计及甲方提供的适当范围的经营技术和商业秘密的权利。乙方具有从甲方指定进货渠道进货并在协议规定的范围内进行销售的权利。具有因甲方提供的产品本身质量问题可无条件退换的权利，但属乙方经营问题则由乙方自理。获得甲方所提供的培训和指导的权利。独立处理协议约定以外事项的权利。在协议约定的范围内行使甲方所赋予的权利。承担市场物流、组织功能的乙方有权推荐、考核所辖范围内分销商或零售商。但推荐的分销商、零售商必须向甲方申请，签订协议、由甲方颁发证书后方可运营。

第七条 违约责任

在乙方违背本协议即违法经营、制假、售假、恶意窜货、侵犯甲方知识产权等严重侵害甲方合法权益等行为时，本协议视作立即终止。甲方有权采取对乙方的下列措施：

1、责令乙方自行承担费用拆除所有的灯箱及一切有关的装饰用具、店面装修、宣传品等。乙方自行承担软件和硬件设备投资的一切损失。

2、向有关执法机关提出执法请求，封存乙方所有的带有甲方商标标识的商品。

3、依法提请司法和执法机关追索乙方的赔偿责任和法律责任。与此同时乙方必须：

（1）结清与甲方（甲方指定的供货商）的财务往来关系。

（2）不得再进行销售甲方的商品。

（3）必须承担客户后续服务成本，包括退货、维修、索赔等。

第八条 甲方的商标，属甲方所有的知识产权，受国家法律保护。所有相关产品的标识，均属甲方所有。未经甲方事先书面专项授权，乙方不得使用甲方的名称、商标、公司司标等涉及公司知识产权内容、标识进行工商注册、招商、广告等。不得使用甲方提供的标识用于本协议以外的任何交易。乙方承诺不得擅自印刷有关商标、标识及促销广告发布。不得超越本协议所规定的权利范围，擅自制作总经销、总代理、代表处的证书、文件、名片、搁牌、铜牌等进行营业和运作。不得擅自改变统一的形象进行招牌、灯箱和有关标识物的制作和装潢。若乙方违反规定，甲方有权单方面终止协议，乙方除应按规定承担违约责任外，还应赔偿甲方遭受的一切损失。

第九条 协议终止

如双方因不可抗力，或非双方所能控制或所能预见事件的发生，包括自然灾害、战争、政府行为、社会骚乱等情况而不能履行其业务，本协议的履行可以终止。如果发生不可抗力事件，援引不可抗力的当事人必须在15天内或通讯障碍消除之日起\_\_\_\_\_\_\_天内以书面的方式，必要时以传真或电传的方式，立即通知另一方当事人该事件的发生。如果他在上述期限内未能这样做，他将不能继续从本条协议中获益。

第十条 争议解决方式

如果产生有关本协议的存在、效力、履行、解释、终止的争议，双方应通过友好协商解决，如果争议发生之日起三个月内通过协商不能解决的，或者任何一方拒绝协商的，则任何一方均可诉请\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院裁决。

第十一条 协议签署地为\_\_\_\_\_\_\_\_市。

第十二条 法律

本协议受中华人民共和国法律的管辖。

第十三条 如果某个条文被认为是不适用或无效的，可以在本协议的附加协议中予以更改和修正，该条文不适用或无效不应影响整个协议的效力。同时签署的本协议的附加协议中的更改和修正，与本协议有同等法律效力。

第十四条 本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方签字之日起生效。双方各备案\_\_\_\_\_\_\_\_份，复印件无效。乙方兹承认签署本协议，并已阅读及明白本协议所列条款所包含的规定，并同意受其约束。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**保险销售人员述职报告范文通用二**

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。特对个人销售工作计划分析如下：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，xx产品品牌众多，xx天星由于比较早的进入河南市场，xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

人才 是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1）销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3）工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4） 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

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。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1） 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

每天对于销售人员的交车，资料交接，开票，做保险等进行盘查。下班前上报销售经理登记。对于时间过长车辆对销售人员进行通报，重点销售;配合销售经理对每礼拜一从厂家订购的车型，颜色进行建议。

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

2） 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3） 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4） 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5）销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

2）沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

以上是我对20xx年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**保险销售人员述职报告范文通用三**

