

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同 (9篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇一

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，按照《旅行社条例》的规定，在平等自愿的基础上，协商一致，就甲方委托乙方接待旅游团队、商务会议、散客等的有关事宜达成以下协议：

一、甲乙双方接团业务往来的《行程确认书》及接待标准说明和往来业务传真、电子邮件等为协议的附件；附件与本协议书具有同等的法律效力。

二、委托确认及接待：

1、甲方必须在每批团队或散客在有意识出行前先让乙方预留机位或船位、车位、住房等，确定出行后向乙方提供接待计划书及详细接待内容。应包括：团号、人数、日期、名单、标准、行程、结算费用及结算方式等。乙方应在收到计划后由双方委托授权的计调部门签署及盖章确认，经乙方确认后的计划所产生的违约责任均由乙方承担。

2、接待计划书一旦确认，乙方不可放弃团队或散客计划。未经甲方书面同意，乙方不得将甲方委托接待的团队或散客交出第三方接待。

3、乙方作为接待社，必须履行甲方在计划书中要求承诺的义务，按双方确认的接待项目、标准提供相应的优质服务，如遇特殊情况确实需要变更，需要调整接待计划的，应征得甲方书面同意，并向游客解释说明。

4、为提高乙方的服务质量，甲方有义务将团队(含散客)的接待意见、建议及时书面反映给乙方，乙方根据甲方提供的客人意见做出相应的调整。如因甲方与客人签订旅游合同的服务内容与甲方给乙方的计划书不同，而造成客人的投诉或索赔，乙方只负责协助处理，不承担相关责任。

5、甲方在与游客签订旅游合同时，应明确在合同中注明接受委托的旅行社为：肇庆山水国际旅行社有限公司，甲方有义务向游客宣传介绍乙方。

三、乙方责任和义务：

1、乙方根据甲方的团队或(散客)的预报情况，及时安排落实团队的行程，将酒店名称、用餐标准、行程具体内容、接待价格等书面确认给甲方，团队到达前两天，乙方将接待导游的姓名及联系电话通知甲方。

2、乙方应积极配合甲方完成游客的接待任务，保证接待质量。具体接待标准：

(1) 导游服务标准：

a□乙方所派导游员应取得中华人民共和国导游资格证，应佩戴有效的导游证上岗。具有责任心、素质高、专业知识精湛，具备良好的沟通协调能力，为游客提供满意贴心的导游服务。

b□导游员接团后应主动与甲方领队或全陪核对行程、计划安排。

c□导游员应提前15分钟抵达接站地点，举乙方接站牌接团，游览过程中举社旗，严格按照《导游员管理条例》提供服务，不得擅自中止接待服务，不得私自安排他人参加团队活动，不得擅自增加计划外景点，不得超计划安排购物，不得欺骗或歧视甲方全陪及客人。

d□团队抵达酒店，客人取得钥匙进入房间后，导游员须留待酒店前台半小时，如客人房间存在问题，应及时与酒店方协调解决。

e□导游员必须在团队返回前两天对游客的返程机、车、船的班次、车次及船次的起航时间及地点进行再确认，如发现问题，立即通知公司计调，并协助甲方做好补救工作。

f□导游员送团时，须按民航、铁路或相关的规定提前抵达站点时间，将游客送至火车站或机场。飞机团要协助游客、全陪办理登机手续，等游客通过安检方可离开。火车团将游客送至等候返程车次的候车位方可离开。

(2) 车辆标准：

a□乙方安排的车辆须具有当地交通及行业管理部门核发的正式牌照及旅游运营证件，旅游车为空调车(特殊情况按注明的计划执行，特种旅游团除外)，车况符合机动车使用安全标准。若乙方安排证照不齐全的车辆而导致团队发生事故，由乙方承担相应的法律责任。

