# 2024年公司销售实习心得体会范文通用

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-27

*20\_年公司销售实习心得体会范文通用一住所：法定代表人：联系电话：劳动者姓名：联系电话：身份证号：家庭住址：紧急联系人：联系电话：根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立...*

**20\_年公司销售实习心得体会范文通用一**

住所：

法定代表人：

联系电话：

劳动者姓名：

联系电话：

身份证号：

家庭住址：

紧急联系人：

联系电话：

根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。

本合同为有固定期限的劳动合同。

合同期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中试用期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

（一）乙方的工作岗位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，在试用期间，甲方根据工作需要和乙方工作能力，有权对乙方进行调岗。

（二）乙方的工作任务（量化）和考核办法：按公司规定执行。

（三）乙方的岗位职责：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

（四）在本合同有效期内，如果乙方业绩、考勤、开展业务行为不符合甲方关于业务人员考核和聘任的有关规定，甲方有权依据甲方的有关制度及本合同约定，调整乙方工作岗位、薪酬待遇和依法解除本合同。

（一）双方同意按\_\_\_\_\_\_\_工时制度执行：

1、标准工时制。乙方每天工作不超过\_\_\_\_小时，每周工作不超过\_\_\_\_小时。甲方由于工作需要，经与工会或者乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过1小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

2、综合计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。平均每日工作时间不得超过\_\_\_\_小时，平均每周工作时间不得超过\_\_\_\_小时。

3、不定时计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。工作时间和休息休假自行安排。

（二）甲方延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班费。但是，因销售系列员工岗位的特点，乙方自愿在节假日等工作时间之外进行市场调研、客户资料整理等工作，未经甲方确认加班的，甲方不支付加班费。

（一）乙方试用期月工资包括基本工资和其他绩效报酬，其中月基本工资为\_\_\_\_\_\_\_元，其他报酬及考核详见甲方依法制定的企业规章制度。

（二）工资发放日为每月\_\_\_\_\_\_\_日，甲方不得无故拖欠。如遇节假日或休息日，则调整到相近的工作日支付。

（三）试用期内，乙方提出解除本合同，须提前七个工作日向甲方提出书面申请，与甲方协商后，需将客户转交于公司，办理好相关离职手续方可离职。如未办理离职手续，公司有权按企业规章制度进行薪资结算。

（四）甲方根据企业的经营状况和依法制定的工资分配办法调整乙方工资，乙方在60天内未提出异议的，视为同意。

（一）经甲乙双方协商同意，可以变更或解除本合同。

（二）乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

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者甲方规章制度的。

3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的。

4、同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成甲方工作任务可能产生影响，或者经甲方提出，拒不改正的。

5、泄露甲方商业机密，给甲方造成经济损失的，或因乙方故意或重大过失行为给甲方造成经济损失的，甲方保有追偿权利。

6、以欺诈、胁迫或者乘人之危，使甲方在违背真实意愿的情况下订立或变更本合同，致使本合同无效的。

7、被依法追究刑事责任的。

8、法律法规规定的其他情形。

（三）甲乙双方解除或者终止本合同时，乙方应当向甲方指定的个人交接工作，归还其占有的甲方办公用品、文件、设备等资产，向甲方完全移交载有甲方重要信息的任何载体，与甲方清理双方之间的债权债务，办理离职手续及其他未了结事项。

（一）甲乙双方解除本合同时，甲方按国家有关规定执行。

（二）乙方违反国家有关规定或者本合同约定解除本合同，对甲方造成损失的，乙方应当赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用乙方所支出的费用。

2、乙方在职期间（含转岗），由甲方出资进行职业技术培训，当乙方在甲方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费（包括培训期间的工资）计收赔偿金，其标准为每服务一年递减实际支付的培训费总额的80%、双方若另有培训协议约定的，按照培训协议办理。

3、对甲方经营和工作造成的直接经济损失。

4、其他乙方应当赔偿的费用。

（三）乙方尚未与甲方解除本合同，又与其他用人单位建立劳动关系的，给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

（四）由于甲乙任何一方的过错造成本合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担法律责任。如属双方过错，根据实际情况，由双方分别承担各自的法律责任。

