

# 2023年白酒销售承诺书(优质8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 白酒销售承诺书篇一

为保证所销售的蜂蜜产品质量满足保障人体健康人身安全的要求，作为本店(点)的负责人，特作出如下承诺：

- 1、严格遵守《食品安全法》的规定，守法经营，诚实守信，维护消费者的.合法权益，严把蜂蜜产品质量安全关。
- 2、保证从业人员取得健康证明后从事食品流通经营活动，每年进行健康检查。
- 3、保证经营蜂蜜食品场所的环境、设备、设施，符合与食品流通相适应的要求。
- 4、保证购进和销售的蜂蜜产品来源渠道清楚，供货方信息真实、完整、票证齐全，标签标识齐全，建立蜂蜜产品进货查验及记录制度，查验记录保存期限不少于二年。
- 5、主动向消费者提供销售凭证，自觉履行不符合食品安全标准的食品更换、退货义务。
- 6、保证不购进和销售6-8月份采收的蜂蜜产品。
- 7、制定食品安全事故处置方案，定期检查蜂蜜产品质量，进货时如发现疑似有毒有害、掺杂使假的蜂蜜产品，应及时报告当地食药监管部门。

8、保证销售的蜂蜜产品必须批批有检验证明，对检验证明不全的蜂蜜产品销售前必须做动物实验，确认无毒无害后才能销售。

9、自觉接受食品药品监督管理部门对本店（点）的巡查、回访、食品质量安全抽查等各种监督方式。

如发生违反食品质量安全有关法律法规和上述承诺，本店（点）及我个人愿承担法律范围内的一切责任。

店（点）名称：

负责人：

XX年XX月XX日

## 白酒销售承诺书篇二

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□xx有限责任公司

年月日年月日

## 白酒销售承诺书篇三

国海证券股份有限公司：

本人在此作出以下承诺：

一、本人熟知《证券公司代销金融产品管理规定》及《国海证券股份有限公司代销金融产品管理办法》等规定，承诺严格遵守监管规定及公司代销金融产品业务规定及操作流程。

二、本人承诺，当前无私自销售外部金融产品的行为。本人承诺未经公司批准，不擅自销售任何外部机构金融产品。

三、如违反上述承诺，违规销售外部金融产品，本人将承担一切相关责任，与公司无关。

四、本承诺书一式贰份，承诺人与公司各执一份。

## 白酒销售承诺书篇四

为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制定本承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限；同时规定年度业务目标及其考核结算办法。与销售目标承诺书共同使用。

## 一、管理职责：

- 1、必须保证完成企业下达的各项承包指标：年目标是完成销售万元。
- 2、建立与企业财务制度相应的二级核算台帐，做到帐目清楚、核算正确，并定期检查，发现错误应立即纠正。
- 3、按企业制定的价格目录，并掌握一定的浮动幅度销售产品。如发现擅自涨价，应严加处理。
- 4、把握政策机遇和行业动态，根据企业生产能力和经营目标，最大限度地争取市场份额。
- 5、搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。
- 6、制定科学合理的薪酬方案，充分激发业务人员的. 聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。
- 7、根据市场需求情况，负责任地提出产品开发和持续改进建议
- 8、负责应收帐款的管理和回收工作，平时货款回笼率不得低于95%，还贷时期货款回笼率不得低于99%。
- 9、认真做好市场信息的搜集、处理工作，逐旬编发《市场旬报》，逐月编发《市场分析报告》，提交企业经理层及各相关部门参考。

## 二、管理权限

- 1、对部门人员的调度权、安排权、加班审批权、出差审批权，以及奖惩权。
- 2、有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序

