# 推荐销售经理下半年工作计划范文(9篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-04-28

*推荐销售经理下半年工作计划范文一各位同志们!大家好!年假休完了。新的一年已经开始，对于我们\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定...*

**推荐销售经理下半年工作计划范文一**

各位同志们!大家好!年假休完了。

新的一年已经开始，对于我们\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产又即将翻开新的一页，续写新的篇章。

新的一年，将是新的形势，新的挑战，新的要求，我们面临新的任务，新的机遇，新的挑战。我们在肯定成绩的同时也要正视各种问题的存在，具体地讲，主要几个方面：

第一、物业管理方面

物业管理工作好就比产品的售后服务，直接关系到我们东方豪苑在社会上的形象，影响公司的长期发展，故打造品牌物业将成为物业公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度的工作重点。去年物业公司存在几个比较重要的问题：

(一)是人员流动性过高，专业\_\_\_\_\_招聘困难。

去年全年共计离职员工人数将近120人，相当于一整个物业公司人员。员工流动性高，

必然导致一些列的问题出现：一方面增加招聘费用、培训费用等管理成本;另一方面让内部业务流程等不能有效的延续，让部分工作不能有效开展起来。所以，针对此问题，物业公司须综合详细地分析员工离职的主要原因，及时采取有效的办法，努力提高内部员工的归属感和凝聚力，体现更多的关怀，让员工感受到家的温暖，减少员工流失。与此同时，通过各种渠道和各种办法，招募优秀的物管\_\_\_\_\_，保证物业公司良性发展。

(二)是安全防范工作仍存在有漏洞。

由于保安人员不多，人员流动性大，专业素质仍有待提高。在安全防范方面例如装修

管理和出入控制等方面，各项手续要遵循“人性化、服务性”原则的同时，也要兼顾确保安全性目的。小区出入口检查等方面仍需要进一步加强工作，对此，下年度应从人员素质上着手，努力建立更完善的安全综合防范系统，做好“防火、防盗、防人为破坏”三防工作，确保小区安全无问题。

(三)是内部管理和工作流程须进一步完善和规范。

目前，物业公司在xx公司的指导下，内部管理和相关业务流程已基本建立管理框架，但也还存在较多不足和有待改进的地方。例如物业公司内部的相关业务流程、工作指引、服务指引还不完善;管理层对一线工作人员的指导性不高;工作人员服务意识不足等。导致小区业主对物业管理工作满意度不高，不断的有不满情绪出现。因此，物业公司应从?“服务就是让客户满意”，“业主至上，服务第一”等服务理念出发，强调对客户工作的重要性，加强内部管理，进一步完善内部工作流程和工作指引，加强员工教育培训，在实际工作寻求突破。

(四)是创收能力进一步提高。

去年物业虽然现在推出了一些个性化服务项目，但现仅限于内部客户，且在价格上与服务水平方面与社会其他同行相比无明显优势，会所的功能也没有充分的发挥，这些问题都有待下年度积极探索解决办法，利用好现有的有利资源提高创收能力。

第二、公司内部管理方面

(一)是进一步完善公司规章制度，细化管理流程。严格执行公司的各项规章制度，逐步与规范的管理体制接轨，进一步明确内部分工和职责，建立顺畅的上传下达通道，团结协作，规范有序的工作秩序，有利推动各项工作顺利开展。

(二)是加强团队建设，努力提高员工素质。首先，进一步加强职工队伍的思想工作，

促进员工思想观念的转变，在积极转变工作作风方面下功夫，对全体员工适时安排员工学习，提供交流平台，在公司内部建立学习的氛围，通过培训学习不断提高员工整体素质，配合总公司的发展需要，尽快打造出一支可以\_\_\_\_\_、实干的企业团队，为公司的发展提供优秀的\_\_\_\_\_资源保证。

第三、工程管理方面

强化工程管理，细化工作计划。积极加强对施工单位的管理工作，对项目进行分解，

明确各阶段的工作内容、工作难点、工作时间等，采取分段控制，责任到人的办法，真正做到“凡事有人负责、凡事有人监督、凡事有章可循、凡事有据可查”。对工程安全、质量、进度上严格要求。严罚重奖，充分调动了施工单位及监理人员的积极性，充分发挥他们的潜能，逐步使各施工单位的管理工作与我公司的管理同步;积极与施工单位沟通，了解施工单位的难处，及时排除工作中的困难，推进项目建设，从而保证了按期、保质、保量、顺利完成各项任务。

我的演讲完毕，谢谢!

**推荐销售经理下半年工作计划范文二**

大家好!首先，向各位作一个自我介绍，我叫殷圣祥，是君御酒店的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况从20\_\_年3月4日任职后，前几个月(3、4、5月)主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月(6、7、8、9月)因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责君御酒店的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到 “十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

一、抓学习教育，激励奋发向上从任职以后，我在君御酒店分管内部管理工作，了解君御酒店员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员潭丽燕获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合高层经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍君御餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 国旅、 旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导!谢谢!

