# 推荐业务员的工作计划(精)(八篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2025-04-07

*推荐业务员的工作计划(精)一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方聘用乙方成为\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)系列化产品及企业文化理念传播的正式业务人员，就聘用事宜，双方达成如下协议：1、 双方本着真诚合作，共谋发展的原则，友好协商共同订立...*

**推荐业务员的工作计划(精)一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方聘用乙方成为\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称甲方)系列化产品及企业文化理念传播的正式业务人员，就聘用事宜，双方达成如下协议：

1、 双方本着真诚合作，共谋发展的原则，友好协商共同订立本协议。

2、 乙方须为具备法定年龄，年满18周岁系法律允许从事销售工作的合法公民，如境外人员必须持有合法有效的身份证件。

3、 乙方须提供准确的个人资料，如实认真填写甲方的会员申请表，并办理甲方相关手续，经甲方核实无误后方可成为甲方业务人员，取得会员卡一张，并获得销售奖励编码。

4、 乙方须详细阅读本协议并了解甲方的一切相关规定，对甲方的经营理念须有较高的认知度及忠诚度，并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。

5、 甲方按乙方销售业绩的大小给予不同的奖励，详见《会员市场消费计划书》，并按其规定发放奖金，甲方不承担乙方其它任何费用。

6、 如乙方直接开拓甲方区域管理中心或服务站，甲方均给予乙方一次性奖励，按各联盟店在公司首次进货pv值给予的奖励，个人所得税由乙方自行负责。

7、 为便于乙方拓展市场，甲方须向乙方提供有效的证件及公司宣传资料、公司系列化产品的详细说明书，并配合乙方作好销售服务工作。

8、 乙方可享用甲方提供的各种促销方案、促销品、招商政策及各项奖励政策，并接受甲方专业化市场培训，营销心态、技巧、理念等课程培训。

9、 乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息，并及时准确的提供给甲方。

10、甲、乙双方必须遵守国家劳动部门及法律的相关规定，不能作违法乱纪的行为，并严格执行甲方的市场保护政策，严禁恶意降价、抬价、扰乱市场，否则甲方将取消乙方资格。

11、如乙方个人资料有任何更改，应及时通知甲方，否则由此而造成的乙方业绩收入减少或未能取到奖金等损失均由乙方自行承担，与甲方无关。

12、如因不可抗拒力、不可预测因素造成公司不能正常运作时，甲方当尽力补救，但不承担任何责任。

13、以上条款如有未尽事宜，双方可协商而定。

14、本协议有效期为一年，期满后可续签。

15、本协议一式叁份，甲方、乙方及当地联盟店各执一份，自签字后生效，并具有同等法律效力。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐业务员的工作计划(精)二**

你好!

首先感谢几年来在贵公司里得到领导的关心与爱护。使我一个本对业务员这一行工作不太熟悉的楞小子也学会了圆滑和快人快语，为的是与竟争对手抢占市场;学会了喝酒，为的是与客户拉近关系;学会了与陌生人称兄道弟，为的是把手中的产品推出去;学会了应酬与各类人打交道，为的是帮公司争取更多的市场信息;但我还是要辞职。因为我原本不喜欢喝酒，做事圆滑更不是我一惯的作人原则，对则是对，错则是错。但在业务场上好象一切都变了味似提，对的也变成错了，错的也变成对了，只有共同的利益，没有永远的朋友让我时时心里不是滋味。昨天还握手酒桌上，今天就闹翻脸，一切的一切都是为了利益!为了利益什么事都可能发生。记得小时候老师说过：当资本家的利润率达200%时，他们就会走而挺险，现在我是算学透了：有进为了将竟争对手打败，公司亏本也要放货，但有时对手倒后，便又将利润抬到天文数字，看着消费者购买了价格翻了n翻的产品，心里只有一个味道：痛!

