# 面料销售业务员合同范本(必备14篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-01-09

*面料销售业务员合同范本1为提升品牌的信誉和消费者的合法权益。本着双方互利互惠、共同协作的原则，遵循我国《经济合同法》商标专利等有关法律、法规及\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_服装公司经营管理模式，现就授权委托\_\_\_\_\_代理事宜，依法订立本协议。第一条...*

**面料销售业务员合同范本1**

为提升品牌的信誉和消费者的合法权益。本着双方互利互惠、共同协作的原则，遵循我国《经济合同法》商标专利等有关法律、法规及\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_服装公司经营管理模式，现就授权委托\_\_\_\_\_代理事宜，依法订立本协议。

第一条 代理许可内容、区域、方式

代理许可内容乙方在协议签订区域内经营\_\_\_\_\_。

代理许可经营区域范围

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_代理\_\_\_\_\_，其销售区域范围包括本省内的\_\_\_\_\_区域经销，允许在该区域经营专卖店、专厅、专柜。乙方必须拥有办公区域、订货区域、物流仓储和35平方以上的形象店。

乙方不得同时经营与本品牌同类的品牌产品，不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售；不得生产仿冒甲方的产品。如有以上行为，一经发现视情节严重状况罚款，直至追究乙方的法律责任。

代理方式乙方保证在协议指定区域销售，不得跨越区域供货、窜货，如发现越区供货、窜货现象，处罚如下

A．首次甲方给予乙方书面警告，乙方向甲方做出书面保证，停止越区供货、窜货、没收所有窜货产品并罚款人民币\_\_\_\_\_元，用于赔偿被越区方的代理商损失。

B．第二次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方有权停止供货给乙方，乙方应无条件赔偿造成被窜货区方的所有经济损失并罚款人民币\_\_\_\_\_元，情节严重的甲方无条件取消乙方代理资。

C．第三次发现乙方跨越区域供货、窜货现象，甲方将无条件的取消乙方的代理商资格，并责令乙方7日内清还公司的所有债务，同时停止使用与有关\_\_\_\_\_服饰的一切商标及形象规范。

第二条 代理许可的期限

甲方授权乙方的代理许可期限为\_\_\_\_\_年。协议期满乙方在同等条件下有继续合作的优先权。

第三条 代理许可条件

乙方一次纳品牌保证金\_\_\_\_\_万元人民币，且款项以收据或汇款单为准。乙方首批备货不得低于\_\_\_\_\_万元。当双方终止合同，乙方若无违约行为甲方，于一个月内如数退还乙方保证金。

第四条 代理商所承担的费用及结算

乙方所代理甲方的产品，甲方按统一折扣价供应，甲方执行款到发货原则，乙方先将货款汇入甲方指定账户，甲方才给予供货。

货物运输费以及专卖店配套用品的运输费由乙方承担。甲方负责为乙方代办承运手续。

对帐甲乙双方保留发货清单、票据及凭证进行账目核对。要求双方财务每月底对帐一次，并在传真单上签名确认，传回甲方财务部。

第五条 双方的权利和义务

甲方的权利和义务

1．甲方授权乙方在规定的销售区域经销\_\_\_\_\_品牌专卖、专厅、专柜的产。

2．甲方有权对乙方的销售区域进行严格管理和不定期检查，若发现乙方跨区域供货、窜货，或有损品牌形象等行为，甲方有权对乙方做出相应的处罚。

3．甲方有权终止协议并追究原因产生的一切后果。

4．甲方有权对乙方销售的\_\_\_\_\_产品的真伪、优劣进行检查。

5．甲方拥有\_\_\_\_\_品牌商标专利权，有权在协议期限内及核准店铺特定范围内赋予乙方商标许可使用权。

6．甲方有提供品质优良，品种齐全的\_\_\_\_\_产品义务，并能不断更新产品款式，以满足乙方销售需。

**面料销售业务员合同范本2**

委托方：                （以下简称甲方）

被委托方：              （以下简称乙方）

根据《^v^合同法》及有关规定，为明确双方在代加工过程中的权利、义务和经济责任，经双方协商一致同意签订本合同，以便共同遵守。

 一、代加工内容

1、甲方因生产安排需要，委托乙方代加工      产品，成品加工费为每平方       元（报价为含税价），其中加工数量、样式、标准、质量要求由甲方提，乙方同意接受甲方委托及要求进行代工生产。

