

具备合同履行能力的承诺书(实用5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

具备合同履行能力的承诺书篇一

致：(购买者)

我公司(公司)参与贵方组织的项目(项目篇)。

编号:) 投标活动，如果我们获得中标资格，我们保证履行合同所需的设备和专业技术能力，并承诺如下

(一)具有独立承担民事责任的能力；

(二)具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度；

(三)具有履行合同所必需的设备和专业技术能力；

(四)参加政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法记录；

(5)法律、行政法规规定的其他条件。

(6)本公司对本招标文件规定的技术要求和商业条款有了全面的了解。

同时，本公司拥有良好厂家厂家产品支持、技术服务、产品调整、系统使用训练和厂家售后服务承诺书。

如果违反以上承诺，本公司将承担所有法律责任。

附件:表1.7-1具备履行合同所需的设备表。

表1.7-2具备履行合同所必需的专业技术能力人员表。

表1.7-3厂家授权和售后服务承诺书。

法定代表人或其委托代。

人：

供应商：(盖单位章)

日期：

具备合同履行能力的承诺书篇二

致：浙江鼎晟工程项目管理有限公司

我厂收到贵方招标采购文件，在完全理解该项目采购质量技术要求和商务条件以及其他内容后，我厂决定参加该项目招标采购。

本厂参加的投标活动，现承诺：

- 1、具有履行合同所必须的设备和专业技术能力；
- 2、参加本次政府采购活动前三年内，在经营活动中没有重大违法违规记录。如违反以上承诺，本公司愿承担一切法律责任。
- 3、按照招标文件的要求提交投标文件，并对所提供的全部资料的真实性承担法律责任。。
- 4、符合《中华人民共和国政府采购法》第二十二条规定的投标人。我厂在参加本次政府采购活动中，如获中标，保证具有履行本次采购所具有专业技术能力。

特此承诺。

法定代表人（签字）：

投标供应商名称：兰溪市城南钢木家俱厂

2016年6月22日

具备合同履行能力的承诺书篇三

管理人员需要着重提高的几种能力

(1) 专业知识

(2) 决策能力

对自己职责范围内的工作能迅速作出判断，果断采取行动

(3) 分析问题及解决问题能力

对工作中出现的各种问题作出准确的分析及采取有效的解决方法

(4) 协调及合作能力

建设好自己的团队，协调与其实他部门的工作关系，提高工作效率

(5) 管理能力

探讨的内容，即计划、组织、指示、监控能力

中层管理人员基本素质

虽然不同规模的企业在不同的发展阶段，中层管理者所需要的的素质也不尽相同，但有一些素质是每一位中层管理者所必须的：如主动性、执行力、过程控制、影响力、培训力、领导力以及专业技能等。

一、主动性

主动性是指管理者在工作中不惜投入较多的精力，善于发现和创造新的机会，提前预计到事情发生的可能性，并有计划

地采取行动提高工作绩效、避免问题的发生、或创造新的机遇。

不能积极主动地前进，不敢为人先，集体的成绩就会受到限制。如果中层管理者不能对企业的总体绩效产生积极的推动作用，就是在为自己的事业自掘坟墓。衡量中层管理者工作成效的标准之一就是要看其个人主动发起的行动数量。在这一点上，中层管理者与冲浪运动员颇为相似。冲浪者只有赶在浪潮前面，才能够精彩地冲向岸边。而如果每次都慢半拍，就只能在海里起起落落，等待下一波浪涛的到来。走在时代前列需要真正的努力与积极性。

李明是一家中型家用电器公司新上任客服经理，他们的产品虽然是家庭必需品，但销售量不瘟不火，增长迟缓。除了促销、降价和折扣，公司对如何刺激销售几乎无计可施。

李明不安于现状，他仔细调研企业内部的问题并不断考察和分析竞争者的现状，认定如果改善员工在服务质量上、专卖店在销售业绩上的差距，找一种方法使两方面的强项相结合，就有可能增加销售量。

他把一流的客服代表集合在一起进行产品和物流方面的培训，然后建立了一个电话营销中心，来为他们的专卖店服务。顶级的专卖店超过销售指标26%，每年比没有加入专卖店电话计划的一般专卖店多销售100万元的产品。

二、执行力

现任北京亚都人力资源部经理的李丽认为：“执行力是最容易出问题的地方，也是中层管理者必须具有的能力，高层很多时候考核他们的时候都是衡量自己的决策能否被中层管理者很好地贯彻到基层”。

从《执行力》一书卖的火暴异常的情况来，很多的企业都面

面临着执行不到位的问题。好的产品要好的策划，好的策划要好的执行，好的执行要好的团队，好的团队要好的中层管理者。执行力的强弱，是衡量一个团队战斗力强弱的重要依据，也是中层管理者胜出的一个要素。个人执行力是团队执行力的基础，而基础的关键是中层管理者的执行力。中层管理者作为地方区域的决策者、领导者，承上启下，非常的重要。作为总部、你的上级，他们的决策、行销推广方案下来了，都希望得到100%的执行，如果你及你的团队在执行的过程中，常是打折，他们是怎样想的？还会提拔重用你吗？怕更多的是怀疑你的能力，索性还是换掉你吧！

