

助理竞聘报告 竞聘银行助理会计师述职 报告(通用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

配件部工作汇报篇一

20xx年是xxxx汽车配件销售公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xxxx汽车配件销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。

回顾全年的工作，我感到在以下几个方面来对20xx年的工作进行总结：

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们xx分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车配件销售该采用什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、 服务流程标准化

2、 日常工作表格化

- 3、检查工作规律化
- 4、销售指标细分化
- 5、晨会、培训例会化
- 6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。

我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；根据16年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市场对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。

对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了企业用车单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。

针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。

针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展^v^的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。

另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx维修服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。

在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的计划性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。

我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下发的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公

司又迎来了自20xx年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出整改意见和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和爱护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。

为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车xx台次，工时净收入xx万元。

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。

我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。

同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。

配件部工作汇报篇二

甲方：

地址：

邮编：

电话：

传真：

乙方：

地址：

邮编：

电话：

传真：

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等互惠原则、经协商一致、达成如下协议，共同遵守。

甲、乙双方经协商共同达成一致，因乙方特殊原因，乙方不成立财务部，由甲方统一管理，甲，乙双方按合同规定进行利润返点。

第一条代理及授权利润范围

1.1乙方代理销售甲方的系列汽车包括《汽车贷款咨询；车务代理；违章代缴，照明设备，电子产品，汽车配件，销售及售后服务》。

1.2乙方的代理区为《贵州省都匀市》甲方授权乙方为以上贵州省都匀市个区经销的权限。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于《3--5》辆，乙方负责保证年销售量不低于《25--40辆》否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.5甲方按每销售每辆，利润18%返给乙方：《超出年销售量甲方按利润35%返给乙方》。

第二条商标工业产权和保密。

1.1合同特指产品商标，图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随既停止并取消。

1.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

1.3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业秘密，也不得将该机密超越合同范围使用。

1.4乙方不能用甲方公司营业执照复印件、注册商标、公司名称等向金融机构申请和抵押贷款。

1.5乙方不能设立财务对客户进行开收发票，乙方除公司指认设立营销部外不能成立其他部门。所有对公文件必须交由甲方审批。乙方不能私设公章。如需使用公司公章，必须按流程向甲方申请审批。

第三条违约责任

1.1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量除以《罚款》情节严重的甲方有权单方取消乙方代理权。

1.2如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

1.3原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的乙方应提前向甲方立项取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第四条售后服务

1.1甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

1.2乙方在销售完成后应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡查工作。

1.3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时甲方向乙方提供24小时售后服务热。

第五条合同效力

本合同一式二份，自双方签字盖章日生效。

甲方（签字盖章）：

法定人：

_____年_____月_____日

乙方（签字）：

代表人：

_____年_____月_____日

配件部工作汇报篇三

甲方：

乙方：

甲乙双方经友好协商，就乙方向甲方销售汽车配件等事宜，订立如下合同条款：

一、自本合同签订日起，乙方依据本合同起向甲方销售汽车零部件，期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

二、甲方用电话，传真等确认订购汽车配件项目清单向乙方供应所需零配件。乙方应协助甲方描述配件型号。

三、乙方共销售甲方指定需要配件共计人民币伍佰伍拾玖万元（按月结算）。

四、甲方选择运输方式。

五、费用支付：

1、甲方验收合格的货物后，应付配件费用和运输费用。

4、乙方配件在未使用的情况下，可以进行退货或调货。运输费用由甲方支付；

六、如订货时间长配件遇价格上涨时，按照当初订货时配件

价格结算。

七、协议签订时，双方需提供真实的有效营业执照和法人身份证复印件。

八、有关本合同的修改，必须以书面方式进行，并由甲乙双方签署后生效。本合同未尽事宜，由甲乙双方在平等协商的基础上签订补充协议。

九、本合同自双方盖章、签字之日起生效。有效期为一年。

甲方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年____月____日

乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年____月____日

配件部工作汇报篇四

甲方：

乙方：

经甲、乙双方友好协商，本着平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，现就甲方向乙方订购生产物资事宜，达成一致意见，为明确双方权利和义务，特订立本合同：

一、订购产品名称及数量：

二、产品规格及价格：

三、产品包装要求及规格：

四、质量标准：

1、乙方供应的货物须符合国家质量标准、地方质量标准和甲方的生产要求。

2□_____□

五、付款方式：

乙方将货物送到甲方处并经甲方检验合格且卸货后__日内付款。

六、交货时间和地点：

_____年_____月_____日前乙方将货物送至_____。运费由乙方负担。运输过程中货物毁损、灭失等各种风险均由乙方承担责任。

七、双方权利和义务：

1、乙方必须向甲方提供生产企业资质证明、营业执照及相关的单据。其提供的产品，必须符合相关的国家、行业或企业标准，并随货附带产品合格证、化验报告等单据。

2、如乙方提供的货物包装或产品规格不符合要求，甲方有权拒收货物。如甲方拒收，乙方必须按照本合同的约定提供符合要求的货物，且由此造成的各种损失均由乙方承担责任。

3、甲方应在乙方所送的货物到达后及时进行质量检测，如发现质量问题，乙方须立即现场处理善后事宜。因此给甲方造

成损失的，乙方应承担甲方为此支付的所有费用（包括但不限于赔偿的费用、必要的律师费、罚款等）

4、因乙方产品内在质量问题，引发甲方生产或质量事故，造成甲方损失的，乙方应赔偿甲方为此支付的所有费用（包括但不限于赔偿的费用、必要的律师费、罚款等），此责任不因甲方已进行质量监测而免除。

