# 如何写业务经理年终述职报告通用(八篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-14

*如何写业务经理年终述职报告通用一一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。作为一名销售经理，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;2、努力完成销售管理办法中的各项要求;3、负责严格执行产品的出库手续;4、积极...*

**如何写业务经理年终述职报告通用一**

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

1、千方百计完成区域销售任务并及时追踪区域内工程项目;

2、努力完成销售管理办法中的各项要求;

3、负责严格执行产品的出库手续;

4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;

5、严格遵守公司制定的各项规章制度;

6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;

7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地《金华地区工程建材信息》中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

二、明确客户需求，主动积极，将我司在金华义乌销售点告知零散加工户，避免周边地区对我区域低价窜货趋势。

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的。

四、认真学习我厂产品及相关产品知识，依据客户需求确定可代理的产品品种。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、铝型材市场分析

铝材产品销售区域大、故市场潜力巨大。现就铝材销售的市场分析如下：

(一)、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争己到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材销售己直接威胁到我们己占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和销售手段上不占优势。

(二)、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时销售价格下调，有的销售价格同我公司基本相同，所以已形成规模销售;另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

六、20\_年销售经理工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他销售经理和同行学习，20\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)、依据09年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

(二)、20\_年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

(三)、20\_年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。

七、对销售管理办法的几点建议

(一)、20\_年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对销售经理考核后按办法如数兑现。

(二)、20\_年应在公司、销售经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

(三)、20\_年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

(四)、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑，20\_年认真考察并综合市场行情销售经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发销售经理的销售热情。

**如何写业务经理年终述职报告通用二**

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

本人受分行财务管理部委派，20\_年作为业务经理派驻到支行营业部。根据业务经理派驻管理办法和实施细则等有关规定，现就任派驻业务经理一年来的情况述职如下：

支行营业部有11名员工，其主任1名，派驻业务经理2名（其中一人为副主任兼任），对私柜员3名，对公柜员2名，对公出纳兼管库押运员2名，大堂经理1名。

主要办理本外币储蓄存款、公司存款以及结算、清算、贷款帐务处理和其他中间业务等。截止20\_年，营业部各项存款余额为xx万元，其中储蓄存款为xx万元，公司存款余额xx万元。

一年来，本人认真履行派驻业务经理各项工作职责，独立行使经营性分支机构前台柜面业务的授权、内部控制、合规检查等职责，严格监督控制前台柜员按规定操作流程进行业务操作。

对派驻机构人员违反规章制度和操作流程、业务处理不规范、差错和过失等问题，能够现场指出和制止，并按规定进行记录和报告。在保证履行职责的前提下，协助支行负责人完成内、外审检查工作。

本人由于是从其他业务部门被安排到支行营业部担任业务经理职务，在角色的转变上经历了一段时间，通过计财部、任职部门领导和另一业务经理的指导和帮助下，经过本人不断的学习总结加上长期以来形成的良好业务素质和对前台业务操作的理解，我要求部门员工柜员多学习、多回头看、对差错多找原因、记牢“双十禁”，严格执行规章制度，依法合规经营。

一年来，员工业务素质有很大提高，内部管理，风险控制得到有效加强，业务差错明显减少，改变了过去业务差错率一直较高的状况。

实施派驻业务经理制以来，尽管在内部控制方面得到很大加强，但仍然存在一些问题，主要为审单不严，如开户申请书漏客户签名、授权业务漏有权人签字授权、现金支票大额取现漏身份证复印件、身份证漏核查、现金库存超限额等等。

1、首先临柜柜员回头看不够，其次本人核凭证也不够细致，造成漏客户签名、漏有权人签字授权、漏联网核查等差错的发生；

2、对现金库存管理松懈。双休日、节假日超库存现金没有及时上缴，没有考虑现金库存过大带来的风险以及对整个网点绩效考核造成的影响等等，总体来说，主要是因为日常工作不够用心，风险防范意识不强等原因。

总结一年来的工作经验教训，从中总结自身在业务审核中存在的不足。进一步加强自身的业务学习，不断的充实和完善自己，努力提高自己理论知识和解决实际问题的能力，在加强柜面业务监督的同时，更要加强事中的监督以及凭证的审核，争取把工作做到更细、更好，发现问题及时整改，把好第一道防线关，使内控工作更上新台阶。

