# 最新企业销售团队激励押韵口号(精)(九篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2025-02-03

*最新企业销售团队激励押韵口号(精)一甲方(用人单位)乙方(劳动者)单位名称：姓名：经济性质：性别：法定代表人或其委托的代理人身份证号码：地址：家庭地址：邮政编码：邮政编码：甲方(盖章)乙方(签字)\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_...*

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)一**

甲方(用人单位)乙方(劳动者)

单位名称：姓名：

经济性质：性别：

法定代表人或

其委托的代理人身份证号码：

地址：家庭地址：

邮政编码：邮政编码：

甲方(盖章)乙方(签字)

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

根据《中华人民共和国劳动法》等法律、行政法规、行政规章的规定，(以下简称甲方)与(以下简称乙方)按照平等自愿，协商一致的原则，订阅本劳动协议，就相关事项进行约定，双方共同遵守。

一、劳动协议期限

(一)固定期限：自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。其中适公司考察试用期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

二、从业条件及工作内容

(一)乙方同意按甲方生产工作需要在山西省朔州市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_从事酒店商务车辆驾驶工作，具体工作内容和要求是：

1、乙方对甲方指派的商务车辆按甲方要求进行工作，实施整体维护及全面管理。

2、乙方必须遵守甲方制定的各项劳动管理制度。

3、乙方必须持有国家交通部门颁发的《中华人民共和国机动车辆驾驶证》方可上岗，工作时间内若因未按国家相干规定随身携带而导致的一切责任由乙方自己承担。

4、乙方必须严格按照国家交通法规进行驾驶，违反操作规定而导致的一切责任均由乙方承担。

5、乙方负责甲方指派车辆的管理及养护、日常维护工作，因乙方责任而导致的车辆正常功能不能正常使用，由乙方承担全部责任。

5、乙方遇到重大事件时，应向甲方及时汇报，并获甲方认可，方可实施。

6、乙方应定期对所驾驶管理的车辆进行检查、维护，发现问题或安全隐患应及时处理。不能及时处理的应立即向甲方汇报，并提出处理意见及合理建议。

7、乙方应实事求是报销油费、过路费、年检费等相关费用，不得虚报、假报所有费用，一经查实，甲方将按贪污行为处理。甲方有权采取相应措施追回经济损失，拒发乙方薪资并予以除名，保留追究相关法律责任的权利。

8、乙方入职时应在本市内提供第三人(具备相应责任能力人)进行担保，并出具担保书及担保人身份证复印件进入档案保存。担保书内必须有担保人亲自签名及手印。

9、乙方不得擅自挪用车辆进行非因公使用，否则将承担全部费用及相关经济责任和处罚。

(二)因生产经营变化和工作需要，经双方协商一致，甲方可以调整乙方的工作岗位和工作内容。乙方认为不适应甲方调整的工作，可以申请另行调整或提出解除劳动合同。

三、工作时间和休息休假

(一)甲方执行法律规定的工时制度和休息休假办法。

(二)甲方由于生产经营需要与劳动者协商后，或出现法律、行政法规规定的其他情形的，可以依法延长工作时间。

(三)甲方安排乙方延长工作时间的，在休息日安排乙方工作又不能安排补休的，在法定休假日安排乙方工作的，应当依法分别支付不低于乙方正常工资报酬。

四、劳动报酬

(一)甲方根据其生产经营特点，确定对乙方实行月薪发工资制。乙方的工资待遇执行本单位普通员工级\_\_\_\_\_\_\_\_工资。考察试用期间乙方的工资执行\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：元整)。甲方支付给乙方的工资不得低于当地政府规定的最低工资标准。

