# 业务外委工作总结与计划(精选21篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-07-04

*业务外委工作总结与计划1该同志作为一名中心接案岗员工，主要负责为部机关、直属单位及部属两所大学出国人员办理护照签证手续。该同志在工作中严格遵守外事纪律，履行各项工作规范，以饱满的热情为部出国人员服务。主要体现在以下几个方面：>一、深化学习，...*

**业务外委工作总结与计划1**

该同志作为一名中心接案岗员工，主要负责为部机关、直属单位及部属两所大学出国人员办理护照签证手续。该同志在工作中严格遵守外事纪律，履行各项工作规范，以饱满的热情为部出国人员服务。主要体现在以下几个方面：

>一、深化学习，努力提高业务工作水平。

该同志始终把坚持学习放在首要位置，努力提升自身的综合素质。一方面加强政治理论学习。认真学习党的路线、方针、政策，为开展工作奠定了较好的理论基础。同时全面、系统地掌握了出国手续办理各项规章制度及业务知识，为更好地服务出国人员打下基础。

>二、恪尽职守，工作责任心强。

该同志服务意识强，工作积极主动，不怕辛苦，获得部出国人员一致好评。在出国团组较多时，经常加班加点，完成工作。在遇到急团重团时，更是尽心尽力为出国团组出谋划策，保证其顺利出访。

该同志负责的部级出访团组有时间紧、任务急的特点，是中心的重点工作。该同志在肩负大量出国团组手续办理的基础上，保证了每一个部长团组的按时申签。从部级团组组团到最后申签，该同志做到密切关注，及时提出申签建议，并认真审核申签材料，圆满完成本年度部长级团组申签任务。

>三、勤于动脑，富创新精神。

为了使出国团组能够及时获得签证信息，该同志利用飞信、qq和电子邮件等方式通知各办证单位护照签证及补材料情况，既及时快捷，又便于查询，同时减少了电话咨询的数量，为面对面咨询和审核材料赢得更多时间。

该同志还为改进工作流程提出合理化建议，如：美国签证财务结算流程、改变团组登记方式以及取消为有自办权的四所大学出出国人员登记表以减少不必要的劳动等，提高了工作效率。

在今后的工作中，该同志还需要加强政治理论学习，在思想上不断进步，将党的先进思想融入到工作中去，以更加热情饱满的精神面貌为部机关及部属单位出国人员服务。

**业务外委工作总结与计划2**

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了年底，回顾这一年的工作历程，我在各位领导的带领下，在全公司同志的鼎力支持和配合下，按照我公司今年的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，圆满完成了自己所负责分管的各项工作任务。回顾20XX的工作，思考亦多，感慨亦多，收获亦多。“忙并收获着，累并快乐着”成了今年工作的主旋律，常鸣耳盼。现将我今年的工作总结如下：

>一、认真学习，提高自身素质

随着科技的迅猛发展，各行各业之间的竞争异常激烈。特别是近几年来，全球金融风暴愈演愈烈，整个经济环境面临恶化的趋势。我们物流公司如何突破发展的制约，我想需要我们所有捷安人的共同努力。我作为公司的一份子，要认真做好自己的本职工作。这就需要进一步提升自己的思想素质和业务能力，因此，我注重加强日常的学习积累。一是在思想上与我们公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，树立全心全意为客户服务的思想，做到无私奉献。二是重点学习公司的各项规章制度及相关物流行业的法律知识。做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我熟悉和掌握了公司的各项制度、工作纪律及基本业务知识与技能，增强了履行岗位职责的能力和水平，做到与时俱进，增强大局观，合规合法，能较好地结合实际情况加以贯彻执行，完成上级布置的各项工作任务，取得良好成绩。

>二、树立服务意识，做好本职工作

作为捷安公司的一名业务员，我深知要做好这项工作，就要树立大局意识、全心全意为公司、为客户服务的意识。这样，客户满意了，才能促进公司的业务发展。为此，我在工作中努力做到爱岗敬业、履行职责，吃苦在前，享乐在后，为客户做好各项物流服务工作。着重做好三方面工作：一是摆正位置，认真做好物流服务工作，消除自己思想上的松懈和不足，彻底更新观念，自觉规范自己的行为，认真做好资料收集、联系厂方和客户的工作，制定详细的工作计划，做好运输安排。二是把业务技术和熟练程度作为衡量服务水平的尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。三是努力学习新业务知识，掌握做好物流工作必备的知识与技能，特别是营销产品和沟通方面的知识，为扩大业务范围与创造良好经济效益奠定基础。通过上述努力，我更加熟练地掌握了与客户沟通的技巧、处理相关难题的技巧以及推介公司的技巧。我的综合分析能力、协调办事能力方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

>三、今年的工作业绩

我作为公司的业务员，主要负责深圳港口拖车进出口运输和香港进出口运输等事项。一年来，我都坚持贯彻公司的总体战略目标一直把如何提高业务平台，扩大市场占有比作为工作重点。坚决树立“长远+稳健”的经营思想，转变自身工作观念，提高强烈的市场竞争和危机意识。严抓日常工作，积极拓宽业务渠道。每天认真的搜集各方资料，积极打电话联系工厂负责人，做好相关的运输准备。另一方面，积极与客户沟通协调，了解他们的需求，为他们提供高效、便捷、优质的物流服务。

并且在牢牢稳住老客户的基础上，积极开发新客户。我们业务员一如既往的为老客户提供满意的物流服务，并且还在深化服务内容上下足功夫，加大与客户的联系，主动征求他们的意见，不断加深与客户的感情，及时了解掌握客户的动态。这样，不断加强开发新客户,拓宽新业务面。

通过不断的努力，今年我的工作业绩明显比去年有较大的提升。月最高业绩有突破35万，年营业额在295万左右。今年共新进13个客户，其中就包括江门鹤山雅图仕印刷有限公司这样的大客户。初步估计他们每月的货柜量就在500个左右。截止到目前为止，我们完成了公司年度目标1700万的84%。

>四、工作中存在的不足

孔子曰：吾日三省吾身。通过学习和实践锻炼，自己的工作能力有了很大提高。但我深知距公司的要求还有很大差距，通过对这一年来工作的总结，我深知自己在工作定位、工作方式方法等方面存在不足：一是在思想观念上因循守旧，开拓精神和创新意识不够；二是在工作定位上有局限性，工作的前瞻性不够，站在全局发展的高度研究谋划工作的意识不够；三是有时在工作方法上不注意细节，工作方式上不讲究策略，易产生急躁情绪，缺乏冷静慎重思虑；四是工作经验有待丰富，同同事的沟通协调不够，灵活运用政策解决实际问题的经验不够。

>五、今后的打算

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解为这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到。今后，我要继续加强学习，掌握做好物流工作的知识和技能，提高自身工作本领，努力按照政治强、业务精的复合型高素质的要求对待自己，做到爱岗敬业、尽职尽责。积极加强沟通协作，努力做好连接客户和公司的纽带，积极扩大业务面，争取按时、按质完成公司交给我的任务。

以上是我一年来的工作总结，不到之处，敬请各位领导和同事提出宝贵意见和建议，以便我不断改进工作，做出更好成绩。

**业务外委工作总结与计划3**

20\_上半年委外工作总结

绿洲设备安装公司南京地铁维保项目部在供电中心的正确领导及大力协助下，通过员工的不懈努力，顺利完成了20\_上半年地铁高压供电设备维护保障工作，为地铁的正常运营，为地铁1#线，2#线的高压电气设备的正常运转，做出了我们应做的工作。为使下半年的维保工作更加圆满，为地铁供电安全提供保证，现对上半年工作做一总结，发扬成绩，寻找不足，以利下半年的电气维保工作顺利开展，现对上半年工作总结如下：

一.计划检修：

项目部根据中心检修计划安排，提前将检修计划上墙，让每个职工提前对当月工作内容做好安全、技术、精神及物质准备，并根据1#线与2#线的工作内容，做好人员调配工作。

地铁的正常运行关系到人民利益和国家财产的安全，从确保维保质量出发，我们在检修前制定检修方案，在检修施工中优化方案，检修结束后进行方案总结，并组织职工进行学习。要求全体职工全面掌握设备的性能、用途、结构和操作程序。我们严格按运营分公司制定的检修计划和检修规程、规范进行施工作业。

随着地铁运营方式时间的延长，夜间可供计划检修的时间越来越短，给计划检修工作带来一定的困难，有些设备缺陷需要整改，在有限的检修时间既要完成检修计划，又要完成设备技术改造，时间更加紧迫。为此，我们将夜间检修工作能在白天完成的事情尽量按排到白天完成，例如，对三类负荷KA继电器的更型改造工作，我们采取白天将继电器安装到原继电器外壳内，晚上检修时直接将继电器插接到原插座，既节约了夜间检修的宝贵时间，也使改造的正确性得到保证。