**推荐销售经理下半年工作计划范文三**

尊敬的各位领导、各位同事：

大家好！

我于xx年进入xxxx分公司。半年多来，在各位领导的指导和同事们的关心帮助下，我认真贯彻执行公司销售目标和销售政策，积极配合店长做好本职工作，并和其他销售员一道努力拼搏、积极开拓市场，并于今年5月6日较好地完成了销售业绩。根据公司管理人员有关要求的通知精神，现将我半年多来工作情况向各位领导和同志们做以汇报交流：

一是从销售业绩看。20xx年上半年，我从事的销售工作，在绍兴地区全年销售7万多元，并超额完成了公司下达的指标。二是重新理顺销售网络。前期我通过发放调查问卷等资料，掌握市场客户的基本需求，获得第一手客户资料，为我拓展市场提供了宝贵的经验。在原有的销售网络的基础上，我通过在绍兴城区各商业中心如花润万家、国美电器、水木清华、富邦玛凯龙、正大设点销售，进一步拓展销售市场。通过我们的努力，和每个客户细致沟通，耐心做工作，进一步拓展了公司的客户源。半年来，我通过这种营销模式先后开拓客户10余人，赢得了客户的称赞。四是进一步提高了为客户服务的质量。每月至少一次与客户一起分析锻炼健身中存在的问题，对这些问题及时给予解决，将有价值的观点和方法及时反馈给上级领导。五是积极做好各月市场销售分析工作，落实回款进度并向公司领导汇报各月完成情况，对当月的销售工作进行总结分析，并根据当月的销售情况及结合半年销售任务做好下月销售计划。六是积极参与并协助上级领导做好一些销售政策的和流程的制定，并对实施情况进行跟踪落实，做好体育健身工作的协助和指导。

半年来，自己在销售工作虽然都取得了一定的进展，但仍存在一些问题：

1、我们销售工作做得不细、对市场的了解分析不到位，面对市场的激烈竞争反映不够迅速，使我们失去一部分市场。

2、健身房服务项目不齐全。与国内一些较大规模的健身房相比，我们存在着保健康复的设施、指导人员及辅导资料少的问题，同时，浴室、按摩室等起促进锻炼效果的配套设施也很少。

3、健身房服务质量不高。针对我们在兑现消费者承诺履行不够，应加强建立个人档案、实行跟踪服务，并将消费者的意见和建议及时反馈，切实从其利益出发满足需求，也体现了健身房的良好服务质量和信誉。

4、收费标准不稳定。目前，对消费者的收费通常有终身年卡、五年卡、三年卡、二年卡、年卡、季卡、月卡等形式。（寒暑假还有暑期卡）其中主要的价格中，年卡跨度太大（1000元～1800元），这使得看起来俱乐部发展及不稳定，不利于长期发展。

下阶段我主要通过以下几个方面来开展下步的销售工作：

1、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，制定并实施销售活动方案，加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

2、健全营销网络。完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查。

3、做好业务人员培训、交流工作，进一步完善销售管理工作。

4、服从大局，团结协作。

在日常工作中，努力完成公司领导布置的各项工作，积极为其他同事的工作创造良好的氛围和环境，互相尊重、互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同事的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能努力纠正、主动承担责任。

下半年，我仍会和所有销售人员一道努力拼搏，力争如期完成下半年销量任务，为实现公司做大做强的目标而努力奋斗。

述职人：xx

20xx年6月15日

**推荐销售经理下半年工作计划范文四**

甲方（聘用单位）：

乙方（受聘人）：

甲乙双方根据国家和本市有关法规、规定，按照自愿、平等、协商一致的原则，签订本合同。

第一条合同期限

1、合同有效期：自\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止（实习期为天），合同期满聘用关系自然终止。

2、聘用合同期满前一个月，经双方协商同意，可以续订聘用合同。

3、签订聘用合同的期限，不得超过国家规定的退离休时间，国家和本市另有规定可以延长（推迟）退休年龄（时间）的，可在乙方达到法定离退休年龄时，再根据规定条件，续订聘用合同。

