

最新易货年度总结(精选6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

易货年度总结篇一

身份证： 联系电话：（以下简称委托方）

乙 方： 律师事务所（以下简称受委托方）

甲乙双方按照诚实信用原则，经双方当事人协商一致，达成如下协议：

第一条 委托代理事项

乙方接受甲方委托，指派 律师在本案中担任甲方一审、二审诉讼代理人。

第二条 委托代理权限

具体代理权限以甲方出具的《授权委托书》为准，《授权委托书》作为本合同不可分割的附件。

第三条 乙方的义务

2、乙方律师应当勤勉、尽责地完成第一条所列委托代理事项；

7、乙方对甲方业务应当单独建档，应当保存完整的工作记录，对涉及甲方的原始证据、法律文件和财物应当妥善保管。

第四条甲方的义务

3、甲方应当按时、足额向乙方支付律师代理费和工作费用；

4、甲方有责任对委托代理事项做出独立的判断、决策，甲方根据乙方律师提供的法律意见、建议、方案所做出的决定而导致的损失，非因乙方律师重大过错造成的，由甲方自行承担。

5、甲方因调解、和解、撤诉等原因造成的本合同无需或不能继续履行，均应视为乙方已全面履行本合同约定义务，甲方应依据本合同的约定全额支付代理费，但本合同另有规定或双方另有约定的除外。

第五条律师代理费

1、经双方协商，甲方同意按照以下方式支付律师代理费：

(1)代理费为

(2)甲方首次向乙方一次性支付代理费 万元；

(3)余下的代理费待案件审结后 一次性收取

2、乙方银行：中国 银行

开户行：中国 银行 支行

账号：

名称： 律师事务所

联系电话：

第六条 工作费用

乙方律师办理甲方委托代理事项所发生的下列工作费用，应当由甲方承担：

- 1、相关行政、司法、鉴定、公证等部门收取的费用；
- 2、贵阳市外的差旅费、住宿费；
- 3、征得甲方同意后支出的其它费用。

甲方按照乙方律师实报实销方式报销上述工作费用，报销以有关部门的正式发票为依据，乙方律师应当本着节俭的原则合理使用工作费用。

第七条 合同的变更和解除

(一) 甲乙双方经协商同意，可以变更或者解除本合同；

(二) 本合同签署后，如本案因增加诉讼/仲裁请求，或当事人一方提出反诉、反请求等重大诉讼事件导致代理事项明显增多的情况时，乙方有权要求增加律师代理费。新增部分的律师代理费由甲、乙双方协商确定。否则，乙方仅在原委托范围内工作。

(三) 乙方有下列情形之一的，甲方有权解除合同：

- 1、未经甲方同意，擅自更换代理律师的；
- 2、因乙方律师过错导致甲方合法权益蒙受损失的；
- 3、乙方或乙方律师的行为违反法律、法规规定或者违反律师执业规范的。

(四) 甲方有下列情形之一的，乙方有权解除合同：

- 1、甲方的委托事项违反法律或者违反律师执业规范的；

- 2、甲方有捏造事实、伪造证据或者隐瞒重要情节等情形的；
- 3、甲方逾期十个工作日仍不向乙方支付律师代理费或者工作费用的。

第八条违约责任

(一)乙方无正当理由不提供第一条规定的法律服务，甲方有权要求乙方退还部分或者全部已付的律师费。

(二)乙方律师因工作延误、失职、失误，或者违反第三条规定的义务令甲方蒙受损失的，乙方应当在投保的执业保险范围内向甲方承担赔偿责任。

(三)甲方无正当理由不支付代理费或者工作费用，或者无故终止合同，乙方有权要求甲方支付未付的代理费、未报销的工作费用以及延期支付的利息。

(四)甲方不得以如下非正当理由要求乙方退费：

- 1、甲方单方面又委托其他律师事务所的律师代理的；
- 2、乙方完成委托代理事项后，甲方以乙方收费过高为由要求退费的；
- 3、其他非因乙方或者乙方律师的原因，甲方无故终止合同的。

