# 如何写企业业务员工作计划简短(七篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-03-19

*如何写企业业务员工作计划简短一甲 方：翼支付地 址：负 责 人：乙 方：（商户）地 址：负 责 人：根据《中华人民共和国合同法》等有关规定，在平等互利、共同发展、诚实守信的原则下，经甲乙双方友好协商，现就中国电信特约联盟商家合作事宜，达成如...*

**如何写企业业务员工作计划简短一**

甲 方：翼支付

地 址：

负 责 人：

乙 方：（商户）

地 址：

负 责 人：

根据《中华人民共和国合同法》等有关规定，在平等互利、共同发展、诚实守信的原则下，经甲乙双方友好协商，现就中国电信特约联盟商家合作事宜，达成如下协议并共同遵守。

第一条合作事项

1.1中国电信会员回馈服务和翼支付业务是由中国电信集团（以下简称甲方）联合有实力、有影响力的众多商家（以下简称联盟商家乙方）共同开展，旨在充分发挥电信集团和联盟商家双方在各自领域的资源优势，为客户提供优质优惠服务，达到双方互利互惠、共同拓展市场的目标。

1.2甲方确定乙方为电信联盟商家，为电信天翼客户进行翼支付业务消费的合作商家。乙方承诺按本协议约定在 范围内分店为甲方指定的会员客户及翼支付业务客户提供消费商品或服务。

1.3甲方负责跟乙方进行合作洽谈和后续乙方的咨询和投诉的处理，并负责合作项目中的相应监督和管理。

1.4按结算周期甲乙双方根据会员使用翼支付业务消费情况进行结算。

1.5甲方会员使用翼支付消费乙方商品或服务时，翼支付个人账户按实际消费进行扣减。

1.6甲乙双方可共同协商策划和组织活动，共同进行双方产品和服务的推广，各项活动的开展以正式函告的方式确认。

第二条甲方的权利和义务

2.1 甲方负责会员及翼支付用户的日常管理工作。

2.2 甲方负责翼支付管理系统的建立、管理和维护。

2.3 甲方负责根据本协议附件中确定的优惠服务内容以及其他乙方提供的信息资料制作消费指南，并负责通知、发放至各会员，引导会员到乙方进行消费。

2.4 未经乙方同意，甲方不得随意变更乙方提供的相关企业信息资料。

2.5 甲方应在每月30日前与乙方进行翼支付业务消费的结算，并根据对帐凭证支付相应款项。

2.6 甲方愿利用自身优势和资源，通过报纸、电视、网站、黄页、短信等各种广告宣传和媒体推介的机会，积极为乙方进行宣传，协助乙方进行产品和服务的推广，引导会员到乙方进行翼支付业务消费。

2.7 甲方负责制作统一的“联盟商家” 铭牌、桌牌以及其他宣传资料或物品提供乙方使用。

2.8 甲方负责在乙方营业点安装pos机，用于翼支付业务消费和结算；如有需要，甲方负责在乙方营业点安装二维码终端，用于会员信息及消费验证。

2.9 甲方负责pos机和二维码终端的维护、修障工作，确保商家pos机和二维码终端的正常运作。

2.10 甲方负责对乙方工作人员进行如何使用pos机和二维码终端的培训。

2.11 甲方应本着客观原则，依据双方确定的协议条款，有权对乙方的履约情况进行监督，并通知乙方及时调整。同时，为保障消费者权益，甲方可以将检查情况及时通过报纸、网站等方式进行公布。

2.12 甲方银行账户信息：

公司名称： 中国电信股份有限公司海南分公司

开户帐号：2201 0201 2922 1188 753

开户银行：工商银行望海楼支行

开户行联行号：102641000090

注：应按甲方的要求填写转账单“备注栏”的信息

第三条乙方的权利和义务

3.1 乙方应按本协议的约定向甲方客户或会员，提供翼支付业务消费服务，确保甲方客户或会员在乙方正常进行翼支付业务消费。

3.2 乙方应具有相对公开和稳定的价格体系，所有价格须明码标价；乙方应保证其产品和服务质量，并对其提供的产品或服务质量负责，如因乙方产品或服务质量问题以及价格争议引起用户不满或投诉，由乙方负全部责任。