5、如乙方未按照本合同第六条规定的时间送货、送货迟延或货物的数量与合同约定不符，应赔偿甲方违约金_____元。

八、特别声明条款：_____。

九、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力，双方签字盖章后立即生效。双方发生争议时，协商解决，协商不成任何一方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

十、合同签订地：

甲方（盖章）

代表人签字：

电话：

传真：

开户行：

账号：

签字日期：____年____月____日

乙方（盖章）

代表人签字：

电话：

传真：

开户行：

账号：

签字日期：_____年_____月_____日

配件部工作汇报篇五

今甲方向乙方采购一批电脑，为友好合作，特定如下合同。

一、采购产品名称、价格。

1、甲方向乙方定购的电脑配置。共计_____总金额为：_____元。

二、产品的验收、售后服务及质保

1、乙方按照双方约定的配置供货，甲方按照配置单收货。

2、验收合格标准：所有产品部件均为合同附件之约定的部件。

3、乙方对所提供的产品在质保期内出现的质量问题，按照相应配件厂商质保标准提供免费维修、免费更换等无偿服务。

三、货款结算。

甲乙双方签订合同当日，甲方须向乙方交付所定电脑的全部货款，然后乙方组织定货发货，由甲方清点验收自提。

四、甲方的权利和义务

- 1、甲方和乙方应充分协商，制定本合同约定的机器配置。在配置确定后，若有任何调整意向，应及时乙方说明。如果乙方已经定货或者预付定金，则由甲方承担损失。
- 2、甲方有对电脑设备的采购建议和调整的权利，并有对乙方的工作的监督权。
- 3、甲方有按时交付货款的义务，如甲方因未及时交付货款导致的商品交付延期或其它损失，由甲方承担责任。

五、乙方的权利和义务

乙方保证按照配置单向甲方供货。如出现定制的配件型号无货或数量不齐时，则应及时向甲方说明协商调整，如因乙方单方面问题而出现有品种、数量、规格、质量不符合合同规定的，由乙方负责调换或退货。

六、争议的解决

本合同发生纠纷，甲乙双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可向合同签订地人民法院提起诉讼。

七、附则

- 1、本合同的附件，作为合同正式文本，具有同等效力。
- 2、合同执行日期：自双方签字盖章日起。

甲方：

代表人：

日期：

乙方：

代表人：

日期：

配件部工作汇报篇六

乙方：_____

依据中华人民共和国合同法有关规定，经甲乙双方友好平等协商，达下如下协议，以供双方共同遵守。

1、产品型号及价格

乙方提供的产品需是奇瑞原厂配件，且包装完好。价格依照奇瑞备件系统标准价格。

2、产品要求

乙方作为甲方唯一的原厂配件供应商应保证配件的质量(配件外观质量)，如有损坏乙方应负责为其更换。

3、交货期限及运输方式

甲方在向乙方提报订单后，乙方应按照备件商务政策约定的时间交付配件，甲方须来乙方仓库当面清点、自提配件。

4、付款方式

甲乙双方按照备件商务政策约定的付款方式结清货款，乙方提供增值税发票。

5、其他事项

本合同未尽事宜、甲乙双方按照备件商务政策规定执行，本合同一式两份，经双方签字盖章后生效。甲乙双方各持一份，享受同等法律效力。

甲方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日

乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日

配件部工作汇报篇七

采购单位：（以下简称甲方）

供货单位：（以下简称乙方）

经甲、乙双方友好协商签署本协议，以资信守。

一、供货内容

乙方向甲方提供汽车维修配件及相关产品。乙方根据甲方提供的车辆型号、原厂编号、负责人、数量、质量等级等要求，向甲方提供符合甲方要求的配件及产品。乙方以优惠价格向甲方提供配件及相关产品，相应价格由双方共同商定。

二、质量要求

乙方提供的汽车配件及产品的质量必须符合甲方要求。原厂配件必须符合原厂技术标准以及国家标准，符合原厂配置，

并且确保配件来自合法渠道(需提供生产厂家资质证明及产品合格证书或检验证书)。乙方提供的产品,同时提供质量担保。经双方协商确定,担保形式以扣押货款金额 壹 万元人民币至质保期满日为担保形式。

