# 推荐销售经理的述职报告如何写(六篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-02-12

*推荐销售经理的述职报告如何写一您好！时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。本来我对销售充满了信心，但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业...*

**推荐销售经理的述职报告如何写一**

您好！

时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心，但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的要求。三个月，没卖出去一台设备，这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的，我们不愿面对努力付诸东流，可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上，我已经不能胜任这份工作。与其不负责任的尸位素餐，不如退位让贤。无论对公司还是我，我认为这都势在必行。

这三个月，我也有很大的收获，也许再踏出光越的大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和提高自己、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

在此也衷心的祝愿光越的发展势头能够如日中天、您能成为炙手可热的成功企业家。

望领导批准我的申请，并能协助我完成离职的相关手续。

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

销售辞职报告 | 辞职报告模板 | 辞职报告如何写 | 辞职报告书 | 辞职理由

**推荐销售经理的述职报告如何写二**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 房地产中介代理有限公司

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在\_\_\_\_(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_ 兴建的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

1.本合同代理期限为 个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_ 个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用(包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2.甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3.乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行账户;属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对临时买卖合约违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行账户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(3)关于代售的项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(4)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书;

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(7)在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金;

(8)乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

本站合同范文

·销售合同的格式范例 ·办公家具销售合同 ·苗木销售合同

·电子产品销售合同 ·房产销售代理合同 ·建材销售合同

·手机销售合同 ·销售代理合同书范本 ·家具专卖店加盟合同协议书

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 其他事项

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

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

代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**推荐销售经理的述职报告如何写三**

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好!

20\_年已成历史，20\_年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事销售工作的心得和感受汇报如下：

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\_地区工程招标要使用参考当地《\_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承诺执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，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承诺。

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\_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\_品牌如\_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\_相等，此类企业销售价格较低，如信元每平方竟\_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20\_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。

(四)为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成销售。

(五)自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

(六)为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

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。

谢谢大家!

此致

敬礼!

述职人：\_x

20\_年x月x日

**推荐销售经理的述职报告如何写四**

20xx年上半年，酒店营销部在全体员工共同努力，大家心往一处想，劲往一处使，积极拓展业务，宣传走访，公关营销闯出了一方新天地，酒店生意越做越红火，各项经济指标均超同期，实现时间过半，任务过半，为圆满完成全年营销目标打下坚实的基础。现将上半年工作情况作如下总结：

首先在经营收入方面：

上半年共完成营收 元,其中客房完成营收 元，占计划的 %，平均出租率 %，平均房价 元;另外，餐饮完成营收收入 元，占计划的 %;5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例。

从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源 结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点。

在部门工作方面：营销部在5月份累计完成会议接待13批次，其中主要完成了医疗器械会议期间在店会议的接待工作，通过此次接待活动宣传了酒店品牌，同时也获得了客户的认同;另外，接待了中化轮胎和金莱克、郑州市公路局和深圳富士康集团等一系统会议团队;在部门销售方面，本月按照年度工作计划并结合酒店指导思想，主要对周边市场客户进行了走访工作，加强了政务类客源的回访并形成了有效的意见。

同时，本月根据6月份市场情况提前对周边会议客源市场进行主动的走访，保证了淡季期间酒店客源的稳定;另外，本月完成了对许昌地区客户的走访，通过此宣传了酒店产品，开拓了部分新客户;同时，本月结合酒店评星要求，对酒店各区域所有宣传品进行了重新设计，使酒店公共标识符合评星标准要求;另外，本月部门开展了团队建设月活动，通过日常的团队意识培训和组织部门人员处出集体活动加强了团队凝聚力和协同能力;

公关营销方面：5月份主要是策划了母亲节活动;制定出了短信营销流程和标准，使短信营销模式成为日常营销的一种;同时，部门结合餐饮重点加强婚宴产品的情况，对餐饮婚宴产品进行重新的包装和设计，现已完成宣传手册的统一制作，将于下月投入使用;另外，本月将酒店积分活动礼品进行了重新的设计和推广，丰富了礼品种类，吸引客户的进一步消费;