虽然工资奖金按完成任务来分成，收入也不错，但我还是要辞职了。因为几年来我已找不着我自已了，见谁都称兄弟，老板，经销商是老板，顾客是老板，代理商是老板，就连店员也得叫他老板，因为店员如果不帮忙的话自已也得下岗。自已却变成一个已经人人可以处理的经理，名字比什么都好听，但其实却比谁都惨：顾客说我们卖的产品不合格，我只能承认，其实我想说：不可能每样产品都百分百的合格率，但我不能说。经销商说我们的产品不好卖，我只能承认，其实我想说，是经销商不想卖，但我不能说。代理商说我们分销能力差，我只能承认，其实我想说，比别的业务员来说我强多了，但我不敢说。

老板说，这个月我们的业绩太差了，我只能承认，其实我想说，是公司产品落伍了，但我不敢说。因为我一说，可能这个月的工资又没有了。这样的生活太可怕，这样的日子太难过，这样的工作太难干，其实并不难，只是心里难过，说的都不是心里话，干的都不是心里想干的事。还记得吗领导，刚来时你说过，你只看我的业绩不听其它人什么说，可是当我的业绩爬到公司第一位时，与代理商有了冲突，但这一切都是为了公司的利益，然而你却站在代理商这边，将那个月的奖金扣了，说我与代理商关系搞不好，其实，我们与代理商之间即有合作关系，又有竟争关系，如果什么事都顺着他来做，那我们的业务也就会很快倒下了。这倒没什么，你却当了白脸，让我当黑脸，但黑得不值呀。

还记得你说过，以后的市场都交由我管理，但正当我要大刀阔斧改革时，却得罪了即得利益者的利益，于是呼反对声四起，在这关健时刻，你的手再一次申向了合作者，并未听从我的一丝意见，将我精心设计的方案全盘推翻，你可知道，这个方案耗费了我我少个不眠之夜吗才完成的吗?如果得以实施，我们的市场将会实现多年来你梦想的质的跨跃，但你却冷了热心人的心。

还记得你说过以后公司发展了，就帮我们办各种保险，但公司从一个无名小辈发展到远近闻名的大企业了，你仍然以资金紧张为由，以公司长远发展为由，暂不办理。还记得你说过，会关心每一位员工的工作与生活的，但很多员工因长期在外奔波，一日三餐食无定所，睡无定处，生病了想请假你却说，公司太忙，人守不够为由不给请假。为什么你不多招些人员?别的工司发展到这个规模时已有上百名员工，但我们却依然就那三十条枪。多太多的你主过的话，但最后总是你自已推翻自已的话，也许你有你的道理，但却伤了我的心。

其实国家早有规定不能给单位领导送红包，但你却天天策划着今天给哪位送多少礼金，那个送多少红包，谁谁的生日到了要送贺礼，谁谁的儿子结婚了要打多少红包，我却成了一个穷送贿者，人家都以为我很有钱，其实自已的工资还不够送一次贺礼呢。但为了不丢公司的面，天天与有钱人进包箱，玩牌等等，几呼所有的收入皆花在这上面了，为的都是公司的利益，但工资已n年没涨了。为了业务的增长，我天天打电话给这个那个，电话费上去了，业务量上去了，但电话费指示却n年未涨!从你那赚回来的钱又白白的送还给你了，想申请提高电话费标准，你却说别人都没这个想法!那你为什么不说别人的业务量没我大?还有太多太多的话要对领导说，但写到这里心里早已疲惫不堪了，真想睡个好觉，但手机却不能关机，就连一个月一天的休息日也不例外，经常半夜有短信息，骚扰电话打进来，但仍得眯着眼睛接听，今天我就关一次机吧，第一次关，也是最后一次在公司关机，因为太累了，就让你扣掉半个月的奖金一次吧，反正也扣习惯了，你总有理由来扣的。好了，也为了节约你的时间，就写到这里吧。祝愿公司升升日上。一举当上同行业的领头羊!

此致

敬礼!

辞职人：xx

辞职时间：xx年xx月xx日

**推荐业务员的工作计划(精)三**

尊敬的领导：

您好!

本人欲申请贵公司外贸业务员一职,所以冒昧写了一封求职信，一个大学毕业生的梦想就要从贵公司开始......