第九条争议的解决

甲乙双方如果发生争议，应当友好协商解决。如协商不成，可依法予以诉讼。

第十条合同的生效

- 1、本合同正本一式 份，甲乙双方各执一份，由甲乙双方代

表签字或加盖公章后生效，至乙方律师完成委托事项或双方解除本合同时终止。

2、完成委托事项指乙方代理本案至本案本审终结止(包括判决、调解、裁定、裁决、和解和撤诉等)或本合同特别约定的代理事项完成终止。

第十一条 通知和送达

甲乙双方因履行本合同而相互发出或者提供的所有通知、文件、资料，均应发往本合同签署页列明的地址。一方如果变更地址，应当书面通知对方。

通过传真方式的，在发出传真到达对方时视为送达；以邮寄方式的，挂号签收之日视为送达。

甲方： 乙方： 律师事务所

年 月 日 年 月 日

易货年度总结篇二

借款方(即抵押人，(以下简称甲方)

贷款方(即抵押债权人，(以下简称乙方)

第一条

甲方将自己名下(有处分权)的，牌照号，发动机号大架号。_)向乙方作质押。

第二条

甲方向乙方借款(人民币)元，(大写)。

第三条

借款用途。

第四条

借款月利息%，月综合费用%。

第五条

借款期限月，即由年月日起至年月日止。

第六条

还款资金来源和还款方式

1、还款资金的来源。

2、还款方式。

第七条

保证条款

1、甲方到期不能偿还乙方的借款，乙方有权对质押物进行处理，甲方到期如数偿还了乙方的借款及利息，综合费用时，乙方将质押物退还给甲方。

2、甲方必须按照借款合同的规定使用借款，不得挪作他用，不得用借款用于非法活动。

3、甲方必须按合同规定的期限还乙方的借款本金利息及综合费用。

第八条

双方自愿通过公证处对借款合同进行公证。公证费由甲方(借款方)承担。

第九条

违约责任

1、借款期内，甲方未按本合同规定的时间偿还贷款本息和综合费用，逾期3天以内的，按5日收利息和综合费用。逾期十日不还借款，按照本合同月利息及综合费用乘2，承担违约责任。

2、借款合同到期后，没有按时偿还乙方的借款，也没有提前和乙方协商续签借款合同和续交下月的利息和综合费用，乙方可凭本合同和公证书对质押物进行处分(销售)以偿还借款，利息和综合费用。或向人民法院申请强制执行，甲方不的提出异议并承担乙方因借款合同引起的费用，包括律师费，起诉费，执行费，交通费等费用。

3、本合同生效后，如需延长主合同项下借款期限，或者变更合同它条款，应经双方同意并达成书面协议。

第十条

争议的解决方式：甲、乙双方在履行本合同中发生的争议，由双方协商解决。协商不成，可以向丛台区人民法院起诉和申请强制执行。

1、本合同由甲、乙双方签字后生效。

2、本合同一式三份，甲、乙双方各执一份。公证处一份，具有同等法律效力。

第十一条

其他

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

易货年度总结篇三

不恒其德

店面易货要解决商品流通的个案问题，平台易货要重塑商品流通的管道路径。

线下易货模式存在的问题，集中于市场运营和行业自律层面；线上易货平台暴露的问题，主要在技术架构和应用落地层面。

虽然在表现形式和商业逻辑上，两者存在巨大的差异。但并不妨碍线上平台与线下易货店，求同存异，携手共进。

尺有所短，寸有所长；珠联璧合，相得益彰。

特别提示：

易货年度总结篇四

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作

计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息), 目的让客户了解房源和价格, 在此基础上, 与客户进行互动沟通。
3. 在用电话与客户交流的过程中, 实时掌握其心理动态, 并可根据这些将客户分类。
4. 在交流的过程中, 锁定有意向的客户, 并保持不间断的联系沟通, 在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下, 可以安排面谈。
6. 对每次面谈后的结果进行总结分析, 并向上级汇报, 听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。
7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后, 要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估, 总结得失, 为下个月的工作开展做准备。