甲方：

乙方：

为拓展甲方产品市场，甲方现聘乙方为甲方在地区的产品销售员，为互惠互利，促进销售，经双方商议，协议如下，望双方共同遵守。

从受聘之日起，乙方每月需按不低于甲方规定底价价格销售，并完成双金属带锯条20根（约70米）的月基本定量任务，余后每月按不低于25％递增；每季完成1台锯床销售。

乙方完成月指标任务（以款到帐），甲方发给底薪工资元／月。个人医疗保险、福利、养老金等费用由乙方自行承担。

l、销售对象：“天成”牌系列双金属带锯条及由甲方提供的金属切割机床和四件。

2、带锯条销售底价（焊接费另计）：

a、“天成”综合型：19x0．9（）/米；27x0．9（）/米；41x1。27（）米；41x1．27（）／米

b．“天成”加强型：19x0．9（）/米；27x0．9（）/米；34xi．06（）/米；41x1。27（）米

c．金属切割带锯床（详见价格表）

1、执行销售提成大包干制，即：由乙方自负劳务信息费、市内运费，差旅费、应酬费，节余归己。

2、锯条计提：同一用户，第一笔计提按：（销价一底价）x0。8x0。7，第二笔计提按（提价一底价）x0。8x0。6，余后全部按第二笔计提。

3、通过其他产品销售揽进锯条，按以上方法计提。

4、机床、配件计提按：（销售价一底价一运杂费）x0．8x0。6。

5、甲乙方合作成交业务计提：①锯条：（销价一底价）x0．8x0。55；②锯床配件：（销价一底价一运杂费）x0．8x0。55。

6、所有产品原则不能低于底价销售，特殊情况需经甲方同意后方可实施，并且原则不能提成，计入业绩，余后平衡处理。

7、原属甲方用户业务不计提成。

按月考核结算，以款到帐为准。方法：扣除规定的月基本指标任务后，余额部分按计提方法结算并一次性支付乙方，特殊情况由甲方作出支付时间，但不超过一个月。若乙方未完成指标任务，可暂由甲方预支费用，由余后业务冲抵，但不超过1个月。

l、以上锯条，乙方若在石家庄地区（含各地县市）销售，必须要高于底价10％销售，特殊情况需经甲方同意后，方可实施。

2、所有产品实行全额款到帐后发货，不赊帐欠款，特殊情况经甲方批准后，方可实施。

3、乙方不得在甲方产品用户中进行促销，否则将解除协议，造成损失甲方有权追究乙方经济责任。

4、乙方须服从甲方安排的临时性任务，如：内务、送货、接货、催款、出差等。

5、礼貌待人，仪表端庄，遵守法律法规，工作任劳任怨，持证上岗。

6、严守甲方商业秘密，不得出卖、泄漏甲方商业机密。否则甲方有权解除协议及有权追究乙方经济和刑事责任。

7、爱护甲方一切办公设置，损坏照价赔偿，讲求卫生，做好防火防盗，节约用水用电工作，安全第一。

8、乙方不得利用甲方名义，从事非甲方所供产品销售和非甲方工作范围的其他事情，否则造成损失乙方自行承担，甲方有权追究责任。

9、所收货款（支票、汇票、现金）原则必须当天交予甲方财务主管和负责人，并办理交接手续，否则，造成损失乙方自行承担。

10、乙方连续三个月完不成甲方指标任务，甲方有权解除协议。

11、甲乙若一方要求解除协议（不含试用期），需提前1个月通知对方，甲乙方须积极配合，5日内完成交接好一切工作手续。否则，造成损失甲。乙方有权追究对方经济责任；协议解除后，乙方业务当属甲方所有，乙方不再计提。协议一式两份，甲、乙双方各持一份，具有法律效力，未尽事宜，协商解决。此协议自签字之日起生效。

甲方：---------；乙方：--------

----年----月----日；----年----月----日

**保险销售人员述职报告范文通用四**

甲方(需方)：

乙方(供方)：

基于诚实守信、平等互利的原则，甲乙双方经友好协商，参照《中华人民共和国合同法》之规定，就本次产品销售达成如下协议：

一、合同产品及报价： (单位：人民币元)

(备注：以上报价按照整套产品报价，不含税，包含硬件及软件，详细配置见附件1)