2、签订合同后，乙方先行生产2份试样，若符合甲方质量要求，经甲方同意后，方可继续生产；若不符合甲方质量要求，整改后，经甲方同意方可继续生产。

3、乙方应优先安排人员完成甲方交代的生产任务，做到保质保量保时出货。

二、双方责任

（一）甲方责任：

1、甲方须向乙方提供代加工生产授权所需的委托手续、商标注册证、授权书以及其他合法证明等的相关法律文件。

2、甲方须向乙方提供代加工产品所需要的材料及信息等。包括图纸、技术要求、数量、交货时间等。

3、甲方有权对乙方的生产标准、产品质量进行检查监督，并提出意见和建议。

4、甲方应按照甲乙双方确定的样版和标准进行产品验收。若代加工产品达不到检验标准的，甲方有权要求乙方重新生产或赔偿损失。

5、甲方不得把乙方设计生产的样版提供给任何未经乙方同意的其他生产商。

6、按时支付代加工费用。

（二）乙方责任：

1、严格按照甲方委托的内容及要求从事代加工活动。

2、严格按照甲方确定的样式、数量、质量等标准进行生产，生产标准符合国家质量要求，不得以任何形式和理由超过订单数量和品种。

3、严格管理甲方提供的图纸、原材料及其他信息资料，若因乙方管理不善，造成甲方提供的图纸、原材料及其他信息等丢失，造成甲方经济损失的，应承担相应法律责任。

4、乙方应节省用料、余料及其他材料在代加工活动完成并验收后，应全部退还甲方。

5、乙方不得将代加工活动再次转包、分包其它生产商或以其他形式将本合同项下工作交由第三方完成，否则一经发现，甲方将追究乙方的违约责任，并处以合同金额5%的罚款，且有权单方解除本合同。若由此而给甲方造成经济损失，乙方应予以赔偿。

6、对生产的产品实行三包、三包标准按国家有关规定执行。

三、违约责任

1、甲方未按约定时间和要求提供代加工产品所需资料的，或因不可抗力事件发生，生产期限顺延。

2、由于甲方原因或甲方指定材料供应原因造成延期开工或中途停工，乙方可以顺延交货日期，造成乙方工期损失的，甲方应当承担损害赔偿责任。

3、甲方未按合同约定时间付款的，每逾期一日，应向乙方支付应付未付款总额的千分之三的违约金。

4、乙方未按合同要求保质保量保时出货的，甲方有权要求乙方赔偿代加工产品总费用的20%。

5、因乙方原因生产代加工的产品造成人身和财产损害的，乙方应当承担损害赔偿责任。

6、货品验收合格及交付产品后15日内，甲方如未按约定对所交付的代加工产品进行验收，乙方有权要求甲方赔偿损失。

7、合同签订后，任何一方中途提出终止合同，须向另一方以书面形式提出，经双方同意办理清算手续，订立终止合同协议，违约方除赔偿守约方损失外，仍需按合同总价款20%的款项支付守约方违约金。

四、不可抗力

1、不可抗力是不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的，直接影响本合同的履行或不能按约定的条件履行的事件。包括但不限于：

①自然灾害、地震、洪水、火灾等；

②战争或准战争状态、恐怖活动、戒严、骚乱、罢工、行业纠纷等。

2、因甲方或乙方的设备、材料及产品质量引起的火灾，不属于不可抗力范围。

3、产品代加工过程中，由上述不可抗力因素造成的乙方设备故障，甲方有责任协助乙方予以解决，但由此形成的费用由乙方承担，反之亦然。

4、由于上述不可抗力因素致使乙方无法按合同规定的时间完成生产的，则此类延误将被视为不可抗力，乙方不承担违约责任，但必须及时书面通知甲方。

5、甲、乙双方的任何一方因不可抗力原因不能履行合同时，应尽快通知对方不能履行或不能完全履行的理由，并于7个自然日内将有关权威机构出具的证明文件寄给对方，经双方确认后，作为以后检查和确认的依据，并可以全部或部分免除该方当事人的责任。因此导致的费用和延误的工期，双方应通过协商，尽快解决；但因合同一方延迟履行合同后发生不可抗力的，不能免除延迟履行方的相应责任。

6、因不可抗力的原因而被迫停止或推迟合同的执行时，则合同执行期相应顺延，顺延的时间等于不可抗力发生作用的时间。受影响方应在不可抗力终止或排除后尽快通知对方，并继续履行合同约定。

7、因政府行为影响或阻碍代加工产品生产，甲乙双方可协议工期顺延。

8、在不可抗拒因素影响合同执行超过7个自然日的情况下，双方应达成继续执行合同的协议或双方另行协商延长本合同履行或另订合同。

五、保密

甲、乙双方对在签订和履行本合同过程中从对方获知的技术和商业信息（统称商业秘密）负有保密责任，无论在合同有效期内或合同终止后任何时间，未经对方书面同意，均不得以任何方式不当的使用或向任何第三方泄露、出租、出售、转让、许可使用或共享，违反本规定给对方造成损失的，违约方应赔偿损失并承担相关的法律责任。

六、付款方式及交货地点

甲方确定委托加工样式、数量、标准后，与乙方签订委托加工合同后，并于签订之日起7日内向乙方支付总货款的20%作为预付款，剩余货款须乙方交付的产品经甲方验收进仓后7日内全部结清，交货地点为甲方库房。