b□乙方保证按旅游者人数安排相应座位的车辆，不得安排客人坐副座、加座，对无行李箱的车辆，要留有适当位置存放客人的行李物件。

c□甲方要求乙方车辆挂组团社标准牌的，乙方应提供相应服务。

d□司机要熟悉路况，保证空调运转正常。

e□旅游车的右前方，应根据甲乙双方确认的内容贴车头牌，便于游客认找车辆。

(3) 用餐标准：

a□早餐原则上安排在下榻的酒店内用餐，不能安排的，则在同级或以上的餐厅用餐，并事前通知甲方计调。正餐安排在旅游定点餐厅(特殊情况除外)，保证食品卫生安全。

b□正餐及早餐都要保证按合同(附件)约定标准向客人提供，保证正餐8菜1汤(4个主菜，4个副菜)，特殊情况除外，风味餐及特殊约定团队的用餐标准按甲方接待计划执行。

c□每次正餐期间，导游应前往客人餐桌巡视，随时留意客人用餐情况。注意饭菜的质量和份量，如有问题，要及时协助解决。

(4) 住宿标准：

a□按双方确定的标准，提供相应星级、标准、位置的酒店。酒店房间设施必须具备独立卫生间、空调、彩电、电话，如遇地区差异等特殊情况需提前告知甲方计调。

b□乙方有义务向甲方介绍、说明酒店的真实情况。

c□节假日或是旅游旺季，乙方不得降低双方已确认的用房标准。特殊情况，需提前通知甲方，在征得甲方同意后方可安排入住。

(5) 旅游行程、购物和计划外增加游览项目：

a□游客参观游览期间，必须按照甲乙双方确认的行程游览。乙方不得擅自增、减游览项目，杜绝压缩正常游览行程向客人兜售计划外项目。特殊情况，乙方需调整(含增减游览项目)旅游计划安排，须取得甲方全陪、领队和全体客人签字同意的书面证明书后方可调整行程。

b□购物点只能按照双方确认行程上所列的安排，导游不得擅自增加或更换其他购物店，且进店时间不超过1小时/店(点)。不安排团队到非旅游定点商店购物(自由活动除外)。甲方领队(全陪)对乙方安排的购物、加点或导游讲解工作如有劝阻，乙方导游应积极配合。

(6) 交通及保险：

a□甲方委托乙方购买旅游团队机、车、船票，乙方应保证双方确认的接待计划中的票务供应。因故改变时(不可抗拒原因除外)应征得客人及甲方同意，否则，承担相应的违约责任。

b□因乙方原因不能解决团队机(车、船)票，团队滞留所发生的费用由乙方承担。因不可抗拒力原因造成团队滞留(天气、塌方、堵车、机械故障、航班延误、政策性景点关闭等)。乙方应积极协助解决，增加的费用由旅游者承担。乙方收集并保留各种证据，以备日后查证之需。

c□遇不可抗拒力原因改变团队行程的，增加的费用由旅游者承担，乙方保留各种证据备案。

d□旅行社责任保险由甲乙双方按国家旅游局的规定购买，旅游意外保险建议由旅游者自行购买。发生意外事故，乙方应积极协助处理，向当地有关部门报告并及时通知甲方，如需垫付费用，按照国家的有关规定处理。特殊情况可灵活运用，以维护甲乙双方的利益为原则，并保留各种有效证据。

四、投诉的处理及其它：

1、甲方改变行程或其他变化，须及时书面征得乙方同意，因甲方原因变更行程或因甲方原因提给客人的行程、标准与乙方所确认的不一致，由此造成的损失，由甲方承担。甲方与乙方签订委托合同书后，因乙方原因报错信息而令行程或价格更改造成的损失，由乙方承担。