上半年的计划检修，全部按计划完成。

二、故障处理：

对于地铁设备随机故障不管白天还是黑夜，做到接到通知随时出发，对有关技术人员要求24小时不关手机，随时处于待命状态，上半年处理大小临时故障40多起，均在中心及电调要求时间下给予完成。

对于有些设备原配件一时不能到位情况下，对于有些设备故障，如设备中的开关电源、控制直流电源中的MC6000、35KV柜中的IDT9600等内部故障，虽不属于维保范围，在我们技术可能至情况下也进行了修理工作，既节约了地铁的维修成本，更重要是提供了早期修复设备的时间保证。

三、基础工作：

为长期“优质”、“高效”地搞好地铁维保工作，项目部配备了维保所需的各类工器具，购置了现代化办公用品；建立了办公室局域网，实现办公、管理信息化，极大地提高了工作效率。

项目部依据法律、法规建立了相关规程及规章制度并上墙，从而规范工作秩序、优化安全服务意识，推动维保工作高效健康发展；为及时了解维保的工作进度，我们把维保工作完成状况形象化制成表格上墙明示；建立地铁维保宣传栏，及时通报地铁运营动态、安全生产等方面信息。

上半年我项目部根据供电中心执行贯标要求，重新对检修内容及试验内容进行标准化规范。在获得中心认可的前提下，对检修表格及试验表格的格式重新进行了完善与补充，并对试验方法、内容、通电方式、所用仪器设备均进行了规范化管理。

四、安全管理：

项目部以有关安全生产法律、法规和地铁运营分公司颁发的各项安全规程为准则，开展各项安全活动。项目部每周一次安全学习与安全隐患查找。委外人员每月一次进行安全技术学习与测试。检修作业时结合施工环境和设备情况进行针对性安全教育；施工前组织安全预想，做到无计划不施工、无作业令不施工、无操作票不施工、安全措施不到位不施工。严格执行作业令规定的区域和作业范围进行施工。我们始终把安全工作放在第一位，半年来未发生任何安全事故。

五、找出差距及下半年目标：

地铁的正常运行关系到人民利益和国家财产的安全，南京地铁供电设备具有较高的技术含量，设备故障前往往没有任何预照，而一达出现影响地铁运营的电气故障，对南京公共交通必然产生很大冲击，对外也产生极不好的社会影响。6月9日在马群站牵引所与金马路站牵引所两牵引所同时出现故障，由于我们的维修人员缺乏经验及对新设备技术特征了解的不足，故障处理时间稍长影响了地铁运营一个小时。所以我们在下半年的维保工作，一定狠抓质量为先，对职工进行技术为本的教育。

我们将采取多种形式对职工进行技术培训： ① 项目部专业工程师定期给职工进行专业技术和设备性能讲解及技术辅导；

② 请设备厂家技术人员和行业内专业人员到现场进行技术指导；

③ 结合运营分公司开展的“五比五看”活动及供电中心开展的“大练兵”活动进行多种内容的技术演练。

④ 对个人技术考核与个人奖励挂钩。

让职工在工作上学习上有紧迫感、使命感、责任感；我们将在我们项目部极力创造一个人人爱学习、懂技术、爱岗敬业，关心地铁的氛围。从而建立起一支能吃苦、懂技术、让业主放心的维保队伍。

以上就是我公司地铁维保项目部20\_上半年度的工作情况的汇报，不当之处请运营分公司领导批评、指正。

南京绿洲设备安装公司

地铁维保项目部

20\_年7月10日

委外合同参考范本篇一：委外合同需方： 有限公司合同号：20\_031401 供方： 签约日：本着自愿平等、互惠互利的原则，经协商，供需双方同意签订该购销合同：一、 价格条款：详见附表1《XXXX报......

委外总结及分析一、委外存在的问题：1、外协来我们公司取物料时，不同意核实物料（20\_年有物料丢失现象）2、委外返厂的资料不全建议：出现此类状况时，电子车间是否可以向采购投诉，在付......

北康酿造食品有限公司委外加工管理办法一、目的：为规范委外加工管理，保证委外加工顺利进行，提高产量，促进销量根据实际情况，特制定本管理办法。二、适用范围：本公司直接用于生产的......

20\_上半年委外工作总结绿洲设备安装公司南京地铁维保项目部在供电中心的正确领导及大力协助下，通过员工的不懈努力，顺利完成了20\_上半年地铁高压供电设备维护保障工作，为地铁......

委外项目管理办法1.目的为了规范公司委外项目的项目立项、进度管理、实施管理、验收管理特制定本办法。 2.范围 本办法适用于公司管理、实施的委外项目。 3职责 采购部是......

**业务外委工作总结与计划4**

外包单位安全资质审查表

工程项目名称外包单位名称外包单位法人代表或

负责人姓名

审查的主要内容

审查项目

审查结果

是否具有营业执照

□ 有□ 无□ 无此项 是否具有施工安全资质证书 □ 有□ 无□ 无此项 是否存在特种设备

□ 有□ 无□ 无此项 特种设备是否按照相关法规要求检验 □ 有□ 无□ 无此项 特种作业人员是否持有效证书 □ 有□ 无□ 无此项 外包单位是否有人负责安全工作 □ 有□ 无□ 无此项 是否为施工作业人员提供劳保用品 □ 有□ 无□ 无此项 是否具有用于安全施工的器材 □ 有□ 无□ 无此项 是否具备应急救援器材 □ 有□ 无□ 无此项 是否进行了安全教育培训工作

□ 有□ 无□ 无此项

发包单位合同经办人

姓名：＿＿＿＿＿＿＿＿ 日期：＿＿＿＿＿＿

安全主任审查意见：

安全主任签名：＿＿＿＿＿＿＿＿ 日期：＿＿＿＿＿＿ 备注

外包单位的资质审查内容当年有效，该外包单位在一年内另有其它外包项目（或参与其它外包项目的投标）可不再填写该表。

**业务外委工作总结与计划5**

今年以来，在市委、市政府的正确领导下，在上级外办的关心指导下，我办紧紧围绕全市“执行力提升年”总目标，充分利用外事资源优势，积极服务全市经济社会发展大局，较好地完成了各项工作任务，为建设“协调张家港”作出了贡献。现将全年的工作总结如下：

>一、加强管理，有效规范因公出国（境）秩序

在因公出国（境）工作方面，我办坚持服务管理并重的原则，以服务带动管理，以管理促进服务，保障了因公出国（境）管理工作的健康发展。到目前为止，我们共办理因公出国（境）自组团63批302人次，上组团39批47人次，邀请函电7批7人次。办理因私出国（境）60批90人次。我办自去年新开拓APEC旅行卡的申办业务以来，已获批准23批46人次，在全省申办单位中名列前茅。办理护照签证是一项服务性工作，为进一步强化因公出国（境）工作为地方经济建设服务、为各因公出国团组服务的理念，我办对上主动、积极争取，保证团组的顺利出访。

“坚持原则、加强管理、严格把关”是因公护签的工作准则。除了做好服务，我们还牢抓“管理”这条主线，在每批团组上报市政府之前，严格把好初审关，有效规范我市因公出国（境）秩序。在制订20xx年全市因公出国（境）计划时，我办坚决执行中央有关对外方针政策，实现了我市因公出国（境）团组的数量（批次和人数）在20xx年基础上保持零增长的目标。同时，我办还积极完善证照管理及领缴制度，单位特别配置了专用电脑和专门人员，对证照实行查询和登记。今年4月，我办联合市委组织部、政府办、公安局、台办等部门召集各部委办局、各乡镇和开发区护签专办员进行专门培训，传达出国及护照签证办理过程中的材料准备和注意事项，同时加大外事政策、外事纪律的宣传力度，努力杜绝违纪情况的发生。

>二、精心组织，优质高效做好外宾接待工作

今年我办共接待外宾26批483人，总数是去年同期的2倍多。其中主要有国宾1批，为俄罗斯印古什总统代表团；友城团6批247人次，经贸代表团14批97人，领事馆团一批65人。在接待上，我们主要抓好接待档案的规范化，根据接待档案制订接待方案，做到参观点位、礼品不重复；重点抓好重要来宾的接待，特别是韩国POSCO的接待，通过对上多做工作，创造他们与省、苏州市领导会见的机会，联络好感情，为该公司下一步投资做好服务工作；抓好参观、住宿、会见等过细工作，确保不出差错；掌握各国宗教民族禁忌，把握好礼品、菜单，维护国家与民族团结；开发和丰富外事礼品，做到不重样、多变化、有特色；做好每次接待档案和总结，总结每次接待的成与败，为下次提高接待水平做好铺垫。总之，接待工作离不开一个“实”字，尽管今年由于世博会，接待量比去年翻番，但我们认真做好每次接待的前期沟通和准备，在工作方案落实、人员落实、责任落实等各个环节上都明确责任，层层把关，圆满地完成了每一项接待任务。