谢谢大家！

述职人：xx

20\_年x月x日

**如何写业务经理年终述职报告通用三**

尊敬的分公司总经理：

您好!我是财险业务经理xx，因个人职业选择的原因，我现在请求辞去在人保财险××支公司业务经理职位。

来到人保公司两年了，正是在这里我开始踏上了社会，完成了自己从一个学生到社会人的转变。公司平等的人际关系和开明的工作作风，一度让我有着找到了依靠的感觉，在这里我能开心的工作，开心的学习。

我要感谢人保公司两年来对我的培养，从试用到转正，到业务经理，公司给予了我成长的机会和学习发展的平台，各级领导和同事对我的指导、关心和帮助，将使我受益终身。

我从xx年进入公司，正是××支公司经营最困难的时候，我亲身经历了公司摆脱被动不利局面、走上发展的正轨的全过程，同时我也为能在这样一个英明果断的领导班子和团结协作的同事之中工作过而骄傲。

但今因个人原因，我已决定辞职离开，希望我的离去不会给公司带来任何不便;对分公司各位领导、张总经理的赏识与信任，我将终抱感激之情，也希望公司尽快给我安排交接人员。

今后，无论我将怎样生活，我都会永远感激人保公司对我的培养，在我困难的时候，工作中不成熟的时候给我的帮助和宽容。是人保公司给了我现在拥有的一切。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

业务经理辞职报告(二)[\_TAG\_h2]如何写业务经理年终述职报告通用四

甲方

乙方(业务经理)： 身份证号码：

根据相关法律、法规的规定，甲、乙双方在遵循平等自愿、诚实信用、协商一致的基础上，签订本合同。

一、合同期限为 年 月 日起到 年 月 日止。

二、工作内容：

乙方同意按甲方需要安排从事 工作，并保证质量完成工作任务。

三、劳动报酬：

1)乙方需交订房押金及押5天签到费。(每日签到费为60元，正常程序辞职结清)

2)本合同期限内，任何一方不得单方终止合同或不履行合同，应提前三十天提出辞职，在甲方同意后方可结清所有的压金和所得报酬。

3)领队第一个月无订房任务，台票返还20。领队必须保证包厢特饮落实到位，(除不可抗拒的原因)一组保底12人，签到少一人扣50元，第二个月领队每月必须完成订房任务(具体参照每月订房任务)

4)领队最高折扣酒水类88折。(具体提成方案，参照每月订房任务提成方案)

5) 每组领队免费提供住宿1个月，水电费自理，车票报销(标准为汽车。火车。硬座)

6)领队可享受赠送权(公司权限上注明)

四、甲方的基本权利和义务

1.根据工作需要和规章制度及合同条款规订，对乙方进行管理。

2.保护乙方合法权益，根据乙方表现实施奖惩。

3.甲方可就经济效益和乙方的工作绩效等逐步提高乙方的劳务报酬。

五、乙方的基本职责

1.遵守国家法策、法律、法规以及甲方依法制订的规章制度。

2.服务从甲方的管理和要求，不得擅离职守。

3.完成甲方指派的工作任务和经济指标。

4.在合同期内，乙方的医疗费用自理，医疗期内甲方不制服劳务费。注;(在公司内发生无端被打，或其他工伤事件，医疗费由公司承担)

5.保守甲方的商业秘密。商业秘密主要包括：甲方的客户资料、经营模式、分配制度、 财务制度、业务流程等。

6.乙方需全心全意、忠诚地为甲方服务，在合同期内，不得泄露甲方的商业秘密，不得利用甲方的资料、信誉等从事其他有偿活动，如乙方违反约订，对甲方造成经济损失，乙方应当依法承担赔偿。