我是民族大学的一名学生，大四，应用心理学专业。我对外贸非常感兴趣，从大三开始我就打算以后毕业后从事进出口业务。我了解这对于我来说并不是一件非常容易的事情，因为我的专业既不是国际贸易专业，也不是英语或其它外语专业，而是应用心理学，我也未曾有过外贸方面的工作经验。但是我相信按部就班就是最好的捷径，最大的成功来自于大量的失败。《羊皮卷》上的话一直鼓舞着我坚持下去，“只要持之以恒，什么都可以做到”。我几乎每天都坚持学习商务英语，大量地听，练习商务书信写作和商务英语口语，学习国际贸易的基本知识，熟悉进出口的业务流程和贸易术语，单证等。另外，我也学一些日语和韩语的日常生活会话，经常上网通过msn和其它国家的网友用英语交流，发e-mail等，在这个过程中，我看到了自己的进步，同时也体验到了充实的满足感和乐趣。

我知道万事开头难，能够进入外贸行业这个门槛是我的第一步，如能录用，给我这次机会，我愿意从最基本的做起。相信有了我的第一步，我的第二步、第三步……将会走得更加自信，不过这都要靠贵公司的支持和帮助，希望贵公司能给我这次机会。

承蒙审阅，深表感激。如被面试、录用，本人马上开始就可以开始实习、参加工作。

此致

敬礼!

求职人：

201x年1月16日

**推荐业务员的工作计划(精)四**

实习是一项综合性的、社会性的活动，是一个由学校向社会接轨的环节，是学校学习向社会工作转型的一大模块。实习是学生把所学知识运用到实践中去的过程，学习的目的就是运用，就是去指导工作，而实习正好扮演了把学到的文化理论知识正确运用的工作中去的角色。我们必须要做到用理论去指导实践，用实践去证明理论。所学的知识只有运用到实践中去，才能体现其价值。实习是一个锻炼的平台，是展示自己能力的舞台。

通过实习，我们要努力提高动手的能力，在实践的过程中发现其不足，然后去反馈到学习中去，会更能提升自己的能力。销售服装是一门当面与顾客打交道的学科！它要求极强的表达能力及反映能力，所接触的顾客是包罗万象的，需要你擅变！而且需要技巧性！如何才能把衣服卖出去！要求价钱赚的最高，数量最多，顾客达到满意！

到服装店实习主要是为了锻炼自己的表达能力，应变能力及销售产品能力！向那些老员工学习经验。

销售服装的实习内容主要有以下几个方面：

1，实地销售

只有进行实地实践，才能学到销售服装的经验，表达和应变能力！还有让顾客满意而归！

2，总结经验

短短的实习中，把每天销售后的经验教训记录下来，从中吸取不足，发扬自己的长处，完善自己！如此来提高自己的销售业绩。

3，学习管理

到服装店不仅要学习直接的销售产品，也要学习服装店是如何管理员工及安排任务的！从而扩展思维，学习企业的管理系统。

在短短的实习期内，通过与顾客的直接接触，真正的锻炼自己的表达能力，提高了自己的应变能力，锻炼了心理素质。介绍服装自如，现场处理灵活，通过对自己经验教训的总结，提高了销售业绩，学习了书本学不到的经验！在管理方面也有所收获！

通过这次实习，自己的社会实践能力大大地提高了，适应社会的能力强了，语言运用能力增强了，真正跨出了，走好了市场营销道路上的第一步。 四。实习中存在的主要问题

以上是我的实习工作总结，通过实习发现，自己还存在着不少问题，包括文化知识的欠缺，真是“书到用时方恨少”。学习涉及的面太窄，学到的知识太单一，没有形成一个很好的体系。联系实际的能力太差，将学到的知识不能运用到实践中去，没有一个知识储备体系，用到哪学到哪。而且应变能力较差，不能果断处理问题。在今后的学习中还需要在各方面去提高自己的各方面的能力，尽可能完善自己。

