

2023年销售人员承诺书(优质8篇)

环保不仅仅是一种行为习惯，更是一种道德责任。环保意识的培养从小事做起，教育是关键。请大家阅读以下环保总结范文，并从中获取一些启示和灵感，为自己的环保工作提供参考。

销售人员承诺书篇一

深圳市XXXXXXXXX有限公司：

为了保障客户至上的原则，时刻保持团结合作、积极向上的工作氛围，树立企业良好形象，特要求以下作风纪律事宜：

一、工作时间（包括商务出差）不得随意着装，应选择正装、商务装、唐装、禅服等，职业装、企业制服等。

二、保持面部清洁，忌留胡须，随时保持口腔清洁、无异味，精神饱满，面带微笑。

三、保持手部清洁，养成勤洗手勤剪指甲的良好习惯，指甲不得长于1mm，缝隙内不得有异物。

四、拜访客户前，要对对方个人及单位的性质、特点等有关情况有所了解，做到心中有数，应对自如，利于工作的展开。

五、在与客户交流中，严禁泄露公司绝密、机密和秘密。

六、不得在商务洽谈、展会、会议等涉外行动过程中抽烟。

七、不得在商务洽谈、宴请过程中饮酒过量（限定啤酒1瓶、红酒、白酒或洋酒或其它酒类不超过三杯）。

八、不得为竞争对手提供销售信息。

九、严禁其它损害公司利益和严重违反社会公德的行为。

十、不得与客户产生争执，占争论的便宜越多，吃销售的亏越大。

十一、对于客户提出的办理限制事宜，须婉言向客户解释，并道歉，不可语言生硬，更不可违反公司规定。

十二、手机24小时开机，保持手机正常畅通。

十三、时刻维护公司利益，树立公司良好形象。

承诺人：

日期：

销售人员承诺书篇二

本站后面为你推荐更多销售人员承诺书！

为了保障客户至上的原则，时刻保持团结合作、积极向上的工作氛围，树立企业良好形象，特要求以下作风纪律事宜：

一、工作时间(包括商务出差)不得随意着装，应选择正装、商务装、唐装、禅服等，职业装、企业制服等。

二、保持面部清洁，忌留胡须，随时保持口腔清洁、无异味，精神饱满，面带微笑。

三、保持手部清洁，养成勤洗手勤剪指甲的良好习惯，指甲不得长于1mm，缝隙内不得有异物。

四、拜访客户前，要对对方个人及单位的性质、特点等有关情况有所了解，做到心中有数，应对自如，利于工作的展开。

- 五、在与客户交流中，严禁泄露公司绝密、机密和秘密。
- 六、不得在商务洽谈、展会、会议等涉外行动过程中抽烟。
- 七、不得在商务洽谈、宴请过程中饮酒过量(限定啤酒1瓶、红酒、白酒或洋酒或其它酒类不超过三杯)。
- 八、不得为竞争对手提供销售信息。
- 九、严禁其它损害公司利益和严重违反社会公德的行为。
- 十、不得与客户产生争执，占争论的便宜越多，吃销售的亏越大。
- 十一、对于客户提出的办理限制事宜，须婉言向客户解释，并道歉，不可语言生硬，更不可违反公司规定。
- 十二、手机24小时开机，保持手机正常畅通。
- 十三、时刻维护公司利益，树立公司良好形象。

承诺人□xxx

时间□xxxx年xx月xx日

销售人员承诺书篇三

药品销售人员责任承诺书

为了配合公司进一步规范药品销售人员销售行为，保证销售工作顺利进行，确保销售市场规范运作，本人愿意与公司签订药品销售人员责任承诺书。

本人承诺：

一、加强学习，认真遵守国家法律、法规及公司的相关管理规定。

二、严格遵守商业道德和市场规则，诚信经营。

三、不向销售渠道有关人员送礼、回扣及给予各种形式礼金。

四、不向医院有关人员给予药品提成或其他形式贿赂。

五、若有违反上述承诺行为，本人承担公司处罚所产生的相应后果。

若行为触犯法律，本人承担相应法律责任。

承诺人： 公司：沈阳绿洲制药有限责任公司

年月日年 月 日

黑龙江迪龙制药有限公司

年度销售任务书

根据公司2014年度的销售目标，按照对市场的预测，参考历史销售业绩并综合考虑多种可能的影响因素，为充分调动代理商、办事处的销售积极性，以确保公司年度销售目标的实现，在平等、自愿、协商一致的基础上，特制定本销售目标任务和相应的激励政策，并明确公司与责任人的权利与责任。