>三、增进友谊，不断推进友城交往工作

友城的交流与发展，是一个城市国际化程度的重要标志，也是展示我市的重要名片。今年暑假期间，应友城的邀请，我市先后派遣两批由中学生组成的访问团采用住家体验的方式访问了友好城市美国丽浪多市及日本丸龟市。此次活动受到了学生们的热烈欢迎，取得了很好的反响，也加深了我市与友城的联系，促进了双方的理解及友谊。此外，我市与友城韩国浦项市的交流进一步扩大化，两市之间的经贸、文化、政府间往来增加不少，民间交流日趋活跃。今年浦项市共派出10批代表团来我市访问，经贸周期间，浦项市还派出表演团，在我市长江文化艺术节开幕式上献演，为我市每年一度的文化大餐增添了一抹异国风采。我市也2次组团赴浦项进行招商引资和友好访问，两市之间的交往由经贸逐步拓展到文化、民间交流。今年，共有6批240人来自美国、韩国等友城的代表团来访，我市共有5批近50人赴美国、澳大利亚、韩国、日本等友城进行访问。

>四、掌握政策，稳妥解决突发涉外事件

及时妥善处理涉外事件是消除安全隐患、确保对外经济活动正常、顺利开展的重要保障。由于涉外事件具有突发性和政治性两大特点，要求我们及时、妥善地进行处理。今年来我办共受理5起涉外事件，以经济、贸易纠纷为多。经过及早介入、快速应对和多方协调，这几起涉外事件都得到了妥善的应对和处理。10月底一名西班牙籍男子在我市病重，我办迅速与其西班牙的家属取得联系，征得同意后将病人转往上海的医院，并向我驻西班牙巴塞罗那领馆致函，为其家属加快办理赴华签证提供绿色通道。目前，我办对事态发展仍然进行密切跟踪。

**业务外委工作总结与计划6**

>一、工作经过

过去一阶段的工作当中，我的确还是应当做出好的调整，在这一方面我应当要做出更多的预备，这让我也是深有体会的，平常都是仔细的完成好日常的工作，做好相关的业务，我也是做出了许多预备，在此之际，我应当要做的更加仔细的一点，我也是仔细的学习了许多的业务学问，和四周的同事虚心请教，在这方面我做出了相关的调整，在业务力量上面我也肯定不会耽搁了自己，从来都不会擅自做出什么打算，我有着自己的规划，在业务力量上面，我是维持了许多的心态，在这年终之际我应当要做出好的调整，作为一名业务员，我是不断的在提高自己各方面的职责，积累好足够多的客户，我对此还是深有感受的，保持和客户的联系，仔细的负责的做好分内的事情，为公司打造好的口碑。

>二、不足之处

在过去一年来的工作当中，我也是做的比较仔细的，在新的一年当中，我也的确是做的足够细心的，但是还是消失了一些问题，这给我的感觉还是很不好的，我的确是不盼望连续由于自己在这方面消失什么问题，在这个过程当中，我盼望可以取得更好的成果，在一些地方还是消失了许多问题，我也会让自己做出更好的成果来，我觉得在工作当中，我还是没有更多的急躁，的确是应当做出肯定改正。

>三、接下来工作方案

首先我会努力的提高业务力量，对自身力量也是有清晰的熟悉，信任接下来可以做的更好的，肯定不会让自己消失什么工作上面的大问题，再有就是促进和客户之间的沟通沟通，有什么问题第一时间解决，这也是一方面，特别的有必要，新的一年开头了，也需要把过去一年来没有完成好工作进一步的弥补，信任接下来可以做的更好一点，这也是对工作应当要有的态度，新的一年我肯定会让自己做的更好更加有信念一点的，对于个人力量方面，我也肯定会在今后的工作当中进一步的去落实好的，让自己去的更好的成果来。

**业务外委工作总结与计划7**

零星工程管理办法

随着公司经营规模不断扩大，维修、改造、修缮等业务逐年增加，零星工程的数量也越来越大，但由于零星工程种类繁多，项目大小不一，因素复杂，存在现场签证不规范、管理不到位等现象，为规范零星工程的管理，特制定本办法。第一章、适用范围

1、本办法适用于造价在5万元以下无法自行承担的零星土建安装工程，包括但不限于技改工程、维修工程、临时安排工程。

2、已签订合同的工程、合同内工程的变更、增加部分不列为零星工程，结算时按合同约定进行结算。第二章、零星工程立项、签证程序

3、零星工程统一由工程部对外发包，并出具工程任务通知单，结算时必须附工程任务通知单，无工程任务通知单的零星工程不予结算。

4、各部门有零星工程需要进行的，由部门负责人提出委外工程申请，经公司生技部、工程部、计划部、分管领导签字同意后，方能对外发包。

5、单项零星工程完工后，施工单位必须在三天内办理签证单（格式附后），签证单必须注明开工时间、完工时间、签证内容、完成情况等内容，逾期不办的，不得补办，不予结算。

6、签证的工作程序：承包人提交签证报告---责任部门初核后---甲方专工审核---工程部预决算审核---计划经营部负责人和分管领导按审批权限审批---总经理审批---签证报告返还给承包人。

7、项目负责人、现场管理人员必须严格审查签证内容的真实性。如施工单位恶意虚报工程量的，一旦发现，该工程不予结算。

8、施工单位每月25日前，申报零星工程结算，同时提供有关工程资料，包括工程任务通知单、签证、图纸、验收证明、结算书等。单项零星工程完工后，超过三个月未申报结算的，不予结算。第三章、零星工程结算标准

9、零星工程的结算方式：

（1）签注已完工程量的，套用定额结算

（2）无法核定工程量的，签注完成工程所用人、机、材数量，根据台班价格结算

10、零星工程执行《山东省消耗量定额》（土建、安装、市政）及《材料价目表》。

11、零星用工，1个工日为8小时，零星用工单价，普工按60元/工日结算；一般焊工、钳工、电气调试工等技术工种，经项目负责人特别注明工种、人数，按120元/工日结算；高压焊工，单价200元/工日。

12、对于特殊工程无法按上述标准结算的，由工程部、计划经营部会同有关部门共同确定。第四章、其他

13、本办法自20\_年10月1日开始执行。

**业务外委工作总结与计划8**

按照区委外事办的工作安排，双楠街道高度重视，精心安排，扎实开展xxxx年外事宣传周工作。现将工作开展情况汇报如下：

>一、主要工作开展情况

>（一）固定阵地宣传

以“出国第一课”为主题，开展了以张贴海报、发放折页、组织观看宣传片的形式进机关、进社区、进院落主题宣传。在街道便民服务中心和x个社区便民中心显眼位置张贴宣传海报；借助街道和社区开展的文娱活动，发放宣传折页xxx份；组织xxx余名群众集中观看宣传片。

>（二）融媒体阵地宣传

拓展网络阵地和户外阵地，线上线下配合，占据青年关注区域。一是持续“双微”推广。利用微信公众号、微博等网络传媒方式，在宣传周期间发布x篇外事相关知识专题栏，并持续对活动开展进行报道；二是精心创作x部抖音视频。以时下流行的传播方法，穿插着对外事知识点的讲解传播。

>二、下一步工作思路

一是开展外事系列活动宣传。以“安全出行、文明出行”为宣传主线，计划开展的活动有进社区文艺活动参展、进校园青少年外事专题巡展。二是推进宣传阵地载体内容更新。对辖区院落宣传阵地，分阶段的进行外事知识宣传更新。三是继续利用新媒体进行深度宣传。

**业务外委工作总结与计划9**

委外加工合同

合同编号: 委 托 方: 被委托方: 协议签订地址：

甲方委托乙方加工甲方产品（以下称代工），为维护甲乙双方的利益，经双方协商，根据相关法律法规的规定，就有关委托代工事宜达成如下协议，以供双方共同遵守。

第一条 委托代工内容

1、甲方委托乙方为其代工的产品，代工工序名称；代工的产品名称、代工产品数量、开票信息、工艺要求、质量标准等由甲方提供。2.产品代工价格：（含税价格，开具税率为17%专用增值税发票）3.结款方式:以当月产品下线数量为结算标准，次月20号前完成付款。第二条 物料的提供及相关责任