(二)甲方应以货币形式按月支付乙方，具体结算时间为每月31日(或30日)，具体支付时间最长不超过次月20日。

(三)乙方在法定休假日，婚丧假和依法参加社会活动期间，甲方应依法支付工资。

五、劳动保护和劳动

(一)甲乙双方执行国家劳动安全卫生法律、法规、规程和标准。甲方对乙方进行劳动安全卫生教育，防止事故，减少职业危害。

(二)甲方为乙方提供符合国家规定的劳动安全操作规程。对甲方指挥、强令冒险作业，有权拒绝执行;对危害生命安全和身体健康的行为，有权提出批评、检举和控告。

六、社会保险和福利

(一)甲乙双方必须执行国家有关社会保险和福利的规定。

(二)甲方努力创造条件，提高乙方的福利待遇。

七、劳动纪律

(一)甲方依法建立和完善规章制度。

(二)甲乙双方必须遵守法律、法规和甲方依法制定的规章制度。

(三)甲方有权根据法律、法规和规章制度对乙方进行奖惩。

八、甲乙双方约定劳动合同终止的条件如下：

(一)劳动合同期满。

(二)双方自愿协商。

九、劳动合同的变更、解除、终止

(一)甲乙双方在本劳动合同的有效期内，可以遵循平等自愿、协商一致的原则，依法变更劳动合同部分条款。

(二)经甲乙双方协商一致，劳动合同可以解除。

(三)乙方有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同;

1.在试用期内被证明不符合录用条件的;

2.严重违反劳动纪律或者甲方利益造成重大损害的;

3.严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的;

4.泄漏甲方商业秘密，造成重大影响或经济损失的;

5.被开除、除名、劳动教养和依法追究刑事责任的，劳动合同自行解除。

(四)乙方有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同，但是应当提前三十日局面通知乙方：

1.患病或非因工负伤，医疗满后，不能从事原工作也不能从事由甲方另行按排的工作的;

2.不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的;

3.劳动合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使原劳动合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更劳动合同内容达成协议的;

4.法律、行政法规规定可以解除劳动合同的。

(五)乙方解除劳动合同，应当提前三十日以书面通知甲方。但有下列情形之一的，可以随时通知甲方解除劳动合同。

1.在试用期内的;

2.甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的;

3.甲方未按劳动合同约定支付劳动报酬或者未提供劳动条件的。

(六)乙方有下列情形之一的，甲方不得解除劳动合同：

1.患职业病或者因工负伤并被确认丧失或部分丧失劳动能力的;

2.患病或者负伤，在规定的医疗期内的;

3.法律、行政法规规定的其他情形。

(七)本劳动合同期满或者甲乙双方约定的劳动合同终止条件出现，劳动合同即行终止。

十、违反劳动合同的责任

1、甲乙双方或单方违反本劳动合同的规定，应依法承担相应的法律责任。

2、甲乙双方因履行劳动合同发生争议，可向本地区劳动争议调解委员会申请调解，也可直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

3、本劳动合同一式二份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：

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

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)二**

甲方(卖方)：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方(买方)：

住所：

法定代表人：

联系电话：

为促进甲方软件的销售，甲、乙双方经友好协商，本着自愿诚实、互惠互利、共同发展的原则，就甲方授权乙方销售甲方软件产品事宜达成以下协议：

第一条 经销商资格及内容

1、乙方具有完全民事行为能力的自然人或独立享有权利并独立承担义务的企业法人。

2、甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_软件在\_\_\_\_\_\_地区的销售与服务权。乙方负责该区域的软件市场推广、售后服务等工作。

3、本协议有效期\_\_\_\_\_\_个月(\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)，期满后协议无异议自动延续，有一方提出终止时，协议期满后终止。

第二条 订单

1、订单的形式：订单应以书面形式向甲方发出;

2、订单的内容：订单内容应包含产品名称、规格、价格、数量、交货时间、交货地点、运输方式、收货人、运费承担等。

3、订单的送达：双方按本合同约定的订单签订方式确认并成交。乙方应使用指定的电子邮箱或传真号向甲方发送订单，否则该订单对甲方无效;双方接收订单方式如有变动的，应以书面形式及时通知对方;具体每批交货数量、价格和时间以订单为准。