7.乙方在合同终止后二年内，必须保守甲方的商业秘密，若乙方违反该规订，如给甲方制造成经济损失，乙方应当依法承担赔偿。

8.本合同终止、解除后，乙方应在一周内将有关工作向甲方移交完毕，并附书面说明，如给甲方造成经济损失，乙方应当依法承担赔偿。

六、其他事项

1.本合同经甲、乙双方签字或盖章生效。

2.双方必须严格执行，为经双放同意，任何一方不得修改和变更，经双方协商同意签订的补充合同与本合同具有同等法律效力。

3.本合同一式两份，双方各执一份。

4.双方另行签订或确认的保密协议、甲方规章制度、报酬结算标准等作为本合同之附件。

甲方： 乙方(业务经理)：

日期：

**如何写业务经理年终述职报告通用五**

甲方(委托方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(受托方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

兹有甲方委托乙方提供服务，依据《中华人民共和国民法典》的有关规定，经双方协商，达成以下约定：

一、委托事项

二、甲方责任与义务

(一)甲方责任

1.根据国家现行会计、税收等法律法规的有关规定，甲方有责任保证会计资料及纳税资料的真实性、合法性和完整性并承担因资料不真实、不合法、不完整而造成不良后果的相应责任。

2.按照现行税收法律、法规和政策规定依法履行纳税义务是甲方的责任。这种责任还应当包括：

(1)建立、完善并有效实施与会计核算、纳税申报相关的内部控制。

(2)符合会计准则及其有关规定。

(3)按照税收规定进行纳税调整。

(二)甲方义务

1.及时为乙方的 工作提供其所要求的全部会计资料、纳税资料和其他有关资料，并保证所提供资料的真实性、合法性和完整性。

2. 甲方确保乙方不受限制的接触任何与本次工作有关的记录、文件和所需的其他信息，不得授意乙方人员实施违反国家法律、法规的行为。

3.甲方管理层对其作出的与委托业务有关的声明予以书面确认。

4. 正确并合法使用业务报告，乙方为甲方提供的报告，除本约定书约定的情形外，未经乙方许可，甲方不得提供第三方。由于使用不当所造成的后果，与乙方无关。

5.按本约定书的约定及时支付委托业务费用以及其他相关费用。

三、乙方责任和义务

(一)乙方责任

1.乙方应严格按照现行税收相关法律、法规和政策规定，及注册税务师执业准则有关规定，恪守独立、客观、公正原则，对甲方提供的纳税资料进行审核、分析，并发表专业意见。

2.乙方应当制定合理计划和实施能够获取充分、适当证据的审核程序，为甲方的委托事项提供合理保证或建议。乙方有责任就业务服务成果向甲方解释，并在业务报告中说明。

(二)乙方义务

1.在委托方和相关当事方的协助下，根据业务工作方案和计划，按照注册税务师执业准则中执业质量和业务报告的要求，如期完成工作任务。为所承接审核业务配备具有相应专业胜任能力的注册税务师和其他专业人员。

2.履行保密义务，除下列情况情形之外，乙方应当对执行业务过程中知悉的甲方信息予以保密：

(1)取得甲方的授权;

(2)根据法律法规的规定，为法律诉讼准备文件或提供证据，以及向监管机构报告的违法违规行为;

(3)接受行业协会和监督机构依法进行的质量检查;

(4)监管机构对乙方进行行政处罚(包括监管机构处罚前的调查、取证)以及乙方对此提起的行政复议，

(5)甲方已自行披露，或已被第三方披露;

(6)公安机关、人民检察院、人民法院等公权力机关依法调取;

(7)法律法规、执业准则和职业道德规范规定的其他情形。

四、免责事由

(一)如本约定书任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本约定书项下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间根据程度应予中止或终止。

由不可抗力不能履行约定书或造成他人损害的，部分或全部免除民事责任。

(二)基于截止性测试的性质和审核过程中的其他固有限制，以及甲方内部控制的固有局限性，经乙方审核后仍然可能存在未被发现的风险，乙方出具的业务报告不能因此减轻甲方应当承担的法律责任。

甲方对此申明表示理解并同意。

五、违约责任兑现方式

(一)甲乙双方按照《中华人民共和国民法典》的规定承担违约责任。

(二)本约定书任何一方违反约定事项造成对方实际损失的，应在 期限内支付业务费用总额 %的赔偿金和违约金。

六、费用及支付

(一)按照注册税务师行业收费的有关规定，本次收费以乙方各级别工作人员在本次工作中所耗用的时间为基础计算的。乙方完成本次委托业务费用人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_整(￥)。