二、合同金额

合同总金额： 人民币： 元 大 写：圆整

三、付款时间及方式

1、经双方友好协商，付款时间以及付款方式按如下方式进行：甲方收到乙方提供的合同后，付清货款，乙方收到货款后，

3个工作日内向甲方提供合同标定的设备。

四、交货时间、地点、方式

1、交货时间：

合同生效后，乙方在收到货款3个工作日内交货。

2、交货地点：

3、交货方式：

乙方负责运输,甲方签收之前发生的一切费用和责任乙方负责，如运费、保险、风险防范等，货运方式：送货上门。

五、双方责任与义务

1、乙方应在合同设备发运当日内将发运情况(发运时间、件数等)通知甲方，甲方应在合同设备到达合同列明的地点后及时将乙方所运送合同设备提取完毕。

2、甲方提取合同设备时，应检查合同设备外箱包装情况。乙方应保证合同设备外箱包装无损，如合同设备外箱包装受损或发现合同设备包装箱件数不符，应在提货当日通知乙方，以便乙方办理合同设备遇险索赔手续。

3、甲方对乙方所交付的合同设备，均应妥善接收并保管。对误发或多发的货物，甲方应负责妥善保管但不视为甲方接受该等货物，甲方并及时通知乙方，由此发生的费用由乙方承担。

4、如甲方要求变更交货地点，应在合同规定的交货日期三天前通知乙方。由于变更发货地址增加的运保费由甲方承担。

5、甲方有责任及义务对本次合作涉及的商务内容保密，不得泄露或告知他人，否则，乙方有权利追究甲方相关法律责任。

六、产品验收及异议处理

1、验收时间：

甲方应在货物签收24小时内完成乙方所供设备的验收，并将验收结果以书面形式回复乙方，乙方在三天之内未收到甲方验收回复，则视为甲方验收合格。

2、质量要求：

乙方保证货物符合国家、行业标准或企业标准，符合乙方关于产品的描述、说明和承诺，足以满足甲方的实际需要和使用环境，不涉及任何第三方权利或争议。

3、异议处理

如对设备质量产生异议，应在签收后的七个工作日内以书面形式向乙方提出，乙方需积极配合给予解决，若甲方未在上述期限内提出异议视为甲方验收合格。

七、产品保修方式

1、自设备经过甲方验收合格之日起乙方提供一年内免费保修服务。

2、保修期内，如由于火灾、水灾、地震等不可抗拒原因及甲方人为破坏因素造成的损坏，乙方负责免费维修，设备材料成本费用及运费由甲方承担;在一年保修期内，由于其他因素造成的设备损坏，故障等，由乙方免费维修及承担更换材料成本等费用。

3、保修期内，如返厂维修，维修期超过7天的，乙方向甲方提供备用机。

八、产品培训

1、乙方负责提供免费上门培训，直至甲方指定人员学会为止;

2、培训内容：设备操作技能培训，设备维护与保养，检测工作流程和注意事项。

九、违约责任

1、乙方延迟交货时间，每逾期一天，应支付合同总额5‰的违约金，超过十天乙方应加倍支付违约金。

2、甲方延迟付款时间，每逾期一天，应支付合同总额5‰的违约金，超过十天乙方应加倍支付违约金。

3、任何一方单方终止合同的应当承担30%违约金。

十、不可抗力

如发生不可抗力事件，受不可抗力事件影响的一方应取得公证机关的不能履行或不能全部履行合同的证明，并在事件发生后15个工作日内，及时通知另一方。经双方同意，可据此免除全部或部分责任。

十一、合同变更

未尽事宜，双方协商解决;合同的变更及修改须经双方同意。

十二、争议解决方式

双方如发生争议，应协商解决;如协商不成，任何一方应向合同签定地有管辖权人民法院提出诉讼。

十三、合同生效及终止

合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

十四、双方因履行本合同而签约的补充协议，以及往来的电子邮件、传真、信函均视为本合同的组成部分。

十五、合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

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

**保险销售人员述职报告范文通用五**

1、追求卓越，勇攀新高

2、目标明确，挺进高峰

3、理赔，是风险的归宿

4、个个争先把握机会

5、因为自信，所以成功

6、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。

7、生命之灯因热情而点燃，生命之舟因拼搏而前行。

8、凡事必用心

9、一鼓作气，调战佳绩

10、风光正茂，出类拔萃

11、保险，是人类的幸福

12、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。

13、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌!