实习，是非常重要的一步，在实习中提升能力，在实习中学习都是非常关键的，抓好实习，是关键的，迈好这一步，是步步高的前提。好的开头是成功的一半。第二篇：销售业务员实习总结报告

xx年已过，在此实习期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

简要总结如下：

我是xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

现存的缺点

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

市场分析

我所负责的区域为宁夏。西藏。青海。广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2。5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4，a6。几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自

**推荐业务员的工作计划(精)五**

甲方：

住所：

联系电话：

乙方：

住所：

联系电话：

根据《经济法》《民法典》及相关法律法规，本着协商、平等、互惠互利的原则，双方商定，乙方作为甲方公司的全职外贸业务员。双方共同遵守如下条款。

一、合作内容

甲方聘请乙方担任甲方公司外贸业务员。

二、合作合同期限

1、本合同期限自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，合作期为\_\_\_\_\_\_\_年期限合同。

2、合作合同期满前\_\_\_\_\_\_\_个月，甲乙双方均未有终止本合同书面通知时，即视为延长本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_年，无须办理续约手续，以后期满类推，除另有补充合同外。如甲乙双方其中任何一方不再续约时，则须于期满前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知对方终止。

三、双方责任及义务

甲方责任与义务

1、按乙方业务开拓需要，提供宣传资料和相关证件。

2、每周阅览乙方的工作日记，对相应的业务关系或进程进行指导，协助乙方完成业务目标。

3、负责乙方所接业务的设计工作。

4、负责所有外贸订单生产、包装、检验、报关、售后工作。

5、努力控制、降低产品成本，确保其产品价格适合市场一般需求行情，在竞争、投标中其产品价格应是同行中的中间价格。

乙方责任与义务

1、努力开展业务，开拓市场，完成任务目标。

2、做好工作日记，记录每天的行程与拜访的客户资料，作好次日的行程或工作安排。3、遵守公司各项规章制度，维护甲方企业、品牌形象及商标权，不得做出有损公司形象或利益的行为。

4、严格保密甲方设计方案及生产技术，在业务过程中，对操作项目有保密责任，不得向任何人泄露商业资料，严格执行国家商业机密相关条款，违约者每次将赔偿人民币\_\_\_\_\_\_\_万元违约金。

5、按订单规定准时收回货款。

6、公司提供的设计方案或技术资料征得甲方同意后，方可留给客户或借给客户。

7、招待客户费用，应向公司提出申请，未经公司批准的招待费用，由业务员自理。

8、全程负责与客户订单的业务跟单工作，按订单规定保质、保量、准时完成与客户的收发货工作。

9、巩固老客户，开发新客户，代表个人更代表公司，对客户有礼貌，善待客户的意见与投诉，并及时向公司传递信息，建立良好的客户群体与客户关系。

10、与甲方正式签署本合同后，在本合同合约期限内，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本合同内容的合作，一经发现，甲方有权随时取消其合同并有权要求乙方赔偿损失人民币\_\_\_\_\_\_\_万元。

四、合作形式

1、乙方作为甲方的外贸业务员，按甲方制定的市场运行模式及要求，在国际市场承接企事业单位、政府机构、社会团体的电源业务。

2、甲方支付给乙方的工资与提成如下：

（1）乙方底薪每月为\_\_\_\_\_\_\_元。

（2）乙方的销售提成为货款\_\_\_\_\_\_\_%。

3、为便于乙方拓展市场，甲方向乙方提供相应的销售平台（如阿\*巴巴、国内国际展会、ecvv等）。但提倡风险共担。乙方若达不到甲方规定销售额，需与甲方共担费用（仅限网站销售操作平台及参展费用），规定如下：

（1）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（2）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（3）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（4）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