4、本合同期满后，任何一方认为不再续订聘用合同的，应在合同期满前一个月书面通知对方。

第二条工作岗位

1、甲方根据工作任务需要及乙方的岗位意向确定乙方工作岗位为销售经理，并根据公司管理制度中《销售经理岗位责任》明确乙方的具体权限和职责。

2、乙方的工作职责、事项由甲方依乙方的职务，并视乙方能力及甲方需要进行分派。

第三条工作条件和管理培训

1、甲方为乙方提供符合国家规定的安全卫生的工作环境，保证乙方的人身安全及人体不受危害的环境条件下工作。

2、乙方的考勤与管理悉按甲方有关公司管理制度办理。

3、甲方可根据工作需要组织乙方参加必要的业务知识培训。

第四条工作报酬

1、根据国家和公司的有关规定，乙方的工作岗位，甲方按月支付乙方工资为xx元人民币；佣金提成按所主管项目月销售总额的1‰提取；甲方扣留乙方培训金为月佣金提成的20%，在乙方根据公司要求完成项目销售总任务时返还；项目利润分红为所主管项目完成总销售任务后最终纯利润的15%。

2、甲方根据单位的有关规定和实际情况，可与乙方协商调整乙方的工资。

3、乙方享受公司制度规定的相关福利待遇。

4、甲方根据工作需要，要求乙方加班时，除不可抗拒的事由外，乙方应予配合，有关加班事宜，依公司管理制度办理。

5、乙方自行办理养老保险、待业保险和其它社会保险。

第五条工作纪律、奖励和惩处

1、乙方应遵守国家的法律、法规。

2、乙方应遵守甲方规定的各项规章制度和劳动纪律，自觉服从甲方的管理、教育。

3、甲方按单位有关规定，依照乙方的工作实绩、贡献大小给予奖励。

4、乙方如违反甲方的规章制度、劳动纪律，甲方按单位的有关规定经予处罚。

5、乙方在任职期内不得参与其它与本公司业务相类似的经济活动。

第六条聘用合同的变更、终止和解除

1、聘用合同依法签订后，合同双方必须全面履行合同规定的义务，任何一方不得擅自变更合同。确需变更时，双方应协商一致，并按原签订程序变更合同。双方未达成一致意见的，原合同继续有效。

2、聘用合同期满或者双方约定的合同终止条件出现时，聘用合同即自行终止。在聘用合同期满一个月前，经双方协商同意，可以续订聘用合同。

3、甲方单位被撤消，聘用合同自行终止。

4、经聘用合同双方当事人协商一致，聘用合同可以解除。

5、乙方有下列情形之一的，甲方可以立即解除聘用合同。

（1）在实习期内被证明不符合聘用条件的；

（2）严重违反工作纪律或聘用单位规章制度的；

（3）故意不完成工作任务，给公司造成严重损失的；

（4）严重失职，营私舞弊，对甲方单位利益造成重大损害的；

**推荐销售经理下半年工作计划范文五**

尊敬的领导：

您好!

自从20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日\_\_\_\_销售服务有限公司开业之日起，我就融入了这个大家庭!一开始我司销售部和售后部加起来共计不到\_\_\_\_人的团队发展到如今汽车专业4s销售服务有限公司。虽然公司也经历了无数波折，也存在着这样或者那样的问题，不过我们都尽量的去解决了。

至今我已在公司整整工作了两年时间，也让我在公司从任职销售助理成长为如今成熟的、有自信的销售经理。这两年里，在领导们的关心及支持下，还有同事们的帮助和配合下，才有了今天的我，所以我要衷心的说一声：谢谢!能够参加今天的述职我倍感荣幸，同时更希望大家能给我一个站在更高起点向前迈进的机会。

一、展厅经理职责与管理能力

(一)展厅经理的职责

1、管理销售活动，促使完成销售目标。2、领导执行销售过程中顾客满意度的标准。3、管理所有展厅环境及其活动。4、要致力于销售部的盈利。5、主要监督销售部全体职员。

(二)展厅经理的自我定位

1、展厅经理应有的心态就是：从“被管”到“管人”。从顶尖的销售员到未顶尖的干部。我们要做到：执行、监督、辅导、分析、改善等基本原则。

(三)展厅经理管理的项目

1、展厅内外的环境

展厅外地面的整洁，客户停车区有足够的车位，所有户外标识保持清洁并处于完好状态。展厅内入口处地垫清洁并处于完好状态，展厅地面保持清洁，展厅内外墙面及玻璃的清洁，音响的音量要适度，避免造成不舒适的感觉。

2、值班人员与接待人员的安排

工作时间内，所有销售部的人员，都必须着\_\_\_\_\_\_规定的制服，佩戴工牌及\_\_\_\_\_\_标志，保持仪容仪表的整洁。所有的销售员行为举止必须要表现出专业化。所有的销售员不得在展厅内抽烟，吃零食等。若有发现此习惯重罚。在前台接待时，所有人员都必须主动喊“欢迎光临”!无论是正副班组，接待前台一定要保持两位以上的销售接待人员，同时接待台要保持整洁，并且销售人员不能聚集在前台聊天或与做工作无关的事。