七、争议解决

1、双方因为合同解释或合同履行发生争议的，应先进行友好协商。若7个自然日内协商不成，则任何一方均有权向甲方所在地人民法院提起诉讼。

2、争议解决期间，除争议事项外，双方都应继续履行各自在本合同中的其他义务。

八、合同的终止与解除

1、甲乙双方各自完成合同规定的责任和义务，合同自然终止。

2、甲乙双方可在任何时候出于自身的便利向对方发出书面通知，申请协商终止或部分终止合同。申请应明确该终止是出于己方的便利，并明确终止的程度以及希望终止的日期。协商未果前双方均不得停止履行各自的合同义务，否则应承担违约责任。

3、在一方对另一方违约而采取的任何补救措施不受影响的情况下，还可向另一方发出书面的违约通知书，提出终止部分或全部合同。

九、合同有效期

本合同经甲乙双方有签署权限的代表人签字并盖章后生效。

十、合同份数

本合同一式四份，甲方、乙方各执二份。

十一、附议

未尽事宜，应经合同双方当事人协商一致后，签订补充合同，补充合同与本合同有冲突的以补充合同为准。合同的所有附件为本合同的组成部分，具有同等的法律效力。

合同签订地：

（以下无正文，仅供签署）

甲方（盖章）：                  乙方（盖章）：

甲方代表人（签字）：               乙方代表人（签字）：

开户名称：

开户银行：

银行账号：

＿＿＿＿年＿＿月＿＿日           ＿＿＿＿年＿＿月＿＿日

**面料销售业务员合同范本3**

供方：

需方：

根据《^v^经济合同法》规定，经双方协商，签订本合同，以资共同遵守。

一、供方在\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日前，向需方提供共\_\_\_套（以实际量体人数结算）。每套\_\_\_元整，合计人民币\_\_\_元整。

二、质量标准：执行国家标准，采用版型。

三、面料：

料样：（各留料样）

四、交货：由供方运输到。

五、结算方式及期限：

合同签订后日内，预付货款\_\_\_万元，剩余货款交货验收后，全部付清。

六、如发生质量问题，由供方派人按照服装行业技术标准进行鉴定，如确属质量问题，供方负责修理或重做，不超过\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

七、本合同签订后，具有法律效力，如有一方因故需变更、中断或废除本合同时，双方应立即协商，另立协议书。

八、如有一方不履行合同条款规定，则合同相关管理部门按国家合同法规定进行裁定，由违约方承担经济责任，赔偿对方损失。

九、供需双方由于人力不可抗拒的灾害确属非企业本身造成的原因不能履行合同时，经双方协商同意，由合同管理机关查实证明，可免予承担违约经济责任。

十、双方有权对对方的违约行为诉讼法律，双方约定发生法律纠纷的起诉执行地为阳泉郊区法院。

十一、其他未尽事宜，另订附件。

十二、本合同一式份，甲、乙双方各执份。

供方：

负责人：

代表人：

需方：

负责人：

代表人：

年月日

**面料销售业务员合同范本4**

过去的一年中，在院领导和医院各科室同仁的支持帮助下，我在工作上积极主动，不断解放思想，更新观念，树立高度的事业心和责任心，围绕医院中心工作，严格管理，求真务实，踏实苦干，在医德医风、医疗质量、基层建设等方面取得了较好成绩，收获了成功和喜悦。现对今年工作述职汇报如下：

一、提高个人医德素质及服务质量

端正思想态度。在思想上，时时刻刻都保持严谨工作态度，服从领导，团结同事，爱岗敬业，始终将患者安全及医疗安全放在首位，视其为我所追求的最终目标。把医德医风建设，真正落实到患者服务当中去。

二、努力提高医务人员的业务水平

积极学习专业知识。本年度工作平稳有序，在业余时间，组织科室人员积极学习专业相关知识，提高自身业务水平，每天抽一定时间阅读相关课本专业基础知识，共同讨论病症病理实践操作，在实际手术操作中，为其仔细讲解技术操作过程的注意事项，还注重实习医生的基本技术操作的实践。实习结束后，实习医生在操作中，均能独立熟练操作，丰富了临床经验。鼓励和支持报考参加成人教育考试。参加成人教育继续学习，通过学科考试门，为取得学历有了更进一步的提升。外出学习，提高自身业务能力。

三、改善就医环境，提高服务质量

制作了统一的宣传服务标识，确保正确引导患者认识了解并及时就诊;对房屋内部结构也有了进一步的改进，屋内的房顶装修，使就医环境有了进一步的美观;在资金紧张的情况下，在院领导及同事的热心帮助下，科室安装了取暖设施，大大改善了就医环境质量，方便了冬天来就诊的患者，延长了就诊等待时，医疗服务质量得到了提升。

四、加强医患沟通，构建和谐医患关系

为尊重患者的知情权和选择权，充分尊重患者的知情权、同意权和选择权，详细告知患者疾病诊断、治疗、用药、风险、费用等事项，切实维护患者的健康权益。进一步完善医患沟通制度。牢固树立“以患者为中心”的服务理念，用通俗易懂的语言主动加强与患者的沟通，耐心向患者交代或解释病情，倾听患者的意见，积极主动改进工作，做到让来我院就诊的患者满意。

我还要加强学习，提高自身素质，做到先知先觉，以忧患意识、自我生存意识、拓荒精神追求科室永远的活力，抓住机遇才能创造市场，我要把冲天的奋斗豪情和严谨的可续态度相结合，创业自强不息，把生存发展的压力变成改善和提高服务的动力，强化服务理念、意识和行动，以优质的服务质量回报群众。在以后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以饱满的工作热情，团结同事，开拓进取，克难奋进，为医院的发展尽自己的努力!