3.3 在合作期内，乙方应遵守本协议的相关规章制度，接受甲方监督和管理，若出现问题应及时进行整改。

3.4 乙方应妥善保管pos机、操作卡和二维码终端,并按照《pos终端使用

规范文档》要求使用pos机、操作卡及二维码终端，pos机、操作卡和二维码终端仅限在本商家使用,如果pos机、操作卡和二维码终端丢失或损坏,乙方应立即拨打专线电话挂失或报障，因保管不善或未及时挂失或报障而造成的一切后果由乙方承担。若出现人为损坏，乙方应赔偿损失。在合约到期或本协议解除时,乙方应将pos机、操作卡和二维码终端及所有甲方提供的宣传物料完整归还甲方。

3.5 乙方可登陆网站查询翼支付业务消费明细，并进行结算操作。乙方应妥善保管帐号和密码，因保管不善造成损失由乙方自行承担责任。

3.6 乙方应积极配合甲方或甲方委托的公司，在商家营业场所内宣传翼支付业务以及相关优惠活动，并保证对甲方用户提供优先、优质和优惠服务。

3.7 乙方应在收到甲方提供的横幅、展架等宣传物料三天内在营业场所明显位臵安装放臵并妥善保管。

3.8 乙方在协议签订一周内向甲方提供本企业相关宣传信息，以便甲方对乙方进行公开宣传。乙方应保证其提供的宣传信息的合法性、真实性和准确性，如因该宣传信息的合法性、真实性和准确性引发法律纠纷，则乙方应承担全部责任。

3.9 乙方有义务将自己的营业场所向甲方客户开放，遇到甲方客户的咨询和投诉时需要耐心讲解。

3.10 在合作期内，甲方客户凭翼支付业务消费乙方相应的商品或服务，并通过甲方提供的专用pos机扣除相应的金额，甲方应向乙方支付相应金额款项。 翼支付业务结算周期为 每个自然月 。

3.11 乙方相关银行信息：

账户名称：

开户银行：

账 号：

开户行联行号：

（如果是法人代表的个人帐户，则需要附上单位的委托证明、营业执照复件盖章、法人身份证复件盖章）

第四条甲乙双方结算方式

4.1甲方会员通过翼支付账户在乙方进行优惠消费，乙方承诺根据约定结算价、结算周期与甲方进行结算。具体价格体系如下：

4.3 甲方向乙方支付货款押金，金额为1万元（￥10000.00元）。乙方为甲方开具押金收据，协议到期后甲方凭该押金收据，由乙方在5个工作日内全额退还电影票款押金至甲方指定账户。

4.4 甲乙双方应在每月30日前进行翼支付业务的结算。甲方将翼支付业务结算的款项通过银行转账支付给乙方。甲方逾期付款的，每逾期一日，需按应付未付款的千分之一向乙方支付违约金，逾期达20日的，乙方除有权要求甲方承担前述违约责任外，同时有权解除本协议。

第五条保密条款

本协议甲乙双方向对方保证：合作的任何一方及其相关合作伙伴因本协议履行而获得或知悉的对方的任何资料和信息（包括但不限于推广计划、销售额、产品成本、客户和供应商资料等）均视为保密信息，应当承担严格保密义务。任何一方未经对方书面同意，不可将上述保密信息以任何方式透露给第三方或用于本协议以外的其他事项和目的。若违反该保密义务，违约方应向守约方赔偿由此给守约方带来的一切直接及间接的损失（包括但不限于守约方为获得该项赔偿而支付参与诉讼程序所引起的一切费用）。

第六条知识产权

6.1 本协议有效期内，甲乙双方将各自负责制作和提供活动宣传资料。所有宣传资料的所有权和知识产权（包括但不限于著作权）归属提供方，未经提供方书面同意，另一方（使用方）不得将其该宣传资料用于本协议以外的其他事项，上述宣传资料包括但不限于: 电视广告、平面广告、户外广告、广播广告、海报、传单、店内宣传品、网络广告、网站内容、短信广告等。