3、展厅车辆的陈列

展厅内所有的展示车辆必须经过pdi检测。展示车辆必须要保持清洁，无灰尘，无手印。轮胎必须使用轮胎蜡，\_\_\_\_\_\_轮胎标志处于水平位置，展示车辆内的座椅不可保留塑料胶套，同时要铺上\_\_\_\_\_\_专用地毯。展车前后必须悬挂\_\_\_\_\_\_车辆型号或是\_\_\_\_。车辆配置信息及车辆价格必须陈列在规定的展示架上。所有的展车要保持有电有油的状态。还有试乘试驾车内部或是外部必须整洁干净，要有足够的燃油，必须每天检查车辆使用状况。

4、洽谈区

洽谈区要有一定的私密性，合理布置座椅与洽谈桌或物品的摆放，洽谈业务完时，要及时清理烟灰缸内的烟头或是使用过的水杯。

5、卫生间

卫生间的地面要清洁，并且要保持无异味，并配有纸巾，干手纸，洗手台要无积水，镜面要清洁，废纸篓要及时清倒，保持清洁。

(四)展厅经理的5s现场管理

1、整理：将不要的东西立即处理。

2、整顿：功能性的放置原则，产生良好的工作环境与工作效率。

3、清扫：找出脏乱的根源并彻底清除，已建立清洁干净的工作环境。

4、清洁：建立“目视管理系统”维持有效的工作环境。

5、素养：一定要培养成良好的工作环境。

(五)作为展厅经理，我能够认真执行职责，团结带领销售部全体人员。在总体的工作思路指引下，在销售部各位经理的正确领导下，我会积极进取、扎实地工作，努力去完成公司下达的计划目标任务。

二、工作的团结与配合

一个人的力量是微不足道的，要想在工作上取得最好成绩，就必须要成为一个整体，才能开展工作的新局面。在工作上，我会努力支持及配合其他各部门的工作，为其他同事的工作创造良好的氛围和环境。相互尊重，相互配合，相互支持，相互关心，相互快乐。是我们公司的宗旨。

三、以身作则

公司的各项制度在不断完善，但是，更需要人去认真执行。各种制度、各种规定不能光说不执行。在实际工作中，员工看管理者。作为一名中层管理者，我深知自己的一言一行就是很多同事们行为的标尺。为此，在任何行动上，我会坚持“要求别人做到的，自己会首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

我也清楚地知道我身上存在的缺点和不足的地方。我会在今后的工作中努力加以改正，努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导所有销售员把精力集中到本职工作上来，把心思凝聚到当做自己的事业，去努力的工作，来完成销售任务，促进公司发展做出自己应有的贡献，同时更希望大家对我今后的工作给予支持和配合。

此致

敬礼!

述职人：\_\_\_\_\_\_

20\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**推荐销售经理下半年工作计划范文六**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

首先，向各位作一个自我介绍，我叫xx，是xx餐厅的销售经理，现在我把自己20\_年来的工作情况作一下汇报。

从20xx年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及领导的信任和自身发展的需要，主要负责xx餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，xx餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的高潮。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在xx餐厅分管内部管理工作，了解xx餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

前期，xx餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍xx餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是旅行社、旅行社、国旅、旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位领导！谢谢大家！

述职人：xx

20\_年x月x日

**推荐销售经理下半年工作计划范文七**

尊敬的公司领导：

您好！

感谢您百忙之中阅读我的求职信，希望这篇求职信能帮贵公司找到一位有志青年，也希望您能成为我成功路上的指路人，让我拥有一个成功的起跑点。

我应聘的职位是销售经理。虽然我是应届生，但是我有丰富的社会实践，在学校中，我不断的培养自己的综合能力，为自己打下坚实的基础。在校外，我总不会放过任何一个可以锻炼自己的机会，让我明确自己的奋斗目标。希望贵公司能给我一个展现自己实力的舞台。

我为人诚实正直，喜欢结交不同性格不同领域的朋友，并且从他们身上学到自己没有的东西，近一步增加自己的能力和见识。无论是在日常生活还是工作中，我都以积极乐观，坚持不懈告诫自己。让自己一步一步走上新的人生台阶。我希望拥有充实的人生，拥有更加成熟的思维，拥有更加广阔的眼界。

我的过去，正是为了今日而准备。希望我能加入贵公司这个大家庭，与大家为更辉煌的明日而奋斗，拼搏，携手共进。

此致

敬礼！

求职人：

日期：

**推荐销售经理下半年工作计划范文八**

销售经理聘用合同通用版5篇

相信有些人还没有写过销售的合同呢，这就一起学习一下。做销售，掌握顾客心理这一点是最难的。我们可以通过顾客的穿着和进店后的浏览，判断出顾客想要什么样的产品。你是否在找正准备撰写“销售经理聘用合同”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

#607260

甲方(采购方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(供应方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

