

经理合同的主要条款(实用5篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

经理合同的主要条款篇一

- 1、自我约束能力：日常工作自我约束。
- 2、自我学习能力：学习政策、学习方法。
- 3、自身的执行能力：提高执行力。
- 4、管理能力：科学管理经销商，管理客户主管、小工能力。
- 5、电脑办公能力： 熟练做ppt□excel□word等办公软件。
- 6、数据处理能力：学会提取数据，用数据沟通。
- 7、数据的分析能力：学会数据分析和数据预测，数据管理。
- 8、指导培训能力： 学会科学的培训下属，建立人才梯队。
- 9、领悟能力：做任何一件事以前，一定要先弄清楚上司希望你怎么做，然后以此为目标来把握做事的方向。
- 10、计划能力：执行任何任务都要制定计划，把各项任务按照轻、重、缓、急列出计划表，一一分配部属来承担，自己看头看尾即可。

11、追踪控制能力：确保目标达到、计划落实。

12、协调能力：协调不仅包括内部上下级、部门与部门之间的共识协调，也包括与外部客户、关系单位、竞争对手之间的利益协调。

13、授权能力：任何人的能力都是有限的，作为高级经理人不能像业务员那样事事亲历亲为，而要明确自己的职责就是培养下属共同成长，给自己机会，更要为下属的成长创造机会。

14、判断能力：判断对于一个经理人来说非常重要，找到问题的真正症结所在，并提出解决方案。这就要求洞察先机，有准确的判断分析能力，从而做到未雨绸缪。

职业经理人必须从推动型领导转向接触型领导，实行走动式管理，亲临服务一线，直接了解客户需求。企业管理没有捷径可走，职业经理人只有用心血和汗水浇灌出客户满意的花朵。伟大在于细节的积累，强烈的进取心需要职业经理人亲历亲为地忙在基层才能显示其功力。

正如做人要有良好的个人品德一样，作为一个职业经理人，必须具备良好的职业操守，这是职业经理人最基本的素质。职业操守包含三层含义：第一是对股东、对公司的绝对忠诚。把维护公司利益、实现股东投资价值最大化作为自己的唯一目标，一切经营决策、管理行为都围绕这一目标进行，绝不做了个人利益损害公司利益、为了短期利益损害长期利益的事；第二是高度的敬业精神，即在岗位上工作一天就应该尽自己的全力履行好自己的职责，哪怕是明天就离开这个岗位；第三是严守公司商业秘密，包括曾服务过的公司和正在服务的公司。良好的职业操守是征战职场的利器。

职业经理人要精通驾驭人心的心理控制策略，让你能够从别人的举手投足间读懂其心意，从而相机行事；从别人的一个小

习惯、一个小细节就可以识别其为人，从而为我所用；从对方一个眼神、一句话就能判断出对方内心隐秘，从而打开他的心门。

在信息爆炸的时代，职业经理人在分析资料时，只有尽可能地保持其客观性，才有可能做出较为准确的判断。

职业经理人要善于把自己构想的战略融入到企业之中。不能光谈战略，而融入不到企业当中去。现在职业经理人常犯的一个毛病就是，他的战略观念很强，但经常是他唱自己的调，无人应和。这是一个非常重要的素质。

风险的背后往往隐藏着巨大的市场机遇。面对稍纵即逝的机会，职业经理人要有超人的胆识，敏锐的眼光。既敢于放手一搏，又重视决策程序，并能果断采取行动，才能在市场上占据一席之地。

管理工作中许多长期得不到解决的老问题，追根寻源往往在于观念的固守、陈旧。要从根子上解决问题，职业经理人就必须换个脑筋，更新观念，这是职业经理人最重要的制胜守则。

职业经理人的各项职业素养融到最后，就是向上管理的素质，这是职业经理人的根本素质。对管理者而言，如果得不到关键上司的支持和帮助，就难以真正处理好与部下以及权力范围之外的其他人的关系。以前的观点是对下属负责，这是对的。但是对于职业经理人来说，一个关键的前提是董事会或这企业所有者给予充分授权，如果连资源都没有，就丧失向下管理的*台。因此向上管理，能够管理上司和企业所有者，这样才能把职业经理人的作用真正发挥出来。