2、因乙方服务缺陷造成以下投诉，由乙方承担责任：

a□甲乙双方已经确认酒店，团队抵达时发生变化，一切价格差异及赔偿由乙方负责。

b□乙方安排餐饮严重不符合标准，或质价明显不符合引起客人强烈反应的，由乙方负责解决，费用由乙方承担。

c□乙方安排车辆与双方确认的不同，甲方全陪有权拒绝并要求乙方及时调整，由此产生的费用由乙方承担。

d□团队抵达时，景点门票或其他接待价格变动，应由乙方承担，不得另行向客人加收费用(相关部门的突然性政策调整除外)。

3、乙方服务过程中，接待质量未达到承诺标准造成客人投诉，由乙方承担违约责任，甲方有权依《旅行社质量保证金赔偿试行标准》的规定，要求乙方承担相应费用。

4、双方为维护企业发展及信誉，需有专职质量监督人员处理接待工作中发生的质量问题，并提供负责人联系电话。

5、因不可抗力因素造成旅游者人身伤害或财产损害的，甲乙双方均不承担任何责任。但应在事发后尽量采取补救措施，使损失减轻到最低程度。

五、团款结算：

- 1、甲方如能成功独立成团的结算方式：甲方在游客出团前汇给或者现付乙方所有接待综费(在核对好金额后乙方应立即开具相应的团费发票寄予或给予甲方，大交通使用原始发票)。
- 2、甲方的散客计划结算方式：为了方便财务的核算，所有费用出发前付清。
- 3、团款原则上一次一清，行程结束客人离开的前一天，甲方必须向乙方付清所有团款(双方另行约定结算方式的除外)。如因甲方未及时付清团款而造成团队计划不能顺利执行的，责任由甲方承担。

六、甲乙双方须向对方提交以下有效资料：

- 1、《工商营业执照》副本复印件
- 2、《旅游业务经营许可证》复印件
- 3、《旅行社责任保险单》复印件
- 4、《委托接待协议书》一份(须加盖双方公章)

七、违约责任：

甲乙双方须严格按照本协议约定的双方责任和义务进行业务合作，并约定以下违约责任：

- 1、任何一方未按照上述约定履行各自义务所造成的损失，按国家颁布的《旅行社条例》、《旅行社质量保证金赔偿标准》及其他由国家颁布的行业法律法规承担相应违约及赔偿责任。
- 2、因游客投诉造成的赔偿损失，依据甲乙双方确认的行程及

接待标准进行处理，由违约方承担。意外事故(如游客被盗、车祸等)造成的游客人身及财产损失，以公安、交通等行政部门出具的责任认定报告为处理事故的依据。由责任一方承担相应损失。甲方不得以旅游者投诉、旅游质量问题或者其他旅游事故未处理为由不支付旅游费用。

3、甲方未按约定团费结算时间与乙方进行结算，造成事实拖欠款行为，甲方应承担由此带来的法律诉讼费和乙方为法律诉讼产生的其他相关费用。

八、其他补充条款可作为附件，同具法律效力。

九、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。自双方签字之日起生效，有效期为一年(如有效期届满双方未签订新协议并继续有业务往来的，本协议继续有效)。协议中未尽事宜，双方协商解决，或补签协议，其效力与本协议相等。

(以下无正文)

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

负责人(签章)：_____负责人(签章)：_____

甲方的计调确认章：_____乙方的计调确认章：_____

签约日期：____年__月__日 签约日期：____年__月__日

1.旅游竞标委托合同

2.2017年旅游竞标委托合同范本

3.旅游竞标委托协议书

- 4.旅游委托合同
- 5.售房委托合同样本
- 6.进口委托合同样本
- 7.期货委托合同样本
- 8.购房委托合同样本

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇二

- 1、 日常来访招待
- 2、 商务宴请接待：
 - 1、 一般业务会谈
 - 2、 合作洽谈会议

会谈前准备好领导需要的会谈资料，尽可能详细，随身备好领带名片

提前检查会议室的安排布置，通风设备，电源设备，供水设备等

做好会谈人员的接待工作，如接待人员安排，联系方式，接待车牌号等

会谈进行时，做好会议记录，会议结束后，拟写会议纪要及报道，督促会议决议的完成实施。若要更改会议地点，应提前确认好各个场地设施的布置及设备情况了，出会议室时迅

速关好门，在领导左前方引导领导去下一个会议地点(或参观地点)

3、 重要会议

做好会议接待工作：包括会议接待计划及财务清单的拟写，行程的安排，酒店饭店的预定，预计可能的突发状况的应急预案，检查工作细目表等，计划制定后提前与参会人员沟通核实，确定行程计划的安排。(补充细节) 会议资料的准备(补充资料) 会后工作(补充资料)