在双方经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

型号规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(元)

合计\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(元)

总金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写)

第二条包装

由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期

自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

1、本合同生效后，甲方在\_\_\_个工作日内向乙方支付本合同总价的\_\_\_\_%作为预付款;

2、甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1、乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2、在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同具有同等法律效力。

第八条违约责任

在合同履行期间，乙方延期交货、甲方延期付款，除双方协商同意免责外，均按未交付/未支付本合同价款日的\_\_\_\_%承担违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1、本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2、本合同正本\_\_\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

3、合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

#607258

购货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

为增加甲乙双方的责任感，确保实现各自经济目的，依据《中华人民共和国合同法》规定及招投标文件之内容，甲乙双方经友好协商，就甲方向乙方购买 达成如下协议：

一、合同标的(名称、规格、型号、单价等)

二、合同金额

合同总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_ 大 写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币 万元整 大 写：\_\_\_\_\_\_\_\_ 人民币 万元整

三、付款时间及方式

1、合同分三批付款：在合同生效后 天内，甲方向乙方支付合同总额 %货款;设备安装调试完毕，并初步验收一周内，甲方向乙方支付合同总额 %货款;设备正常运行 天，经双方正式验收合格后一周内，甲方向乙方付合同总额 %的货款;质保期满后付清余款。(根据招标文件的有关规定加以变更及修改)

2、友情链接：\_\_\_\_\_\_\_\_

3、在每期合同款项支付前 天，乙方向甲方开具同等金额的增值税发票(根据实际情况加以约定)

四、交货时间、地点、方式

1、交货时间：合同生效后\_\_\_\_\_\_日内交货

2、交货地点： 收货人名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(应为签约单位名称) 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、交货方式：乙方负责货物运输

4、货运方式：汽运

5、乙方将设备运至美的工业城并经安装调试、投入使用并经过甲方验收合格后，方为设备交货日期。(根据实际情况约定交货日期及何为交货：如规定供方将设备安装调试、投入使用视为交货，则对设备通过甲方验收合格的时间约定明确)甲方在合同约定的交货地点提货，运输费及运输保险费均由乙方承担。 设备的毁损、灭失风险自乙方完成交货后转移之甲方。

6、乙方应在设备发运后一个工作日内将发运情况(发运时间、件数等)通知甲方，甲方应在设备到达合同列明的地点后及时将乙方所托运设备提取完毕。

7、甲方提取设备时，应检查设备外箱包装情况。设备外箱包装无损，方可提货。如设备外箱包装受损或发现设备包装箱件数不符，应在 个工作日内通知乙方，以便乙方办理设备遇险索赔手续。

8、甲方对乙方交付的设备，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，并及时通知乙方，由此发生的费用由乙方承担。

9、如甲方要求变更交货地点，应在合同规定的交货日期一十五天前通知乙方。由于变更发货地址增加的运保费由甲方承担。

五、验收时间、地点、标准、方式

1、验收时间：乙方应于合同生效后 天 内完成设备安装调试，安装调试完毕后，甲方应在 天内安排初步验收。设备于合同生效后 天内通过双方的合格验收并由甲方出具验收合格书。

2、验收地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、验收标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、现场服务(建议根据实际情况加以约定)

1.供方现场人员应遵守需方厂规、制度，如有违规，乙方负责。

2.供方现场人员食宿自理。

3.需方如需邀请供方开展非质量问题处理的技术服务，供应应予协助。

七、人员培训

乙方负责对甲方操作、维修人员和有关的工艺技术人员进行操作培训、维修培训、设备保养培训，使之完全掌握全部使用技术，以便使甲方人员正常地使用、维修保养设备。(根据设备的技术要求，视具体情况加以约定或在技术协议详细约定;如无必要，可不约定)

八、保修方式

1、自设备经过双方验收合格之日起按生产厂家规定的条款进行免费保修服务，免费保修服务期限为 年。保修期内，乙方必须在接到甲方保修通知后 天内派人至甲方现场维修。

2、保修期内，如由于火灾、水灾、地震、磁电串入、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，设备材料成本费用由甲方承担。

3、保修期后，乙方必须在接到甲方维修通知后 天内派人至甲方现场维修。设备的维修、更换，甲方酌情收取成本费和服务费，收费标准另行约定。

九、违约责任

1、 甲方无故中途退货，应支付乙方合同总额的\_\_\_\_%违约金。(如对方提出类似条款时可作此约定，否则，建议删除此款)

2、甲方逾期付款，每逾期一天，应支付乙方合同总额\_\_\_‰的违约金，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%. (如对方提出类似条款时可作此约定，否则，建议删除此款)

3、乙方逾期交货，每逾期一天，应支付合同总额\_\_\_%的违约金，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%.逾期交货超过 天，视为交货不能，乙方应双倍返回甲方已付款项，甲方有权解除合同并要求乙方支付合同金额\_\_\_%违约金。