北京某影视发展文化传播公司的中层经理刘先生曾经在工作中遇到这样一件事：有一段时间，公司的大型项目比较集中，为数不多的制片忙得不亦乐乎，于是刘经理启用了后备人员担任制片的角色，但因为后备人员没有经验，导致很多环节都出了纰漏，而且由于年纪轻，他也未能重视和导演之间沟通的重要性。

在此情况下，刘经理开始进行类似于信息管理的工作，将大型项目制片的工作流程、职责以及与相关人员必要的协调工作整理下来，固化成表格；同时安排“老”制片对新人传、帮、带，以使其尽快领会制片工作的要义。最后，项目圆满完成。

刘经理在此过程中，起到了使责权清晰，明确每个人自己应该做什么的作用。实际上，领导的执行力就在于使员工们做得更出色。

三、过程控制

任何事情从量变到质变都不是一个短暂的过程，如果中层管理者没有持之以恒的“举轻若重”，做好每一个细节的务实精神，就达不到“举重若轻”的境界。

有一家著名出版社的中层主管，希望该出版社在出版界的某一特定领域占据支配地位，经过上级领导的同意，他决定以相当可观的价格购买一家比较小的出版社。该主管急于推行这一购买活动以确保出版社在市场中的重要地位，因此给手下施加压力，让他们在没有做好细致的准备之前就仓促上阵，他说道：“我们以后能清除那些细节。”

然而，他手下的快速行动忽略了一个不能被忽略的细节。数以千计的顾客订购了这家出版社的产品，出版社订单在握，这很好；帐单及时开出，这也很好。但是只有20%的客户支付了货款，不知是什么原因，有人忘记了检查货款回收率。这件事情不是被有意隐瞒的，而是被淹没在其它大量琐碎的财务细节中，这样，非但不能使整个战略产生预期效果，而且其造成的损失妨碍了出版社几年内的其它投资。

如果管理者认为宏图大略才是当务之急，那么此想法将会诱使他相信所有的细节不值得关注。但与此同时，也将有一大堆“小事”带来一连串麻烦，导致他的重大机会被破坏，直至化成泡影。

因此，过程控制细节点的有效把握和关注，对于各项工作的顺利推进和目标的圆满达成具有不可替代和不容忽视的作用。

四、影响力

如果说传统意义的领导主要依靠权力，那么现代观点的领导则更多是靠其内在的影响力。一个成功的领导者不是指身居何等高位，而是指能够凭借自身的威望、才智，把其他成员吸引到自己的周围，取得别人的信任，引导和影响别人来完成组织目标的人。并且使组织群体取得了良好绩效。领导者的影响力日渐成为衡量成功领导的重要标识。

一个拥有充分的影响力中层领导者，可以在领导岗位上指挥自如、得心应手，带领队伍取得良好的成绩；相反，一个

影响力很弱的领导者，过多地依靠命令和权力的领导者，是不可能使在分队中树立真正的威信和取得满意的领导效能的。

张瑞敏曾被入选大陆唯一的“最具影响力的商界领袖”，他的影响在于让员工形成不断变革的意识。海尔集团的员工都有这样一种感觉，刚跑完100米，一口气没歇又要继续往前跑，永远不会有“日出而作，日落而息”的安逸感觉。

五、培训力

美国ge公司总裁韦尔奇认为，企业领导必须“忙碌”一些有意义的工作。韦尔奇说：“有人告诉我，他一周工作90小时以上。我对他说：„你完全错了！请写下20件每周让你忙碌90小时的工作，进行仔细的审视。你将会发现，其中至少有10项工作是没有意义或可以请人代劳的”。开诚布公地说，我就特别反感形式主义。有的企业领导赞美„勤奋“而漠视„效率“、追求„数量“而不问„收益“。„勤奋“对于成功是必要的，但它只有在„做正确的事“与„必须亲自操作“时才有正面意义。我们不妨在„勤奋“之前先问问自己：这件事是必须要做的吗？是必须由我来做的吗？”韦尔奇认为，企业的领导应当抽出一定的时间与精力去寻找合适的经理人员并激发他们的工作动机。他强调，有想法的人就是英雄。他的主要工作就是去发掘出一些“很棒的想法”，然后“完善它们”，并且“以光速将它们扩展到企业的每个角落”。他坚信，自己的工作就是：一手拿着水罐，一手拿着化学肥料，让所有的事情都变得枝繁叶茂。

优秀的中层管理者更多的关注员工的潜能的开发，鼓励和帮助下属取得成功。安排各种经历以提高他的能力，帮助他成长。

松下公司的领导者认为，如果指示太过详尽，就可能使部属养成不动脑筋的依赖心理。一个命令一个动作地机械工作，不但谈不上提升效率，更谈不上培养人才。在训练人才方面，

最重要的是引导被训练者反复思考、亲自制定计划策略并付诸实行。只有独立自主，才能独当一面。对中层管理者而言，最重要的工作就是启发部属的自主能力，使每一个人都能独立作业，而不是成为惟命是从的傀儡。