一、建立酒店营销公关通讯联络网

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开1-2次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善20\_年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。 营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，

接待团体、会议、vip客户，要做到全程跟踪服务，“全天侯”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。[\_TAG\_h2]推荐销售经理的述职报告如何写五

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 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；

（5）在任职期内参与其它与本公司业务相类似的经济活动；

（6）被依法追究刑事责任的。

6. 有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同，但应提前三十天以书面形式通知受聘人。

（1）乙方患病或非因工负伤医疗期满后，不能从事原工作，也不愿从事甲方另行安排适当工作的。

（2）乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

（3）聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的聘用合同无法履行，经当事人协商不能就变更聘用合同达成协议的；

（4）乙方不履行聘用合同的。

7. 有下列情形之一的，甲方不能终止或解除聘用合同

（1）乙方因工负伤在规定的医疗期内的；

（2）法律、法规规定的其他情形。

8. 有下列情形之一的，乙方可以通知聘用单位解除聘用合同。

（1）甲方未按照聘用合同约定支付工作报酬的。

9. 乙方要求解除聘用合同，应当提前三十天以书面形式通知甲方。

第七条 违反和解除聘用合同的经济补偿

1、经聘用合同当事人协商一致，由甲方解除聘用合同的，甲方应根据乙方在本单位工作年限，每满一年发给相当于一个月工资的经济补偿，最多不超过十二个月。

2、聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的合同无法履行，经当事人协商不能就变更合同达成协议，由甲方解除聘用合同的，甲方按乙方在本单位工作年限，工作时间每满一年发给相当一个月工资的经济补偿金。

3、甲方单位被撤销的，甲方应在被撤销前按乙方在本单位工作年限支付经济补偿金。工作时间每满一年，发给相当一个月工资的经济补偿金。（经济补偿金的工资计算数为乙方被解除聘用合同的上一年月平均工资）。

4、甲方无故终止和解除本聘用合同无法履行，经当事人协商不能就变更聘用合同达成协议的；

（4）乙方不履行聘用合同的。

7. 有下列情形之一的，甲方不能终止或解除聘用合同

（1）乙方因工负伤在规定的医疗期内的；

（2）法律、法规规定的其他情形。

8. 有下列情形之一的，乙方可以通知聘用单位解除聘用合同。

（1）甲方未按照聘用合同约定支付工作报酬的。

9. 乙方要求解除聘用合同，应当提前三十天以书面形式通知甲方。

第七条 违反和解除聘用合同的经济补偿

1、经聘用合同当事人协商一致，由甲方解除聘用合同的，甲方应根据乙方在本单位工作年限，每满一年发给相当于一个月工资的经济补偿，最多不超过十二个月。

2、聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的合同无法履行，经当事人协商不能就变更合同达成协议，由甲方解除聘用合同的，甲方按乙方在本单位工作年限，工作时间每满一年发给相当一个月工资的经济补偿金。

3、甲方单位被撤销的，甲方应在被撤销前按乙方在本单位工作年限支付经济补偿金。工作时间每满一年，发给相当一个月工资的经济补偿金。（经济补偿金的工资计算数为乙方被解除聘用合同的上一年月平均工资）。

4、甲方无故终止和解除本合同，应支付人民币三万元作为违约金给乙方，并返还所扣乙方培训金。

5、 聘用合同履行期间，乙方无故要求解除聘用合同或因乙方从事其它与本公司业务相类似的经济活动的，应支付人民币三万元作为的违约金给甲方，并不返还所扣培训金。

6、乙方因“用人单位未按照聘用合同的约定支付工作报酬”而通知甲方解除聘用合同的，甲方应按合同约定结算并解除聘用合同的同时支付欠发的工作报酬。

第八条 其它事项

1、甲乙双方因实施聘用合同发生人事争议，按法律规定，可申请劳动仲裁。

2、本合同一式贰份，甲方一份，乙方一份，经甲、乙双方签字后生效。

3、本合同条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准。

甲方（盖章） 乙方（签字）

身份证号码：

代表（签字） 户口所在地地址：

联络方式：

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日

**推荐销售经理的述职报告如何写六**

甲方(聘用方)：

乙方(受聘人)：

受聘人身份证号码：

甲乙双方根据国家有关法规、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，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、本合同期满时，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、甲乙方根据工作任务需要聘用乙方为 项目销售经理。