4、保修期内，乙方未能在合同约定的期限内履行保修义务，每迟延一天，乙方向甲方支付合同金额\_\_\_%的违约金并赔偿甲方其他经济损失，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%，乙方超过三十天仍未履行保修义务，甲方有权解除合同并要求赔偿经济损失;乙方未能在接到甲方通知三十天内将设备维修至正常使用的状态，甲方有权要求乙方换货或解除合同并要求乙方赔偿经济损失。保修期后，乙方未能在合同约定的期限内履行维修义务，每迟延一天，乙方向甲方支付合同金额\_\_\_%的违约金并赔偿甲方其他经济损失，违约金累计总额不超过合同总额的\_\_\_%.

5、设备未按照合同之约定通过甲方验收合格，每迟延一天向甲方支付合同总额\_\_\_%违约金;超过 天仍未验收合格，甲方有权解除合同，乙方应立即返还已收款项并赔偿甲方由此遭受的的其他经济损失。

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\_\_\_个工作日内，及时通知另 一方。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，以书面形式变更。

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，任何一方应向甲方所在地人民法院提出诉讼。

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、合同一式四份，双方各执两份，具有同等法律效力

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

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

#349480

供 方：\_\_\_\_(以下简称甲方)

需 方：\_(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律的规定，经双方协商，签订本合同，共同信守，严格履行。

一、产品名称、商标、型号、厂家、数量、金额、供货时间及数量(上述内容可以按国家工商行政管理局制定的示范文本的表格填写，也可以直接用文字表述)

二、交(提)货的方式

三、运输方式及到达地(港)费用的负担\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、合理损耗及其计算方法

五、验收标准、方法及提出异议的期限

1.供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方需在水产产品到达指定地点\_小时内验货如有异议需及时提出，否则视需方已验收产品，验收产品全部合格.。

2. 供方将需方所购水产产品送到指定地点后，需方在合同签订的时间内验货后发现异议需及时通知供方。不在规定的时间内通知视需方已验收产品，验收产品全部合格。

六、结算方式及期限

1. 双方签订合同后，需方需将所购水产产品的全部货款打入供方提供的支付宝内并及时通知供方，供方确认后及时向需方发货。

2. 供方将需方所购水产产品送达指定地点后，需方验收无异议后，需方需填写回执并加盖需方公章。

七、违约责任

(双方可以约定违约责任，在法律规定的范围内即可)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

八、解决合同纠纷的方式

本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院提起诉讼。(两者选一)

九、其他约定的事项

本合同一经签字，即具有法律约束力，双方必须全面履行合同规定的义务，不得单方任意变更或解除，若遇不可抗力，不能履行合同时，应及时通知对方，以书面形式变更或解除合同。

本合同正本二份，购销双方各执一份，两份具有同等效力。

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

#349481

出卖人：(以下简称甲方)

买受人： (以下简称乙方)

第一条 标的、数量、价款及交(提)货时间

标 的

品 种

计 量

单 位

数 量

单 价

金 额

交(提)货时间及数量

合计

第二条 质量标准： 。

第三条 包装标准、包装物的供应和回收及费用负担： 。

第四条 合理损耗标准及计算方法： 。

第五条 标的物的所有权自 时起转移，但买受人未履行支付价款义务的，标的物属于 所有。

第六条 交(提)货方式和地点： 。

第七条 运输方式及到达站(港)和运输费用负担： 。

第八条 检验标准、方法、地点及期限： 。

第九条 检疫单位、方法、地点、标准及费用负担： 。

第十条 结算方式、时间及地点： 。

第十一条 担保方式(也可另立担保合同)： 。

第十二条 本合同解除的条件： 。

第十三条 违约责任： 。

第十四条 合同争议的解决方式：本合同在旅行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列第 种方式解决：

(一)提交 仲裁委员会仲裁;

(二)依法向人民法院起诉。

第十五条 本合同自签订之日起生效。

第十六条 其他约定事项： 。

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

#349482

供 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

购 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

经甲乙双方充分协商，签订本合同，共同信守。

第一条 货物

货物名称及规格 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 单位 ：\_\_\_\_\_\_ 单 价：\_\_\_\_\_\_ 数量 ：\_\_\_\_\_\_ 金额 ：\_\_\_\_\_\_总价 (大写) ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 产品的等级和质量为， 按下面( )标准执行;

(1)按国家或地方标准：

(2)按甲方提供的样品质量：

(3)按双方协商确定的质量要求：

第三条 产品的包装物由甲(乙)方提供，包装标准按下面( )标准执行;