1、 与领导工作相关信息的收集。了解领导所在进行的工作，尽可能全面的为领导的工作提供及时有效的信息资料(如科技能源，项目申报等方面的最新信息)

2、 与商务接待及日常工作相关的信息收集。

商务接待方面：收集包括食住行等方面的信息，尽可能全面。

日常工作方面：如通讯录，公司相关资料等(如公司财务申请报销流程)

包括卫生整理，工作汇报等 五、提醒备忘事宜

如接待外宾是，提前告知各国风俗习惯。

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇三

大家好！

首先，感谢天隆佳苑住宅小区业主委员会给予我公司参与竞标的机会。我是鄂尔多斯市欣苑物业管理有限责任公司项目经理王永东。

首先给大家简单介绍一下我们公司的基本情况：欣苑物业公司成立于20xx年7月，注册资金500万元人民币，现为物业管理国家二级资质企业，是中国物业管理协会会员单位，内蒙古自治区物业管理协会和鄂尔多斯市物业管理协会副会长单位。现管理的物业项目涵盖了多高层住宅、别墅、公寓、单位办公楼、写字楼、汽车4s店、移民住宅小区等多种类型物业，约一百万平方米。公司先后被中国物业管理协会评为物业管理改革发展30周年“行业突出贡献奖”，内蒙古自治区建设厅评为“全区优秀物业服务企业”、内蒙古自治区首批“全区文明优质服务企业”、去年被鄂尔多斯市房管局、鄂尔多斯市物业管理协会评为“全市优秀物业服务企业”，管理的多个项目被自治区建设厅评为“优秀达标项目”。

我公司本着“以人为本、诚信经营、构建和谐”的原则，遵循“爱岗敬业、真诚奉献、团结互助、感恩善行”的企业经营理念，为业主提供优质的物业服务。天隆佳苑是天隆公司精心建设的一个高标准住宅小区，小区地理位置优越，环境优美，附属设施设备完善，业主对物业服务的认识度较高，需要物业服务企业有高标准、规范的服务方案。我们将根据小区的实际情况和招标文件的要求，科学设置项目组织机构，合理安排各类管理服务人员，完善管理制度和岗位职责，实行岗前和管理期的培训，制定切合实际的组织措施和保障体系，严格要求安全文明措施的实施，制定各类应急预案，针对工作的重点和难点做好工作计划。我公司如有幸中标：承诺严格按照投标文件和物业服务合同的约定，依据国家和地方的相关法律法规，规范管理服务，接受委托方的监督、考核，及时改正委托方提出的不足之处，我们不仅履行承诺，我们将更加超越承诺。

我的发言完了，谢谢！

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇)篇

四

（一）强化管理基础建设，强化队伍建设。

为更加深入确保安全生产管理工作的组织和落实，调整了安委会成员，由安委会负责企业（公司）安全生产管理工作的组织落实，并设立安委会办公室，负责处理日常工作。所有部门均明确了兼职安全员，并制订了《□XXXXX工作职责》，安全职责得到落实。

（二）安全生产月活动开展状况

依照总体安排和要求，突出重点着力实效，制订了活动开展方案，明确各部门活动开展职责人，以多样交流平台开展广泛宣传，做到全员知晓，营造良好的活动开展气氛。邀请了专业人员进行消防安全知识培训，透过培训更加深入普及了员工消防安全知识，有效地提升员工安全意识，对企业（公司）安全生产工作起到了用心作用；依照治隐患、防事故活动目标，仔细组织开展安全事故隐患排查，就办公区域进行全面排查，日常安全检查工作得到较好落实。

（三）安全生产大检查开展状况

依照有关文件要求，制订了安全生产大检查实施方案，并集合开展了两级安全生产大检查，检查单位覆盖了企业（公司）所有部门，下发了《安全隐患排查表》和《安全工工作自查状况表》，针对安全隐患类别逐一进行排查，梳理分析隐患可能存在原因并制订防范措施，各部门均按期上报检查状况，确保安全生产大检查每一个材料得到落实。