14、赚钱靠大家，幸福你我他。

15、索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营。

16、超越生命，飞越梦想!

17、因为有缘我们相聚，成功靠大家努力

18、努力举绩，达成目标，入围高峰

19、全力拜访，入围精英

20、追求卓越，挑战自我全力以赴，目标达成

21、光速口号：单量铺路，金额致富

**保险销售人员述职报告范文通用六**

供方： 合同编号：

需方： 签定地点：

为确保供需双方的利益，特制定如下销售政策：

1、商品名称：

2、商品规格：瓶装啤酒有精装塑包（1\*9）和彩箱包装（1\*12）

3、商品价格：普通型暂定8度塑包型小环标9.90元/包；塑包大环标10.60元/包，精制大环标12.80元/包，普通彩箱16.00元/箱，高档彩箱18.00元/箱。要根据原材料及馐物的市场价格浮动，由供方给需方价格，如有价格变动，供方需要3日内通知需方。

4、销售数量：需方全年销售普通型啤酒30万/瓶一组，按月计划销售供货，三个月完不成计划，供方有权解除合同。

单位：万瓶

5、12月底完成任务将保证金退还给需方，假如完不成任务供不付保证金，超额完成达到100万瓶送长安之星面包车一辆，完成200万瓶送桑塔纳一辆。

系列啤酒商品质量符合国标，保持期内符合商品运输。避光常温0-25度以下储存及正常销售条件下，如果出现质量问题，由供方负责，但需方发现批量商品存有质量问题，必须在货到十日内以书面形式通知供方；否则，需方即确认本商品合格，出现任何问题概不负责。

供方指定仓库，当场提货，当场验收。因商标造成本合同条款不能履行（包装外观、文字的修改）时，乙方同意给予谅解和支持。

供方代办运输，所有产生费用由需方承担，或需方自提均可，汽车造成的损失由乙方直接向承运方索赔，铁路运输失盗或造成损失向保险保价部门索赔。

系列啤酒指定 （市、区）一家总代理，未经供方许可，需方不得自行转让买卖合同，否则则视合同无效。需方在合同约定的县、市、地区内销售，不得冲击其它县、市市场。在所销售区域内销售价格必须统一，不得降价销售，否则供方有权单方终止合同或采取惩罚措施，扣留全年返利和保证金。

销售供方啤酒按销量不定期执行返利政策、不重复返利办法；需方销售20万瓶，每瓶返利2分；销售40万瓶，每瓶返利5分；销售60万瓶，每瓶返利8分；返利金额只能按现行价格提洒，可顶下年销售任务额。

供方回收本标的空瓶，普瓶0.45元/个，600异型瓶0.45元/个计算，只顶酒款，不付现金。

现金（汇票）结算，款到发货。

双方按照经济合同法承担责任，需方违约不退保证金，供方违约双倍退还保证金。

双方如有纠纷，首先协商解决，协商不成，由供方所在地人民法院管辖受理。

合同期限 年 月 日起至 年 月 日止。

本合同自双方签定之日需方向供方交合同保证金全任元后方可生效。

本合同最终解释权归本系列商品公司所有。

合同编号：签定地点：

供方： 需方：

地址： 地址：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

传真： 传真：

银行帐号： 银行帐号：

**保险销售人员述职报告范文通用七**

为一方(简称为甲方，由\_\_\_\_\_\_先生代表);(地址)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为另一方(简称为乙方，由\_\_\_\_\_\_先生代表);(地址)双方代表经过友好协商签订本合同。

第一条根据乙方要求，甲方同意按甲方提供的“凭规格买卖”(详见附件)，提供abc型气垫船\_\_\_\_\_\_艘，每艘\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元。于乙方支付本合同规定的预付款后\_\_\_个月内交船。交船技术条件按本合同附件规定。关于本合同各期付款的日期，以签订本合同日期算起。

第二条本合同双方议定的总金额为\_\_\_\_\_\_..d.(大写：\_\_\_\_\_\_\_美元)该金额为\_\_\_\_艘abc型气垫船的fb价格。即在\_\_\_\_\_\_\_\_港口的交货价。总金额中不包括燃料、食品和培训等费用，但总金额包括下列费用：

(1)abc型气垫船的价格;

(2)abc型气垫船的系泊试验费，航行试验费及建造期间至签署交船证书之前的停泊码头费、船坞费和保险费等。

第三条

3.