1、双方合作期间，由乙方根据《装配计划》向甲方领用原材料。2.甲方应及时如数地提供代工所需物料，乙方应当面点清物料。第三条 物品的保管

1、因代工过程导致的物料报废，由乙方按照采购价格全额赔偿，并在结算款中扣除。

2、乙方不得在本合同目的之外使用甲方提供的物品。否则，每发现一次，乙方按其违法所得的10倍向甲方支付违约金；甲方保留追究相关责任方侵权责任的权利。

第四条 技术资料、图纸、包装要求等资料的提供方法

1、甲方需向乙方提供相关技术资料、图纸、工艺要求等资料，并负责培训乙方人员。

2、乙方在依照甲方的要求进行代工期间，发现甲方提供的技术资料、图纸、等不合理，应当及时通知甲方；甲方应当在规定的时间内回复，提出修改意见。

第五条 验收标准和方法

1、按照甲乙双方签认的样品、图纸、质量要求作为验收标准。

2、乙方向甲方提供的产品必须是经乙方检验合格且是满足甲方的品质要求的产品。

3、甲方如对乙方产品质量提出问题，乙方必须第一时间协助处理，如因处理不当或处理周期较长，导致影响交货期或生产节拍事宜，甲方有权按照公司规定予以考核及追偿。

第六条 交货时间

交货时间:乙方需保证35辆份/日的产能要求，如因乙方原因未能保证生产节拍、造成停线待件、影响交货期等，甲方有权按照《组织与个人考核细则》对乙方进行考核，并在结算费用中扣除。

第七条 质量保证与服务

1、乙方为甲方代工的产品在质量保证期内出现质量问题，并经确认是乙方造成乙方应免费给予维修、重作或退换。（若交期不允许的情况下，甲方自行维修；统计相关损耗费用清单，由乙方承担）

2、如果乙方交给甲方的产品出现批量问题，乙方在接到甲方通知后应20分钟内派专人到现场协助处理，并出具处理办法，供双方协商解决。就批量问题，甲方有权退货、追偿。

第九条 违约责任 延迟交付委托代工产品的（包括正常送货、返修、更换、补交等），甲方根据生产制造部提出的建议，对乙方进行考核及追偿。但甲方事先书面同意乙方延迟交货的，乙方免除违约责任。

第十条 保密条款

1、甲乙双方均不得向第三方透露在合作期间获得和知晓的对方公司（包括其产品、分支机构、公司）的商业秘密及属于第三方但对方负有保密义务的信息。

2、未经对方书面同意，甲乙双方中的任何一方不得在双方合作目的之外使用或向第三方透露对方的任何商业秘密。

3、当一方提出收回商业秘密的有关资料时，另一方应将有关资料及其复制件交还给对方，或应对方的要求将这些资料及其复制件销毁。

4、甲乙双方中的任何一方违反上述条款，另一方均有权要求违约方赔偿因此造成的损失。上述条款中的“商业秘密”包括但不仅限于图纸、技术资料、外观设计、财务信息、客户信息等。

第十一条 不可抗力条款

甲乙双方中的任何一方由于不可抗力等原因不能履行本合同及附件等或需逾期履行时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行或不能及时履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得对方书面同意后，允许延期履行、部分履行或不履行合同，并根据情况部分或全部免予承担违约责任。

第十二条 其他条款

1、在履行本合同过程中发生的争议，甲乙双方应协商解决；协商不成，向甲方所在地人民法院提起诉讼。

2、本合同未尽事宜，双方另行协商后订立补充合同；本合同的补充合同、附件具有同等的法律效力。

3、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，自双方签字盖章起生效。本合同自 20\_年1 月1 日 起 至20\_ 年12 月31 日止。

甲方: 乙方:

签字:

日期:

签字: 日期:

**业务外委工作总结与计划10**

>一、积极协助常委会开展法律监督和工作监督

一年来，我在坚持服从和服务于全市工作大局的前提下，协助常委会紧紧抓住全市工作的重点、难点和热点问题展开监督。在整个监督过程中，综合运用不同的监督手段，并加强跟踪和整改工作，全面提高了监督实效。一是参与听取和审议了市政府关于《军事设施保护法》、《森林法》、《矿产资源法》和《残疾人保护法》等在我市实施情况的报告，并提出了意见和建议，促进了相关法律法规在我市的贯彻实施。二是参与听取和审议了市政府关于农村基础地位和“三农”工作、铝工业基地建设、xx至隆林高速公路征地拆迁工作、实施新型农村合作医疗工作、市本级工业化和城镇化建设、市本级财源建设、扶贫整村推进工作、“十一五”规划实施情况及科学发展三年规划、市本级财政决算和审计工作、市国民经济和社会发展计划执行情况等专项报告，推进了我市经济社会又好又快发展。三是坚持定期听取和审议对口部门工作报告，肯定成绩，指出存在问题，提出积极建议，有效地促进了对口部门工作的开展。四是参加常委会组织的田林至西林二级路建设、新农村建设等专题视察活动，并结合实际，提出了一些合理化意见和建议，有力地促进了相关工作的开展。五是坚持把受理人民群众来信来访作为了解民意、落实人民群众对国家机关及其工作人员监督的重要渠道，热心接待，基本上做到了事事有落实，件件有回音。

>二、积极开展专题调研活动

为了全面了解我市苗族民间文化资源保护开发利用情况，分析存在的困难和问题，探求对策，经市\_会领导同意，我组织调研组于xx年6月12日至25日，深入到田林、隆林、西林、xx、xx等县的11个乡镇26个村屯(单位)，采取听取情况介绍、召开座谈会、实地调查了解等方式，对xx市苗族民间文化资源保护开发利用情况特别是白苗、偏苗、清水苗、花苗、红头苗、素苗5个支系的民居、民俗、服饰、歌舞表演、乐器演奏等资源保护和利用情况进行了专题调研。为使调研工作顺利开展并达到预期目的，我在调研前，注重抓好调研工作方案和基本情况调查统计表的制订，并下发通知要求有关县乡提前做好基本情况调查表的统计工作；督促有关县乡做好汇报材料的撰写工作，力争做到材料真实，数字准确，提出的建议、要求符合客观实际；抽调政府职能部门领导参与调研，以便掌握情况，增加调研工作的透明度。在调查中，坚持实事求是、走群众路线，注意深入基层，深入实际，既认真听取县乡政府和有关部门的详细汇报，又深入村屯全面了解情况，从而得出科学、准确的调查结论。调研结束后，我撰写了有情况、有分析、有建议的专题调研报告报送常委会。

>三、加强联系与交流

民族华侨外事宗教对台工作涉及的面较广，在工作中需要联系的部门也较多，只有积极加强工作联系，争取方方面面的支持，工作才能做得更全面、更深入、更扎实。一年来，我主要注重抓了以下几个方面的联系与交流：

（一）加强与区内外人大对口部门的联系

一是主动与自治区人大对口部门联系，了解新的工作安排，争取对委员会工作的指导和支持。二是积极参加自治区人大召开的民族华侨外事宗教对台工作座谈会等，并在会上介绍了我市民族华侨外事宗教对台工作情况，进一步提高了委员会的知名度。三是积极出席“三委一室”主任联席会，与各市交流和探索了在新时期做好人大民族华侨外事宗教对台工作的新思路和方法，为进一步推进委员会工作起到了促进作用。四是经常了解各县（区）人大对口部门的工作开展情况，互相沟通信息。另外，在上下联动，共同开展调研时，注重征求和听取各县（区）人大对口部门的意见和建议。五是参加常委会组织的学习考察组，前往吉林、辽宁、内蒙古、黑龙江等省（自治区）学习考察，通过学习考察，拓宽了视野，增长了知识，学到了经验，为进一步开展我市人大民族华侨外事宗教对台等工作提供了参考和借鉴。

（二）加强与市人大代表的联系

一是定期走访所联系的市人大代表，并搜集代表意见和建议。对代表们提出的一些中肯意见和建议，经整理成书面报告后，按程序转交有关部门办理。二是经常走访民族华侨外事宗教对台界的人大代表，广泛听取和反映他们的意见和要求，为“三会”决策提供情况，发挥了人大代表的作用。三是在组织专题调研活动中，重视邀请民族华侨外事宗教对台界的人大代表参与，借助外力，争取外援，既解决了委员会人员不足的状况，又积极为代表履行职责创造条件，提供服务。

（三）加强与政府对口部门的联系

一是走出去，到政府对口联系部门了解情况，掌握贯彻执行法律法规、方针政策的情况。二是请进来，请政府对口联系部门的同志到委员会来介绍贯彻落实人大会或常委会决议、决定的情况、催办常委会决定的有关事项，研究工作，讨论问题。三是参加部门召开的有关会议，包括各种重大工作部署、贯彻实施法律法规、专题研讨等会议。四是规定有关部门及时报送工作计划、报告、总结、简报等文件材料和统计报表等资料，供委员会研究、参考。另外，年初坚持召开委员与政府对口联系部门的联系会议，互相通报工作计划，沟通信息，为常委会更好地行使监督权做准备。