6.2 甲乙双方保证其所提供的宣传资料内容合法，未侵犯第三方的知识产权及其他合法权益。因宣传资料侵犯第三方合法权利造成使用方的任何损失，将由

提供方承担全部赔偿责任（包括参与诉讼程序所引起的一切费用费）。

第七条不可抗力

7.1 本协议所称不可抗力，是指本协议各方由于地震、台风、水灾、火灾、战争以及其它不能预见，并且对其发生和后果不能防止或不能避免且不可克服的客观情况。

7.2 本协议任何一方因不可抗力不能履行或不能完全履行本协议义务时，应当在不可抗力发生的5日内通知另一方，并向另一方提供由有关部门出具的不可抗力证明。

7.3 因不可抗力不能履行协议的，根据不可抗力的影响，部分或全部免除责任，但法律另有规定的除外。

7.4 如果因不可抗力的影响致使本协议终止履行30日或30日以上时，一方有权决定是否继续履行或终止本协议，并书面通知另一方。

第八条协议期限

本协议有效期自年月 日至 年 月 日。

第九条协议的变更与解除

9.1本协议的解除，应由一方提前30天以书面形式提出申请，经双方协商达成一致后，本协议解除。

9.2甲方有权对违反协议或被投诉并经消费者协会认定为违反法律法规或违背商业道德的商家单方终止本协议。

9.3协议解除前，甲乙双方应严格履行款项支付义务，同时，甲方收回pos机和其他宣传物料等。

9.4为保障消费者权益，从协议解除前一周开始，甲方有权通过报纸、网站、短信等任一种或多种方式通知所有会员解除协议的商家名称和解除原因。

第十条违约责任

10.1任何一方未履行本协议项下的任何一个条款均被视为违约。任何一方在收到对方的具体说明违约的书面通知后，如确认违约行为的实际存在，则应在15日内对违约行为予以纠正并书面通知对方，如认为违约行为不存在，则应在15日内向对方提出书面异议或说明，在此情况下，甲、乙双方可以就此问题进行协商，协商不成的，按本协议争议条款解决，违约方应赔偿承担因自己的违约行为而给守约方造成的经济损失。

10.2由于任何一方违约引起的一切纠纷，均由该方承担一切责任。若对方因该方（指违约方）违约向第三方承担责任的，对方有权要求该方（指违约方）赔偿其由此遭受的一切直接与间接损失。

**如何写企业业务员工作计划简短二**

甲方：

乙方：

为维护甲乙双方的合法权益，明确甲方在使用乙方个人宽带业务(以下简称“宽带业务”)过程中双方的权利和义务，经双方认可后达成如下协议：

第一条 业务约定

(一)乙方向甲方提供宽带业务(非固定ip地址，另有协议约定除外)，乙方向甲方收取相关费用。

(二)本协议个人宽带业务仅限甲方在申请安装的地址使用。除双方另有约定或甲方另行订购相应的服务功能外，乙方分配给甲方的宽带上网账号仅限同时接入一台上网终端使用，若甲方同时使用上网终端数超过本协议约定的数量或为其他接入地址进行私接，乙方有权停止向甲方提供服务，并有权根据相关规定或法律法规追究甲方的违约责任。

第二条 甲方的权利和义务

(一)甲方办理宽带业务入网手续时，需提供真实有效的身份证件，同时有义务真实、准确地填写客户信息资料，并与乙方签订相关协议。若因甲方提供资料不实造成乙方无法将有关信息及时通知甲方，或导致甲方无法通过实名客户核验而造成的一切后果，由甲方自行承担。

(二)甲方须按时向乙方缴纳使用宽带业务的相关费用，因甲方个人原因导致欠费所产生的一切后果及损失由甲方自行承担。

(三)甲方在使用本协议约定的宽带业务时，有义务遵守乙方有关的业务规定，同时必须遵守国家相关法律法规及部门规章的有关规定。

(四)甲方可通过拨打乙方的客户服务热线10086咨询乙方的业务、服务、资费等方面的信息。

(五)甲方应妥善保管个人宽带上网账号及服务密码，如因甲方保管、使用不当而造成的损失由甲方自行承担，乙方不承担责任。

(六)甲方若发现无法正常使用宽带上网业务，应及时通知乙方;乙方接到通知后，将对甲方原因造成的障碍积极协助处理。

(七)甲方办理宽带合约方案：

甲方使用乙方的手机号码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_办理\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合约方案，每月宽带费用\_\_\_\_元，每月魔百和收视业务费\_\_\_\_元，每月手机最低消费\_\_\_\_元，合约期\_\_\_\_年。

预存话费 元，其中初装费 元，预存话费 元，魔百和收视费预存款 元，宽带预存费 元，光猫购买款 元，机顶盒购买款\_ 元，同时根据初装费金额赠送话费 元(从宽带激活次月起分 个月每个月返还 元)。初装费一次性全额收取，预存话费立即到账，收视费\_\_\_\_月起分\_\_\_\_个月每月返还\_\_\_\_元，宽带预存费用从宽带激活次月起分 个月每个月返还 元，赠送话费宽带激活次月起分 个月每月赠送\_ 元。

宽带合约到期处理方式：方案合约期满后宽带到期停机，宽带需要办理续费至现系统方案才能继续使用。/合约到期后如任何一方未向对方提出终止或变更宽带合约的要求，方案合约期满后宽带按照原合约方案自动延展1个月，上述延展次数不受次数限制。/方案合约期满后宽带按照该带宽的标准价按月收费继续使用(根据客户的选择展示在协议上)