（四）安全生产宣传教育培训状况

围绕主题，充分使用会议、培训和办公系统等多样渠道，广泛宣传安全生产工作要求，组织开展各类培训。先后组织进

行xx次隐患排查，组织xx次全员消防安全知识培训，增加了员工安全意识和安全防护知识。针对新入职员工做安全生产管理要求和保密管理规定的岗前培训；在会议上进行了安全生产宣贯培训和工作安排。

（一）逐渐完善安全生产工作机制，完善安全生产管理体系，仔细落实安全生产目标责任制及安全生产责任书签订，要求各部门仔细履行安全生产职责，落实安全生产目标责任制。

（二）加强安全宣传教育力度，以提升员工安全生产意识为目标，抓住重点，突出工作现场安全事故预防、避险、应急处置和自助求救等安全常识培训。

（三）强化车辆安全管理职责及交通安全教育培训，严格按照管理制度要求对企业（公司）驾乘人员进行有关交通安全教育培训，定期组织车辆的日常维护保养工作，督促车辆驾驶人员做好《车辆管理记录本》的填写，强化企业（公司）驾乘人员的安全意识。

（四）更加深入做好保密宣传教育工作，定期组织员工进行保密有关法律、规范的学习，做好新员工岗前保密培训，提升员工保密意识，严防失泄密事件发生。

（五）更加深入强化安全生产检查力度，做好重点部位的安全监管，做细隐患排查工作，对排查出的隐患适时制订整改措施，确定整改时间，确保整改到位。

（六）更加深入强化和规范安全生产基础管理工作，继续做好日常安全督促、检查，完善安全生产台帐、报表管理，确保安全生产制度规范、执行有效、数据准确、痕迹清晰。

（七）全面落实企业（公司）20xx年安全生产工作目标，确保企业（公司）每一个工作任务的顺利完成。

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇五

您们好!我公司能参加此次投标,深感荣幸,感谢建设单位对我司的信任。

我公司收到贵院中心卫生室建设邀请后,经过我公司相关负责人认真研究后决定,拟派我为到贵院联系卫生室新建工程相关事宜。下面从本人专业资格资质情况、本人工程经历以及如何组织实施本项目共计三个方面向各位院领导做如下陈述。

一、本人专业资格资质情况方面

我于7月毕业于市建筑成人中等专业学校,在工作期间积极“充电”,于获得重庆广播电视大学工业与民用建筑专科文凭,今年8月报名学习本科。在工作过程中陆续取得了预算员上岗证、施工员上岗证、质检员上岗证、安全员上岗证和安全考核合格证、档案员证、安装施工员证、全国造价员证、二级建造师证和工程师证。9月12日考完一级建造师。待获得本科文凭后,争取考评高级工程师。我的学习目标是永无止境,边干边学,活到老学到老。

二、本人工程经历方面

我学习毕业后,从学习抄平放线,当施工员,学作资料员开始。毕业至今,管理过的工程近二十个。期间任川维厂厂房工程的施工员,该工程为四川维尼纶厂建厂后的最大单项工程,设备基础多,预留预埋多,屋架为预制18米跨折线型屋架和9米跨薄腹梁,屋面板为大型预制屋面板,基础为大直径钻孔灌注桩,工程质量优良,工期短,获得业主好评。

期间,任丰都县厂房工程的主管施工员,该工程包括十几个单位工程,属于三峡迁建工程,是当时丰都县最大的工业项

目，该工程的管理难点在于单位工程的相互平行和交叉作业多，协同管理难度大，经过项目部努力，获得优良工程，在合同的工期内完工。

期间任长寿工程技术负责人，该工程位于长寿区的标志——长寿寿星老人旁，四周与已有城市建筑相邻，地下7层，地上7层，平基工程量大，房屋分阶较多，层层面积均不相同，房屋三面为高切坡，建面3万平方米，均为商业用房，该工程包括了建筑工程和安装工程的所有分部，该工程属当时长寿区最高的高层建筑，通过该工程管理，在施工放线和防扰民方面、无场地施工的安排方面以及高层施工技术方面受益菲浅。经过项目部的共同努力，该工程被评为重庆优质结构工程。