1.凡与履行本合同有关的发生在甲方境内的税收、关税手续费等由甲方负担。

3.

2.凡与履行本合同有关的所有银行费用及在甲方国境以外的税收、关税、运输、保险、手续费由乙方负担。

第四条为了保证甲方能够连续进行生产，并履行合同规定的支付进度，乙方同意下列付条款中规定的义务。

4.

1.本合同的总金额以美元现汇支付。本合同的总金额的支付时间和美元金额如下：

4.

2.本合同签字之日起\_\_\_\_个月内，即不迟于19\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前支付总金额\_\_\_%的预付款(大写：\_\_\_\_\_\_美元);

4.

3.

第一期付款在本合同签字之日起\_\_\_\_\_\_个月内，即不迟于19\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日支付总金额\_\_\_%的货款，计\_\_\_\_(大写：\_\_\_\_\_\_\_美元);

4.

4.

第二期付款在本合同签字之日起\_\_\_\_个月内，即不迟于19\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日支付总金额\_\_\_%的货款，计\_\_\_\_\_\_\_(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元);

4.

5.

第三期付款在本合同签字之日起\_\_\_\_\_\_个月内，即不迟于19\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日支付总金额\_\_\_%的货款，计\_\_\_\_\_(大写：\_\_\_\_\_\_\_美元);

4.

6.每期付款乙方在二

(2)周前委托乙方银行开立经甲方银行通知的以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为受益人的不可撤销的信用证，乙方根据甲方即期汇票支付每期货款。

第五条

5.

1.本合同的abc型气垫船在建造过程中的检验，由甲方检验部门负责。甲方将提前1个月通知乙方派代表参加试航验收。如乙方届时不能派出代表参加试航，甲方将验收证件交予乙方，验收证件对双方均有效。

5.

2.本合同的abc型气垫船在完成试航和验收，以及乙方在履行了合同规定的义务之后，双方代表即签署交船证书。证书一式四份，双方各执两份，并由甲方申请办理海关放行手续。此时，abc型气垫船转移至乙方，此后所发生的风险和费用由乙方负责。

第六条

6.

1.本合同abc型气垫船的船体，机电设备在正常运行和维修保养条件下，保证期为十二(1

2)个月，自abc型气垫船交船证书签字之日算起。

6.

2.在保证期内，凡属制造质量和所用材料而产生的缺陷，甲方负责进行修理，或更换有缺陷部分。

6.

3.甲方对于正常合理磨损和使用不当所造成的损坏，均不负赔偿责任。

第七条

7.

1.双方有义务对本合同保密，未经对方许可，不得将本合同内容泄露给

第三国。乙方保证不向别国转让合同规定的产品和资料。

7.

2.凡属与本合同有关的通知和函电，应采用秘密方式，通过住在本国的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_渠道直接送交本合同有关方面之机构。

第八条

8.

1.在本合同履行期间，双方对发生的任何意见分歧均应以友好协商的原则解决。

8.

2.本合同用英文书就正本两份，各执一份。本合同自双方代表签字之日起，立即生效。

8.

3.本合同所有附件均为本合同不可分割的组成部分。甲方代表：

乙方代表：\_\_\_\_日期：\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_附件：本合同交船技术条件，包括如下：型气垫船完工文件目录;

2.舱室名称对照表;

3.机械部分备件和专用工具供应明细表;

4.电器部分备件和专用工具供应明细表。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_注：商品的规格(ecfca)是表示商品质量的指标，以此指标作为检验商品的标准。有些商品由于结构、性能复杂，安装、操作和维修等需要一定的程序，故凭规格买卖的产品，必须有产品性能说明书、技术图表及操作和维修手册等技术文件。这些技术文件作为协议书的附件，具有法律效力。虽然合同货物是依商品规格为检验标准，但商品由谁来检查、验收，发放合格证书应在协议书中明确