(二)上述费用自本约定书生效之日起 日内支付业务费用总额的50 %;其余费用在乙方提交业务报告后 日内一次性全额支付。

(三)由于无法预见的原因，导致乙方从事本委托事项完成的实际时间较本约定书签订时预计的时间有明显的增加或减少时，甲乙双方应通过协商，相应调整本约定书第七条第1款所述业务费用总额。

(四)由于无法预见的原因，导致乙方人员抵达甲方工作现场后，本约定书项目不再进行，甲方不得要求退还预付的业务费用;如上述情况发生于乙方人员完成现场审核工作之后，甲方应另行向乙方支付人民币 空白 元的补偿费，该补偿费应于甲方收到乙方的收款通知之日起空白日内支付。

(五)由于无法预见的原因，发生的与本次委托事项有关的其他费用(包括交通、食宿费等)，由双方协商解决。

七、业务报告的出具和使用

(一)乙方应当按照国家发布的相关执业准则所规定的格式和类型，出具真实、合法的业务报告。

(二)乙方向甲方出具业务报告一式 份。

(三)甲方不得修改或删节乙方出具的业务报告;不得修改或删除重要的数据、重要的附件和所作的重要说明。

八、约定事项的变更、终止

如果出现不可预见的情形，影响涉税审核工作如期完成，或者需要提前出具业务报告时，甲乙双方均可要求变更约定事项，但应提前通知对方，并由双方协商解决。

(一)本约定书签订后，双方应当按约履行，不得无故终止。如遇法定情形或特殊原因确需终止的,提出终止的一方应提前通知另一方。

(二)在终止业务约定的情况下，乙方有权就本约定书终止之日前对约定事项所做的工作收取合理的费用。

九、资料保留及所有权

乙方对执行业务过程中形成的工作底稿拥有所有权，乙方可自主决定允许甲方获取业务工作底稿部分内容，或摘录部分工作底稿。但披露这些信息不得损害乙方执行业务的有效性和独立性。

十、适用法律和争议解决

本约定书的所有条款均应适用中华人民共和国的法律进行解释并受其约束。与本约定书有关的任何纠纷或争议，双方选择按以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种解决方式：

(一)提交进行仲裁;

(二)向有管辖权的人民法院提起诉讼。

十一、本约定书的法律效力

(一)本约定书经双方代表人签字或盖章并加盖单位公章之日起生效，并在双方履行完成约定事项后终止。

(二)本约定书一式四份，甲方执二份，乙方执二份，具有同等法律效力。

十三、其他事项的约定

本约定书未尽事宜，经双方协商另行签订补充协议，本约定书的附件及任何补充协议与本约定书具有同等法律效力。

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

法定代表人/执行事务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签名或盖章)合伙人/委托代理人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签名或盖章)

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写业务经理年终述职报告通用六**

甲方：中国\*券登记结算有限责任公司

地址：北京市西城区太平桥大街17号

乙方：

地址：

根据《证券法》、《证券登记结算管理办法》等法律、行政法规和部门规章的规定及《证券账户管理规则》等甲方相关业务规则的规定，甲乙双方遵守自愿、平等、诚实信用的原则，就乙方代理甲方相关证券账户业务达成如下协议。

第一条 代理业务范围乙方代理证券账户业务范围包括：

（一）证券账户开立业务。

（二）证券账户信息查询与变更业务。

（三）证券账户注销业务。

（四）休眠证券账户业务、不合格证券账户业务、证券账户解除挂失业务、证券账户关联关系维护、证券账户使用信息维护、创业板签约信息维护、合伙人信息维护以及甲方委托的其他业务。