>四、积极配合上级人大到我市开展工作

xx年4月14日至18日，自治区\_会副主任xx一行9人，到我市开展散居归侨侨眷和边境管理情况调研工作。为确保调研工作任务顺利完成，我代常委会制定了具体的调研活动方案，并配合常委会做好相关服务工作，使调研工作得以圆满完成。

>五、积极完成常委会布置的其它工作任务

一是积极参加市人大代表小组活动，完成了有关调研工作任务。二是积极参加市二届人大四次会议及常委会会议、主任会议的有关服务性工作，完成了所承担的工作任务。三是积极参加市人大机关学习实践xx活动，完成了赴xx、xx、凌云等学习考察和撰写专题调研报告等所规定的动作内容。四是积极参加县（区）人大主任联席会议，掌握了各县（区）人大工作动态。

>六、加强民族文化宣传，推动民族文化发展

（一）做好民族文化的宣传

**业务外委工作总结与计划11**

随着教育多元化的发展趋势和学校国际合作交流事业的快速发展，为了更好地服务学校教学、科研等工作，外籍教师在现代中学教育（尤其国际学校）中发挥着日益重要的作用。我校不断加强外教管理工作的力度，在外籍教师管理工作中取得了一定的成绩，具体工作总结如下：

>一、认真做好外籍教师聘任工作，提高引智效率

国际部学生来自不同国家和地区，无论是学生还是家长都对外语学习有着相当高的要求。外籍教师是国际部教师队伍的重要组成部分。针对此，历年来，我们所做的有效工作如下：

1、利用网络媒介，拓宽外教招聘辐射面积。

在聘请外国专家过程中，为扩大影响，拓宽招聘渠道，改善我校目前的外教聘请状况，我们首先咨询了一些外教，并在他们的帮助下，在美国的人才招聘网站上，对学校进行宣传。网络拉近了我们和外教的距离，让他们更快更全面的了解学校，网络更拓宽了我们学校的外教招聘层面。

若想聘请到好的外教，最好能够与外教有过接触，如通过写信、打电话、视频、面试等方式对他们有初步的了解。

2、拥有合作多年的信誉良好的中介公司合作伙伴

我们也同样积极联系国内的各家外教中介公司，发布外教招聘信息，进一步拓宽外教聘请的工作渠道，提高引智效率，取得一定的效果。

3、参与、组建国际交流合作项目

今后，我们计划与国外的兄弟合作学校建立教师交换教学合作项目，希望为我校外语教学带来更新的教学理念和方法，更好地服务学校教学、科研等工作。

>二、努力搞好服务，为外教提供舒适的工作生活环境

学校非常关心外教的工作和生活，积极创造条件，为外教配置了电脑和办公用具，给外教提供一个高效、舒适的工作环境。此外，还有计划地对外教住房的水、电、煤气等设施进行维修和更换，增添厨房用具，进一步改善了外教的生活条件，使他们生活得舒心，教得安心。同时认真对待并及时解决工作中出现的问题。外教提出的合理要求和生活中的困难，我们都及时给予解决；对个别外教不合理的要求，我们耐心进行解释，直到做通工作为止。充分尊重外教的宗教信仰和风俗习俗, 圣诞节为他们准备礼物，并且在中国的传统佳节元宵节安排他们看灯会、游览关东影视城。

今后，我们还将继续加强并改进外教管理工作，积极与他们沟通联系，为他们在学校舒心工作和生活提供周到服务，使他们最大限度地发挥自己的光和热，引师促教，引智促学，切实提高提高我们的引智效率。

>三、建章立制，严格规范、加强教学管理，充分发挥外籍教师的作用 外籍教师也是学校的一员，是学校教师的重要组成部分。

我们希望他们不只是教授学生英语口语，也能积极地参与到英语学年组的教研活动中来，充分发挥他们的特长，双方取长补短，共同提高学生英语水平。我们规定外教统一交电子教学教案、检查和抽查学生作业、组织各种文体活动。

目前，国际部的外教教学参与度最高，中国教师感受到外教的活泼生动的教学风格，外教也学习了中国教师严谨、高效的课堂教学方法和手段，双方共同进步，使国际部学生的英语学习水平有了显著提升，取得了良好成效。国际部的英国籍外教理查德于今年4月荣获沈阳市外籍专家玫瑰奖。这是我校首次获得此项荣誉。今后，我们将进一步加强外教教学管理，充分发挥外籍教师的作用。

**业务外委工作总结与计划12**

在党委、行政和主管校长的正确领导下，在各学院、部处的大力支持下，我与外事处全体同志同心协力、恪尽职守、上下一致、主动工作，我校外事工作取得长足的进展。在完成了今年确定的目标任务的同时还有新的突破，现按要求述职如下：

>一、德

1、政策理论水平：外事工作政策性特强，必须吃透政策。今年我不仅今年积极参加了校学习班、\_精神学习班和机关中心组的学习，而且就有关问题专门为本支部上了一次党课；认真学习，潜心钻研“讲话”和\_精神的亮点，为开创外事工作新局面提供了理论武器，今年外事工作出现了“四大突破”；同时正在与其他部门一起调查研究，修改与大政策不太符合的校内有关外事工作的条款。另外，在全国来华留学生会议和省出国留学工作会议上发了言，公开发表外事论文篇。

2、全局观点：外事部门事关学校“国际有影响”的总体目标，在党委、行政和主管校长的领导下，我们时时把外事工作纳入学校整体工作，事事为办“高水平大学”作贡献，今年中外合作办学喜获教育部批准以及来华留学生上规模、上层次，大大扩大了学校的影响。上半年我处以校庆工作为中心，全力以赴借校庆为契机，扩大对外交流的渠道，扩大学校的知名度，以及开拓对外交流和国际合作工作的新局面，多次开会专题研究，集思广益，坚持超前计划、定期检查、专人跟踪、保证到位。在校庆准备阶段、校庆接待、校庆大会和文艺晚会等重大活动中，我与全体同志同心协力、主动工作，使领导“最担心”的外事接待在保证没有“出事”的基础上，认真完成了项校庆工作，为校庆添上了浓墨厚彩。

3、敬业精神：我是一个教授，但我以行政工作为重，做到“三个全”，力争即全身心、全方位和全天候地做好外事工作。上半学期，把研究生的课程尽量安排在晚上或节假日来。下半年因本专业的老师出国深造，我毫无保酬地每周为本科生上节课，并利用节假日和晚上加班完成工作。同时我还担任行政总支委员和行政二支部书记，我与本支部全体党员共同努力，在今年被评为一类党支部。

>二、能

4、敢抓善管：外事工作政策性、事务性、敏感性、特殊性强，突发事件多。因此，）首先要敢抓，抓本处的作风建设、抓规章制度的执行，如对出国人员签协议、交保证金等，坚持原则，执行政策。）然后是善管，对出国人员签协议、交保证金等，做好耐心说服工作；对校庆、平时接待和办出国手续中出现突发事件，能早作预见、快速反应、及时处理；面对外事处工作头绪多、工作繁，但处里人手少，且流动性大，我努力增强驾驭全面的能力，做到目标管理、任务管理和程序管理。今年外事重头戏越来越多，虽然一人生养、另一人调走，但我处仍圆满完成了各项任务，并开拓了新的领域。这说明抓队伍、抓制度、抓作风效果显著。

**业务外委工作总结与计划13**

转眼20xx年即将过去，回顾这一年，感慨颇多，特别是因为今年生小孩休假了x个多月，对办事处的工作和业务造成了一定的影响，加上今年小孩还小，工作上不能全身心投入，工作业绩和积极性有所下降，所以在这里我特别要感谢各位同事对我这一年来工作上的包容和支持，20xx年的话我一定会更加努力地工作。现将我这一年来从事业务员工作总结如下：

>一、20xx年工作完成情况

1、20xx年年度销售任务为xx万，实际销售为（截止x月x日），完成年初制定的销售任务。

2、我的负责区域为xx镇主城区xx大街，xx路至xx路段。

>二、20xx工作存在的不足

1、经销商、业务员无法进行全品项销售。

每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水平亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。公司这几年来的品种发展虽有所改进，但是与别的公司相比产品还是相对单一。在实际的销售工作中，因多种原因，市场对部分产品认知度不高，销售工作中进行全品项销售时压力较大，特别是去xx参观后深有感触。

2、供货、订货组织不严，影响销售。

今年多次出现断货现象，对于产品的销售影响较大，这里有多方面的原因：一是经销商也知道公司每年在x—x月份后的促销力度大，因此前期备货、订货数量不足，销售旺季后再下订单，造成订货集中，生产拼命，提货排队现象。第二公司的销售应急预案缺失。今年建德发生笨水体污染事件，造成xx、xx等地抢购我公司产品，造成我公司产品在这些地区一度缺失。