三、双方权利及义务

1、甲方有权利要求乙方提供的汽车配件质量保证,质保期不低于12月或2万公里,发动机、变速箱总成及内部配件不低于18个月或2万公里,电器元件不低于6个月或1万公里,轮胎质保期36个月或8万公里。灯泡等易损件不低于3个月或5000公里。

2、如果乙方提供配件有质量问题,必须无条件及时调换或退货处理,甲方不承担任何损失赔偿。

3、乙方如遇到市场暂时缺货的配件需要向厂家订货的,需事先向甲方说明到货时间,以便甲方安排及调整工作。

4、甲方如有急件,乙方接到甲方订货通知时有义务及时送货上门,并保证配件符合甲方要求。

5、甲方在鉴定入库乙方配件7日内,在保证无损坏、无替换、带原包装的前提下有权更换或退货,乙方需接受办理退货事宜。

6、乙方有义务对所提供的配件注明车型、原厂编号,配件代码并提供相应的配件资料。

7、乙方有义务对甲方采购人员提供配件知识的培训。

四、运输办法

运送责任:乙方根据甲方要求负责将货物免费送达至甲方指

定地点。 供货时间：乙方根据甲方下达供货通知24小时内送达。

供货方式：甲方将以配件采购单的形式向乙方订货，由甲方验收人员验收合格后入库。

五、付款方式

乙方根据甲方签收的配件销售单向甲方结算账款，甲方每月月底前为乙方结清上月货款(甲方已使用配件额度)，法定节假日顺延，特殊情况，由双方协商解决。结账时，乙方必须向甲方提供增值税发票并确保真实有效。

六、违约责任

甲方责任：甲方应按约定及时结清货款，如有违约，每个工作日按照货款的万分之2.1向乙方支付滞纳金。

乙方责任：由于乙方未按照甲方要求的标准提供相应的配件，因配件质量问题造成甲方返工的，乙方向甲方支付返工的工时提成，造成车辆及相关损失的由乙方负全部责任;乙方如供货延迟及拒不供货的，甲方有权单方解除合同。

七、争议解决

凡因本协议的效力履行解释所发生的一切争议，双方均应首先友好协商，协商不成的，双方均可依据《中华人民共和国合同法》向本协议甲方所在地北京市东城区人民法院起诉。

本协议自签署之日起生效执行，有效期三个月，期满后双方无异议有效期自动顺延至一年。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

配件部工作汇报篇八

鉴于乙方有意愿经销_____的产品及其必备耗材和配件。经我公司研究同意乙方在_____经销我公司产品及其必备耗材和配件。

本着平等自愿、互惠互利的原则，经双方友好协商，订立以下合同：

一、甲方责任

甲方负责对乙方相关工作人员的培训、技术指导。

甲方有权对乙方进行的市场营销工作实施监督与管理。

二、乙方责任

1. 乙方与甲方共同开拓、营建、发市场，乙方应遵守甲方的价格管理原则。

2. 乙方应服从甲方为协调全国市场而做出的经营方向调整。

3. 乙方应将客户资料(客户的姓名、地址、电话等)及市场销售情况等资料完整的保存并定期传送至甲方，从而有利于甲方对市场进行分析，更好地掌握市场动态。

4. 乙方有责任为甲方保守技术、商业秘密，不经甲方同意，不得以任何形式、通过任何途径擅自向非合同方进行泄露或转让。合同终止后，乙方不得泄露甲方商业机密，不得有抵毁产品及甲方声誉的行为。

三、结算方式及运输费用

甲方实行现款结算、款到发货的结算方式，一次一清。运输

费用由乙方承担。

四、退货与换货

1. 非甲方质量问题乙方不得退货。
2. 乙方调换产品以当年度(起始日为乙方付款日期)为限，跨年度甲方不予调换。

五、合同的变更和终止

1. 由于主观及客观因素需要对合同进行变更时，必须经甲、乙双方协商，达成一致后方可变更。
2. 任何一方进入破产或清算，双方均有权立即终止合同。

六、违约责任

甲方或乙方如有违约行为，应赔偿对方由此产生的直接与间接经济损失。

七、争议的解决方式

因履行本合同发生的争议，由甲、乙双方协商解决。协商不成时，提请_____市合同仲裁机构仲裁解决，最终仲裁结果对双方具有约束力。

八、合同有效期

本合同有效期为_____年，经甲乙双方法定代表人签字，盖公章后生效。

本合同未尽事宜，经双方协商可签订补充文件。所有与本合同有关的补充文件及制度，应视为本合同不可分割的一部分，具有同等的法律效力。

本合同期满是否续签由双方在合同期满前一个月内协商确定。

本合同一式四份，甲乙双方各持两份。

甲方：_____乙方：_____

地址：_____地址：_____

邮编：_____邮编：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

开户行：_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

盖章：_____盖章：_____

____年__月__日____年__月__日