我于当上公司技术部门负责人，也协助经营部门的工作，主持工程技术方案的编制工作，在重庆各区县参加投标过程中，技术标得分名列前茅。至今一直担任工程项目经理，主持施工了工程，该工程包括4栋高层和7栋花园洋房，共计5万平方米，属于重庆协信控股集团的开发商品房，工程一次交验合格，比合同约定工期提前60天完工，获得区级安全文明优良工地。主持施工21，22，23，19楼；主持施工工程，该工程33层，单栋4万平方米，地质条件较差，采取每孔探孔的办法，确保基础工程质量，工程一次交验合格；主持施工安置房工程，该工程33层，挖孔桩基，建面2万平方米，按分户验收要求施工，该工程申报市级优质结构工程和市级安全文明施工我从事建筑业以来所管工程未发生一次重伤和死亡事故。

三、本人社会信誉和获得荣誉方面。

本人踏实干事，诚恳为人，干一项工程就交一方朋友，干好工程才会有信誉，信誉是最大的财富。获得公司先进个人荣誉。所管工程获得多个文明工地和优质结构奖。在工程管理过程中获得建设单位5万元的工期奖励。我爱学习建筑方面的书，订阅建筑方面的杂志有十种之多，准备对现浇板施工缝

的留设，深挖孔桩施工质量控制以及屋顶节能环保方面写点心得投稿。

四、组织实施本项目方面若我司有幸中标，将采取如下方法和措施实施本项目。

1、组建会管理懂技术并具有同类工程施工经验的人员组成项目部，订出各管理人员的责任，层层签订责任书，落实各项制度，以制度来管理工程，以团队精神来管好本工程。建好安全控制体系和质量保证体系。

2、项目经理具有独立的按规范管理质量、安全的权力。在公司内控的经济指标内具有奖罚权。

3、按市级优质结构标准和市级文明施工标准作为本工程的质量目标和安全目标，工期按440天进行控制，各节点工期按合同约定严格执行。

4、按施工组织设计规范要求，结合现场实际，对投标方案进行优化、细化，划分出检验批，制定各检验批质量标准，以检验批质量保证分项工程质量。制定出总、年、月、周和日计划，节假日施工计划，高温和冬季施工计划确保工期。

方案经公司总工审批后报监理和建设单位审批后实施。合理安排施工任务，杜绝施工时间超过22电。采取建储水池和备用发电机，确保施工连续和施工质量。

5、按文件和工程实际配备技术人员、施工员、专职质检员和专职安全员，均持证上岗。

6、工人进场前做好安全三级教育和技术交底工作，考核合格后方可上岗。钢筋算量和下料采用广联达计价软件。

7、开工前作好施工仪器和机具的检验维保工作，严禁机具带

病作业。

8、针对工程的施工用电、测量工程、平基工程、钻孔桩基础、模板工程、脚手架工程、钢筋连接工程、商品砼浇筑、卸料平台制安，塔机基础和塔机拆安、塔机使用防撞、安全文明施工、扬尘和噪音控制、应急救援预案、防水工程、节能施工等方面编制专项施工方案，经各方审批后实施。方案计算均采用正版品茗软件，确保准确。

9、施工过程中坚持样板制、三检制、挂牌制、隐蔽检查制，坚决杜绝上道工序不合格就进入下道工序。

10、对安全用品，安全设施，安全防护等方面的投入不少于规定的费用，并作到专款专用。

11、技术负责人和资料员作好原材料台账和送检记录，保证本工程所用材料见证取样率100%，保证先检验合格后再使用。控制好商品砼的质量留设3d□7d□28d试件对砼强度及时进行复测。

12、采取旁站制，控制好桩基沉渣厚度，桩基砼密实度，充盈系数，垂直度、钢筋笼制安质量，确保处处有真实施工记录。建排污沟排出泥浆，防止泥浆将桩位遮盖，开钻孔前复测定位线。每根桩采取超声波或动测法检测，保证桩质量均达到一类标准。