可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。

3、有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控办法，经企业审定后实施。

4、有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制要货计划

5、有权合理组织产品的发送运输工作。

6、属销售费用管理范围的费用开支权、用款审批权、费用核报权、费用领款权。

7、有权提出产品开发、持续改进及价格策略等合理化建议。

8、有权组织企业产品推广展示、品牌形象宣传及市场公关活动。

9、在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处置权。

三、承包方式：

销售承包的结算，主要解决两大问题：

一是结算企业给销售承包部门的经济利益；

二是计算销售承包部门内部职工的利益分配。

1、目标任务是年度万元。完成万元，给与部门绩效工资为万元。在基本目标完成之上，每增加10%，绩效提成为增加销售额度的5%。

退少补。考核基数是：第一季度任务为万元，其他三个季度为万元。第一季度提成工资总额为万元，其余季度为万元。

没有完成任务，核算绩效提取比例为10%。考虑销售季节性，年终完成任务后，可以综合平衡全年提成。营销部人员每月总基本工资万元由营销部自由支配。

3、销售部核定员工人数为6人，部门自行安排适当职位。具体人员名称见附件。

#### 四、法律效力

1、本方案一式两份双方签章后生效，具有同等法律效力。

2、未尽事宜，双方可以补充协议，补充协议具备同等法律效力。

甲方： 乙方：

年月日

### 白酒销售承诺书篇五

树立“用户就是上帝”的思想；以公司利益高于一切为宗旨，以提高公司产品销量，完成销售任务，不断拓展销售网络、提升企业知名度为目标，特做如下承诺：

1、根据公司产品，进行市场分析和定位，编制营销策略和方案；

5、对客户以诚相待，以信为本；用热情感动客户，用激情体现状态；

6、积极与客户沟通，及时落实下单、发货、货款结算等工作环节；

8、外勤人员言行代表公司行为，必须衣着整洁，言语礼貌，体现公司风貌；

10、诚实做人，不得擅自占用、挪用公司财产；不虚报、谎报各项费用；

11、保证销售服务系统全日制开启；

承诺人□xxx

时间□20xx年xx月xx日

## 白酒销售承诺书篇六

我公司承诺，一旦我方中标，我们将根据招标文件的规定，提供不低于招标文件要求的服务和相关规定，为了使用户得到优质服务，将在售前、售中、售后进行各种服务，力求让用户满意。

1、用户在选购我公司产品时，欢迎用户到我公司进行现场考察。我公司将提供一切方便，并提供各种资料。

3、对于用户来电、来函及来人询价访问，我公司将热情接待，及时给予答复。

1、合同签订后，我公司派专人实行跟踪。如用户提出的有关产品质量等意见，我公司将给予重视和改进。

2、如用户需要，我们可以通知用户派人参加共同检验，我公司将为用户派来人员提供工作和生活上的便利。

3、产品在发货前，我公司负责为用户免费运输，免费装车，还将通知用户及时接货，并向用户提供产品质量证明及货物发运单。

1、产品在发运到用户时，如果由于运输原因，致使产品损坏，我公司将派人协助用户与承运人交涉索赔，协商解决办法，

并积极派人修理，达到用户满意。

2、产品在发运时，如果发现有漏供、错供或少供等数量上的问题，我公司在接到通知后，立即派人到现场进行服务和处理。

3、在用户使用过程中，如果发现由于我公司方面的责任引起的产品质量问题，我公司在接到通知后，保证在24小时内作出答复；对需要派人处理的，保证立即派人到现场，免费排除故障；不需要到现场服务的，一定当好参谋，为用户提供最佳处理方案。

投标单位：

法定代表人：

日期：

## **白酒销售承诺书篇七**

1、用户在选购我公司产品时，欢迎用户到我公司进行现场考察。我公司将提供一切方便，并提供各种资料。

3、对于用户来电、来函及来人询价访问，我公司将热情接待，及时给予答复。

1、合同签订后，我公司派专人实行跟踪。如用户提出的有关产品质量等意见，我公司将给予重视和改进。

2、如用户需要，我们可以通知用户派人参加共同检验，我公司将为用户派来人员提供工作和生活上的便利。

3、产品在发货前，我公司负责为用户免费运输，免费装车，还将通知用户及时接货，并向用户提供产品质量证明及货物

发运单。

1、产品在发运到用户时，如果由于运输原因，致使产品损坏，我公司将派人协助用户与承运人交涉索赔，协商解决办法，并积极派人修理，达到用户满意。

2、产品在发运时，如果发现有漏供、错供或少供等数量上的问题，我公司在接到通知后，立即派人到现场进行服务和处理。

3、在用户使用过程中，如果发现由于我公司方面的责任引起的产品质量问题，我公司在接到通知后，保证在24小时内作出答复；对需要派人处理的，保证立即派人到现场，免费排除故障；不需要到现场服务的，一定当好参谋，为用户提供最佳处理方案。

投标单位：

法定代表人：

日期：

## 白酒销售承诺书篇八

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

### 一、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_

## 二、代理产品

- 1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_
- 2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_
- 3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_

## 三、代理权限

- 1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。
- 2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
- 3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。
- 4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。
- 5、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。

## 四、代理期限

- 1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。
- 2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提

前\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_元的续约费；

(5)\_\_\_\_\_□

## 五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

## 六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零

售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

## 七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_%收佣；\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

## 八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

## 九、推销、宣传与广告

- 1、乙方是\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
- 2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
- 3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。
- 4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
- 5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

## 十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质

期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

## 十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的. 营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、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。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

## 十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、

著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1) 仅限于销售代理经营的目的；

(2) 甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_方式使用商业秘密；

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

## 业务销售保证书

本人保证不是公务员，并一定严格遵守《中华人民共和国律师法》、《律师事务所管理办法》、《律师执业管理办法》等法律法规，决心在司法行政机关的指导下，在自己不懈努力下，不断提高思想政治水平、法学理论水平和律师实务能力，遵从法律赋予律师的权利与义务，并保证从事专职律师业务，依法维护委托人的合法权益，为维护社会公平和正义作出不懈的努力。

保证人：

年月日

### 促销人员进场保证书

兹有我公司需要，于年月日至年月日期间，在贵公司举办产品宣传、销售活动，并委派促销人员进场。为保障贵公司的合法权益，我公司现为被委派的促销人员作如下担保，并愿意承担该促销人员违反规定所应负的一切责任。