第二条 甲方权利

（一）甲方有权修改证券账户业务规则、业务指南以及业务流程。修订后的业务规则、业务指南以及业务流程将通过甲方官方网站予以公布。

（二）甲方在业务上对乙方进行监督和指导，并对乙方代理业务进行检查。

（三）甲方有权对收费标准及开户代理机构的代理费用标准进行调整。

（四）对乙方违反《证券账户管理规则》或本协议的甲方可按《证券账户管理规则》等相关规定实施自律管理措施。

第三条 甲方义务

（一）甲方负责维护证券账户业务技术系统的正常运行。

（二）甲方负责及时审核业务申请、并向乙方反馈业务处理结果。

（三）甲方负责对乙方开展相关账户业务培训。

（四）甲方应按规定标准向乙方支付代理费用。

（五）甲方应按照相关数据接口要求实时传递与接收账户业务数据，并保证数据的准确性和完整性。

第四条 乙方权利

（一）乙方有权按照甲方委托开展账户业务。

（二）经甲方同意，乙方可授权其所属分支机构作为代理网点，开展相关账户业务。

（三）乙方有权按规定标准收取代理费用。

（四）乙方有权获得业务规则规定范围内开展账户业务所需的投资者资料和信息。

（五）乙方有权根据业务创新需要向甲方提出账户业务优化建议。

第五条 乙方义务

（一）乙方应遵守甲方制定的《证券账户管理规则》等账户业务规则、业务指南以及业务流程；乙方应按照上述规则的规定和本协议约定的业务范围

开展证券账户业务，不得违规、越权开展业务。除甲方同意外，乙方不得将所代理证券账户业务转委托第三方机构办理。

（二）乙方应接受甲方监督和检查，建立和完善相关技术系统，确保账户业务正常进行。

（三）乙方应建立投资者证券账户信息与资金账户信息的比对机制，及时更新投资者相关信息，确保甲方账户管理系统信息、乙方柜面系统、投资者资金账户证券账户信息准确、一致。

（四）乙方应按照证券账户权属一致的原则确认证券账户关联关系，确保申报确认数据真实、准确、完整、有效。

（五）乙方应按甲方规定，提交账户业务资料、传递与接收账户业务数据，保证账户业务资料及数据的真实性、准确性、完整性、有效性。乙方通过甲方远程业务平台办理账户业务的，应确保以影印件等复本形式提交甲方的申请资料与原件一致。

（六）乙方应依法合规使用投资者信息，不得违规对外提供投资者信息，并采取措施防止信息泄露。乙方应按甲方要求对账户业务资料妥善保管，并按甲方标准进行凭证电子化管理。甲方需要查阅的，乙方应当及时提供，并确保凭证资料真实、准确、完整、有效。

第六条 费用结算方式乙方通过甲方北京\*公司清算交收系统向甲方交纳以人民币结算的账户业务费用；乙方通过甲方上海分公司清算交收系统向甲方交纳以美元结算的账户业务费用；乙方通过甲方深圳分公司清算交收系统向甲方交纳以港币结算的账户业务费用；甲乙双方约定通过其他方式收取的，从其约定。

第七条 协议终止

（一） 本协议因下列情形之一终止：

本协议有效期届满，且不再延期的；\_\_\_\_、甲乙双方协商终止的；\_\_\_\_、乙方破产、被解散或被撤销、丧失证券经营业务资格的；\_\_\_\_\_\_法律、行政法规、部门规章、甲方业务规则规定或双方约定终止的其他情形。

（二）本协议终止后，甲乙双方应当根据甲方业务规则的规定，对各自尚未履行完毕的事项予以清理。无论协议因何原因终止，乙方均应按照相关规定妥善保管或移交相关账户业务资料。

第八条 违约责任

（一）甲乙双方任何一方因违反本协议而引起的法律责任及经济损失，由违约方承担。

（二）甲乙双方任何一方严重违反本协议，致使本协议的目的不能实现的，对方有权终止本协议。

（三）乙方因违规操作或操作失误而产生的相应法律责任和经济损失，由乙方承担。

（四）乙方因报送关联关系确认数据有误而导致投资者账户关联关系误确认所引起的相应经济损失和法律责任，由乙方承担。

（五）因乙方申报错误，导致甲方变更投资者证券账户信息错误所引起的相应法律责任和经济损失，由乙方承担。

（六）因管理不善造成通信线路故障、设备损坏等，引起的相应法律责任和经济损失，由违约方承担。

（七）任何一方因地震、台风、水灾、火灾、战争及其他不可抗力因素或不可预测或无法控制的系统故障、设备故障、通信故障、停电等突发事故致使不能按约定的条件履行本协议的有关义务，给对方造成损失的，不承担责任。遇有上述不可抗力事故的一方，应立即将事故情况通知对方，并应在十五天内，提供事故详情及协议不能履行、或者部分不能履行、或者需要延期履行理由的有效证明文件。按照对履行协议影响的程度，由双方协商决定是否解除协议，或部分免除履行协议的责任，或者延期履行协议。