13、设分包管理负责人，协调各分包单位与总包的配合工作。

14、按分户验收和节能验收要求进行施工。

15、设专职安装施工员，对安装设计图进行翻样，将预留预埋尺寸和规格标注在施工图上，杜绝事后凿洞。

16、为本工程设专用账户和专项资金以及资金专管员，提前

二个月提出下月资金需用计划，及早作好准备，我司承诺本工程不发生拖欠民工工资事件。

17、交工后，留设维保人员及联系电话，作好保修工作。

我的汇报完毕，谢谢大家！

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇六

转眼间□20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不短的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，就自然知道目标市

场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的`就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一

出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有

音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇七

“我与它 共享爱”文艺晚会 20xx年5月27日晚，成功举办了“我与它共享爱”关注校园流浪动物文艺晚会。这次晚会的想法来源于慰灵碑。借助我们的专业知识，致力于志愿服务公益性的活动，生命平等，关爱生命，善待生命，丰富校园文化，创建绿色家园，实现人与动物和谐共处。提高大学

生道德和社会责任。表达崇尚生命的理念，表达对生命的尊重与珍爱。促使大家养成爱护动物，关注动物福利的科研素养。也呼吁从事实验动物学习和工作的单位和个人，能够要怀有感恩的心情，尊重和善待实验动物。以晚会的形式让更多人知道动物对人类的贡献，呼吁大家学会感恩，尊重生命，提升社会道德。影响和带动更多的人关注流浪动物，加入我们的队伍。

一 前期准备：活动前20天就开始准备。人人网等赞助的争取，演出人员的邀请及筛选工作。主持人的培训，要出道具的准备等等。但是有一项工作没有完成的很好。即演出服装的准备工作。因为摄影楼老板出差。迟迟不能借到，以至于直到活动当天的上午才借到！所以大家以后办活动一定要注意这个问题。尤其是借外面的东西。不要再发生我们类似的问题。

1. 由于是我们协会第一次办晚会。所以当天活动的人员安排不够明确。有的人有好几项任务。但是有的人没有分配到多少任务。就导致了有的人忙的晕头转向，而有的人却很清闲！

2. 通知没到位。演员在彩排时没有按时到达现场进行彩排。导致一开始的彩排工作停滞。不过后来干事及时通知到位。算是弥补了这个错误。

3. 现场的道具没有事先确定！比如话筒，话筒架，电吉他等一些要出的道具没有事先到科技报告厅确认。最后发现科技报告厅的师傅也没有带过来。并却话筒架还有几个坏的。只好临时再去借！浪费了不少时间！下次的活动我们一定会注意这些问题！

三 活动后期：及时将借来的物品归还，带着干事总结活动的优缺点。

通过这次活动，对于我们协会成员来说。又学到了不少东西。比如举办晚会的经验。演出人员的邀请，节目的准备和审查。

现场演出的工作。这是我们之前没有的。这将为我们下一次办类似的活动提供了丰富的经验。对于观众。呼吁大家正确对待小动物，传播“生命平等、珍爱生命、尊重生命”这一理念 顺应了人们爱护动物的心理，同时为人们抒发动物情结提供了平台。符合珍爱生命，尊重生命的人文精神。这活动获得了广大师生的好评！

我们协会以后也会继续发展！通过各种特色活动，宣传爱护动物，爱护生命的宗旨。如今人与动物和谐发展。

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇八

2004年即将度过，我们充满信心地迎来2005年。过去的一年，是我党十六届四中全会胜利召开、其会议精神鼓舞全国人民与时俱进的一年，是促进酒店“安全、经营、服务”三大主题的一年，也是酒店全年营收及利润指标完成得较为理想的一年。值此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作、成绩、经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新一年里努力再创佳绩。

一、科学决策，齐心协力，酒店年创四点业绩

酒店总经理班子根据中心的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。加之“三标一体”认证评审工作的促进，以及各项演出活动的实操，尤其下半年十六届四中全会强劲东风的激励，酒店总经理班子带领各部门经理及主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