**面料销售业务员合同范本5**

20\_\_年即将过去，我成为担保有限公司的员工已一年有余。在此期间，接触了不少的人和事，我也从中明白了自己尚有许多缺点需要改进，在这里将自己的个人工作简要总结了以下几点：

(一)、20\_\_年我公司目前的总业务量为166个(房贷101个，车贷29个，信贷35个)，所应提供的材料有产权人姓名、身份证号码、房产证号、坐落位置。具体有以下几点：

1、离婚后未再婚的，调离婚协议书、房屋购买时间、配偶姓名、身份证号、离婚时间、查封、抵押、开未再婚证明(单身证明);

2、若为婚前财产，离婚后需要过户，必须有

①、析产

②、财产明细公证书

③、法院判决书

3、签合同前的信息核对也是很重要的，结婚证上的身份证号码与户口本和身份证号码不一致时，要在民政局开婚姻证明(证明上写明双方的身份证号码)或在户口所在地派出所开身份证变更证明。

4、房贷委托公证书上应写明受托人有转委托权。

(二)、在工作日，主要做以下工作：

(1)、上周工作情况以及本周工作计划;

(2)、电话联系或面谈的方式向客户回复、与客户沟通，对不能提供担保或降低担保额度的客户，耐心向其说明理由、解释原因;

(3)、核对好客户资料，做好每一份合同;

(4)、整理将要到期的客户资料;

(5)、完成公司安排的其他工作。

(三)、工作中存在的问题：

(1)、工作中考虑不是很周全，个别工作做得还不够完善。

(2)、少数客户不理解，甚至出现不配合现象，我们更应该认真、热心、耐心地为客户讲解。

(四)、为做好今后的工作，我们应从以下几个方面着手：

(1)、每个人的一言一行都代表公司形象，要认真做好自己的本职工作;

(2)、不仅要了解客户的经营项目，还要帮他们分析市场，预测项目的可行性，提出合理化建议。

(3)、及时与项目经理联系，了解客户的基本信息，为签合同做好准备。

(五)、法务部是公司的重要组成部分，是公司的一个职能部门，它肩负着确保公司守法经营，依法维护公司合法权益，处理公司在经营过程中发生的各种法律问题的重大使命。银信公司的法务与行政部门是合二为一的，而且与公司日常办公是长期分开的，这是公司领导对大家的认可，我们更要认真做好自己的本职工作，更好的为公司服务。

回顾这一段时间的工作，我完成了本职工作，这与领导的关心、支持和同事们的帮助是分不开的，在此对公司领导和同事们表示衷心的感谢!以上是我对一年来的工作简要总结，不全面和不准确的地方，请领导和同事们批评、指正。在以后的工作中，我将更加努力做好工作，为公司更美好的明天尽一份力。

**面料销售业务员合同范本6**

合同编号：签订地点：签订日期：

定作方：（以下简称甲方）承揽方：（以下简称乙方）

根据《^v^合同法》及相关法律法规的规定，甲乙双方本着诚信、互利、

公平、公开的原则，经友好协商达成如下合同条款，共同遵守执行。第一条加工成品

第二条原材料由甲方提供。乙方对甲方提供的原材料要及时检验，不符合要求的，应

立即通知甲方调换或补齐。乙方对甲方提供的原材料不得擅自更换，挪做他用。

第三条服装质量

加工成品质量按甲方提供的样衣或乙方按照甲方的生产工艺单制作的产前样执行，产前样仍需要修改的，以产前样和双方签字的修改意见作为验收的依据。第四条技术资料、图纸提供

1、甲方提供服装款式（样衣或图片）、标志图案等图样的技术资料。

2、乙方在生产过程中，发现甲方提供的图纸和技术要求不合理，应当及时通知甲方，

3、乙方必须对甲方提供的服装款式、图纸等技术资料进行保密，不得向任何人泄漏任何相关资料，也不得在甲方订单之外利用甲方提供的资料自行加工、销售。4、未经甲方许可，乙方不得留存服装样品及相关的技术资料。第五条服装交付