第九条 法律适用本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均受中华人民共和国法律的管辖。

第十条 争议的解决凡因执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争议，双方通过友好协商解决。

协商不成的，依法向甲方所在地人民法院提起诉讼（乙方为境内开户代理机构适用）；提交中国国际经济贸易仲裁委员会，根据该会的仲裁规则进行仲裁，仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力（乙方为境外开户代理机构适用）。

在争议解决过程中，除双方有争议的部分外，本协议需继续履行。

第十一条 协议的修改本协议未尽事宜，甲乙双方可签订补充协议。补充协议与本协议具有同等法律效力。

第十二条 协议的效力和文本

（一）本协议有效期四年，于甲乙双方签字盖章之日起生效。自本协议生效之日起，甲乙双方原代理证券账户业务协议书同步终止。

（二）本协议一式两份，双方各执一份。

甲方：

乙方：

年 月 日

**如何写业务经理年终述职报告通用七**

为了提高办公室工作人员的思想素质、业务能力和工作作风，搞好办公室自身建设，我们一是采取不同方式进行教育和引导，使大家树立敬业爱岗的精神，树立荣誉感，克服“配角”的自卑感，使大家感到能在办公室工作是领导、同志们的信认，是一种荣誉。

坚持了各项制度的落实，如学习制度，会议制度，劳动纪律，办公秩序等，坚持了月有工作研究会，常有碰头会的作法;三是为了提高工作人员各项素质、工作能力，不定期组织学习，并有意安排写一些不同方面的文字材料和布置一些具体事务性工作，强调提高办事效率和完成时限;四是狠抓了劳动纪律，坚持考评、讲评，对迟到早退者除批评教育外，在扣分罚钱上，谁被扣了分谁就把钱全部拿出来。从而更进一步加强了劳动纪律性。办公室全年草拟各种文件、总结、报告，工作布置，领导讲话稿、整理各种资料、材料共二百余篇(份)，及时组织完成了党委、公司领导所需的一切文字材料。

今年还着重抓了车辆管理和行车安全，办公室管理着公司机关的办公车辆，为了保障公司领导、机关办公按时出车并保证安全，使车辆始终保持良好状态，除严格派车制度外，我们继续坚持了由办公室正、副主任、班长和安全员参加的，不定时、不事先通知检查车况和车容车貌，并进行逐项登记和评比，节假日，星期天进行停车位置的检查，大大提高了司机人员维护车辆、爱护车辆、保证安全的自觉性、主动性和责任感，从而保证了全年行车安全。细想起来，今年的工作量比以前任何年度都多、都忙，除以上职责外，一是参加了邙山干渠改造项目部;二是预防“非典”;三是优化经济环境;四是“三创一树”活动，五是公司\_年庆典等等、等等，都要办公室作来作、来组织，不是叫苦，真有点疲劳。

虽然作了一些应该作的工作，这与公司的正确领导和各分公司、机关各处室同志们的大力支持是密不可分的，也是办公室全体同仁共同努力的结果，但细查起来，问题也还不少。

1、调查研究还不够深入，有些情况没有及时地掌握，以致为领导参谋还不到位。

2、有关处室相继组织开展的活动太多，致使基层单位承爱不了，意见太大，应加强全公司性活动的计划性。

3、为基层服务的深度还不够，需进一步加强办公室内部建设，强调服务意识和服务态度，不断提高办事效率和工作能力，为公司建设、发展做出新的贡献。

默默无闻的“配角”工作和“地下”工作，有些又是其它部门无法代替的。

**如何写业务经理年终述职报告通用八**

通过一个星期的对销售一部四、五、六处所负责区域终端店的走访，并通过跟销售一部的领导与同事的沟通和交流，我对市区该部分区域市场作出如下总结：公司提出的“干、记、查、罚”制度，该部分区域的同事基本都在认真贯彻执行，各部门的执行能力较以前都有显著的提高，业务人员拜访终端的频率也有明显的提高。