（五）甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

包括但不限于员工手册、岗位职责、培训协议、竞业限制协议、安全准则、薪酬制度、考核制度、考勤制度等公司相关管理办法，均属本合同的主要附件。

甲方（公章）：

法定代表人（签字）：

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**20\_年公司销售实习心得体会范文通用二**

1优惠顾客0%-18%

2直销员23%-30%（合格直销员另奖现金\_     元）

3客户经理9%+2%+\_    元奖金

4大客户经理9%+（2%+6%）+专卖店

5钻石经理9%+（2%+6%+3%）

6金钻石经理9%+（2%+6%+3%+1%）

7金钻石经理平级奖2%

8双金钻石经理平级奖1%

9超双金钻石经理平级奖2%

10旅游奖2%

11特别奖2%

详细分解

一、优惠顾客，优惠比例0%—18%

1、如何成为优惠顾客（vip顾客）？

1.1、首次购买下列任意一套产品，加20元手续费，2元申请表费，即可以申请：编号产品名称价格积分

1.2、需找一位已经成为完美优惠顾客的人作为你的介绍人；

1.3、填写“vip顾客申请表”一张；

1.4、交付本人身份证复印件一张。

1.5、没有介绍人的朋友可找我，你只需在“vip顾客申请表”上填写经办人

2、成为优惠顾客的好处：

2.1、可获得完美公司优质的上述任意一套产品；

2.2、可获得完美公司kit一套，内含《公司简介》、《产品简介》、《玛丽艳产品说明书》各一本（合订本推出后由一本代替）；

2.3、可获得完美公司赠送的其它产品一件或几件，仍可享受原有新增顾客享受的优惠服务内容及参与公司的各类优惠活动；

2.4、可获得完美公司购买的一份保期为一年、最高保额4万元的人身意外保险，保险期限从成功领取vip卡后次月开始生效。

2.5、可获得完美vip卡一张，拥有vip卡的好处如下：

2.5.1、即日起成为完美公司最尊贵的优惠顾客，每12个月当中只要有一个月消费完美公司的产品达200pv（1pv=1.17元）以上，此卡就继续有效；

2.5.2、用vip卡消费完美公司的任何产品都会有一个相应的积分累积在你的卡上，而且月月累积、年年累积、永不归零，卡上的积分越高，使用完美的产品也就越来越便宜；

2.5.3、在全国任何地方的完美专卖店或公司授权的服务中心购买完美公司的任何产品，也均享有相同积分累积和相同的优惠；

2.5.4、通过你转介绍的所有普通顾客和优惠顾客消费完美公司的任何产品，也都会有相应的积分累积在你的卡上（此积分只作升直销员用，不作优惠积分用）；

2.5.5、拥有此卡，可在全国范围之内开展完美事业。

3、优惠顾客可获得的优惠如下：

二、直销员：奖金比例23%--30%

1、由于你所消费的产品和你转介绍的所有顾客消费的产品都有一个相应的积分累积在你的卡号上，而且月月累积、年年累积、永不归零，所以你总积分很快就会累积到3.6万pv。

1.1、当你的总积分达到了3.6万pv，你和你所介绍的顾客当月所消费的所有产品的积分达到1.2万pv：

例一：你在3月31日之前的总积分已经累积到了2.4万pv，4月份当月之内你和你介绍的所有顾客的消费积分达到了1.2万pv以上；

例二：你在3月31日之前的总积分已经累积到了3.6万pv，在以后任何一个月只要当月之内你和你介绍的所有顾客的消费积分达到了1.2万pv以上。

1.2、当具备了上面例一、例二其中一条时，你就成为了完美公司的直销员，直销员的奖金比例为：200-6000pv优惠23%，6001—11999pv优惠26%，1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv及以上优惠30%。

1.3、图例：

注：实线表示你的直接顾客，虚线表示直接顾客转介绍的顾客，即：

a、b、c、d、e、f、g、h都是你直接介绍的顾客；

1、1-1、1-2、1-3和2、2-1、2-2、2-3都是a转介绍的顾客。

2、在你成为直销员的第二个月开始，直到你成为完美公司的客户经理之前，你和你所有顾客当月消费或零售完美产品的积分决定了你的奖金，三种情况：

2.1、你和你所有顾客当月的实际积分是在200—6000pv之间，你的奖金是23%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税。举例：

假如顾客享受优惠比例其当月有pv积分数你可得的收入奖金

如a顾客：12%1000pv1000\*（23%-12%）=110元

如b顾客：15%1500pv1500\*（23%-15%）=120元

如c顾客：9%500pv500\*（23%-9%）=70元

如1-1顾客：18%3000pv3000\*（23%-18%）=150元

如1-3顾客：18%6000pv6000\*（23%-18%）=300元

以此类推，最后的总和就是你当月的奖金，前提是当月你自己必须完成200pv或以上。

2.2、你和你所有顾客当月的实际积分是在6001—1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv之间，你的奖金是26%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税，算法与2.1例同。