4、订单的生效：订单内容经甲乙双方确认无误并经双方签字盖章后生效。

第三条 双方权利与职责

(一)甲方权利与职责

1、负责产品技术更新、升级工作。及时为乙方提供完整产品;(安装光盘、使用说明书、加密狗等)。

2、甲方负责乙方的技术支持工作，并有义务为乙方技术人员进行产品培训。甲方有义务远程指导乙方售后服务人员进行售后服务工作;

3、甲方若有任何业务消息(广告消息、价格变动等)将及时以电话、传真或邮件形式通知乙方;

(二)乙方权利与职责

1、乙方负责在所授权地区销售与宣传推广工作，负责所发展用户的技术服务，并及时和以认真负责的态度向客户提供优质的售后服务工作;

2、乙方应如实反映销售情况、经验，以便甲方及时了解业务开展情况。不得恶意扰乱市场价格，必须维护甲方权益及产品信誉，并将甲方产品被侵权或用户意见及时反馈给甲方;

3、乙方在有网络条件时应在站点链接甲方产品的试用与演示版，及软件升级程序供用户下载试用和升级。乙方有义务配合甲方做好各种广告宣传活动，并在广告或其他媒体宣传中免费为甲方宣传;

4、乙方有权安排售后服务人员到甲方公司进行培训(每季度\_\_\_\_\_\_天)，费用自理，甲方免收培训费。

第四条 产品的验收

1、乙方在内不得推出与甲方产品类似或模拟甲方产品侵犯甲方利益的行为;更不得以任何形式和理由破译或反编译甲方产品的各软件硬件部分。如有上述情况发生，甲方有权依法向国家有关行政机关对乙方提起诉讼，追究乙方法律责任，一切不良后果由乙方承担;

2、本合同期满后，若乙方未与甲方续订产品经销协议，乙方不得以“甲方经销商”的名义进行经营与盈利活动;

3、本合同内容不得透露给第三方，未尽事宜按有关法律规定另外补充;

4、如果甲方发现乙方有违反合同，损害甲方名誉等行为，甲方可随时终止合同，取消乙方的经销商资格并追究乙方的法律责任，一切后果由乙方承担。

第五条 付款时间、方式

1、对账方式：甲方每月\_\_\_\_日前以《对账单》的形式与乙方核对至上月双方的往来账目情况，如乙方对《对帐账单》内容有异议，应在收到《对账单》后一个工作日内与甲方核对;若无异议，则乙方以单位盖公章或财务专用章或其授权的人员签字(需事先提供盖有乙方公章的授权书并留被授权人的签字样)的方式予以确认并反馈给甲方(传真件有效)。

2、乙方应于每月\_\_\_\_\_日前将到期应付货款汇入甲方指定的银行账户。

3、乙方付款后，甲方开具等额增值税发票给乙方(开票名称、开票地址、税号等资料在开票前由乙方另行提供)。

4、甲方保证开具给乙方的所有发票、凭证等真实合法有效。

5、若经双方确认的订单对第八条各款约定的情形作出更改的，则以经双方的确认的订单为准。

第六条 违约责任

1、甲方按照每次采购订单约定的品名、数量、价格、规格、型号、质量以及交货期限等向乙方提供货物。因甲方原因逾期交货或者货物质量不符合约定并无法取得乙方谅解的，则每逾期交货一天，支付逾期交货部分价款0.3%的违约金;不满一天按一天计算;逾期违约金的支付不影响甲方交货义务的履行。

2、乙方应按照合同约定的付款时间付款，如逾期支付的，每逾期一天，按所逾期货款金额的0.3%向甲方支付违约金。若乙方逾期支付超过\_\_\_\_\_天的，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付\_\_\_\_\_元违约金。