3、其他产品广告宣传不到位，促销无力。

当前销售的其他产品没有规划，缺乏像水宣传一样强有力的产品和卖点宣传，没有全年整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，使得经销商及终端客户总觉得我现在多订货是否会进价偏高，下月是否还有更有力地促销力度等等，间接影响经销商、终端客户的库存数量。

4、销售政策存在弊端，缺乏调动销售人员的积极性。

虽然今年公司普遍都给员工涨了几本工资，对我们员工的相关福利政策也有所调整，但是在销售任务、业绩考核中的奖励政策却依然存在弊端，设置的奖励政策与销售任务、销售业绩不成阶梯型增长的正比，反而是阶梯型下降的正比，并且有些还设置了最高奖励限值，这样当销售人员达到限值时就会缺乏积极性，存在干与不干一个样的囧况。在我看来，奖金就是公司对业务员的销售政策，公司只有积极地把这个政策灌输到业务员心中，业务员才会积极地更努力地推广公司产品。

5、内外勤分工不明确，管理制度不完善。

岗位职责是员工的工作要求，也是衡量员工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责要求自己。然而在实际中，经常发现作为业务员需要填写好多报表，统计相关的销售数据等等，经常是半天跑业务、半天在整理报表、照片等资料数据，甚至有些时候临时说要上交报表，晚上还得加班加点做资料汇总。在我看来，业务员需要掌握这些数据，以便及时调整销售策略；办事处管理人员同样要了解这些数据，以便监督业务员数据的真实性及工作的积极性。

>三、总结一年来的工作，计划20xx年重点做好以下几方面的工作

1、努力工作，积极拓展和维系好客情关系，确保完成20xx年销售任务。

2、努力好做销售工作，从产品的价格、数量、质量以及自身的服务态度方面，细心地与客户沟通。

3、积极维护好客户关系，并不断开发新的客户。

**业务外委工作总结与计划14**

20xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了XX，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于XX彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

我进入公司后，在公司内部接受到了XX彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

>一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以XX，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

>二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，XX、碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握XX、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

>三、工作感想

在XX这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。XX、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这4个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记。

>四、新年计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

一）销售方面

要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二）讲课方面

要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

**业务外委工作总结与计划15**

在上级领导和主管部门的指导下，在学院领导的正确领导下，在全校各部门的大力支持下，我院国际合作与交流事业从无到有，时至今日，已取得长足发展。目前已经与爱尔兰、加拿大、英国、美国、蒙古国、韩国、澳大利亚等7个国家的10多所国外高校建立了友好校际关系，与国外合作办学项目取得初步的成效，与国外院校之间的交往日益频繁，合作的项目日益增多，教学科研的交流日益扩大。

>一、加强自身队伍建设，提高管理能力和服务水平

20xx年以来，我院全体外事工作人员以“三个代表”重要思想为指导，认真学习和实践科学发展观与荣辱观，紧密围绕学院“十一五”规划和我处工作计划重点开展工作，外事工作取得了显著的成绩。随着学院评建工作和国际合作与交流事业的快速发展，为更好地服务学院教学、科研等工作，我院积极组织工作人员学习，业务水平和工作能力不断得到加强，提高了管理能力和服务水平

>二、高层来访保持良好势头，我校国际声誉不断提高

20xx年以来，我院共接待海外来宾30余批，重要来宾近百位，多位部长级以上官员及大学校长来我院访问和演讲，其中有比利时东佛兰德省副省长德布克、韩国右石大学校长??????。同时，为进一步密切与国外大学间的交流合作，我们多次组织了学院教学与管理骨干出国考察与访问，先后组团赴韩国、巴西、阿根廷、爱尔兰、蒙古国、美国等国进行考察学习，并就具体合作事宜进行洽谈。其中与蒙古国伊和扎萨克大学就对方派遣学生的“1+4”和“2+2”项目的学生交流问题签定了合作备忘录，与韩国又石大学、培材大学就学生交换培养项目达成了合作意向。

>三、中外合作办学项目实现跨越式发展。

20xx年，我院在中外合作办学项目方面取得了历史性突破，经河北省教育厅审批，并由国家教育部批准备案，我院“中爱合作金融管理与实务专业高等专科教育项目”获得了\_中外合作办学项目批准书，并于同年10月份顺利招收72名学生。该项目致力于培养能以英语作为工作和交际的工具，具有从事国际金融管理工作的理论知识和实践技能，能在涉外经济管理部门、中外合资企业、外商独资企业、跨国公司以及国内外各类商业银行、证券、基金、保

险、财务公司等从事金融管理及一般业务工作的人才。20xx年4月该项目顺利通过了河北省教育厅评估验收。同时为便于管理，学校专门成立了国际教育学院负责中外合作办学项目学生的教学及管理。20xx年7月我院合作办学另一专业——“中爱合作全日制普通高等专科会计专业高等专科教育项目”正式获得河北教育厅批准，并于同年正式开始招生工作。至此我院中外合作办学招生人数达到300余人，中外合作办学项目实现跨越式发展。

>四、做好外教管理与教师培训

20xx年以来我院累计聘请外教10余名，来自美国、英国和韩国等多个国家。外籍教师的到来为我院带来了新的思想和文化，丰富了我院的校园生活，扩大了学院的影响。工作中，我们始终坚持以下几点：

1、严格外事纪律，按政策、按原则、按程序办事。在聘请外国专家过程中，我们严格遵守外事纪律，认真按照聘教工作的程序办事，从外教聘请，到外教的到位，我们始终坚持事前请示，事后汇报制度。我们坚持贯彻外事无小事的原则，认真做好外国文教专家聘请单位的年检工作，保持与省教育厅、省\_和有关部门的密切联系，把外教的管理服务和安全工作结合起来，把国家的有关政策法规条文在具体工作中予以认真落实。

2、努力搞好服务，为外教提供舒适的教学生活环境。学院非常关心外教的生活，积极创造条件，为外教提供一个安全、舒适的住房条件和环境，使外教安心于搞好教学工作。每一批新外教的到来，我们都为他们添置了全新的床上用品，并及时更新生活用品等，受到外教好评。此外，还有计划地对外教住房的水、电、煤气等设施进行检修和更换，进一步改善了外籍教师的生活和工作条件。

3、加强安全防范，确保外教人身安全。为了确保外教的人身安全，学院定期安排专业人员对外教住房的设施进行安全检查，加强校卫队对外教住房周边的巡逻，消除了不安全隐患，为外教创造了良好的工作生活条件和社会环境。同时，经学院研究决定，我院将定期选拔教师出国学习。目前，第一批赴爱尔兰进行英语及专业课学习的两名教师已经学成归国，第二批将于下月启程。该师资培训项目在提高我校教师国际合作与交流的水平、实现我校重点学科的双语教学以及增强我校接受留学生的能力等方面起到了积极的作用，为学校的国际化进程做出了一定的贡献，为我校自身建设和长足发展奠定了基础。

>五、加强了外事宣传和信息建设

**业务外委工作总结与计划16**

20xx年，我办在县委、县政府的正确领导下和省市主管部门的精心指导下，深入开展创先争优活动，紧紧围绕中心工作，抓住地方外事“为中央整体外交服务，为地方经济建设服务”的根本宗旨,发挥优势、锐意进取，努力完成了县委县政府布置的各项任务以及年初制定的工作计划。现将一年来的工作总结如下：

>一、深入开展创先争优活动，转变工作职能，提升整体工作水平。

按照“推动科学发展、促进社会和谐、服务人民群众、加强基层组织”的总体要求，以“为外事发展创先进，为侨眷服务争先锋”为主题，深入开展创先争优活动。把大力弘扬沈浩精神贯穿整个创先争优活动的全过程。组织全体党员干部学模范，见行动。在增强服务意识，提高能力素质和工作效能上下功夫。认真履行承诺，切实转变作风，努力打造一支思想解放，素质全面，有创新能力的外事队伍。较好地完成县委县政府布置的各项任务。在文明创建、秸秆禁烧、霍乱病防控、计划生育、综治维稳、效能建设、勤政廉政、厉行节约等各项工作检查中受到好评。

>二、外事工作。

以科学发展观为统领，我办遵循“热情友好、不卑不亢、有礼有节”的原则，积极做好外事接待工作。本年度我办共接待华人华侨、港澳同胞2批14人次。在接待工作中，我办组织有序、协调有力确保来宾在蒙期间的食、宿、行、活动安全，出色的完成了任务，受到了省市县领导的一致认可，为我县招商引资营造和谐环境奠定了坚实的基础。

20xx年，我办共办理出访团组4批4人次。在出访团组的办理上，我们严格按照中纪委《关于党政机关厉行节约若干问题的通知》以及\_县纪委《关于严禁用公款旅游或变相公款旅游的通知》精神，做到服务周到、热情主动、程序规范、随到随办。在办理程序上没有出现失误现象。