2、甲方根据工作需要及乙方的业务、工作能力和表现，可以调整乙方的工作岗位，重新签订岗位聘任合同。

第三条 工作条件和劳动保护

1

根据销售经理的工作特性，本岗位实行不定时工作制，乙方每月出勤不得低于25天。

第四条 工作报酬

1、乙方的工作岗位，合同期内甲方按月支付乙方固定薪资为5000元人民币，每月十五日发放上个月工资 。

2、该薪资内已包括规定享受的福利待遇和社会保险(不含销售佣金)。

3、公司免费提供食宿。

4、销售佣金：按完成甲方销售计划(从拿到预售证之日开始计算三个月内乙方需完成当期取得预售证可销售楼盘总房款的百分之三十;六个月内完成至百分之六十;九个月内完成至百分之八十)来提成。如期完成销售计划的按当期实际销售成交总额的千分之1.6结算提成，未如期完成销售计划的按当期实际销售成交总额的千分之1结算提成。每期分别核算提成。

任务考核按客户交好定金签好认购合同为准计算，销售佣金根据实际成交(全款付清或者银行放款)为准计算。

销售佣金每次月十五日付上月甲方实际收款的千分之0.8，开盘十个月付至应得佣金的90%，其余10%合同到期结清。

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、乙方应遵守甲乙方规定的各项规章制度和劳动纪律，自觉服从 2

甲乙方的管理。

3、乙方如违反甲方的规章制度、劳动纪律，甲乙方按单位的有关规定经予处罚。

第六条 权利义务

(一)甲方

1、对乙方及管理的部门有总管理和监督权;

2、按合同规定发放薪资和报酬。

(二)乙方：

1、接受甲方的管理和监督，执行甲方的工作计划和服从甲方管理规定，履行销售部岗位职责，保证销售工作的正常进行和完成;

2、按计划独立完成销售部的组建和员工培训工作，并建立完善全面的销售管理系统包括客户、售楼员、销控价格等所有环节;

3、全面负责销售案场操作和管理，完成各阶段销售业绩指标，根据市场情况和项目的具体情况独立制定项目的销售策略，并全力配合广告策划工作;

4、独立完成调研报告、销售策划书并负责销售计划的实施，制定客户政策、管理合同签约和管理客户档案，并定期或不定期对公司业务流程进行优化;

5、按合同取得薪资报酬;

第七条 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。

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。

3、甲方单位被撤消，聘用合同自行终止。

4、乙方有下列情形之一的，甲方可以单方面解除聘用合同，并不承担任何责任。

(1)在试用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，及给公司造成损失的;

(4)严重失职，营私舞弊，对甲方单位利益造成损害的;

(5)被依法追究刑事责任的;

5、有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同，但应提前三十天以书信形式通知受聘人。

(1)乙方患病或非因工负伤医疗期满后，不能从事原工作，也不愿从事甲方另行安排适当工作的。

(2)乙方不能胜任工作或不履行聘用合同的;

(3)聘用合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使已签订的聘用合同无法履行，经当事人协商不能就变更聘用合同达成协议的;

6、有下列情形之一的，乙方可以通知聘用单位解除聘用合同。

(1)在试用期内的;

(2)甲方未按照聘用合同约定支付报酬的。

7、乙方要求解除聘用合同，应当提前三十天以书面形式通知甲方。

8、合同到期或者提前解除时，甲方有权对乙方管理期间的工作和客户资料进行全面接管和清理，所有资料和知识产权均归甲方，乙方不得带走;双方办理移交手续并签字认可。

第八条 违反和解除聘用合同的经济补偿

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！