3、乙方应及时签收货物并验收，乙方延迟或者不予签收和验收货物的，每延迟一天，应向甲方支付违约金\_\_\_\_\_元;若延迟超过\_\_\_\_\_\_天的，视为乙方无理拒收，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付\_\_\_\_\_元违约金，并将货物另行处置。

第七条 争议解决方式

在履行本合同中出现的争议，双方应通过友好协商的方式解决。如未能协商解决，任何一方均可向合同签订地人民法院提起诉讼。

第八条 特别约定

乙方若委托第三方收货，则应提前三天向甲方提交书面的委托第三方收货说明(说明至少包括第三方收货人详细地址、公司全称、指定货物签收人姓名、电话、手机号码、身份证号等信息，并加盖乙方公章)。货物交由乙方委托的第三方签收后，视同甲方已将货物交付给乙方。

第九条其他约定

1、甲方指定联系方式：

电话：;传真：\_\_\_\_\_\_\_\_;邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方指定联系方式：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_;传真：\_\_\_\_\_\_\_\_;邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、上述联系方式是甲乙双方履行本合同的法定方式，双方均认同上述联系方式所传递的信息。

4、订单及其他资料的传真件、电子邮件与原件具同等法律效力。

5、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

银行账号： 银行账号：

账户名： 账户名：

开户银行： 开户银行：

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)三**

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

在xx一个月，其中有两个星期进行了系统的产品培训。换句话说，也就是只有两个星期进行业务拜访。在这两个星期当中我的主要工作情况如下：

1. 电话初次拜访客户75家。 2. 电话有效客户10家。 3. 实地拜访客户5家。 4. 要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时间的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐了懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。 但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向企业资深销售咨

询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其

销售技巧。参加企业的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

2、深入学习产品知识

措施：对自己销售产品有良好的认识，才能得到客户的信任！所以，在今后的工作中，应该努力学习产品知识！其学习方向如下：

（1） 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

（2） 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成，b类事情（相对重要的事情）及时完成，c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xx.8~20xx.9：顺利通过企业对我的考核，真正成为xx的一员。 20xx.8~20xx.9：能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！

20xx.8~20xx.9：能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

月度工作计划

员工姓名： 所属部门：起始时间：

如何完成任务：

二、工作计划及目标（日常时间安排、解决什么问题、解决效果）

三、促销活动计划（内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持）

四、新品推出（包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持）

五、市场开发（包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持）

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)四**

甲 方： (以下简称甲方)

乙 方： 身份证号： 受雇职工(以下简称乙方)

根据《中华人民共和国劳动法》和《私营企业雇工劳动管理暂行办法》，甲乙双方以平等协商同意，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

第一条 本合同期限自 年 月 日开始，至 年 月 日终止，其中试用期 天。

第二条 乙方同意在甲方从事 工作。

第三条 甲方对乙方的劳动质量和能力要求是达到 部门岗位工作要求 。

第四条 甲方每月 日以货币形式支付乙方工资，工资不低不 元/月，其中试用期间工资为元/月。

第五条 甲方安排乙方的工作时间为26天工作制，其月薪工资中已包含加班费工资。

第六条 乙方已达到法定退休年龄，按国家和深圳市社会保险的有关规定甲方无需再为乙方缴纳社会保险费。

第七条 甲方不负责为乙方另外办理人身意外伤害保险或其他商业保险，如乙方因违规操作导致的工伤，则由乙方自行负责。

第八条 乙方需保证良好的健康状况，身体条件能满足工作的需要，如乙方因健康问题不能满足甲方用工需要的，则需解除劳动合同。

第九条 甲方执行国家有关劳动保护的法规、规章，为乙方提供劳动安全和卫生设施。根据从事工种的需要，发给乙方劳动保护用品和配置生产、工作必需的劳动工具。

第十条 乙方应遵守甲方所定的劳动纪律和《员工手册》的相关规定。

第十一条 本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容。

第十二条 乙有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

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、被依法追究刑事责任的。

第十三条 下列情形之一，甲方可以解除合同，但应提前七日以书面形式通知乙方：

1、乙方患病或非因工负伤，医疗期满后，不能从事原工作的;