2.3、你和你所有顾客当月的实际积分是在1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv或以上，你的奖金是30%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税，算法与2.1例同，另外还可以得到公司额外奖励的现金300元。

3、通过积累你可以成为直销员，同理a和其它顾客也一样可通过积累你可以成为直销员。

4、假设当a也成为直销员后，那么公司就会把a转介绍的所有顾客（1、1-1、1-2、1-3和2、2-1、2-2、2-3、脱离出你的顾客群，转归为a的顾客群并由a直接进行管理和服务，所有的差额奖金也同时归a所有，从此你将不再享有这一顾客群的差额奖金税。

三、客户经理，奖金比例为：9%+2%+300元奖金当你培养出1—2个直销员后，你就荣升为完美公司的客户经理：

1、假设a成为合格的直销员之后，你的顾客群（也就是b、c、d、e、f、g、h以及他们转介绍的所有顾客和你本人在内〈统称为个人小组〉）在a成为直销员的当月，若能消费到6001pv以上的业绩，你就是完美公司的客户经理，你的奖金如下：

1.1、你能拿a直销员（小组，下同）当月消费总pv的9%和a所培养出来的第一代（你的第二代）直销员当月消费总pv的2%直至平级客户经理的第二代；

1.2、你能拿到30%与个人小组所有顾客所享受的优惠差额；

1.3、你还可以得到公司额外奖励的现金300元。

2、假设a、b都成为了合格的直销员，你也是完美公司的客户经理，你的奖金如下：

2.1、你能拿a、b直销员所带领的顾客群当月消费总pv的9%和a、b所培养出来的第一代（你的第二代）直销员小组当月消费总pv的2%直至平级客户经理的第二代；

2.2、你能拿到30%与个人小组所有顾客所享受的优惠差额；

2.3、你还可以得到公司额外奖励的现金300元。

3、客户经理的月收入基本在：3000—10000元之间！还有公司给你的意外人身保险10万元，会邀请你去公司总部参观，走走红地毯，住5星级金钻酒店，公司还有可能会邀请你国内免费旅游到珠海澳门。

四、大客户经理，奖金比例为：9%+（2%+6%）+专卖店当你培养出3—4个直销员时，你就是完美公司的大客户经理：

1、当你培养出3个合格的直销员时，若当月你的个人小组消费业绩达到了1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv，你就是完美公司的大客户经理。

2、当你培养出4个合格的直销员时，你也是完美公司的大客户经理

3、大客户经理的奖金如下：

3.1、直接直销员当月总业绩的9%；

3.2、第二代直销员当月总业绩的2%+6%；

3.3、第三代直销员当月总业绩的6%直至平级的下一代，若无平级，可拿无限代；

3.4、个人小组的差额奖金。

4、当你连续2个月成为公司的大客户经理后，你就可以向公司申请开专卖店：

4.1、如果你的专卖店开在二楼，你可以拿到当月专卖店总销售额的2%；如果你的专卖店开在一楼铺面，你可以拿到当月专卖店总销售额的6%；

4.2、你除了自己可以开专卖店以外，还可以担保也已成为大客户经理的你的直销员开专卖店，你可以拿到第一代大客户经理专卖店当月总销售额的0.5%；你可以拿到第二代大客户经理专卖店当月总销售额的0.5%。

5、大客户经理的月收入基本在：5000—30000元之间！公司会邀请你到国外旅游，如马来西亚、巴黎，每年旅游的地方不一样！

五、钻石经理，奖金比例为：9%+（2%+6%+3%）

**20\_年公司销售实习心得体会范文通用三**

在座的维乐夫全体同仁，大家晚上好:

首先，感谢大家在过去的一年里，为公司的发展建设所做的努力和付出。在这里，我谨代表公司，向大家道一声:辛苦了!