>三、侨务工作。

认真贯彻落实《\_归侨侨眷权益保护法实施办法》，为侨眷办实事，在春节到来之即我办筹资5000元，登门慰问困难侨眷，把党和政府的温暖送到了他们的家中。认真做好侨眷来信来访工作，真正做到以人为本。在侨属侨眷子女升学、寻亲祭祖、房地产纠纷等诸方面也都按照政策予以及时协调解决，维护了广大侨胞侨眷的合法权益不受侵犯。

按照省市县文件要求，历时20天，完成了我县侨情普查工作，并整理档案上报。

经常保持同香港信爱基金会和台湾新华爱心基金会及马来西亚星洲媒体集团的联系，不失时机的向海外华人华侨介绍我县改革开放和经济建设的新形势，真诚引导他们积极参与，热心支持我县的经济建设。目前，我办通过省侨联争取“爱心工程”捐赠20万元用于我县楚村镇陈桥欣宇爱心小学建设项目已于9月份通过了初步验收。今年9月底将马来西亚星洲媒体集团资助贫困小学生的助养金万元发放到位。通过积极努力，我办完成了县政府下达的招商引资任务。

20xx年，在单位全体同志的共同努力下，我办的各项工作都取得了突破性的进展，但按照创先争优的要求仍然存在一定的差距。一是外事侨务工作机构和队伍建设有待加强;二是外事侨务在社会上的影响力度有待提高;三是外事管理及资源整合有待完善;四是转变职能、主动服务的力度和广度都有待进一步的拓展。进入20xx年我办将认真总结经验教训，进一步提升工作水平，更好的服务于经济发展的大局。

**业务外委工作总结与计划17**

随着教育多元化的发展趋势和学校国际合作交流事业的快速发展，为了更好地服务学校教学、科研等工作，外籍教师在现代中学教育（尤其国际学校）中发挥着日益重要的作用。我校不断加强外教管理工作的力度，在外籍教师管理工作中取得了一定的成绩，具体工作总结如下：

>一、认真做好外籍教师聘任工作，提高引智效率

国际部学生来自不同国家和地区，无论是学生还是家长都对外语学习有着相当高的要求。外籍教师是国际部教师队伍的重要组成部分。针对此，历年来，我们所做的有效工作如下：

1、利用网络媒介，拓宽外教招聘辐射面积。

在聘请外国专家过程中，为扩大影响，拓宽招聘渠道，改善我校目前的外教聘请状况，我们首先咨询了一些外教，并在他们的帮助下，在美国的人才招聘网站上，对学校进行宣传。网络拉近了我们和外教的距离，让他们更快更全面的了解学校，网络更拓宽了我们学校的外教招聘层面。

若想聘请到好的外教，最好能够与外教有过接触，如通过写信、打电话、视频、面试等方式对他们有初步的了解。

2、拥有合作多年的信誉良好的中介公司合作伙伴

我们也同样积极联系国内的各家外教中介公司，发布外教招聘信息，进一步拓宽外教聘请的工作渠道，提高引智效率，取得一定的效果。

3、参与、组建国际交流合作项目

今后，我们计划与国外的兄弟合作学校建立教师交换教学合作项目，希望为我校外语教学带来更新的教学理念和方法，更好地服务学校教学、科研等工作。

>二、努力搞好服务，为外教提供舒适的工作生活环境

学校非常关心外教的工作和生活，积极创造条件，为外教配置了电脑和办公用具，给外教提供一个高效、舒适的工作环境。此外，还有计划地对外教住房的水、电、煤气等设施进行维修和更换，增添厨房用具，进一步改善了外教的生活条件，使他们生活得舒心，教得安心。同时认真对待并及时解决工作中出现的问题。外教提出的合理要求和生活中的困难，我们都及时给予解决；对个别外教不合理的要求，我们耐心进行解释，直到做通工作为止。充分尊重外教的宗教信仰和风俗习俗，圣诞节为他们准备礼物，并且在中国的传统佳节元宵节安排他们看灯会、游览关东影视城。

今后，我们还将继续加强并改进外教管理工作，积极与他们沟通联系，为他们在学校舒心工作和生活提供周到服务，使他们最大限度地发挥自己的光和热，引师促教，引智促学，切实提高提高我们的引智效率。

>三、建章立制，严格规范、加强教学管理，充分发挥外籍教师的作用

外籍教师也是学校的一员，是学校教师的重要组成部分。我们希望他们不只是教授学生英语口语，也能积极地参与到英语学年组的教研活动中来，充分发挥他们的特长，双方取长补短，共同提高学生英语水平。我们规定外教统一交电子教学教案、检查和抽查学生作业、组织各种文体活动。

目前，国际部的外教教学参与度最高，中国教师感受到外教的活泼生动的教学风格，外教也学习了中国教师严谨、高效的课堂教学方法和手段，双方共同进步，使国际部学生的英语学习水平有了显著提升，取得了良好成效。国际部的英国籍外教理查德于今年4月荣获沈阳市外籍专家玫瑰奖。这是我校首次获得此项荣誉。今后，我们将进一步加强外教教学管理，充分发挥外籍教师的作用。

教学内容

>1）课内课外一体化教学要求

为了确保教学中有一个良好的协作，每位外籍教师需在开学初准备一份课程教学纲要。该纲要应该明确指出课程的教学目的，以周教学单位为基础的教材使用目录以及相关的课程作业和考核标准。如果两个或两个以上的教师教授同教一门课程，应自成小组，互相交流，共同起草出一份课程的教案。如果教师决定不使用原定的教材，应把自己选定的材料提交一份复印件，上报教学管理部门。

要求教师在每次上课前必须完成一份简短的教案，陈述本次课的教学目标、教学活动及其教学内容。

同时要求外教填写学生课堂考勤及表现表和作业分数等级表，并以电子稿的形式传给各班班主任，及时与班主任沟通交流，以达到对学生更好的管理。

>2）英中老师、英外老师经验交流研讨

由于我校的外籍教师绝大多数不是专业教师，只是受过短期教师培训或只是对教师职业感兴趣，所以在教学中他们暴露了很多问题。这也是我们侧重解决的问题。

如：他们在上课初期大多会过高或过低的估计学生的现有水平。比如：有的外籍教师在上课时，有时不给学生一个应有的沉默和思考期，一提出问题就要求学生马上作答，这种过高的要求使得一部分学生对语言学习表现得焦虑不安，遇到回答问题时就低下头不敢做声；还有的个别外籍教师过低的估计了学生的现有水平，把大学生当小学生来教，课堂上做游戏唱主角，且游戏的内容过于简单，满足不了学生需求的信息量。

另外在上课方面，他们上课时不知道如何安排一节课的重难点的时间，往往是随意讲，说到哪里就讲到哪里，没有什么计划和安排。没有对所教知识进度、难度的把握，势必会造成学生对所学知识没有一个系统的认识。

**业务外委工作总结与计划18**

委外技术开发合同

甲方（委托方）：工程有限公司

统一社会信用代码：

法人代表：

注册地址：

乙方（受托方）：

统一社会信用代码：

法定代表人：

注册地址：

依据《\_合同法》及相关法律法规之规定，甲乙双方在平等、自愿的基础上，经双方协商一致，达成如下协议，共同遵照执行。

一、合作方式

甲方委托乙方，乙方接受甲方委托，并根据甲方的要求定制开发甲方所需的产品产品、硬件设计以及硬件生产，甲方向乙方支付开发费用。

二、合同标的1.依据本合同约定，甲方委托乙方开发的产品（以下简称：产品）如下：系统的研发以及产品交付

2、乙方负责完成产品的设计开发、交付、培训及相关其他服务工作，并保证该产品满足甲方的要求，且不存在任何权利瑕疵和质量瑕疵。

3、乙方承诺，为完成本合同约定事项，乙方已取得为开发本产品所需的其它产品的许可使用权，并有权许可甲方或甲方指定的第三方使用并用于本产品，且该授权在合同期内合法有效。

4、未经甲方书面同意，乙方不得将合同标的分包或转包给第三方。在向甲方交付产品之前，乙方不得自行将产品转让给第三人或交第三人使用。

三、开发进度及产品成果交付

1、自签定本合同起90日内，乙方完成产品的需求分析、设计、编码、测试工作，并交付甲方使用。

2、产品交付地点为，交付内容包括但不限于全部源代码、安装盘、技术文档、用户指南、操作手册、安装指南和测试报告等。

四、开发费用

产品总开发费用为（人民币）

xxxxxxxx元整，费用包括：完整的产品交付成果、技术文件开发费用；乙方应承担的提供技术服务及技术支持的费用；其他产品的全部接口费用；税费；技术培训费用（包括教材、课程费等）；以及乙方为全面履行合同义务所需支付的所有其他费用。