2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力, 特制定以下工作计划:

一、 对销售工作的认识:

二、 对销售工作的提高:

1、 制定工作日程表;(见附表)

7、 提高自己电话营销技巧, 灵活专业地与客户进行电话交流;

三、 重要客户跟踪：

- 1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；
- 2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；
- 4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；
- 5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按计划进行每一项工作；敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

易货年度总结篇五

甲方： 乙方：

一、双方职责

1. 作为甲方的货运代理，应定期向甲方提供海运出口船期表及其它有关信息。
2. 甲方应根据出口货运委托书的要求，填制内容正确、完善、真实的委托书并加盖公章交乙方配船。如需指装船舶或船公司则应在委托书上注明。
3. 乙方应对甲方的出口货运资料进行认真的审核，根据甲方要求的装箱，效期及备货情况进行配船，并及时将配船舱回单交甲方以便安排有关事宜。
4. 甲方负责按时提供乙方工作所需的资料及相应的配合(资料：收货人全称、地址、电话、货物名称、型号、数量、毛重、净重、立方数、目的港、单价、总价、海关编码、核销单、报关委托书等，以便我司做单证用)甲方须提前7天提供给乙

方，如提供资料等迟延原因而导致的后果，乙方不承担相应的责任。

5. 甲方如要求更改资料，须出具书面更改单，在船开航前 天通知乙方，如因变更资料而产生的费用，由甲方承担。

6. 中国台湾基隆海运费[usd230/20' 上海至工厂内陆运价为[rmb1870/20']

二、费用与结算

1. 经甲方要求，乙方同意按以下第____种方式结算当月海运费及有关费用。

(1)付款放单 (2)备用金 (3)转帐 (4)汇票

2. 甲方须按协议约定的时间支付乙方海运费及有关费用。如因甲方原因不能履行付款责任，乙方有权留置甲方的货物、提单和有关单据，由此产生的责任和费用由甲方承担。

3. 乙方在船开航后第二天，直接将电放提单传真给贵司。并在35天内，在甲方结清货款的前提下，将核销单退给乙方。

三、其它条款

1. 出口货运委托书是协议的组成部分，是本协议分期执行协议标的的要约与承诺。2. 协议的海运费及国内段有关费用，如遇国家颁布价格和船公司运价调整时，双方应及时通知对方并作好相应调整。

3. 本协议尽事宜，双方应友好协商解决。如不成由乙方所在地法院裁决。

甲方：

年 月 日

乙方：

年 月 日

易货年度总结篇六

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划模板，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划模板

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的`前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。

把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018个人工作计划

转眼间又要进入新的一年-2018年了，又是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，是辞旧迎新、再次展现自己的又一开始。也是我非常重要的一年。出来工作快3个年头，面对竞争激烈而有现实的社会，生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习，让自己成为一个真正有实力的管理者，为自己创造一个美好的未来。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1. 明确职员工的职责和工作任务调度分派各职员工必须履行工厂员工应尽义务和《工程部管理职责》规定的职责，其工作任务可根据公司部门需要服从上级随时调配支持。

4. 工作方法改善：加强部门协作沟通，营建和谐进取的企业文化氛围，发生异常时第一时间到现场去了解问题，分析问题，解决问题，制订符合实情的工程及相关部门工作反馈改善方案和办法，建立培训计划，加强技能训练和心态教育，稳定人员流失。

5. 工程设计管理过程中要充分听取各方面的意见，发扬技术民主，对争议较大的问题，组成审查班子进行认真的论证，如还有疑义则寻求第三方的论证(客户或技术开发者)

二、明确自己的发展方向，正确认识自己，纠正自己的缺点。认真听取他人忠恳意见。更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，充分发挥自己的能力，让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我针对2018年的工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破□xx年取得更好的成绩，全面提高自己。