回顾过去

20\_\_注定不平凡的一年，是激荡起伏的一年，也是可喜可贺的一年，是跨越式发展的一年。在这一年里，我们维乐夫集团实现了质的飞跃，在种植、生产、销售各各环节，取得了骄人的成绩。

种植:20\_\_\_\_年是前进的一年，我们金玉兰的产量有了大幅增加。有人说我们的金玉兰是皇帝的女儿——不愁嫁。然而，产量一直是制约我们发展的瓶颈。20\_\_\_\_年，在苗苗的带领下，严格金玉兰根的收购、培育标准，经过各环节同事共同努力，保证了每棵根，都能培育出优质的金玉兰菜，产量增加的背后，是付出，是汗水;反过来看，只要有付出，肯付出，就会有回报。

生产:20\_\_\_\_年是突破的一年，是打基础的一年。在陈小强的带领下，技术部克服了重重难关，攻克了多项技术难题，最终让我们自主研发的生产线实现了果聚糖的量产。也是在20\_\_\_\_年，我们正式拿到了qs，并在北京注册了分公司，这一切，都为明年销售工作的全面开花打下了坚实的基础。

终端:20\_\_\_\_年是开创的一年，维乐夫人，发扬敢想、敢做的创新精神，整合各方优质资源，重新定位了产品线，打破了单一原料供应商的销售格局，开拓终端市场。我们只用了一年的时间，就开发出维乐夫水溶性膳食纤维三大系列，十多个品类的产品。并取得了不错的销售业绩。从立项，到产品研发，到最终生产实现销售，我们维乐夫用一年的时间，走完了维它纤维、汤臣倍健、纽崔莱几年、十几年甚至几十年的路。原料供应和终端销售，今年起我们两条腿走路，一定会走的更快，更好。

合作:20\_\_\_\_年是合作发展的一年。，我们的生产设备远销俄罗斯。年前，陈晓强总经理带领团队出访亚美尼亚，受到了亚美尼亚政府的高度关注，并达成了合作意向。以后，这样的国际合作会越来越多，维乐夫的影响力和知名度也会越来越高，作为一名维乐夫人，我们有理由骄傲，自豪。我们与北京营养师俱乐部达成了战略合作协议，借助全国2万名营养师的资源，完善我们自身的产品。同时创造出一种全新的销售模式，这种销售模式一旦达成，必定使维乐夫的销售业绩呈几何数量增长，对此我充满信心。

20\_\_，对于维乐夫集团是一个重要的转折点，20\_\_有太多的故事，20\_\_我们打破了末世传言，20\_\_，已经成为历史。无论是困难还是成绩，我们都心怀感恩，感恩困难让我们成长，感恩每个员工的辛勤工作和无私的奉献，总之，希望我们回顾过去，心存感恩，展望未来，放飞希望。

展望未来

展望20\_\_，我对公司发展前景充满信心。在新的一年里，我们要再接再厉，管理部门要提升管理能力，通过目标管理，设定公司的发展战略目标。生产部门要提升绩效能力，制定绩校目标。销售部门要提升业务能力，设定合理的目标，要注意部门之间的衔接，各部门形成联动，让维乐夫这部大机器良好的运转起来，为了我们共同的理想:“苣菊产业、健康中国”而努力。

最后，我衷心地希望全体员工，能够用饱满的热情，积极端正的态度，来迎接新的一年的工作，同时，我相信在全体员工的共同努力奋斗下，我们公司的明天会更好，我们的事业明年会更加辉煌灿烂。

在此，我给大家拜个早年，祝愿大家新年快乐，爱情甜蜜，家庭幸福，身体健康，万事如意!就像这副春联写的:菊香飘万里，苣财好富民!

谢谢大家!

**20\_年公司销售实习心得体会范文通用四**

一、工作思路

1.人性化管理

首先我会对公司的资源进行前期的整合，继续公司原来的销售方向及策略，并坚持完成既定目标。管理的核心是人，我会努力提升自己的能力和部门的凝聚力，保持一个优良并且轻松的工作环境，坚持创新营销的理念，做到管理与尊重的统一。

2.打造一支有战斗力的销售队伍

以公司的企业文化作为基础，加强业务学习和培训，做好跟踪服务和客户管理，制定销售目标，保证公平公正，这样才有利于队伍的长期发展(凝聚团队，形成合力，共同前进)。

3.做好预算及成本管理

预算需要积累大量的管理数据才能进行科学的分析和控制，我会加强公司各部门间的团结和真诚合作;对业务人员的管理，我会从制度，指标，控制和考核等几个关键点入手，做好销售前，销售中和销售后的跟踪服务;即销售前要学习企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做，有效的培训，让业务人员明白该怎么做，保证业务人员在实际工作中做到有针对性，提高效率，为公司尽可能地节省人力、物力和财力;销售中加强监督和指导，做到结果管理和过程控制有效结合;事后做好考核和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的、主动向上的工作氛围。业务人员的收支，报销，工作汇报都要按照制度、程序有序进行。