(1)按行业标准

(2)按甲方提供的样品包装

(3)按双方协商的样品包装 第四条 商品检验

1、验收时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、验收地点为，按下面( )标准执行; (1)以接收地点为验收地点

(2)以提货地点为验收地点

(3)双方约定的验收地点

3、验收方法，按下面( )标准执行;

(1)由甲方提供、出具的检验证书。

(2)按双方协定的验收标准验收

第五条 定金(可双方协商是否交付定金)

乙方应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_交付甲方合同总金额的\_\_%作为定金。具体数额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第六条 付款日期及结算方式

1.(如交付定金)经乙方验收后在\_\_天之内向甲方支付剩余 %货款。

2.(如不交付定金)经乙方验收后在\_\_天之内向甲方支付货款。 结算方式为：

(1)支付宝 (2)银行汇款 (3)现金(支票)(在此不适用) 第七条 交货地点、方式、期限：

1、交货地点：

2、交货方式为，按下面( )标准执行;

(1)实行送货的，甲方应按合同规定的时间送往交货地点;

(2)实行提货的，运费由乙方自担;

(3)实行代运的，甲方应按乙方的要求，选择合理的运输路线和运输工具;

第八条 甲方的违约责任：

1、甲方交货数量少于合同规定时，甲方应付违约交货部分货款的 %违约金。甲方不能交货的，应返还乙方定金。(在规避交付定金责任情况下) 2、甲方逾期交货的，每日向乙方偿付 ‰的违约金。 第九条 乙方的违约责任：

1、乙方在合同执行中途退货或无故拒收的，无权要求返还定金并应赔偿因此给甲方造成的经济损失。(在规避交付定金责任情况下)

2、按合同规定由乙方提货的产品，甲方通知提货而乙方逾期提货的，除比照银行有关延期付款的规定，按每日加收逾期提货部分货款 ‰(一般不低于3‰)的违约金以外，还应承担甲方在此期间所支付的保管费或保养费，并承担因此而造成的其它实际损失。

3、乙方未按合同期限付款的，应按银行有关延期付款规定，每日向甲方偿付合同总金额的 ‰的违约金。

4 、乙方在验收期内，未验收或验收后未在规定期限内提出异议，视为默认。在验收期内，未验收或验收后未提出书面质量异议的，视为默认符合规定。对于提出质量异议或其它原因拒收，应负责妥善保管，不得动用。一经动用即视为接收，乙方应按期向甲方付款，如不按期付款，按延期付款处理。

第十条 不可抗力

1、甲乙双方任何一方由于不可抗力的原因不能履行或不能完全履行合同时，应尽快向对方通报理由，经有关主管机关证明后，可允许延期履行、部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免予承担违约责任。甲方如由于不可抗力造成产品质量不合格的，不以违约论。对该产品的处理办法，可由甲乙双方协商决定。

2、水产品因受气候影响早产或晚产的，交货日期经双方协商，可适当提前或推迟。

第十一条 争议解决：

本合同如发生纠纷，当事人双方应及时协商解决。协商不成时，任何一方均可按下面( )执行;

(1)供方所在地经济合同仲裁委员会仲裁

(2)供方所在地人民法院提起诉讼。

第十二条 文本及生效：

1、本合同经双方签章并在购方向供方支付定金后生效(在规避交付定金责任情况下)起生效，双方履行完合同规定的义务后，本合同即行终止。

2、本合同一式 肆 份，双方各执 贰 份。

3、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议，有关协议及双方认可的来往函件、传真件等等，均为本合同的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

第十三条 其他

违约金或赔偿金，应在甲乙双方商定的日期内或有关部门确定责任后十天内偿付。否则，按逾期付款处理。

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

★ 合同书格式和范文

★ 企业签订劳动合同

★ 合同书格式和范文

**推荐销售经理下半年工作计划范文九**

尊敬的各位领导、各位评委、同事们：

一直以来，最喜欢的一句话是人生最大的快乐不在于拥有什么，而在于追求什么的过程!把不时挑战自我事业上不断追求、不时逾越，作为自己的人生目标。今天，还是这句话的激励下，步履坚定地走上了这个逐梦的讲台，参与省行营销团队经理的竞聘。希望以我能力赢得这一岗位，以我自信赢得大家的掌声!