五、付款结算方式

1、在本合同签订后15个工作日内支付首付款30%：计人民币（￥：xxxx元）。

2、在乙方完成产品开发并交付甲方后，甲方在可正确使用后的15个工作日内，甲方向乙方支付进度款50%：计人民币（￥：xxxx元）。

3、产品经甲方验收合格后，乙方提供全额开发费用的增值税专用发票，甲方凭增值税发票在15个工作日内，向乙方支付验收款15%：计人民币（￥：xxxx元）。

4、乙方产品交付180个天内，无质量问题，甲方支付维护保证金5%：计人民币（￥：xxxx元），发现质量问题修复后支付保证金5%

六、知识产权条款

详见附件：技术开发保密协议以及版权申明

七、双方的权利和义务

1、甲方的权利和义务

（1）甲方有权获得乙方所提交的产品交付成果、服务及相关知识产权。

（2）甲方有权及时了解和监督产品开发的进展情况。

（3）甲方应向乙方提供完成产品开发所必需的资料。

（4）甲方应当按照合同约定向乙方支付合同价款。

2、乙方的权利和义务

（1）乙方有权按照本合同约定收取合同价款。

（2）乙方有权要求甲方提供产品开发所必需的资料和支持。

（3）乙方保证所交付的产品产品是完整的、全新的、技术上先进和成熟的，并在性能、质量和设计方面满足安全、可靠和高效运行与方便维护的全部要求，能够满足甲方的个

性化需求与接口的相关开发工作。乙方所提供的技术文件应是完整的、清晰易读的、准确无误的，能够满足产品交付成果的检验、安装、调试、测试、验收、运行、维护和培训的需要。

（4）乙方应派遣身体健康、有工作经验和相应技能的技术人员到甲方现场提供开发实施、安装、调试、测试、试运行、维护及培训等技术服务，该技术服务费用包括在合同价格内。

（5）如果甲方发现乙方交付的产品产品有缺陷，或性能和质量不符甲方要求时，乙方应负责无偿地排除缺陷、替换或更换所交付的产品产品。因乙方交付的产品产品存在缺陷，或性能和质量不符合本合同约定而给甲方造成损失或者工作障碍的，乙方应承当相应的责任。

（6）在售后服务期内，乙方应负责免费向甲方提供与产品有关新的或改进的运行经验、技术开发和安全方面的所有资料及信息，且负责对本合同项下的产品进行免费更新、升级。

（7）乙方保证其所交付产品产品及服务不存在任何权利瑕疵，如任何第三方就乙方交付的产品产品及服务向甲方提起侵权索赔，乙方应负责与第三方交涉，并承担由此引起的一切法律责任，相关费用由乙方承担。

（8）乙方承诺所提供的产品产品不含有任何安全隐患，并在产品使用期内承担全部责任（包括但不限于消除安全隐患、退款、赔偿损失等）。发生任何由于产品产品安全引起的事故时，乙方应赔偿甲方及相关用户因此所发生的损失。

八、验收

1、乙方向甲方交付所开发的产品产品后进入试运行期，试运行期限为90天，如果在试运行期间，如发现产品产品有缺陷，或性能和质量不符甲方要求时，乙方有责任对其进行修改和更正。同时试运行期依据上述修改、更正期间进行相应顺延。

2、试运行期届满，在甲方可正常使用乙方所交付的产品产品，且乙方向甲方提交产品设计文件后（包括但不限于产品开发计划及管理变更日志、需求规格说明书、产品设计文档、产品架构文档、产品系统设计、产品安装前测试方案、测试计划、模块设计、模块组织、模块流程及模块间接口设计等，同时应提交产品开发各阶段文件及产品全部源代码），甲方与乙方共同签署两份产品验收合格证书，甲、乙双方各保存一份。

3、验收不合格，由乙方负责更正和修改，乙方更正、修改后必须再次进行验收。如果再次验收仍不合格，甲方有权终止本协议，并追讨所有已交付的开发费用。

九、售后服务支持

1、在验收合格后，乙方对所开发的应用系统提供一年免费的售后服务。

2、在售后服务期的前30天，乙方协同甲方使用该产品。

3、售后服务内容包括产品缺陷、故障等，用户因工作需要要求对部分功能作小范围改动时，乙方应免费给予完成。

4、在售后服务期内，乙方保证在出现应用系统故障时应及时、积极响应，遇有特殊情况双方协商。

十、培训

乙方在向甲方交付产品后，负责为甲方的管理员提供产品操作指导和培训。

十一、保密责任

详见附件：技术开发保密协议以及版权申明

十二、不可抗力

1、如合同双方中任何一方由于不可抗力，如：地震、水灾、台风、战争和其他双方都认为的不可抗力原因而无法按期履行合同。由双方协商确定后，合同执行的时间做相应延期。

2、受影响方应尽快将所发生的不可抗力事故的情况通知另一方，并在不可抗力发生14天内尽快用相关方式将有关权威机构出具的证明文件提交另一方确认。

3、当不可抗力事故终止或事故消除后，受阻方应尽快通知对方关于不可抗力形势的解除并以加以确认，并继续履行合同。

4、如果不可抗力阻碍合同的履行超过180天，双方就合同的进一步履行问题进行讨论并达成一致意见。

十三、争议的解决

1、本协议受\_法律管辖并按\_法律解释。对因本协议或本协议各方的权利和义务而发生的或与之有关的任何事项和争议、诉讼或程序，本协议双方不可撤销地接受\_法院的管辖。

2、因本协议的履行发生的争议，双方应协商解决，协商不成的，双方均可诉至甲方所在地仲裁机构解决。

十四、其他

1、甲方在任何时间任何期限里没有行使其本协议项下的权利，并不能解释为他已经放弃了该权利。

2、如果本协议的任何部分、条款或规定是不合法的或者是不可执行的，协议其他部分的有效性和可执行性仍不受影响。

3、未经另一方同意，任何一方不得转让其在本协议项下的全部或任何部分权利。未经双方事先书面达成一致意见，本协议不得以任何其他理由而更改，除非本协议的任何意思表示或保证具有欺诈性。本协议已包含了双方对合约事项的全部理解，它可取代此前的所有相关意思表示、书面材料、谈判或谅解。

4、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

（以下无正文）

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

**业务外委工作总结与计划19**

转眼一年的时间又过去了，业务员一年总结又开始要思考了。一份半年的工作总结，即是对自己的总结，也是对公司的交代，更是为下年的工作做一个铺垫。

>一、主要完成的工作

1、完成了经一路供水管道改造工程的pe管的投标工作，该工程中标价为xxx万元，目前合同正在履行中。因为经一路地处市区，在开挖和与驻地单位协调配合上比较困难，所以工程进度缓慢，可能会影响我们的结算。

2、完成了xx新城xxx国道供水管道的pe管的投标工作，该工程是济南市第一次大批量使用pe管的工程，影响力巨大。经过两个月的努力，该工程已基本竣工，并得到监理和甲方的认可，为xxpe管道在济南市场推广打下了坚实的基础。

3、完成了资产评估物业公司的仓库清点工作。

4、完成了xx供水管道pe管的投标工作，工程中标价xx万元，已履约xx万元，该工程地处南外环，是市里的重点工程，目前已经打压实验，验收合格，只差一点后来增加的收尾工程。

>二、工作中出现的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在：

①缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在我们身边流过，但是我们却没有抓住；

②缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，我们又往往缺乏如何判断信息的正确性；

③缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的招投标工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里？面对多次失败的教训，我们查找自身原因、分析工程标书、对比竞争对手，找出了自己的不足。在今后的工作中我们要不断加强业务学习，提高自身能力，增强企业市场竞争力，在今后的招投标工作中使公司处于不败之地。

3、缺乏计划，缺少保障措施。具体表现在xx工程中，因为对工程进度缺乏了解，没有分清轻重缓急，在安排生产上对计划的先后没有做好正确的排序，导致供货缓慢；在设备维护方面又没有保障措施，机器坏了没有配件，影响正常施工，造成不良影响。在今后的工作中，应该加强与业主的沟通，帮助业主分析图纸，了解工程进度，提前做出规划，在管件上做出余量计划。对焊接设备加强维护保养，发现问题及时处理，不留隐患。对于经常损坏的配件，提前做好储备，要在第一时间维护设备。

>三、今后的工作打算

1、分析竞争对手，加强与竞争对手的沟通，实施合作竞争。

目前，我们大的竞争对手是‘xxx管业’，该公司的销售网络覆盖整个xx市场，有着庞大的人际关系网络，在济南的销售业绩仅次于我们。现在，我们两家为了争夺市场份额，都采取了降低价格这一策略

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