相关经营措施，增加了营业收入。酒店全年完成营收为 万元，比去年超额 万元，超幅为 %；其中客房收入为 万元，写字间收入为 万元，餐厅收入 万元，其它收入共 万元。全年客房平均出租率为 %，年均房价 元/间夜。酒店客房出租率和平均房价，皆高于全市四星级酒店的平均值。

能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店全年经营利润为 万元，经营利润率为 %，比去年分别增加 万元和 %。其中，人工成本为 万元，能源费用为 万元，物料消耗为 万元，分别占酒店总收入的 %、 %、 %。比年初预定指标分别降低了 %、 %、 %。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，全年几乎未发生一件意外安全事故。在酒店总经理的关心指导下，店级领导每天召开部门经理反馈会，通报情况提出要求。保安部安排干部员工加岗加时，勤于巡逻，严密防控。在相关部门的配合下，群防群控，确保了各项活动万无一失和酒店忙而不乱的安全稳定。酒店保安部警卫班也因此而被评为先进班组。

二、与时俱进，提升发展，酒店突显改观

酒店总经理班子率先垂范，组织指导党员干部及全体员工，认真学习领会十六届四中全会精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店范围下半年度突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店总经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解

及其运用。店级领导还通过组织对部门经理、主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，部门经理之间相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；酒店每月两次夜间例行安检和每周一次质量检查请假、缺席的人少了，则代之以主动关心参加、检查仔细认真等。在一些大型活动中，在店级领导的榜样作用下，部门经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

三、品牌管理，酒店主抓八大工作

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店及各部门全年主要抓了八大工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、人员调整。酒店销售部划开前台等岗位，仅销售人员上半年就有 名，是同规模星级酒店的2倍多。酒店总经理班子分析原因，关键是人，是主要管理人员的责任。因此，酒店果断地调整了销售部经理，并将人员减至 名，增强了留下人员竞争上岗意识和主动促销的工作责任心。

2、渠道拓宽。销售部原来分解指标因人而定，缺少科学依据。酒店下达的经营指标却难如期完成。针对上半年出现的缺少市场调研、合理定位、渠道划分种种问题，总经理班子在调整了部门经理后，研究通过了下半年度的“销售方案”。其中在原有协议公司、网络订房、上门散客仅三条自然销售渠道的基础上，拓展增加了会展、团队、同行、会员卡等渠道，

设渠道主管专人负责，并按各渠道客源应占酒店总客源的比例，相应地按比例分解指标。这样，一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

3、房提奖励。根据本酒店市场定位

“酒店工作总结”版权归作者所有；转载请注明出处！

为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的`营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对销售部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度，使酒店上门散客收入由上半年 万元升至下半年 万元，升幅约为 %。

4、窗口形象。销售部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理销控房间，保证酒店利益最大化。例如，在今年的车展、房展期间，合理的运作，保证客人的满意，也保证了酒店的最大利益，连续多天出租率超过100%，而平均房价也有明显的提高。其二，完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签字，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录，上门散客由原来

占客房总收入的 %提高到 %，最高日创收为 元，最高日平均房价为 元；全年接待宾客 万人次，接待外宾 万人次。

5、投诉处理。销售部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。一年来，销售部共接待并处理宾客投诉约 起，为酒店减少经济损失约 元，争取了较多的酒店回头客。

此外，销售部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。下半年共创收 万元，比上半年增额 万元，增幅约为 %。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

最新竞标工作总结报告 旅游竞标委托合同(9篇) 篇九

财务年工作总结工作总结 本页是最新发布的《财务年工作总结》的详细参考文章，好的应该跟大家分享，这里给大家转摘到。

财务会计知识要学的太多，需要努力学习提高自身的业务素质。工作 新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，个人简历努力学习业务知识，在公司领导

及部门领导的正确指导下更上一层楼。

以上是《财务年工作总结》的参考详细内容，讲的是关于工作、完成、、工作总结、财务、公司、业务、进行等方面的内容，希望对大家有用。

年县委财务工作总结

年关于财务工作总结

银行财务年工作总结工作总结

年乡镇财务工作总结

年会计财务工作总结