五、工资、提成发放日期

1、工资发放日期为每月\_\_\_\_\_\_\_日支付上个月的基本工资。

2、提成发放日期为收到货款年底支付。

六、合作合同的终止

1、乙方违反本协议相关条款，并在收到甲方书面通知后，\_\_\_\_\_\_\_天内未能纠正过失。

2、乙方错误地使用不同程度损害了甲方有关声誉，或在承接业务过程中，直接或间接损害了甲方商标的合法性和专有性。

3、终止合同后，乙方不得以甲方的名誉开展任何活动，否则甲方有权追究乙方相关责任，乙方每次将赔偿人民币捌万元违约金。

七、合同的未尽事宜，以及针对本合同内容的完善，双方可作“补充合同”，“补充合同”与本合同具有同等的法律效力，如果“补充合同”与本合同、多份“补充合同”之间有矛盾之处，时间后的为优先解释顺序。

八、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_份，存档\_\_\_\_\_\_\_份，经签字后生效，每份合同具有同等法律效力。

甲方（签字）：

签订地点：

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

乙方（签字）：

签订地点：

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

**推荐业务员的工作计划(精)六**

尊敬的x总：

你好！

在公司工作一年中，学到了很多知识，公司的营业状态也是一直表现良好态势。非常感激公司给予了我这样的机会在良好的环境工作和学习。虽然在公司里基础的业务知识及专业知识已经基本掌握，但俗话说“学无止境”，有很多方面还是需不断学习。提出辞职我想了很久，公司的环境对于业务员很照顾很保护。鉴于我的个性，要在公司自我提升及成长为独挡一面的能手，处于保护的环境下可能很难。我自己也意识到了自己个性倾于内向，你们也有经常提醒我这一点，其实，这不管是对于公司培育人才或是我自身完善都是突破的难点。虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。

公司业务部近期人员变动较大，因此交接工作可能需要一个时期。我希望在xxx左右完成工作交接。这个时间也许比较紧，如果实施上有太多困难，我同意适当延迟一周。但是我还是希望副理理解，现临近年底，如果能给予我支配更多的时间来找工作我将感激不尽！

我希望在我提交这份辞程的时候，在未离开岗位之前，是我的工作请主管尽管分配，我一定会尽自己的职，做好应该做的事。另外，希望主管不要挽留我，其实，离开是很舍不得，原因自不用说明。但是既已决定，挽留会让我最终离开的时候更为难。谢谢！最后，希望公司的业绩一如既往一路飙升！主管及各位同仁工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**推荐业务员的工作计划(精)七**

时间流逝，我的实习将要结束，最先，我抱着学习和锻炼的精神来到这里，实习充实了我的学习生活，我学到了许多书本上无法体验的知识。通过实习，我感触颇多，得到许多新的认识，对许多问题多了深一层次的思考。经过两个多月的实习，使我对工作，生活都有了一个全新的体验。以后就是社会上的一份子了，责任也将越来越重。我是在一家外贸公司实习，我在公司主要工作是熟悉外贸流程以及做业务，对一些新客户的发展和老客户的维护。首先我介绍一下我在公司所要做的事情：

1. 客户询盘：一般在客户下订单之前，都会有相关的order inquiry给我们业务部，做一些细节上的了解。

2. 报价：我们业务部及时回复客人查询，确定货物品名，型号，生产厂家，数量，交货期，付款方式，包装规格及柜型等，并做好performa invoice 给客户做正式报价。

3. 得到订单：经过洽谈，收到客户正式的订单purchase order。

4. 下生产订单：得到客人的订单确认后，把订单转做成内部订单给采购部让她给工厂下订单，安排工作计划。

5. 业务审批：业务部收到订单后，首先做出业务审核表。按出口合同审核表的项目如实填写，尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客人订单传真件，与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名，部门经理审批，再交管理部人员审核后才能执行。如金额较大的，或有预付款和佣金等条款的，要经公司总经理审批才行。合同审批之后，制成销售订单，交给部门进程员跟进。

6. 下达生产通知：业务部在确定交货期后，满足下列情况可下达生产通知，通知工厂按时生产： 如果是t/t付款的客户，要确认定金已经到账。 如果是西联付款的客户，要先确定付款是否已经到达本地的西联。

7. 验货 ： 在工厂把货物生产好，并发货到公司之后， 要对所定货物进行查验，是否能用，质量是否过关，这些是必须要进行验证的，是基本原则，因为要想稳定客户资源，这一部分就一定要做好的。