2、乙方劳动未达到工作规定的质量和能力要求的;

3、甲乙双方不能依据本合同第十一条，就变更合同达成协议的; 第十四条 合同双方当事人协商一致，可以解除劳动合同。

第十五条 乙方解除本合同，应当提前三十日以书面形式通知甲方。 第十六条 下列情形之一，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

1、在试用期内的;

2、甲方以暴力、威胁、监禁或非法限制人身自由的手段强迫劳动的;

3、甲方不能按照本合同规定支付劳动报酬或提供劳动条件的。

第十七条 劳动合同期满时，劳动合同即行终止。

第十八条 乙方违反本合同约定的条件解除劳动合约或违反本合同约定的保守商业秘密事项，给甲方造成损失的，乙方应按《违反(劳动法)有关劳动合同规定的赔偿办法》赔偿甲方损失。

第十九条 当事人约定的其他内容。

第二十条 因履行本合同发生的劳动争议，当事人一方要求仲裁的，应当自劳动争议发生之日起六十日内向 深圳市劳动争议仲裁定委员会申请仲裁。对裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

第二十一条 本合同未尽事宜或与今后国家、深圳京市有关规定相悖的，按有关规定执行。

第二十二条 本合同书一式二份，甲、乙双方各一份。

甲方签名 (盖章) 乙方签章

年 月 日

企业返聘合同范文三

甲方(用人单位)名称：乙方：

乙方已达到退休年龄，或者已经依法享受基本养老保险待遇(含国家规定的退休金和其他待遇)，根据工作需要返聘到甲方工作。根据《中华人民共和国民法通则》、《中华人民共和国合同法》和有关规定，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本劳动返聘合同，共同遵守本合同所列条款。

一、协议期限

本合同为无固定期限劳动合同。合同期从 年 月 日起;其中试用期从月月

二、工作内容

乙方返聘期间根据甲方业务需要，从事 岗位(工种)工作。甲乙双方可另行约定岗位具体职责和要求。

三、工作时间

1.甲方实行标准工时制，乙方每日工作时间不超过8小时，每周工作时间不超过40小时，每周至少休息一天。

2.甲方根据工作需要，安排乙方加班、加点，必须遵守有关法律法规规定。

四、报酬

甲方每月以货币或转账形式支付乙方工资，月工资为元或 按

五、保密义务

乙方负有保守甲方商业秘密或工作秘密的义务。

六、医疗

经协商返聘期间如乙方患病或非因工负伤的，医疗费用有乙方自己承担。

七、劳动保护和劳动条件

1.甲方双方必须严格执行国家相关工作时间、休息休假、安全生产、劳动保护、卫生健康等规定。甲方根据岗位的需要，按照国家有关劳动安全卫生的规定为乙方提供劳动保护设施、劳动保护用品及其他劳动保护条件，乙方应严格遵守甲方的各项安全操作规程。

八、规章制度

1.甲方依法制定单位规章制度，并通过有效方式及时告知乙方。

2.乙方服从甲方工作管理，并严格遵守甲方依法制定的规章制度。

九、合同的解除、终止及工作交接

(一)1.经双方协商一致，可以解除本合同。

2.方有下列情形之一，甲方可以立即解除本合同且无需支付违约金，如乙方的行为对甲方造成损害的，甲方可依法追究乙方的法律责任：

①严重违反甲方的规章制度的;

②严重失职，营私舞弊，给甲方造成重大损害的;