大家好!叫,x年出生。大专学历。年来到中国银行分行工作。年月至今，一直担任中行营业部理财团队大堂经理。

首先，我具有丰富的工作经验众所周知，经验是做好工作的基础和前提。屈指算来，我参加工作已经十多年了。这十几年来，我从基层做起，一步一个脚印的成长和成熟起来。岁月带给我的不仅是阅历上的成熟，还使我在不同工作岗位的锻炼和磨砺中，积累了丰富的工作经验，使我成为既具有扎实的理论基础，熟悉国家金融政策和法律法规，又善营销，会管理，工作中能够独当一面的复合型人才。而且，在工作中，我接触了大量的客户，并与客户建立了良好的关系，储备了丰富的客户资源，这些为我做好今后的工作奠定了坚实的基础。

第二，我具有较强的综合能力

我性格开朗外向，具有很强的亲和力，善于与他人沟通和交流，能够以自己的真诚热心和细致周到，迅速拉近与他人的距离，具有较强的沟通和协调能力;同时，我具有较强的营销能力。常年与客户接触和交流，使我能够站在客户的角度，揣摩客户的心理，了解客户的需求，以良好的服务意识和水平，为客户提供周到细致的服务，赢得了客户的信赖和选择，在营销工作中成绩斐然，先后获得省行存款先进工作者、省行优秀共青团员、省行最佳营销员、总行先进工作者、全国中行系统百优青年、总行青年岗位能手等荣誉称号;另外，我还具有较强的管理能力。在对理财团队的管理中，我坚持科学管理，向管理要效益，以管理促效益，使理财团队的工作制度化，程序化，科学化，各项工作开展得井井有条。

第三，我具有良好的综合素质

我具有“大雪压青松，青松挺且直”的坚毅品格，在工作中能够做到不畏艰难，不怕挫折，不怕吃苦，勇于承担繁重的工作压力和挑战;我乐观、豁达，善于与他人相处，善于团结同志，具有良好的团队合作精神和群众基础，为做好工作提供了重要保障。

同志们，在激烈的市场竞争中，营销工作显得越来越重要，企业间的竞争很大程度上，已经演化为营销能力的竞争。所以，营销团队经理绝不是名利和荣誉的象征，而是一份沉甸甸的责任，是需要付出艰苦努力去完成的工作。作为营销团队经理，就是要积极思考，勇于创新，做好本部门的组织、指挥、督促、激励和考核等各项管理工作，提升部门的营销业绩，为企业带来更大的利润。

今天，如果承蒙大家的信任与厚爱，允许我走上营销团队经理的工作岗位，我将更加严格要求自己，扎实工作，开拓创新，力争做到三个“最”：即建设一支最富生机、活力和战斗力的营销队伍;为客户提供最优质的服务;实现最佳业绩。我的工作目标是：今年实现人民币公司存款时点新增亿元，日均新增万元;外币公司存款日均增万美元;零售贷款时点新增万元，日均新增万元，零售贷款不良率控制在%以内，不良余额控制在万元以内;中间业务净收入万元;以后的年度工作目标是：各项存款及消费信贷的年增长率保持%以上，中间业务净收入年增长率保持在%以上，零售贷款的不良余额和不良率控制在省行规定的指标范围内。为此，我将不遗余力做好以下几方面的工作：

第一，加强培训，不断提升客户经理的业务水平

客户经理是营销和服务的主力军，他们的素质决定了我们的工作质量。因此我要加强培训工作，对他们进行市场营销、行业解决方案、服务规范等全方位、多层次的培训，提高客户经理理解客户需求的能力、销售能力，人际沟通能力，谈判能力和自我管理能力，使他们个个成为经营服务的能手。

第二，加强考核，建立有效的约束激励机制

我们要建立健全各项考核指标，加大对员工业绩考核的力度。通过考核，强化员工的敬业意识，激发员工的工作热情和主动性，提升业绩;同时还要重视做好对员工的激励，可以通过业绩评比，优秀员工评选等活动，增强员工的荣誉感，充分调动员工工作的积极性。营造奋发向上，拼搏争先的良好氛围。

第三，加强服务，以优质服务赢得客户

为了争取更多的客户，我们要打造自己的服务品牌。我们要完善服务功能，真正使客户进门有舒适感、临柜有亲切感、离柜有留恋感，以此留住老客户，吸引新客户;同时，对重要客户可以采取电话预约、优先办理，上门服务等方法，增加客户的信任感、忠诚度和满意度。

第四，加强营销，千方百计拓展市场份额

我们要在不断完善普通客户标准化服务的基础上，以抢占中、高端客户市场为主攻方向，加强优质客户的信息搜集，建立详尽的档案，进行等级分类，避免营销的盲目性和随机性，同时要大力拓展我们银行卡类、网上银行、电话银行等产品的销售，并实现资产、负债和中间业务的捆绑销售，进一步拓展我们的市场份额。

尊敬的各位领导、同志们，如果我的坦诚、自信与能力能够得到大家的认可，我将倍加珍视这一机遇，倍加努力工作，以自己的工作业绩回报大家的信任与厚爱。当然，竞争就意味着必然有人会被淘汰，我作好了充分的心理准备，成功的结果固然令人心醉，但追求成功的过程同样魅力无限，无论结果如何，我人生的这一乐章都无比精彩!我的演讲完毕，谢谢大家!

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！