方案说明：

1.包含手机最低消费的融合宽带在t月激活新装宽带时，激活当月宽带免费使用，手机号码承诺最低消费将在宽带激活次月(t+1月)生效，宽带同时(t+1月)开始计费，一年宽带合约套餐将在t+12月到期失效，两年宽带合约套餐将在t+24月到期失效。

2.宽带合约中魔百和业务费用可计入宽带合约的最低消费中，但宽带费用不可计入宽带合约的最低消费中。

3.客户在宽带合约套餐有效期内如需变更合约套餐档次，只能变更到合约捆绑的手机号码承诺的最低消费更高的档次或宽带带宽更高的档次，合约套餐到期后可续费至系统当前在售的任何档次。

4.客户选择宽带合约套餐合约期满后宽带到期停机的，如需继续使用宽带，请在合约套餐到期前到中国移动沟通100服务厅现场办理续费或通过中国移动提供的其他办理途径办理续费，可续费资费以当期在售资费为准。

5.魔百和是乙方推出并由乙方收费的一项互联网业务服务。该业务提供视频点播等多种互动电视通信和信息服务。

6.魔百和业务到期后自动延续，如不再需要使用收视功能，需到中国移动沟通100服务厅现场或通过中国移动其他业务受理渠道中止业务。

7.用户停、复、拆机规则

(1)甲方办理宽带合约、以及魔百和收视业务后，合约期内所捆绑的宽带账号、手机账号不允许销户、拆机。

(2)魔百和收视业务与宽带的使用状态一致：若手机欠费停机，则宽带和魔百和业务相应停机，手机缴费开机后，宽带和魔百和业务于24小时内相应开机。

(八)关于用户端设备归属权的明确：

用户端设备归属权按照以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式确定。

1.甲方在享受乙方提供的业务和服务期间，若乙方根据接入服务的方式向甲方提供的用户端设备(包含但不限于光猫、家庭网关、网络机顶盒等)为乙方拥有所有权，则甲方应在乙方提供的业务和服务期间内合理使用用户端设备，对于擅自改变用户端设备硬件或软件状态，造成用户端设备遗失、损坏的，甲方应向乙方承担赔偿责任。如协议解除，乙方有权收回用户端设备，若甲方无法退回该设备的，应按乙方购买该设备时的价格进行赔偿。如遇雷雨天气，甲方应将用户端设备的外线和电源拔掉，以防接入设备损坏，否则由此造成的损失乙方不承担责任。

2.甲方在享受乙方提供的业务和服务期间，若乙方根据接入服务的方式向甲方提供的用户端设备(包含但不限于光猫、家庭网关、网络机顶盒等)为甲方出资购买，则设备所有权归甲方所有，乙方负责提供设备的售后服务，设备保修期为12个月。

第三条 乙方的权利和义务

(一)乙方在甲方办理相关手续后安排为甲方安装开通宽带合约对应的业务，并向甲方收取相关费用。

(二)乙方向甲方提供相关业务咨询，并在开通时由乙方安装工程师对甲方进行相关的讲解。

(三)乙方接到甲方关于无法正常使用宽带业务的通知后，将对甲方原因造成的障碍积极协助处理，对乙方原因造成的障碍，及时查找原因、排除障碍，除此以外乙方不承担其他责任。

(四)乙方在营业场所公布宽带业务服务项目、服务时限、服务范围、资费标准、使用规则、缴费规定等内容，并按照不低于以上内容的标准向客户提供服务。

(五)乙方提供的宽带网络接入服务仅限于乙方已有宽带资源覆盖的区域;

(六)为保证服务质量，在不影响甲方的利益情况下，乙方可对”魔百和”业务的服务功能作出调整。

(七)甲方申告”魔百和”故障的，乙方应当自接到申告之日起，尽快修复或调通。(属于甲方电视机、机顶盒等终端设备及甲方室内线路、设备等原因造成的故障除外)。如果判定为机顶盒终端设备的问题，需甲方直接到机顶盒终端厂商售后点进行售后处理。

(八)凡因国家政策变动导致甲方使用服务中断或终止，乙方应当提前告知甲方;因不可抗力导致甲方使用服务中断，乙方应在事件发生后合理期限内以合理方式告知甲方，并及时予以恢复。

(九)有如下情形之一的，乙方有权立即停止向甲方提供本协议规定的部分或全部的服务：

1.甲方提供的资料与实际不符;