经理合同的主要条款篇二

一、凝聚力——靠共同的价值观聚拢人心职业经理要利用机

会、抓住要点，通过共同的价值观，鼓舞士气、聚拢人心。靠自身的感染力来号召、鼓动和影响员工，坚定他们的信念和决心，为实现共同的愿景而努力。

优秀的职业经理都有营造和谐氛围、创造健康文化、凝聚多方优势的能力。这种能力表现在：

一是建立团队的共同价值观；

二是使团队目标深入人心，并成为每个成员的共同追求；

三是具有差异性的个人追求与团队价值观和发展目标有机统一；

四是能够宣传鼓动，激发团队热情。

二、亲和力——善待同事，以心换心职业经理要关心人、理解人、信任人、体贴人，要为人师表、以身作则、身先士卒、*易近人，要通过自己的言行增加个人魅力。既讲原则性，又有人情味，使大家愿意与你说心里话。

运用亲和力可以争取管人、用人、留人的主动权，还可以有效激发个人潜能，改善干群关系，为企业发展营造更加和谐的环境。亲和力是增添个人魅力的重要途径。它可以拉近你与下属的距离，使他们在心理上产生温暖的感觉。这样更有利于上下沟通、有利于提高管理效率。

三、说服力——通过说服提高影响力在与上级、股东、客户、搭档和员工的交往中，说服扮演着重要角色。说服靠的是语言表达和行动表现，成功的说服可以增加个人影响力。

职业经理处处离不开说服：说服客户，让他们接受和喜爱你的产品或服务；说服上级，让他们采纳和支持你的意见和建议；说服员工，让他们理解和执行你的计划和指令。当然，

自己必须以德为本、以身作则，办事正确、管理有方，这样才有说服力、才有影响力。

四、意志力——百折不挠的精神基础意志和毅力不是一种抽象的、看不见的、感受不到的东西，它可以通过人的活动体现出来。它是蕴藏于人们的内心而直接体现在行动中的心理素质。具体体现在顽强性、果断性和忍耐性三个方面。职业经理必须面对无数的挑战和无与伦比的精神压力。职业经理要有顽强的意志、果断的决心和坚韧的忍耐力。

所谓职业经理人，即以经营管理企业为职业，将所经营企业成功视为自己人生成功，通过管理企业来实现自身价值的专职管理者。

做好一个职业经理人需要专业的管理知识。专业的管理知识需要学习，需要在工作中反思总结。

做好一个职业经理人，她还需要有一定的能力，包括人际交往能力，沟通能力，这些能力也是需要不断的学习的。

经理合同的主要条款篇三

甲方：

乙方：

为建立劳动关系，明确权利义务，依据劳动法、劳动合同法等有关规定，在*等自愿、协商一致的基础上，订立本合同。

第一条 本合同期限自_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止。其中试用期
为_____年_____月_____日起至_____
年_____月_____日止。

第二条 甲方根据工作需要，安排乙方在_____工作岗位，乙方的工作任务为_____，工作地点为_____。经双方协商同意，甲方可以调换乙方的工种或岗位及工作地点。

乙方应认真履行岗位职责，遵守各项规章制度，服从管理，按时完成工作任务。

第三条 乙方按甲方规定完成工作任务的，甲方于每月_____日支付工资，支付的工资为_____元/月，其中试用期的工资为_____元/月。或者实行计件制，计件单价为_____。

第四条 工作时间和休息休假、社会保险、劳动保护、劳动条件和职业危害防护等按照法律法规、规章等规定执行。

第五条 双方解除或终止劳动合同应按法定程序办理，甲方为乙方出具终止、解除劳动合同的通知书或相关证明。符合法律、法规规定的，支付乙方经济补偿。

第六条 其他未尽事项按照国家及地方现行有关规定执行。

第七条 双方其他约定：

第八条 本合同双方各执一份，涂改或未经授权代签无效。

甲方（盖章）：_____

乙方（签章）：_____

_____年_____月_____日

经理合同的主要条款篇四

英特尔中国地区总经理杨旭曾经谈到中国员工和外国员工的

差别：

“我认为现在最大的挑战是如何让员工真正清楚地理解公司的策略，然后主动来支持它。我最担心因为我没有解释清楚，或者是方向没有制定清楚，导致员工把事做错了或者不够令人兴奋(exciting)□也许我会再解释一遍，不行，再解释，但是，时间一长，大家又蔫了下来。这一点与美国的区别是最大的，美国的员工做事情非常自觉和主动，只要在他职责范围内他一定会主动去做，而不是当一天和尚撞一天钟。”