1、交货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、产品的交（提）货期限：

第六条服装验收：甲方派跟单员到乙方工厂跟进产品工艺，生产进度。对甲方跟单员在生产过程中发现的质量问题，乙方必须及时改正。定单完成后，甲方对货物进行全面验收：1、认真核对货物的品名、款号、数量、唛头，准确无误后方可抽样。

2、验收方式：产品按30％抽检，抽样标准为：随机。

3、验收标准：与样衣款式、做工一致

验收包括：商品的外观质量、规格、数量、包装、内在质量、标识等项目进行检验和检测。根据货物实际情况，以验收标准为依据判定合格与否。

6、经首次检验不合格的加工成品，甲方通知乙方并有权要求乙方返修。

7、对于乙方返修后的加工成品由甲方依照上面的验收标准再次检验，对于再次检验，

不合格的加工成品交由甲方处理，并从甲方支付给乙方的加工费用中扣除不合格产品的成本价格。

第七条报酬结算

1、付款期限：甲方应于货物验收无误后，付清合同总货款的90%；第八条违约责任

1、甲方的违约责任

（1）制作中途未经过双方同意，私自变更定作物的数量、规格、质量或设计等，应当赔偿乙方因此造成的损失。

（2）未按合同规定的时间和要求向乙方提供原材料、技术资料等或未完成必要的辅助工作和准备工作，乙方有权解除合同，甲方应当赔偿乙方因此而造成的损失；乙方不要求解除合同的，除交付定作物的日期得以顺延外，甲方应当偿付乙方停工待料的损失。2、乙方的违约责任

（1）未按合同规定的质量交付定作物或完成工作，甲方同意利用的，应当按质论价；不同意利用的，应当负责修整或调换，并承担逾期交付的责任；经过修整或调换后，仍不符合合同规定的，甲方有权拒收，由此造成的损失由乙方赔偿。

（2）交付定作物或完成工作的数量少于合同规定，甲方仍然需要的，应当照数补齐，补交部分按逾期交付处理；少交部分甲方不再需要的，有权解除合同，因此造成的损失由乙方赔偿。

（3）未按合同规定包装定作物，需返修或重新包装的，应当负责返修或重新包装，并承担因此而支付的费用。甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应当偿付甲方该不合格包装物低于合格包装物的价值部分。因包装不符合同规定造成定作物毁损，灭失的，由乙方赔偿损失。

（4）逾期交付定作物，应当向甲方偿付违约金为外发加工总费用的10%/天。未经甲方同意，提前交付定作物，甲方有权拒收。

（5）不能交付定作物或不能完成工作的，应当偿付不能交付定作物或不能完成工作部分价款总值的10％。

（6）由于保管不善致使甲方提供的原材料、设备、包装物及其它物品毁损、灭失的、应当偿付甲方因此造成的损失。

（7）擅自调换甲方提供的原材料，甲方有权拒收，乙方应赔偿甲方因此造成的损失。如甲方要求重作或重新修理，应当按甲方要求办理，并承担逾期交付的责任。第九条其他约定

本合同经双方签字后于起生效，合同履行完毕即失效。合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与合同具有同等效力。

本合同一式二份，甲方和乙方各执一份，同具法律效力。

甲方（签名）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（签名）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方（章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**面料销售业务员合同范本7**

甲方：

乙方：

甲方委托乙方加工服装一批，经双方协商，同意按以下合同条款执行。

一、 加工服装款号 ： 布料：

二、 加工数量：

三、 服装加工费（乙方包线）

四、 乙方必须严格按照甲方的生产制造单，生产板批语及生产物料要求进行生产操作，开大货前提供生产板一件，给甲方确定后才可开货。用布量面料袋布 撞色布（皮）（用布量已计损耗）

五、乙方必须在开裁前检查甲方所提供唛架、布料车间物料，才能开裁，如果有疑问立即通知甲方，否则造成损失由乙方负责赔偿。

六、 以唛架用布量为标准，如超出用布量，由乙方负责赔偿，按本市原价计算。

七、 交货日期 年 月 日全部送回本厂，或甲方叫洗水厂收货，如到期交不到货，由乙方负责赔偿。车间出货前必须翦长线。

八、 如在生产过程，不按甲方要求。违反操作造成甲方不能出货，由乙方负责赔偿，每件 元计算，如车间质量问题为2%。

九、 乙方应在车间出货一个星期内退回剩余物料，如过期后绝不给退。

十、 结算方式：出货后双方对过数，30天后结算加工费。

十一、以上条款经双方签字后即时生效（未尽事宜由双方协商解决）结算完毕合同自动终止。

甲方代表人： 乙方代表人：

**面料销售业务员合同范本8**

甲方：合同编号:

甲方提供原材料。

乙方必须使用甲方提供规定的原材料，乙方应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日将服饰成品交甲方检验合格完成，甲方提供乙方使用的原材料与实际单耗为标准。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、委托加工项目

1、委托加工产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、数量：以甲方下单为准

3、单价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、交货期限：按乙方接单日起()天内交货。具体时间以订单为准。