2.甲方未在乙方规定的时间内交纳相关的费用;

3.甲方在使用本业务时有违反国家相关法律法规的行为，或有危害网络安全或乙方合法权益的行为;

4.甲方搬迁至乙方暂时无法提供线路覆盖服务的地区;

5.法律、法规或部门规章、政府文件等规定乙方可停止向甲方提供服务的其他情形。

第四条 费用及结算

(一)甲方使用宽带业务的具体资费详见本协议附件---业务受理单。

(二)若甲方选择手机与宽带合约型套餐，其手机必须是中国移动广西公司手机号码，并承诺其参与合约捆绑的手机号码在合约套餐有效期内无过户或销户行为，否则乙方有权解除本协议并要求甲方承担违约责任，若甲方捆绑合约套餐的手机号码欠费停机，乙方也将停止向甲方提供宽带或魔百和服务，在甲方捆绑合约套餐的手机号码交清欠费正常使用后，乙方恢复向甲方提供宽带或魔百和服务。若甲方取消宽带或魔百和业务，乙方有权按甲方捆绑的手机号码在合约有效期内承诺的最低消费扣取相应费用。

(三)乙方有权在国家规定的资费政策范围内调整资费的权利，甲方对此无异议并予以完全接受。

(四)如甲方逾期不缴纳有关费用，乙方有权要求甲方补交费用，并按照甲方所欠费用每日加收3‰的违约金。甲方欠费期间，乙方有权暂停提供宽带或魔百和业务接入服务。甲方补交所欠费用及全部违约金后，若本协议仍然有效的，乙方应在甲方补齐全部款项的24小时内为甲方恢复开通。

(五)宽带业务计费周期及规则根据甲方选择的业务套餐计费(详见业务受理单)。如甲方欠费，系统将自动暂停甲方的上网账号，待其补交所欠费用及全部违约金后方可恢复使用，若系统暂停甲方上网账户：个月后甲方仍未补交所欠费用及违约金的，系统将注销其上网账号，本协议终止。同时乙方将保留费用催缴的权利。

(六)乙方向甲方收取的网络使用费仅限于本协议约定的宽带业务，不包含网络上其他网络服务的任何收费服务项目的费用。

(七)如甲方在合约套餐有效期内需变更合约套餐档次，只能变更到合约捆绑的手机号码承诺的最低消费更高的档次或宽带业务带宽更高的档次，且需通过乙方提供的途径办理相关续期手续并签订相关协议、交纳相应费用。

(八)如甲方欲在本协议有效期满后继续使用乙方的宽带业务的，应在协议有效期届满前通过乙方提供的途径办理相关续期手续并交纳相应费用，否则乙方有权在协议有效期届满之日停止向甲方提供宽带服务。甲方办理宽带业务续费时可选择乙方提供的当期资费方案任意档次。

第五条 其它事项

(一)乙方所提供的宽带服务速率是宽带接入的下行速率，即指客户终端(不含)到局端设备或园区交换机之间的线路和设备能支持的最大数据传送能力，是在理想网络条件下客户上网可能达到的最高速率。客户实际使用的网络带宽是动态变化的，取决于接入带宽、骨干带宽和客户所访问的内容提供商的带宽及设备容量和稳定性。

(二)因不可抗力因素以及其他乙方不可控原因，导致甲方无法正常使用宽带或魔百和业务而受到的损失，乙方不承担任何责任。

(三)在本协议履行过程中，如果由于甲方电脑本身系统使用所产生的问题(如：电脑感染病毒、系统故障、所安装的相应软件丢失、软件使用不当等)、电脑硬件(如：电脑显卡、显示器、硬盘、cpu、主板、内存、光驱、网卡等电脑硬件)问题造成甲方不能正常使用乙方网络及其他增值服务，乙方不承担任何责任。

(四)乙方出于服务、技术和业务发展需要，实施线路抢修、服务措施更新、以及设备更新和搬迁、工程割接、网络及软件升级等施工建设、技术改造与网络调整，甲方应当予以配合。如上述项目将影响正常个人宽带服务的，乙方应采取短信、语音、广播、电视、公开张贴、信函、报纸或互联网之任意一种或集中方式提前予以告知，上述通告发出后24小时即视为甲方已经知悉。