4.销售

销售即是把企业的产品及服务卖出去，并使客户满意。销售的本质是靠产品，技术和服务来很好的满足客户的需要从而实现利润，最终形成品牌和信誉，我会与部门全体职工一起努力，摸索出一套独特的销售策略和销售技巧。

二、工作计划

1.尽快进入角色，开展工作;对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2.配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3.搭建销售部框架，制定基本制度及流程。

4.做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训。(这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整)

a、培训目标。要让业务人员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况，公司的管理制度，怎么开展业务等一些基本知识，组成为一个有战斗力的团队b培训内容。

a、产品(新老产品)原理，功能，性能特点，质量的情况等。(由技术支持负责讲解)

b、生产实践。(由车间负责，我来协调)

c、公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。(由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。)

d、做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定。(我负责，财务协助)

e、新老业务员的交流，实战模拟。(我负责)

f、培训考核。(我负责，并向负责人汇报结果)

b、培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

c、培训时间：在一个月内完成。

d、培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等;培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

5.做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。

**20\_年公司销售实习心得体会范文通用五**

活在俗世，只要我们有所付出，总希望也要有一份回报，我们说一份耕耘一份收获，在社会生活的诸多方面，这个大原则是不变的，你付出汗水，收获口粮，付出才智收获肯定，付出时间收获智慧。我们也说：投之与桃，报之与李，在人与人之间，你付出真诚收获信赖，付出帮助收获感激等等;在人与人、人与事共处、能为他人考虑的大前提下，收支基本上保持着平衡。

在参加销售技巧培训时，销售培训讲师说到，世事往往比人想象的纷繁复杂，变化多端，而不同的人对事物的感受力不同，心态便受到冲击，不小心便滑到了失衡的深渊里备受煎熬，人的无奈和渺小让我们无力改变生活世事，能改变的只有自己，我们的态度变了，我们就变了，我们变了，我们眼里的世界和事物也就发生了改变。

比如，你客户，你三天两头打电话给他，逢年过节发短信问候，方案计划该做的，不该做的，都做了，但是，你的客户最终还是没有跟你签单，你痛不欲生，觉得是他欺骗了你，其实，他没有要求你，是你心甘情愿为他做的。为他做一切的时候，你是快乐的，而赢得他的认可你已经心满意足，这就是回报，他高兴你快乐，已是一种收支平衡。如果有一天他真的不合作了，你心态的失衡虽然在所难免，但要学会自己负起这个责任，尽快找到失去的平衡，但是，大多数人很难做到这一点，痛苦和仇恨由此产生。

这两个月，因人员变动，有幸接触到了自己以前并不专业的事情，其实在我自己的观念里相信，一个人，生下来，并不就划定了他职责范围，一个公司，也并不是规定了你的职责范围，你就不能掌握其他岗位技能呢，杜拉拉升职记中有一句话说的好：任何一次这样的事情，我们都不能等待下一次，要抓住一切机会，积极主动地去参与，甚至组织和领导。很多时候，我们每一次量的积累，在质的飞跃的转变时，需要的只是那么一个机会。当机会来临的时候，你抓住它了么?前途是光明的，道路是曲折的，理想是美好的，现实是残酷的，但我有幸在公司各位领导的明确带领下，在各部门同事的大力支持下，在销售部门各位同事的勤奋努力下，这两个月算是走了过来了。

是的，很多时候，我们付出的时候就是期待回报，可是我们很少想到：你所期待的回报是什么?是直接转为人民币的现金，还是你在工作过程中收获到的经验和快乐呢?每个物质存在都有他特定的价值，在不同条件下，并不能等额转换。你对别人付出一片痴心，那个人并不一定会回报同等的痴心给到你;对工作的付出，是绝对会有回报的，只是说这种回报是直接转换为金钱还是什么?是在今天折算给你呢，还是日后的某个时间，我始终坚信的是，你收到的回报绝对是大于等于你的付出。

不埋怨，不抱怨，勤劳工作;不放弃，不气馁，努力拼搏!

让我们都把自己的每一份付出，都投入到一定会有回报的工作上来吧!