5、甲方提供、商标、吊牌、防伪标识。

二、质量要求及技术标准：

1、乙方严格按照甲方提出的质量要求进行加工，参照【生产通知单、样衣、工艺制单】为标准，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日制作出大货样衣，经甲方确认后封样，该样品由甲方保存，方可大货生产。

2、技术标准按照《企业质量问题细则》见附件及国家标准。如企业质量细则标准中有低于国家标准或者与国家标准不符的，按国家标准执行。

三、乙方对质量负责的范围及局限;

1、颜色、尺码规格的确认

2、绣花、印花、、其他特殊工艺的确认

3、裁剪工艺、缝纫工艺、的确认

4、其他质量问题的确认、

5、回修率不能超过

8总生产量，如有超过范围按每件扣款五元。

四、技术资料、图纸提供办法及保密要求

1、甲方提供服装款式、标志图案等纸样的技术资料

2、乙方必须对甲方提供的服装款式、纸样等技术资料进行保密，不得向任何人泄漏任何相关资料，也不得在甲方订单之外利用甲方提供的资料自行加工、销售。

3、未经甲方许可，乙方不得留存服装样品及相关的技术资料五.包装要求及交货地点、运输方式

1、乙方严格按照甲方的要求进行内、外包装及发运包装

2、甲方指定交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、运输方式为\_\_\_\_\_\_\_\_\_运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

六.结算方式：

1、在乙方检验合格交货后，三十天后由乙方提供领料单、合同书、交货清单交给甲方。

2、甲方以银行划转方式与乙方结算。乙方银行帐户为：

银行户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

七、违约责任：

1、乙方必须严格按照双方规定的时间交货，如逾期交货，乙方应向甲方支付价款总值20%的违约金

2、乙方若制造假冒产品，给甲方造成损害的，应当承担损害赔偿责任，赔偿金额为人民币\_\_\_壹\_\_\_万元，甲方有权通知相关监督检查部门对其进行处罚3、乙方由于保管不善，致使甲方提供的原材料及其他物品毁损、灭失的，应当赔偿甲方因此而造成的损失

服装类加工合同

甲方(定作人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(承揽人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《^v^合同法》及其他有关法律和行政法规，为进一步明确甲乙双方的责任、权利、义务，保障双方的利益，遵循平等、自愿、公平和诚实守信的原则，甲乙双方通过友好协商达成如下协议：

第一条加工项目

1.名称：\_\_\_\_\_\_\_型号：\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_单价：\_\_\_\_\_\_规格：\_\_\_\_\_\_颜色：\_\_\_\_\_\_材质：\_\_\_\_\_\_\_\_

2.名称：\_\_\_\_\_\_\_型号：\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_单价：\_\_\_\_\_\_规格：\_\_\_\_\_\_\_颜色：\_\_\_\_\_\_\_材质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.名称：\_\_\_\_\_\_\_型号：\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_单价：\_\_\_\_\_\_\_规格：\_\_\_\_\_\_\_颜色：\_\_\_\_\_\_\_材质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

加工费(含运费、针线费)：\_\_\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_元合计人民币：\_\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第二条物料验收

乙方对甲方发出的物料应进行验收，验收核对后需在甲方《发货单》上签字认可，若因乙方浪费造成物料损耗，乙方必须赔偿一切损失。

第三条加工要求

乙方必须严格按照甲方的生产工艺要求，参照甲方签名确认的正确样衣进行生产。

第四条样品

在生产大货前，乙方必须制作\_\_\_\_\_\_件产前样，送甲方生产管理或业务跟单员确认后方可生产大货。

第五条甲方权利

乙方在生产大货时甲方有权不定时安排生产管理人员进行品质检查，并写出有效书面检查报告告知乙方纠正，如不纠正一切后果由乙方负责;该人员只负责质量检查和生产进度汇报，不代表甲方与乙方达成的其它协议。

第六条合同终止

乙方未经甲方同意不得将产品转发其他加工厂生产加工，若出现类似情况甲方有权终止合同，乙方要赔偿甲方因此造成的经济损失。

第七条产品检验

甲方收到乙方加工的产品后，要安排检验人员进行检验，如发现质量不符合甲方要求，甲方有权通知乙方在规定时间内进行重查和返工。如乙方没按时按要求进行返工，甲方将有权自行安排人员进行重查和返工，一切费用由乙方承担，然后在加工费中扣除。

第八条违约责任

乙方必须按照甲方要求的交货日期保质保量准时交货，如有延误货期，造成产品滞留或空运，一切损失和费用由乙方负责;乙方必须按照甲方发给的数量交出成品，若有少数以\_\_\_\_\_\_倍的成本价赔偿给甲方，若因甲方原材料延误，甲乙双方应协商延迟交货期，并签订补充协议书。

第九条合同期限

本合同有效期为\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

第十条合同解除

有下列情形之一的，当事人可以解除合同：

1.合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

2.甲乙双方通过书面协议解除本合同;

3.因不可抗力致使合同目的不能实现的;

4.在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

5.当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

6.当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

第十一条付款方式

1.在无其它特殊情况下，甲方在乙方交货后\_\_\_\_\_\_天内付清相应的加工费。

2.支付方式为下列第\_\_\_\_\_\_\_种形式

(1)现金支付

(2)以银行转账方式支付费用

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_......