(五)甲方承诺：不将个人宽带业务用作任何经营性项目、企业上网或未经乙方许可向第三方提供服务。若甲方违反上述承诺，将个人宽带业务用作经营性项目，或向第三方提供服务的，乙方将按向当地公示的经营性用户收费标准自甲方宽带入网之日起补收甲方的网络使用费;若甲方将个人宽带业务用于企业上网的，乙方将按向当地公示的企业用户收费标准自甲方宽带入网之日起补收甲方的网络使用费，同时乙方有权立即解除本协议。

(六)本协议未尽事宜，由双方友好协商解决或另签订补充协议予以明确。本协议履行过程中，如因政策原因或市场环境变化等因素需对本协议内容进行调整，双方应友好协商解决(但乙方的资费标准调整除外)。如因不能预见、不可避免、不可克服的不可抗力因素造成协议无法继续履行，双方中的任何一方均有权终止协议，但应提前15天书面通知另一方。

(七)本协议项下发生的争议，双方应协商解决，协商不成的，可向电信管理部门申诉、向消费者协会等有关部门投诉，或向乙方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

(八)本协议与甲方填写或确认的相关业务登记单/业务受理单配套使用，相关登记凭证自动成为本协议附件。

(九)本协议自双方签字或盖章之日起生效。有效期满后，如甲方办理宽带业务续费则本协议自动延续，每次延续期间与宽带续费期间一致，延续次数不限。如出现甲方申请销户、上网账户转让(指办理手机合约类套餐)、捆绑宽带合约套餐的手机号码欠费停机三个月、宽带欠费暂停业务三个月或宽带业务到期未续费达到三个月后被系统销户等约定的协议终止或解除情形的，本协议自动解除。

(十)本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方(签字)： 乙方：

地址： 地址：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

**如何写企业业务员工作计划简短三**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

兹有\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供代理服务，经双方协商，现将双方的责任及有关事项约定如下：

一、委托事项

(一)项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(二)完成审核报告时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、双方的义务及责任

(一)受托方的义务及责任

1.受托方接受委托后，应及时委派代理人员为委托方提供约定的服务。

2.按照国家有关税收法规的要求，对委托方提供的企业所得税税前扣除项目相关资料，实施必要的税务审核程序，并按时出具审核报告。

3.受托方对在执行业务过程中知悉的委托方商业秘密负有保密责任。除法律另有规定者外，未经委托方同意，受托方不得将委托方提供的资料对外泄露。

4.因受托方违反税收法律、行政法规，造成被审核企业未缴或少缴税款的，除由委托方缴纳或者补缴税款、滞纳金外，受托方应承担相应的赔偿责任。

(二)委托方的义务及责任

1.委托方应对受托方开展审核工作给予充分的合作，提供必要的条件，并按受托方的要求，提供账册、凭证、报表以及其他在审核过程中需要查看的各种文件资料。

2.委托方对建立健全企业内部控制，保证会计资料真实、合法、完整，保证会计报表及账册、凭证充分披露有关信息和保护资产的安全、完整承担全部责任。如因委托方提供的涉税资料失实，造成代理结果错误，受托方不负赔偿责任。

3.作为审核程序的一部分，在受托方认为必要时，委托方应提供一份管理当局

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**如何写企业业务员工作计划简短四**

透过这几天的学习，在我的大脑里对日后的工作有了个大概的框架和思路，对以后顺利开展工作有很大的帮忙，但是有很多具体的工作方法以及领导与前辈们的经验还需要自我在实际工作中慢慢学习体会。在酸甜苦乐的军训生活中，无论是教官的指导还是公司老员工的教诲，都让我看到了一种团队精神和力量。所有学员用心参与，无论是在平时训练和在进行各种游戏中，还是在最后的结训表演上，学员们都用心参加，努力的融入团队，并且很好的扮演好自我的主角，这让我体会到个人与团队的关系，没有团队，就没有个人主角的成功，只有更好的融入团队，承担职责，敢于担当，才能实现个人与团队的双赢。

六天的时光，这个过程让我体会很深、感触很深的是，我的内心发生了变化。人没有高低贵贱，只有转变观念，端正心态，以努力换取肯定，用实力赢得尊重。学历不等于潜力，没有低素质的员工，只有高标准的管理。做我所学，学我所做，树立正确的人生观，价值观是立身的本质，成才的导向。只有对未来一切具有强烈的职责感，以各种方式进行学习，提高自身修养。铭记真诚、用于承担、懂得感恩、回报社会、塑造真、善、责、爱，的世界观和人生观。只有正确的人生观，世界观是不够的，只有加上吃苦耐劳的精神和心态，更加的努力，付出更多，才能正真的实现目标，才能为团队，为公司做出更多的贡献。