一、保证促销人员能遵守《中华人民共和国消费者权益保护法》的有关内容。

二、保证促销人员能遵守贵公司制定的有关规章制度(见《促销人员管理规定》)，接受贵公司管理人的管理、安排。

三、自行解决因本公司宣传、销售的产品引起消费者的投诉。

四、本人及促销员已经仔细阅读了超市促销人员管理制度，接受并同意上述内容。

注：本报证书一式三份，贵方及我公司及促销员各执一份。

公司签章：

担保人：

促销员：

年月日

### 产品销售服务承诺书

热力装备制造公司为了使用户得到优质服务，将在售前、售

中、售后进行各种服务，力求让用户满意。

1、用户在选型阶段，我公司愿为用户提供各种技术咨询，当好参谋，并提供有关技术资料，如产品样本、产品说明书、产品结构图、附件设计图等。必要时可参与设计特殊要求的产品，计算用户特殊要求的技术参数。

2、用户在选型阶段，我公司欢迎用户到沈阳热力装备制造公司进行现场考察。我公司将提供一切方便，并提供各种资料。

3、对于用户来电、来函及来人询价访问，我公司将热情接待，及时给予答复。对于我公司暂时不能生产的产品，也要向用户说明原因并提供信息，介绍到其它单位。

4、合同签定后，我公司欢迎用户派人到我公司实行监造。我公司对用户派驻人员积极配合，并提供生活上的方便。对用户派驻人员提出的有关产品制造质量的意见，我公司将给予重视和改进。

5、重要工程所订的产品，我公司在出厂检验前，通知用户派人参加共同检验，我公司将为用户派来人员提供工作和生活上的便利。

6、产品在发货前，我公司负责为用户联系运输车辆，免费装车，还将通知用户及时接货，并向用户提供产品质量证明及货物发运单。

7、产品在发运到用户时，如果由于运输原因，致使产品损坏，我公司将派人协助用户与承运人交涉索赔，协商解决办法，并积极派人修理，达到用户满意。

8、产品在发运时，如果发现有漏供、错供或少供等数量上的问题，我公司在接到通知后，立即派人到现场进行服务和处理。

9、在用户使用过程中，如果发现由于我公司方面的责任引起的产品质量问题，我公司在接到通知后，保证在24小时内作出答复；对需要派人处理的，保证立即派人到现场，免费排除故障，使设备在最短时间内重新投入运行；不需要到现场服务的，一定当好参谋，为用户提供最佳处理方案。

10、我公司派人到用户现场服务的，应与用户电话商定到达日期，假如由于某种客观原因，不能如期到达，必须事前通知用户，并说明原因或采取相应措施，保证用户不受损失或把损失降到最低程度。

11、假如经过双方确认，确系我公司制造上的原因造成产品质量问题，而不能继续使用时，我公司负责“三包”，即保修、包换、包退。

12、如果在质量上发生分歧或难以确定，须经权威机构检验，而检验结果认定不合格时，我公司将承担由此而发生的一切直接损失和费用，包括取样费、运输费、装卸费和检验费。

13、如果用户需要我公司派人到用户厂内进行安装、调试，我公司除完成应承担的服务外还对用户方操作人员进行现场培训，使其达到独立操作能力，并跟随设备运行48小时。

14、如果用户自行安装，可派人给予技术指导，提供安装说明书及有关资料，也可免费为用户培训安装工人，直到能够独立操作。

15、产品的质量保证期为安装调试结束后一年，但在三年内发生的各种质量问题，如果确系制造原因，我公司将实行“三包”。

16、用户购买和使用我公司产品时如对设备价格、使用性能、售后服务等不满意均可在购买后的一段时间内退货。周一至周五退货，我公司可退清全部货款。不是因产品原因的退货，

我公司也可酌情协商，达到用户满意。

## 代理销售承诺书

为充分发挥中介的市场媒介作用, 自觉加强行业自律, 树立房地产经纪机构的良好形象, 促进房地产市场健康发展, 作为在长沙市房地产交易中心一楼中介市场的从业机构, 我们向社会公开承诺:

2、保证诚信执业, 提供优质、专业的中介服务, 切实保护和  
维护交易双方的利益;

6、保证按政府规定的中介服务收费标准收费, 不得擅自提高中  
介服务费; 不索取、收受委托合同以外的酬金或者其他财物,  
违反规定多收费的, 双倍退赔多收费用; 有赚取差价行为, 双  
倍退还所收差价。

7、保证严格履行合同, 未在合同规定的期限内完成合同约定的,  
双倍退还所交定金因中介原因致使合同签订后当事人无法在合同  
约定的期限内办理权属登记手续的, 双倍退赔合同约定的中介  
费用。

我们将严格遵守本承诺, 如有违反, 我们愿意接受处罚, 欢  
迎社会各界的监督。

单位(盖章)

法定代表人:

文档为doc格式