销售培训心得4[\_TAG\_h2]20\_年公司销售实习心得体会范文通用六

单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

劳动者姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

家庭住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

紧急联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。

一、劳动合同期限

本合同为有固定期限的劳动合同。

合同期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中试用期从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

二、工作内容

(一)乙方的工作岗位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，在试用期间，甲方根据工作需要和乙方工作能力，有权对乙方进行调岗。

(二)乙方的工作任务(量化)和考核办法：按公司规定执行。

(三)乙方的岗位职责：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

(四)在本合同有效期内，如果乙方业绩、考勤、开展业务行为不符合甲方关于业务人员考核和聘任的有关规定，甲方有权依据甲方的有关制度及本合同约定，调整乙方工作岗位、薪酬待遇和依法解除本合同。

三、工作时间

(一)双方同意按\_\_\_\_\_\_\_工时制度执行：

1、标准工时制。乙方每天工作不超过\_\_\_\_小时，每周工作不超过\_\_\_\_小时。甲方由于工作需要，经与工会或者乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过1小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过3小时，每月不得超过36小时。

2、综合计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。平均每日工作时间不得超过\_\_\_\_小时，平均每周工作时间不得超过\_\_\_\_小时。

3、不定时计算工时制。应事先取得劳动行政部门特殊工时制度的行政许可决定。工作时间和休息休假自行安排。

(二)甲方延长乙方工作时间的，应依法安排乙方同等时间补休或支付加班费。但是，因销售系列员工岗位的特点，乙方自愿在节假日等工作时间之外进行市场调研、客户资料整理等工作，未经甲方确认加班的，甲方不支付加班费。

四、劳动报酬

(一)乙方试用期月工资包括基本工资和其他绩效报酬，其中月基本工资为\_\_\_\_\_\_\_元，其他报酬及考核详见甲方依法制定的企业规章制度。

(二)工资发放日为每月\_\_\_\_\_\_\_日，甲方不得无故拖欠。如遇节假日或休息日，则调整到相近的工作日支付。

(三)试用期内，乙方提出解除本合同，须提前七个工作日向甲方提出书面申请，与甲方协商后，需将客户转交于公司，办理好相关离职手续方可离职。如未办理离职手续，公司有权按企业规章制度进行薪资结算。

(四)甲方根据企业的经营状况和依法制定的工资分配办法调整乙方工资，乙方在60天内未提出异议的，视为同意。

五、劳动合同变更、解除、终止的条件

(一)经甲乙双方协商同意，可以变更或解除本合同。

(二)乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

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者甲方规章制度的。

3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的。

4、同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成甲方工作任务可能产生影响，或者经甲方提出，拒不改正的。

5、泄露甲方商业机密，给甲方造成经济损失的，或因乙方故意或重大过失行为给甲方造成经济损失的，甲方保有追偿权利。

6、以欺诈、胁迫或者乘人之危，使甲方在违背真实意愿的情况下订立或变更本合同，致使本合同无效的。

7、被依法追究刑事责任的。

8、法律法规规定的其他情形。

(三)甲乙双方解除或者终止本合同时，乙方应当向甲方指定的个人交接工作，归还其占有的甲方办公用品、文件、设备等资产，向甲方完全移交载有甲方重要信息的任何载体，与甲方清理双方之间的债权债务，办理离职手续及其他未了结事项。

六、赔偿与违约责任

(一)甲乙双方解除本合同时，甲方按国家有关规定执行。

(二)乙方违反国家有关规定或者本合同约定解除本合同，对甲方造成损失的，乙方应当赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用乙方所支出的费用。

2、乙方在职期间(含转岗)，由甲方出资进行职业技术培训，当乙方在甲方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费(包括培训期间的工资)计收赔偿金，其标准为每服务一年递减实际支付的培训费总额的80%、双方若另有培训协议约定的，按照培训协议办理。

3、对甲方经营和工作造成的直接经济损失。

4、其他乙方应当赔偿的费用。

(三)乙方尚未与甲方解除本合同，又与其他用人单位建立劳动关系的，给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

(四)由于甲乙任何一方的过错造成本合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担法律责任。如属双方过错，根据实际情况，由双方分别承担各自的法律责任。

(五)甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

七、甲方可以根据乙方工作岗位的具体情况，与乙方订立保密与竞业限制条款。

八、双方需要约定的其他事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

九、甲方依法制定的企业规章制度，包括但不限于员工手册、岗位职责、培训协议、竞业限制协议、安全准则、薪酬制度、考核制度、考勤制度等公司相关管理办法，均属本合同的主要附件。

十、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份，每份具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**20\_年公司销售实习心得体会范文通用七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、购车方式

1、乙方向甲方购买车辆;

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买车辆，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的车辆，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的车辆，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方按下列\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向中国农业银行杭州市延安路支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，金额(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找