8. 制备基本文件。工厂提供的装箱资料，制作出口合同，出口商业发票，装箱单等文件。

9. 发货：通知货代来公司收货。并且把所以必备的单据叫给货代。

10. 确认收货：在发货后要通知客户已发货，并且一个星期左右要询问客户是否收到货物。

选择进入公司自然少不了要办公，办公相对来说是比较程序化和正式化的。首先，要遵守的就是时间，准时上下班，对于在大学比较自由的我们来说要锻炼“坐”功。我们每天都是坐在电脑前面，一坐就是好几个小时。其次，要适应办公的氛围，基本上办公的时候还是很严肃的，在紧张的工作重要懂得调节。第三，就涉及到现代办公工具的使用，复印，打印，传真没有想象的容易。对于我们外贸业务员还要能够通过电话和邮件中跟外国客户沟通好。熟悉 sales confirmation，commercial invoice 等各种单据是基本的。通过对商务文件的翻译发现也没有想象的难，只要将中文意思能够用简单的文字表达清楚就行。

信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。

**推荐业务员的工作计划(精)八**

甲方(用人单位)：

乙方(员工)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(性别\_\_\_\_，民族\_\_\_\_，出生年月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，文化程度\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，身份证号码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。

根据《中华人民共和国劳动法》及有关法律、法规和政策规定，甲乙双方本着平等、自愿、协商一致的原则，签

订本劳动合同：

一、工作任务

甲方根据生产(工作)实际需要，聘用乙方在 岗位从事 工作，担任 职务。

二、合同期限

合同期限为\_\_\_\_年\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_月\_\_日止。其中前\_\_\_\_个月为试用期(见

习期)。

三、工作时间

经劳动行政部门批准实行不定时工作制。

四、工资待遇

(一)工资收入构成：

乙方的工资收入由 底薪+提成 两部分构成。

底薪： 元/月;

提成：按签约工程总造价 %计提。

(二)工资发放方式：

110日发放;

2、试用期满后，经考评合格者录用为本单位正式业务经理，本公司负责该人员五险一金。

3、双方约定的工资标准不得低于示范区最低工资标准。乙方的工资待遇调整按甲方工资分配制度和管理办法执行。

五、业务考评

1、试用期考核：试用期期限3个月，试用期内签约百万以上(涵百万)工程总造价

2、充分完成上级领导交与的任务;

3、试用期内甲乙双方均有权选择解除本合同;

4、考核业绩未达标的业务经理，公司有权与其解除聘用合同;

5、考核业绩未达标的业务经理，有权选择离开本公司或者转为本公司兼职人员(兼职只有提成)。

六、违约责任

1、由于甲乙双方任何一方的过错造成合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担相应责任;双方均有过错的，根据实际情况，由双方各自承担应负的责任。

2、甲乙双方任何一方违反合同条款，均应向对方支付违约金;给对方造成损失的，应根据后果和责任向对方支付赔偿金，;合同一方因不可抗力未能履行合同并给对方带来损害的，不承担相应责任。

七、合同争议处理

发生劳动争议后，甲乙双方应积极协商解决，不愿协商或协商不成的，任何一方均可向本单位劳动争议调解委员会

(小组)或工会申请调解，调解不成的，方可向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，对仲裁裁决不服的，可以自收到裁决书之日起15日内向人民法院提起诉讼。

八、双方需要约定的其他事项：

九、本合同其他条款和未尽事宜按集体合同约定或国家有关法律法规执行。

十、本合同签订后，甲方应在一月内办理合同鉴证手续。本合同一式3份，双方各1份，员工本人档案存入1份。

十一、本合同自双方签字盖章之日起生效。

十二、下列材料为本合同的附件，与本合同具有同等效力：

业务员岗位职责说明 ;

甲 方(盖章)：

法定代表(委托代理人)： 乙 方(签名)：

年 月 日 年 月 日

合同鉴证人(签章)：

合同鉴证机构(盖章)： 年 月 日

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！