正如前文所述，培训资料详细，培训成果卓有成效，这六天的培训将对我的职业生涯产生深远的影响。感谢公司为我们带给如此形式的的培训，最后引用一句话：认真做事能够把事做成，用心做事才能把事做好。在工作中我必须要学会做人，用心做事。

听了韦老师两次的课程培训，我的收获是颇多的。生活中，我们每个人都面临许许多多选取，我们能够选取自我的职业，也能够规划自我的未来。由于每个人的阅历不尽相同，所以大家对生活的理解也不一样，彼此的思想观念也有很大的差异。人就这么一辈子!因此有人选取了索取与享受，而有人则选取了给予与奉献，还有超多十分善良但心态与行动却一向在摇摆的寻常百姓。这也就构成了日常的文化差异。

李总提出我们\_\_公司管理的核心是“以人为本”，有人这样说，一个企业应是一所学校、一支军队和一个家庭，这种比喻确实有其道理，他告诉我们一个企业要拥有一个能使自我的员工能透过学习，不断提高自身素质的环境，这也许是企业人才来源的最好的途径。首先我们就应认识到，什么样的人才是企业优秀的人才?一个企业的优秀人才，就应是深知企业的文化，在思想上能有机地溶入企业的文化中成为一个整体，同时具备能创造性地、出色地完成本职工作的潜力，个性是前者尤为重要。

来到\_\_公司就职，我们每个人都有一种期盼：期望透过自身的奋斗来实现自我价值，同时获得合理公平的回报。这种回报不仅仅仅是物质上的，而且也包括精神上的。有时，绝对公平是没有的，但如果失去了基本的公平，一个团队就不可能团结，分崩瓦解只是迟早的问题。怎样让\_\_这个团队拧成一股绳，发挥出最大最好的效应，是我们迫切需思索的问题!

我们在工作的过程中就应贯彻“堂堂正正为人、兢兢业业做事”的原则，而不是把它当成一种口号，而是把它切切实实地融入到具体的工作和公司的经营活动中。

创新、超越、团结、务实这是\_\_公司的企业文化的一种体现，以服从组织、团队合作、职责敬业、诚实守信和自我批判等的企业价值观和文化为依据，这种文化与管理，是公司发展过程中多年经验的积累与沉淀，是\_\_公司人群众智慧的结晶。

一个企业如何建立自我的企业文化，我认为没有固定的模式，我们要透过工作的实践来不断的学习，用心地注意吸纳其它企业的先进思想，结合公司的实际和自我的员工来共同建立的一种文化。如经营理念、管理理念、服务理念、风险理念、人才理念等等一系列构成企业文化的一个组成部分。

一个拥有优秀文化的企业，在今后的市场竞争中，才可能得以生存和发展，其资本才可能不断增加，而且成为真正有价值的资本，否则，再多的资本也但是是一堆废纸，因为它会在今后的市场竞争中逐渐丧失。

公司的企业的文化是开放的、包容和不断发展的，所以只要我们继承这种文化，并将其发扬光大，群众团结一致共同奋斗，我们有理由相信\_\_的明天会更好!

**如何写企业业务员工作计划简短五**

甲方：

乙方：

本着双方共赢的目标，为了更好的拓展国内市场和达成销售业务指标，甲乙双方经协商达成以下协议。

一、 双方的权力和义务

(一)甲方的权力和义务：

(1) 甲方必须向乙方提供符合国家标准的合格产品。

(2) 乙方销售团队的行政管理由甲方负责。包括监督乙方的经营分配权和人事管理权。

(3)在新客户的开发上，甲方有义务向乙方提供必要的支持。

二、乙方的权力和义务

(1)乙方必须每月向甲方汇报市场开发及销售情况，并及时上报经销商档案、市场存在的问题及解决方法。如需要甲方支持，需要具体说明并提出解决方案以达到目的，双方应共同协助经销商把市场做好。