**面料销售业务员合同范本9**

甲方（购方）： 乙方（供方）：

甲乙双方在平等互利的基础上，经友好协商一致达成服装买卖协议，订立本合同，供双方共同遵守：

第二条：付款方式

本合同签订后，甲方支付合同金额 %计 元作为定金；乙方交货后经甲方验收无误后一周将合同金额%计款元划入乙方在 帐户上（帐号为）。乙方收款前需提供机打发票。

第三条 交货地点及时间

1、交货地点：乙方负责把货物送到甲方指定地点，产生的费用由乙方负责。

2、交货时间：自本合同签订且乙方收到预付款后\_\_\_\_\_\_日内。

第四条 交货条件

如在交货过程中遇到问题，双方应本着互惠互利，精诚合作的态度协商解决。

逾期交货：未经甲方允许逾期交货的，乙方逾期交货一天扣除除乙方逾期产品货款总额5%的违约金；乙方逾期10天未交货的，甲方可以拒收，同时有权解除合同。并按预付款的两倍要求乙方支付违约金。

第五条 甲方责任

1、甲方通过服装款式及面料后，在合同生效及执行过程中不得擅自更改。

2、按此合同约定的日期及条件及时按时付款。

3、及时验货，甲方应在收到货物后应及时验货完毕。

第六条 乙方责任

1、乙方须保证定作服装的产品质量及规格等，有质量问题的产品，乙方须负责更换或退货。若尺码出现不符时，应在一周内予以更改交付

2、按此合同交货日期，按时交货。

第七条 本合同有效期自签订之日起生效，到全部货款结清之日为止。

第八条 此合同经双方签字盖章后生效。本合同一式两份，双方各执一份。

甲方盖章：\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_ 乙方盖章： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**面料销售业务员合同范本10**

我于20\_\_年7月加入\_\_，至今在\_\_工作已有三年的时间。这三年我一直担任中支公司第一营业部业务三部的团队主管，回顾这一年的工作，收获了很多也成长了很多。现将这一年的工作情况述职如下：

一、业务拓展

业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费\_\_万，非车险保费x万的佳绩，提前\_\_个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作

除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习

从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

**面料销售业务员合同范本11**

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\_\_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：

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。

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。\_\_月底开始\_\_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。

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，做好保密，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

**面料销售业务员合同范本12**

卖方(甲方)：

买方(乙方)：

甲乙双方通过友好协商就服装销售达成以下协议：

服装名称：毛衫、T恤

商标或品牌：发财羊

第一条：甲方保证提供的服装符合国家的相关质量要求或双方当事人约定标准。

第二条：甲方应在合同签订后5日内向乙方提供符合要求的货物。

第三条：甲方负责所提供品牌服饰产品及售后服务，乙方在销售过程中产生的一切费用由乙方承担。

第四条：货款支付：乙方收到货物后支付100%货款，乙方未履行付款义务的，产品所有权仍属于甲方所有。

第五条：甲方代为办理运输事宜，货交承运人，运输、保险及其他相关费用由乙方承担。

第六条：乙方如对甲方提供的货物有异议的，应当在一个月内向甲方提出书面异议，异议期从乙方提货时开始起算。否则构成甲方货物符合法定或约定质量的证据。

第七条：合同争议的解决方式：本合同在履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，双方可以依法向甲方所在地人民法院起诉。

第八条：本合同自签订日起生效。

第九条：双方就本合同达成的补充协议与本合同具有同等的法律效力。二者有冲突的，以补充协议为准。

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

**面料销售业务员合同范本13**

销售员的岗位职责

销售人员是公司最前线，在部门经理的领导下，对产品进行铺货，销售跟踪，回款收取，返修登记，及货物配送工作，销售人员对所属商家的账务往来、关系维护、新品推广负责，其具体职责如下：

一、总则

1．销售人员必须忠于职守，维护公司形象，以身作则，严格遵守公司的一切制度。在遵守国家的法律法规和本公司规章制度的前提下，日常工作中无条件接受上级的督导。

2．销售人员应严格按照各项制度和标准，组织好本公司的工作。

３．销售员在职权（或授权）范围内，积极负责地处理好相关一切事物；当遇到超出自己职权（或授权）范围的问题时，应迅速向上级领导请示，同时应积极思考，向上级提出自己的看法和建议。