一、目标销售责任人：（以下简称乙方）

责任公司：（以下简称甲方）

二、目标销售任务

经公司研究决定，现授权销售责任人全面负责公司生产的产

品在销售，品牌的宣传、推广等活动的权利。同时，完成以下年度目标销售任务：

1、年度销售（以万元；

2、年度销售（以为主）目标任务：万元；

四、销售责任人的义务

2、销售目标责任人必须定期或不定期地按甲方要求报送以下市场开发活动有关的 各项文字资料：

（2）每月的工作计划中包括销售政策的实施情况、客户跟踪和维护的报告；

（3）公司要求提供的其它相关文字资料，如客户信息，合同，工程资料等；

（4）考核当月未完成计划销售目标任务的，责任人须向直接上级说明未完成计划任务的原因，并提出改进措施。

3、根据公司绩效考核要求，参与公司绩效考核；（细则按各级考核表规定执行）；

4、加强办事处内部管理，不断提高内部管理水平；

5、接受公司对市场开发活动的检查、监督，并对公司市场开发管理、活动提出整改、完善意见进而有效贯彻和落实。

五、目标责任人的权利

六、考核办法：

1、完成基本任务年终奖励办法： 2、完成目标任务年终奖励办法：

3、没有完成基本任务年终处罚办法：

八、附则

本责任书一式三份，总经理一份、大区经理一份、年度销售目标责任人一份。本责任书自签订之日起，公司和销售目标责任应共同努力、携手并进、互励共勉，以期顺利完成目标责任。

总经理（签字）： 销售责任人（签字）：

日期： 日期：

区域经销商（甲方）：

特约分销商（乙方）：

生产厂家（丙方）：

为维护甲、乙、丙三方共同利益，加强厂商合作、实现共赢，本着平等互利、共同发展的原则，经甲、乙、丙三方友好协商，达成如下协议，三方共同遵守。

第一条 甲方为丙方产品的区域经销商，乙方为甲方、丙方共同确定的特约分销商。

甲方和乙方应积极配合丙方推广和销售，并保证在甲方和乙方市场畅通。第二条 供销价格体系：

单位： 元/瓶、盒

第三条 分销区域及期限

一、分销区域： 二、分销期限： 20年月日至20年月日止。第四条 甲方的责任和权利

（一）须从甲方购进分销产品。（二）价格体系维护：

乙方不得将丙方产品纳入任何形式的促销让利、变相降价等活动，应按照本协议第二条规定的价格体系销售丙方产品。否则丙方对乙方按本协议第六条约定的违约责任进行处罚。

（三）销售区域管理：

须在本分销区域内销售协议产品。不得跨省销售，同时乙方不能向黑名单客户供货（名单以甲方书面通知为准）。否则，丙方对乙方按本协议第六条违约责任处罚。

（四）每月向丙方提供经销商品真实、完整的销售台帐或流向清单。（五）对下一级经销单位的销售价格，销售区域进行监管，防止下一级经销单位发生低价销售或跨区域销售行为。

（六）全力主推协议产品。

（七）积极支持和配合丙方进行分销区域内的宣传、推广和促销活动。

（八）甲、乙、丙三方在业务往来期间，乙方未经丙方书面同意，不得借货、借款给丙方人员，否则由此造成的任何损失均由乙方自行承担（本条款不因协议终止而失效）。

（九）乙方下属直营药店有义务维护协议各产品零售价格的稳定，不得低于规定的最低零售价销售，不得以店庆、会员价等理由特价销售协议产品。

（十）如甲方货源供应不足，乙方有权在征得丙方同意后在丙方指定经销商处购进协议产品。

第六条 违约行为的处理约定

甲方承诺对违反约定的经销商进行公平公正处罚，经销商“销售价格违规”和“销售区域违规”的处罚约定如下：

1、在销售年度内，乙方第一次违规，丙方将停销一个月，并通报甲方全国客户。 2、在销售年度内，乙方第二次违规，丙方将终止与乙方的经销合作，并列入“黑名单客户”，通告甲方全国客户。

责任。

第八条 其他

一、二、三、本协议未尽事宜，由三方共同协商解决。本协议一式三份，甲、乙、丙三方各执一份。

本协议经三方代表签字并加盖公章（或合同专用章、销售协议专用章）后生效。

甲方代表：

乙方代表：

丙方代表： 甲方印章：

月日乙方印章：

月日丙方印章：

年月 日

销售人员承诺书篇四

甲方：

乙方（销售人员姓名）：

为确保公司资金周转正常，为确保应收账款及时回款，特与销售人员进行以下条约：

一、乙方需提供经济担保人，负相应的经济连带责任。

二、甲方对乙方的考核管理，除了销量、网店开发之外，还应包括货款回笼的指标，乙方应严格遵守甲方规定的销售人员销售、网店开发、应收等考核管理细则。

三、乙方在销售本公司产品过程中，由乙方开发的新客户之赊销事宜需按甲方信用管理政策报批核准。在送货之前，须与客户签订《商品购销合同》（须含货款回笼期限）。首批订单必须有部门经理的签字和确认方能开单。

四、在上述《商品购销合同》所规定的货款回笼期内，由于意料不到的原因造成货款无法回收，乙方有义务全力催讨，力争把损失降到最低，并要酌情扣除乙方当月工资的10%-30%，以吸取教训。

五、因销售人员个人工作失误（如未定期拜访客户，店开张后未定期与客户的沟通、解决滞销、临期产品），导致产品过期，引起客户的投诉和不满，最终导致“不退货就不结帐”的结果。经查明和确认后，过期产品的货款将直接由乙方全部承担。