③被依法追究刑事责任的。

3.除本条第1、2项规定情形外，甲、乙双方若单方面解除本合同，需提前 天书面通知对方。

(二)有下列情形的，本合同终止：乙方在返聘期间患病或负伤，不能继续胜任工作的，合同终止。

(三)本合同终止、解除后，乙方应在 天内办理工作交接。

十、劳动争议处理及其他

1.甲乙双方因履行劳动合同发生争议，应协商解决，协商不成或不愿协商的，可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解;调解不成的，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。甲乙任何一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

2.本合同条款与法律法规相抵触的，以及本合同未尽事宜，均按相关规定执行。

3.本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(盖章)法定代表人：(或委托代理人)年 月 日

乙方：(签名或盖章) 年 月 日

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)五**

尊敬的各位公司领导：

大家好!岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20\_年x月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

一、工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

二、在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。x月底开始x商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划x小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

三、通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。

作为公司的售房宣传人员有以下几点设想首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，绝不能向客户透露;

2、来电、来客的登记填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：a、很有希望b、有希望c、一般d、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8、退户遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式

(1)传播媒体报纸电视

(2)户外媒体户外看板(位置：\_的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员)网络、出租车、公交车、公交站台(可在其车体做喷绘广告，或车内显注位置做小张的粘贴广告，站牌上小型海报宣传)，内容主要以开盘为主。

(3)印刷媒体四、工作中的不足第一，售房销售对我而言是一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的专业知识及理论水平十分有限不能很好完成自己的工作任务。

在今后的工作里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济的发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：加强学习，拓宽知识面;努力学习房产专业知识、物业专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

谢谢大家!

述职人：

日期：

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)六**

各位领导、同志们：

大家好!

本人\_\_\_\_年\_\_月进入公司，大专学历，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。\_\_\_\_年\_\_月，公司任命我为营销公司总经理，在公司领导的关心和支持以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立\_\_\_\_市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司领导给予修正。

一、工作汇总

1、自我学习、发展、塑造

本人大学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水平，开发了公司的第一代销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水平大大提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。\_\_\_\_年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\_\_\_\_。管理的省份有：\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\_\_\_\_年\_\_月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6\_\_4和8\_\_4重型自卸车，并在\_\_\_\_年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

\_\_\_\_年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6\_\_2、6\_\_4、8\_\_4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展国内市场份额。

作为企业中层领导，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司领导的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司领导也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场调查、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了销售人员、代理销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在国内市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

二、存在的缺点和不足

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工;二是我们销售激励机制有待于完善与加强;三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强;四是自己的模范作

用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及领导沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

三、形势分析与今后的设想

(一)形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入\_\_\_\_等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占国内以至国外更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在国内加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场调查工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二)今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术支持、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与支持来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占国内市场大力推广主导型号\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_自卸车车型，销售布局上建立\_\_\_\_市场的基地，大力拓展国内市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占国内更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请领导审议。)

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)七**

20\_\_\_年新的一年，新的开端。拟对以下三方面的工作拟订计划：

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

2、做好公司人力资源规划工作，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘（人才市场、本地主流报纸、行业报刊、校园招聘、人才招聘网、本公司网站、内部选拔及介绍）；强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法（筛选求职简历、专业笔试、结构性面试、半结构性面试、非结构化面试、心理测验、无领导小组讨论、角色扮演、文件筐作业、管理游戏）。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效计划、绩效监控与辅导、绩效考核（目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、kpi关键绩效指标法）、绩效反馈面谈、绩效改进（卓越绩效标准、六西格玛管理、iso质量管理体系、标杆超越）、绩效结果的运用（可应用于员工招聘、人员调配、奖金分配、员工培训与开发、员工职业生涯规划）进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

1、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元（商客部曹岩经理代收）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障（主要是协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑、报销、购物等）。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

3、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

4、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)八**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

合同编号：

合同签约地：

依照《中华人民共和国合同法》，上述双方经友好协商，甲方同意向乙方购买豪生大酒店工程所用玻璃，并就该工程所用玻璃事宜及有关条款签订本合同，共同严格履行：

一、货品名称、型号、数量、单价、总价：

二、交货期：

1)合同交货期起始时间约定：

1、自甲乙双方在本合同上签字盖章;