余世维——《职业经理人常犯的11种错误》

读完以上段落，有所感，不吐不快。

中国的员工做事的积极性不高，因为他们认为只是来工作，其实不然，一个人是应该一直不断的学习的，哪怕上班了，很辛苦，学习还是不可避免的，而且，这种学习不是为别人，而是为自己。为什么是为自己呢？因为为自己的人生职业规划应该不断努力学习，而不是只是糊涂的工作，机械的完成自己的事，完全与企业分开。

我们不得不承认中国员工当前的这种不自觉的工作态度，但是，我们也不应该袖手旁观，公司应当肩负起这个重任，在让员工努力工作的同时，也为他们的将来，他们的理想努力作贡献。了解员工的职业规划，并让其写出书面材料，公司就能全面了解每个员工的需求，才能采取有效的激励方式。公司在运用人才的时候，也应该不断的培养人才的其他方面，努力挖掘员工的潜能。一个真正优秀的企业管理人，不在于他有多大的权，能给公司多大的经济回报，而在于他是如何培养员工的，员工在公司是否有所成长。一个管理人，让人佩服的，很多时候并不是严厉，而是和蔼，能让员工感觉自己是被关注，被鼓舞，被宽容，被接纳的，那么，员工才能有感同身受的可能，才能将公司的命运与自己联系起来，才能觉得自己是公司的一员，有这种责任和义务去自主努力的

去工作。

又由于我国一直以来的官僚制度，对人的思想的束缚，导致人们做事总是谨小慎微的，害怕做多了，越位越权，甚至做错了就会被解雇，因为害怕犯错的后果以及历史以来对犯错的惩罚，人们做错了事都会努力掩盖事实，找借口，拒绝承认错误，结果只能不了了之。鉴此，对公司来说，营造一个宽松而又不失严肃的氛围，采取以引导为主，惩罚为辅的政策很有必要，使人人有责，人人负责，那么员工也会自觉和主动的工作，与公司同呼吸共命运。

公司关心的“如何让员工真正清楚理解公司的策略，让后主动支持”的问题，可以在做了以上的努力后，与员工以交流谈心的方式表达公司目前的状况和发展方向，使其感受自己也是老板，有义务去了解公司的一切，有责任努力把公司做好，有责任做好目前自己的工作。其次，还可以采取每天一小训一周一大训的方式，不断让员工深入了解公司的策略，并不断激励员工努力奋斗，在这种公司文化熏陶下，员工不断被同化，也对公司有了很强烈的认同感，从而很自觉很主动的去工作，以公司的发展为己任。

经理合同的主要条款篇五

岗位职责：

- 1、负责协助事业部总监完成前期拓展项目的跟进工作
- 2、负责日常与合作单位的工作联系与对接，处理突发性营销类事务工作
- 3、负责编写营销计划或报告等重要工作资料
- 4、负责各类营销活动的组织、指导执行工作实施

- 5、负责营销各配套单位的资源整合、洽谈与协调
 - 6、负责主导跟进项目销售情况，并处理与销售环节的协调及支持配合型工作
 - 7、负责与市场研究部门配合，完成对项目市场评估或推进工作
 - 8、负责本部门对内对外的工作协调与配合，建立沟通机制和培训交流机制
 - 9、完成上级或公司领导交办的其他工作
- 1、大学专科及以上学历;市场营销、广告、房地产等相关专业
 - 2、熟悉重庆房产市场及各类型产品市场定位、营销策划与推广与销售流程
 - 3、具有独立撰写项目定位报告、项目营销执行报告等策划报告的能力;
 - 4、具有较强的市场领悟能力、策略能力、良好的协作能力;
 - 5、能进行策略性深度思考，具有较强的独立提案能力及ppt制作水*;
 - 6、思维活跃、善于沟通、敢于创新，对工作认真负责。
 - 7、三年以上同岗位工作经验者优先;