在该部分区域内，公司所规划的市场政策，基本都在认真执行，95%的终端店都在做销量累计，大部分终端店所签活动的陈列赠酒基本都按照协议的要求兑现，有一小部分特别是处于特殊地带的终端店政策使用比较灵活，并不是完全按照所签协议的要求执行的。

因为今年的市场政策提高了合作经销商以及终端店的利润空间，现在经销商以及好多终端店都在卖力的推销嘉禾啤酒。好多竞品专营店也都开始纷纷倒戈卖嘉禾啤酒。这一些区域里边，嘉禾啤酒市场形成了热烈的销售氛围，并流行这么一句话：“今年卖嘉禾比卖崂山赚钱。”嘉禾9销售势头以及前景一片大好，消费者也开始逐渐接受嘉禾9，我们嘉禾的市场占有率也明显有所提高。

管辖该部分区域的经销商们，物流能力相当可以，有一部分经销商由于自身某些方面的条件限制，物流能力相对来说比较薄弱。在价格体系控制方面，个别经销商价格控制做得不是很到位，个别区域出现有低于出厂价格发货的，尤其是在外环城乡结合部的这种特殊地带，由于受到郊县地区的价格冲击，这种现象比较明显。

该部分区域内，竞品崂山相对来说，还是处于强势地位，雪花、燕京也在抢占一部分市场，但目前并没有太大的动作幅度。在个别崂山与嘉禾竞争比较厉害的区域，都有燕京与雪花的身影。甚至有些终端店还做到了燕京或雪花的专营，燕京给店里的陈列力度相当可以，比如月摆放20包返酒20包等，雪花也在暗中使劲儿，600包的包量就可以赠单门展柜，包量每包返利2元等诸多优惠政策。这两大巨头大有蚌鹤相争，渔翁得利之势。这种现象，尤其在学生消费群体比较集中的区域最为常见。

由于我刚进入啤酒行业，能力有限，浅谈一下我个人对啤酒市场的见解，可能有些片面，望见谅。

首先，市场做得不理想，我们的业务应该多从主观上寻找原因，不能以目前竞品的种种优势来作为自己工作成绩不突出的借口，再强大得对手也会有致命的弱点，我们应该去学会寻找对手的弱点，并无限次的痛击对手的弱点，才能给对手以致命的打击。还有产品的品质一定要有保障，要稳定，在市场反馈回来的信息中，有不少都是反映我们嘉禾每批产品次品酒出现的频率要略高于竞品。工欲善其事，必先利其器，只有提高产品品质，培养业务人员过硬的业务素质，我们才能去构建稳固的品牌市场大厦。

其次，虽然石家庄市区流动人口比重很大，但还是有相当大一部分是老石家庄人或是长期呆在石家庄的人口，这部分人都对我们嘉禾品牌的忠诚度不是特别高，更不要说外来人口了，甚至有个别消费者对我们嘉禾品牌没有任何认知概念，有些老石家庄人也都开始有倒向竞品的倾向。

我认为，在现今市场经济的大背景下，主导市场的群体越来越倾向于买方市场。一切以市场为中心，一切以消费者需求为中心，已经成为了许多优秀企业的经营宗旨。我们应给把消费者的利益放在首要地位，加强对外公关及品牌宣传，只有尊重消费者的利益，才能赢得消费者对我我们企业的尊重，从而我们便赢得越来越多的忠实的消费者群体，实现我们的营销目标，为企业谋求更大的利润。

再次，我认为盲目的不加选择的做市场是不可取的。在做市场之前，营销调研，市场细分，选择目标市场，市场定位这四项工作是必不可少的。不同的的消费群体对产品具有不同的喜爱与偏好。比如说，高档次消费人群不会去消费低于10元的啤酒，年轻人消费群体偏好酒精度低，口味发甜得低度啤酒，中老年人喜欢喝酒精度高的啤酒等，这些都是需要我们进行市场细分的，然后根据不同的消费群体制定不同的产品策略，选择好目标市场，为不同的产品品项做好市场定位。这样才能更好的去实现我们的营销工作目标。

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！