2、乙方收到甲方的合同订金;

3、甲方提供确认的不可变更的尺寸、图纸之日起计算。

注：在执行合同过程中，若甲方提供尺寸、图纸超出合同约定加工质量标准，或超出乙方设备加工能力，则该批量交货期起始时间以甲乙双方最终确认后的不可变更的尺寸图纸之日起计算。

2)合同交货期约定：

(1)在合同执行达到上述第1)条1、2款约定条件;甲方须在本合同签订后二日内提供经甲方确认的不可变更的尺寸和图纸并每页签上名字和日期，以及后续批次下单数量、下单时间(多批次下单)。

(2)乙方按甲方下单批次送货，首批玻璃产品(约m2)于日内开始交货，每批下单产品于日内交完(生产过程零星补片除外)。

(3)如甲方不能在本合同签订后二日内提供经甲乙双方确认的不可变更的首批尺寸及图纸或不能明确后续批次下单时间、下单数量的，则本合同每批次交货期按日期后延。

(4)交货地点：

甲乙双方合同签订后：

1)每万货到工地结货款，订金在最后一批货款中扣除。(零星补片除外)，最后补片(平米以上厂家免费送货)

2)乙方必须提供专用的增值税发票

3)货款支付：电汇、现金。

三、质量标准：

1)玻璃质量标准符合国标。

2)玻璃尺寸误差范围按国标要求。

3)玻璃的平整度达到国标。

四、验收：

1)厂家第一批货需随附发货清单、《产品合格证》、《质量保证书》、玻璃检测报告和企业资料一式三份原件给施工方。

2)厂家每一批货到甲方工地，由甲乙双方共同验货，检查玻璃规格、数量、外观。验收不合格的玻璃，经乙方核实后(甲方需提供不合格玻璃的投诉函及电子照片邮至，否则视为验收合格)，不合格玻璃随下一批补回相同数量的合格品。

五、包装：

采用铁架包装，每批货物上订有箱卡，标明楼层、规格、尺寸、数量等。

六、违约责任：

1)若乙方未能按本合同要求及时供货造成工期延误的，逾期交货超过一周，从第8天起每天须向甲方支付逾期交货部分货款千分之三的违约金，但累计处罚违约金总额不超过合同总金额的5%。

2)若甲方未能按合同规定及时付款，逾期付款一周，则从第8天起每天甲方须向乙方支付逾期交货部分货款的千分之三的违约金，但累计处罚违约金总额不超过合同总金额的5%。

七、不可抗力：

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

八、争议的解决：

凡因执行本合同或与本合同有关的一切争议，双方均应友好协商解决。协商不成的，任何一方均可向工程所在地提起诉讼。

九、其他事项：

1)本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，均具同等法律效力。

2)本合同有效期至双方履行完合同条款时自动失效。

3)采用不粘胶标签，贴在玻璃右上角注明编号、楼层、规格、室内。

4)丁基胶平直，不可有断裂第二道封胶均匀、饱满、平整，四周的拐角处要打胶饱满，外观干净、漂亮。

5)玻璃清洗干净，四周上机精磨边，铝条采用“一次折弯”工艺各生产两片玻璃的叠差控制在最小范围。

6)甲方需用的玻璃直接下单给生产厂家，其料单文书(电子邮件、传真件、临时手写料单)具有合同同等法律效力，

7)乙方只负责核对数量和结款，材料的一切技术要求、下单、图纸、送货等一切跟施工方确认。

8)所有材料价格必须甲方签字认可。

甲方：乙方：

**最新企业销售团队激励押韵口号(精)九**

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。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx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。

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。

3)提高人员的素质、业务能力

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)建立新的销售模式与渠道

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

5)顾全大局服从公司战略

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!

三、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2-x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

20xx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。

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！