**保险销售人员述职报告范文通用八**

甲方(需方)：

乙方(供方)：

基于诚实守信、平等互利的原则，甲乙双方经友好协商，参照《中华人民共和国合同法》之规定，就本次产品销售达成如下协议：

一、合同产品及报价： (单位：人民币元)

(备注：以上报价按照整套产品报价，不含税，包含硬件及软件，详细配置见附件1)

二、合同金额

合同总金额： 人民币： 元 大 写：圆整

三、付款时间及方式

1、经双方友好协商，付款时间以及付款方式按如下方式进行：甲方收到乙方提供的合同后，付清货款，乙方收到货款后，

3个工作日内向甲方提供合同标定的设备。

四、交货时间、地点、方式

1、交货时间：

合同生效后，乙方在收到货款3个工作日内交货。

2、交货地点：

3、交货方式：

乙方负责运输,甲方签收之前发生的一切费用和责任乙方负责，如运费、保险、风险防范等，货运方式：送货上门。

五、双方责任与义务

1、乙方应在合同设备发运当日内将发运情况(发运时间、件数等)通知甲方，甲方应在合同设备到达合同列明的地点后及时将乙方所运送合同设备提取完毕。

2、甲方提取合同设备时，应检查合同设备外箱包装情况。乙方应保证合同设备外箱包装无损，如合同设备外箱包装受损或发现合同设备包装箱件数不符，应在提货当日通知乙方，以便乙方办理合同设备遇险索赔手续。

3、甲方对乙方所交付的合同设备，均应妥善接收并保管。对误发或多发的货物，甲方应负责妥善保管但不视为甲方接受该等货物，甲方并及时通知乙方，由此发生的费用由乙方承担。

4、如甲方要求变更交货地点，应在合同规定的交货日期三天前通知乙方。由于变更发货地址增加的运保费由甲方承担。

5、甲方有责任及义务对本次合作涉及的商务内容保密，不得泄露或告知他人，否则，乙方有权利追究甲方相关法律责任。

六、产品验收及异议处理

1、验收时间：

甲方应在货物签收24小时内完成乙方所供设备的验收，并将验收结果以书面形式回复乙方，乙方在三天之内未收到甲方验收回复，则视为甲方验收合格。

2、质量要求：

乙方保证货物符合国家、行业标准或企业标准，符合乙方关于产品的描述、说明和承诺，足以满足甲方的实际需要和使用环境，不涉及任何第三方权利或争议。

3、异议处理

如对设备质量产生异议，应在签收后的七个工作日内以书面形式向乙方提出，乙方需积极配合给予解决，若甲方未在上述期限内提出异议视为甲方验收合格。

七、产品保修方式

1、自设备经过甲方验收合格之日起乙方提供一年内免费保修服务。

2、保修期内，如由于火灾、水灾、地震等不可抗拒原因及甲方人为破坏因素造成的损坏，乙方负责免费维修，设备材料成本费用及运费由甲方承担;在一年保修期内，由于其他因素造成的设备损坏，故障等，由乙方免费维修及承担更换材料成本等费用。

3、保修期内，如返厂维修，维修期超过7天的，乙方向甲方提供备用机。

八、产品培训

1、乙方负责提供免费上门培训，直至甲方指定人员学会为止;

2、培训内容：设备操作技能培训，设备维护与保养，检测工作流程和注意事项。

九、违约责任

1、乙方延迟交货时间，每逾期一天，应支付合同总额5‰的违约金，超过十天乙方应加倍支付违约金。

2、甲方延迟付款时间，每逾期一天，应支付合同总额5‰的违约金，超过十天乙方应加倍支付违约金。

3、任何一方单方终止合同的应当承担30%违约金。

十、不可抗力

如发生不可抗力事件，受不可抗力事件影响的一方应取得公证机关的不能履行或不能全部履行合同的证明，并在事件发生后15个工作日内，及时通知另一方。经双方同意，可据此免除全部或部分责任。

十一、合同变更

未尽事宜，双方协商解决;合同的变更及修改须经双方同意。

十二、争议解决方式

双方如发生争议，应协商解决;如协商不成，任何一方应向合同签定地有管辖权人民法院提出诉讼。

十三、合同生效及终止

合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

十四、双方因履行本合同而签约的补充协议，以及往来的电子邮件、传真、信函均视为本合同的组成部分。

十五、合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

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

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！