(2)乙方销售团队由乙方自行组建，人员安排甲方有建议权。并及时向甲方提供详细的市场分区情况和人员安排名单，

(3)乙方应根据甲方每月提供的详细销售报表，有针对性的制定区域销售计划。

(4)乙方负责各专卖店的广告、活动策划及新开店配货工作。

(5)乙方负责现有专卖店的维护和新市场的拓展工作。

(6)乙方应维护甲方的各项权利和利益，不得有损害甲方利益的行为。

(7)在新产品的开发上，乙方具有建议权。

(8)乙方每月7-12号出差开发新市场工作，做好目标市场调研和定位，扩大散客户的订单，17-25号老店维护跟踪，此时间段可以按照实际情况有所调整。

(9)乙方20x年的开发新店目标 为10个，散货为20家。

(10)乙方的每月2天的休息时间根据工作需求自行安排调休。

(11)乙方必须拥有解决售后的基本权利，详见专卖合同。

(12)乙方应尽力为甲方节约费用开支，减少企业运营成本。

三、费用分配

1、乙方所有的销售费用由甲方承担。其中包括人员工资、差旅费、电话费、交通费、区域招待费、办公费用。其中电话费用按照300每人每月，出差补助按照150元每人每天的标准，集体开发市场按照两人200元每天的标准，交通费用实报实销，未产生住宿的出差工作日，按照50元每天的市内交通+饭补的标准执行。

2、甲方承担乙方在市场拓展过程中市场政策所产生的费用。具体市场政策由甲乙双方共同协商制定。具体包括：开店装修支持、广告费、市场推广费、店内所有vi及形象支持。

3、企业参展涉及到接待的全部费用由甲方承担。

四、结算方式及合同年限、销售目标

1、甲方按照每月底薪3000元/人在每月10号之前支付给乙方,老店维护方面按照整体的千分之二结算(包含专卖以及散货)，新店的开店奖按照每平米10元的标准奖励，新店的提成按照千分之五结算，为期一年，一年后转为老店维护。

2、合同期为一个工作周年年，即：20x年国内销售目标为(沙发，软床)： 一千玖百万元人民币 (包含专卖店以及散货)。如年度销售额超过一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)， 超额部分甲方应给予乙方超额部分销售额的 5 % 作为乙方的超额奖励。 相反，有奖必有惩，如实际销售额低于一千玖百万元人民币，每下滑10%，将在乙方的销售提成中相应的扣除10%。 如实际销售1700万(老店1400万，新店300万为例)提成为1400万x0.002+300万x.0005=43000元，扣除10%后为38700元。同时，开店奖也降低10%(10元/平米x0.9=9元/平米)，依此类推。

3、甲乙双方合作的前提是诚信、平等、互惠共赢、财务上应实行中立、必须每月5号前向乙方提供上月详细的销售报表(包括专卖以及散货)，以方便乙方有针对性的开展工作。并且每月10号前支付乙方的基本工资作为生活保障，其中所涉及到的提成及开店奖金到年底一次性结清给乙方。

五、附加协议

苏北山东片区的所有客户转为老店维护， 由贾总介绍的朋友开设的专卖店， 开店奖金按照

六：本合同效力

本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力，经双方签字后生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 代表：

**如何写企业业务员工作计划简短六**

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。以下是小编为您整理的《20xx年度销售部年终总结》，欢迎阅读。

在20xx年当中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传公司的形象、品牌的形象，在各媒体广告里如;广播电台、报刊杂志、等，使我们公司的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发短信三万余条，团队建设方面;制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

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，目前发现销售部有待解决有主要问题有以下几点：

1.销售人员工作的积极性不高，

缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强 。

2.对客户关系维护很差。

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

3. 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;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

4.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工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，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。

5.销售人员的素质形象、业务知识不高。

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。(长久下去会影响公司的形象、和声誉)

一.市场分析

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌汽车的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

二.20xx年工作计划

在明年的工作计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，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的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，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把保险、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

今后，在做出每一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展，

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

**如何写企业业务员工作计划简短七**

企业管理咨询业务合作合同

甲方：

乙方：\_\_\_\_先生(或女士，下同)

杭州永良企业管理咨询有限公司(以下简称“甲方”)与\_\_\_\_先生(以下简称“乙方”)经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，两方达成以下合作合同：

一、甲乙两方在符合两方共同利益的前提下，就企业管理咨询业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现两方与客户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量力而行，确实无法实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、坦诚相告并求得乙方的谅解或协助，不得在能力不及的情况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任：

1、合作两方在业务实施过程中，如因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如发生争议，两方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本合同有效期暂定一年，自两方代表(乙方为本人)签字之日起计算，即从\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止。本合同到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本合同支付。

八、本合同到期后，两方均未提出终止合同要求的，视作均同意继续合作，本合同继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本合同在执行过程中，两方认为需要补充、变更的，可订立补充合同。补充合同具有同等法律效力。补充合同与本合同不一致的，以补充合同为准。

十、本合同经两方盖章后生效。本合同一式贰份，甲乙两方各持一份，具有同等法律效力。

甲方： (公章) 乙方：\_\_\_\_先生(或女士)

签约地点：

签约日期：

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！