六、《商品购销合同》所规定的货款回款期，如货款不能按协议及时收回，乙方就要及时上报甲方，以说明情况，并征得甲方同意，方能延长货款回笼的日期。否则，其无法回收的货款将由乙方全部承担。

七、如造成乙方全权承担的货款无法回笼，乙方补偿方式可通过甲方逐月扣除乙方部分工资及奖金的方式陆续补偿，或由担保人代为赔偿，其补偿方式、速度和比例，由双方协商解决。在乙方赔偿期间，乙方不得提前单方提出辞职，除非

甲方愿意提前终止与乙方的聘用合同。

八、其他未尽事宜，由双方协商解决。

甲方： 乙方签字：

联系方式：

担保人签字：

联系方式：

年月日 年月 日

销售人员承诺书篇五

为了保障客户至上的原则，时刻保持团结合作、积极向上的工作氛围，树立企业良好形象，特要求以下作风纪律事宜：

一、工作时间(包括商务出差)不得随意着装，应选择正装、商务装、唐装、禅服等，职业装、企业制服等。

二、保持面部清洁，忌留胡须，随时保持口腔清洁、无异味，精神饱满，面带微笑。

三、保持手部清洁，养成勤洗手勤剪指甲的良好习惯，指甲不得长于1mm□缝隙内不得有异物。

四、拜访客户前，要对对方个人及单位的性质、特点等有关情况有所了解，做到心中有数，应对自如，利于工作的展开。

五、在与客户交流中，严禁泄露公司绝密、机密和秘密。

六、不得在商务洽谈、展会、会议等涉外行动过程中抽烟。

七、不得在商务洽谈、宴请过程中饮酒过量(限定啤酒1瓶、红酒、白酒或洋酒或其它酒类不超过三杯)。

八、不得为竞争对手提供销售信息。

九、严禁其它损害公司利益和严重违反社会公德的行为。

十、不得与客户产生争执，占争论的便宜越多，吃销售的亏越大。

十一、对于客户提出的办理限制事宜，须婉言向客户解释，并道歉，不可语言生硬，更不可违反公司规定。

十二、手机24小时开机，保持手机正常畅通。

十三、时刻维护公司利益，树立公司良好形象。

承诺人□xxx

时间□xxxx年xx月xx日

销售人员承诺书篇六

尊敬的客户：

感谢您对奥林匹克花园的信任，欢迎您购买建信奥林匹克花园“运动·家至尊卡”，在此，我们郑重承诺：

一、保证购买“运动·家至尊卡”的客户享受到《建信·奥林匹克花园“运动·家至尊卡”说明书》所承诺的权利及优惠。

二、保证客户按《建信·奥林匹克花园“运动·家至尊卡”购买须知》上所规定的程序进行购买。

三、保证本次购买活动所提供的信息真实可靠。

四、保证本次购买活动在公平、公正、公开的条件下进行。

五、保证从购卡即日起，到本案第一期封盘后一个月的时间段内，您有权随时要求退卡，我公司将一次性不计利息退还您购卡人民币1万元整，并收回您购买的“运动·家至尊卡”。

销售人员承诺书篇七

为加强电力营销人员廉洁从业管理，维护内部电力营销的正常管理秩序，避免发生违法违纪问题，促进企业精神文明建设和物质文明建设协调发展，作为电力营销人员，我承诺：

一、遵守国家法律、法规及有关政策规定，树立正确的人生观、价值观、利益观，不发生违反国家法律、法规行为。

二、遵守企业廉洁自律制度、规定，廉洁奉公，秉公办事，不以电谋私，不吃拿卡要，不损害客户利益，不发生索要和收受钱物等违规行为。

三、遵守用电营销工作职业道德、职业技能和职业纪律，公道正派，不循私情，忠实履行企业赋予的岗位职责，不发生损害企业利益的行为。

四、坚持“人民电业为人民”的行业宗旨和“优质、方便、规范、快捷”的供电服务方针，做到服务人民，奉献社会，让政府放心，让客户满意。

五、强化市场意识、服务意识、效益意识、形象意识，具有强烈的职业责任感和事业心，维护客户与供电企业的共同利益。

六、讲究文明礼貌、仪表仪容，树立诚信观念和信用意识，

真诚对待客户，做到诚实守信，规范服务，公平、公正。

七、不参加有可能影响公正执行公务的各种宴请、娱乐活动，不在用户和相关单位报销应由本部门、单位或本人支付的各种费用。

八、熟练掌握与本职业务相关的法律知识，按照工作程序、工作标准、作业规程、岗位规范和权限履行职责。

承诺人：

年 月 日

部门：（签章） 监督部门：（签章）

年 月 日 年 月 日

销售人员承诺书篇八

为坚决防范和杜绝“酒桌办公”现象，我郑重承诺：

4. 坚决不接受可能影响公正执行公务的宴请；
5. 在开展调研、培训、召开会议等公务活动中坚决不接受公款宴请；
6. 坚决杜绝向下级单位和企事业单位及个人转嫁招待费用；
7. 坚决杜绝参加同城部门、上下级之间相互公款宴请；
8. 坚决杜绝参加其他需要治理的“酒桌办公”问题。承诺监督电话：

承诺人：

20xx年xx月