４．销售员应结合本职工作，努力学习相关产品知识，不断提高工作能力和水平。

５．销售员要善于了解所属商家的各方面情况和特点，善于评估商家特点，及时沟通商家，促进销售的正常有序进行。

二、销售管理

1．负责制定日、周、月销售目标，并协助其他同事努力完成目标。建立和完善请示汇报制度，定期总结讲评完成工作情况，分析其成败的原因。

2．及时把握公司的商品销售及库存情况：对每日的销售进行分析做出每天的最佳销售时间，拟出最畅销产品，以此来确定各种产品的最佳库存量；并及时根据公司铺货的销售情况提交补充货品计划，上交库管。

3．认真执行公司内的各项制度及工作流程标准，认真自评自己的工作执行情况。负责对自己的业务能力进行必要的培训申请。

4．每星期二组织对公司内卫生、陈列、库存进行大清理，保证公司内货品充足、公司环境整洁卫生、货品陈列完好。销售员根据季节和销售特点及时进行场景调整，使公司以全新的面貌迎来本周的黄金销售时间。

5．销售员要严格执行公司确定的销售政策和价格政策，在上级的授权范围内，销售员可根据具体情况和顾客谈定有关产品的销售条件。

6．销售员要认真的组织盘点和每日一次的公司交接工作，做到帐、物、款相符。

7．注重收集产品销售动向，竞争对手的有关情况，旺销商品信息，及时分析反馈给上级，并积极提出有关建议。

三、财务管理

1．建立健全个人财务记录，有自己专用的交款记录，交款后有收款人签字，所属商家当时出货金额，返修产品记录，回单统计情况。

2．及时对单，结款，并在自己的专用记录本上有详细的记录

3.厉行节约，合理使用资金。

4现金管理 每天收回的现金，在自己的专用记录本上记好，请收款人签字，交在公司交款单上签字，系统里做相应的单据收款。调货现金支出必须经总经理授权认可（电话认可，签字认可）方可付款。下班前销售员做账然后和出纳进行对现金账。保证帐

簿记录与实物、款项相符。现金及时存储备公司统一安排。5电脑城商家欠款统一由销售部经理进行管理、安排催收。6 银行账管理 用户打款必须由对应的销售人员确认，交出纳签字后才能做相应的收款单据，每天通过各银行的进项款做好明细记录，以便日后查询核对。对银行不明款项要做好记录并及时查明是款项明细来源。

四、自我管理

1．遵守考勤制度，请销假制度，资金使用制度

2．不得将个人私情带到工作当中，不得利用职权安排或要求其他同事做与公司利益无关的事情，不得以公肥私，让公司出面帮自己的做私事，积极听取公司其他同事的正确建议。

3．定期参与公司组织的有关业务知识的学习，并参加必要的交流讨论。适时修正自己的不足与公司共同前进。

4．高效执行公司下达的政策，个人意见保留，调整自己的心态，以最佳的精神状态投入工作，促进团队精神的建设。

5．不得将自己不好的情绪带给公司同事，或借机与公司政策产生抵触。不得影响工作状态。

6、积极乐观心态对待公司和用户，急客户所急，不得推诿，扯皮，影响公司形象。

7、谁做事情，谁负责，积极勇于承担自己应该承担的责任。

8、严格执行公司规定的奖惩制度。

**面料销售业务员合同范本14**

销售人员工作计划1

回顾20XX年的销售，半年多的IT销售工作初体验，实在是感悟良多．除了没有太多的收入存入帐户以外，本年度的销售工作中的成绩和战果还是应该给以一定程度的肯定．首先是完成了个人从食品行业向IT产业的转型，并且在半年的工作中取得了同行业相对领先的水平．获得了公司和客户，以及销售渠道的认可，这些都是个人20XX年的成绩．并且在工作中，合理的制定销售计划，按照计划执行计划，以及在工作中不断的做好局部跟踪和评估，都使自己的业务水平得到全新的发展．20XX年要在20XX年的喜人的成绩下再接再厉，努力向前，努力的突破利用公司现有的一切有利资源和产品线，突破市场各局限性的制约，为完成一个更加丰收的年度销售继续努力．

开工了，我从昨天开始已经陆续的，见到了去年合作的客户．相互一笑，重新开始一年的合作，无疑为个人的业绩的稳定提供了人和的挑战．天时是一方面，地利是一方面，而人和是最主要的的一个方面．现在在最主要的一个方面上，占据了一定的地位．在20XX年继续延续和扩充20\_年的人脉基础．在原有的基础上，不断的加强新的合作和扩张，从而实现业务上的扩张和成长。

另外，对于个人的产品规划，应该做一个补充计划。

主要是设想头和音响两个领域内的，每个月把其他产品的收益纳入到正常的轨道上来．

销售人员工作计划2

一，制定详细的工作计划

结合我司当前的`资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我的眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市场做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

二，季度工作安排

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大xxx公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一节劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

三、制订学习计划

1、广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、第二季度，因为有“五一节劳动节”的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

四、加强思想道德建设

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的努力帮助领导减轻工作压力。

销售人员工作计划3

一、公司人力资源管理方面

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、做好公司人力资源工作计划，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。

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！