某公司的中层经理说：“我经常将一些非常重要的会议交给我的高级助理去主持，这样在我到会或者不到会的时候，会议都可以正常地进行，其他部门的经理都能将他们的地问题反映给我地助理，他也能够基本按照我地意思现场处理某些急需决策地事务，我认为这对于我地助理来说就是最好地培训。

六、领导力

管理从来不是一个人的事情，富有发展潜质的中层管理者表现出团队取向的工作风格，他们乐于协同作战，在实际管理工作中，他们是“领头雁”，是足球场上的“灵魂人物”；他们善于营造一种团队协作、平等沟通的文化氛围；他们坚信1+1不等于2，善于运用头脑风暴放大集体的智慧；他们以开放的心态欢迎批评、面对冲突，从来不放弃寻找最好的问题解决办法；他们彼此欣赏，鼓舞士气，关注团队成员的共同发展。

团队合作对中层管理者的最终成功起着举足轻重的作用。据统计，管理失败最主要的原因是中层管理者和同事、下级处不好关系。

某公司有两位刚从技术工作提升到技术管理职位的年轻管理者a经理和b经理。

a经理觉得责任重大，技术进步日新月异，部门中又有许多技术问题没有解决，很有紧迫感，每天刻苦学习相关知识，钻研技术文件，加班加点解决技术问题。他认为，问题的关键在于他是否能向下属证明自己在技术方面是如何的出色。

b经理也认识技术的重要性和自己部门的不足，因此他花很多的时间向下属介绍自己的经验和知识；当他们遇到问题，他也帮忙一起解决，并积极地和相关部门联系和协调。

三个月后□a经理和b经理都非常好地解决了部门的技术问题，而且a经理似乎更突出。但半年后□a经理发现问题越来越多，自己越来越忙，但下属似乎并不满意，觉得很委屈□b经理却得到了下属的拥戴，部门士气高昂，以前的问题都解决了，还搞了一些新的发明。

对管理者而言，真正意义上的成功必然是团队的成功。脱离团队，去追求个人的成功，这样的成功即使得到了，往往也是变味的和苦涩的，长期是对公司有害的。因此，一个优秀的中层管理者决不是个人的勇猛直前、孤军深入，而是带领下属共同前进。

七、专业技能

作为一个企业的中坚力量，其实最基础的是每个中层管理者必须拥有的从业素质——专业知识与技能，当然每个企业有不同的标准和要求。

具备合同履行能力的承诺书篇四

总体上来说，钢琴老师需要具备的基本能力是音乐的实践能力，即专业的演奏技术水平、音乐风格的把握、音乐结构的分析和丰富的乐理知识。以及以下几点：

- 1、温和、平易近人的态度
- 2、开朗、积极的性格（培养其社交能力、对事要大度）
- 3、良好的思想品德修养，有耐心、学会自我反省，不断反思自身的教学问题并加以改正

- 4、头脑灵活、具有幽默感（课程时间安排合理、内容充实）
- 5、充满活力（能够感染学生、带动其学琴的热情）
- 6、自信、谦虚（虚心求教、坚持练习、进修以提高自身的授课水平与质量）
- 7、良好的教育理论修养（注重学生兴趣爱好的培养）
- 8、因材施教的能力（具体问题具体分析，灵活多样的教学方式，注重个性化发展）
- 9、清晰的语言表达能力、准确的问题判断与分析能力
- 10、准确的听觉听辨能力（能够辨别出音高、节奏、音色的差别，并及时给予学生以纠正）
- 11、优秀的音乐艺术审美能力（直接影响学生审美水平）
- 12、坚持进行教学科研工作（在实践中检验，同时寻求新事物、新突破、不断充实自己）
- 13、具有对钢琴教学的热情（能够做到倾囊相授，使孩子产生学琴的兴趣并激发其潜能）

因为钢琴老师又有初级、中级、高级之分，初级主要针对的群体大多为儿童，他们多数对钢琴一无所知，且有着孩子顽皮的天性，针对于此情况，又要求钢琴老师需要具备以下能力：

- 1、负责任的态度，对孩子的全面发展负责（把握好学琴在儿童发展中的地位，以儿童心理的健康发展、丰富孩子童年生活为首要目的，调整教学规格、教学进度与教学方法，使孩子能够持续学琴）

- 2、掌握儿童教育学、心理学知识，从儿童生理特征出发，进行科学施教（思考两个问题（1）如何用音乐的美与乐器操作的乐趣吸引孩子的好奇心；（2）如何通过分析减化音乐的复杂性，从而降低学习量）
- 3、以鼓励的方式让孩子产生学习动力（出错时用表示遗憾、并给予鼓励的方式指出不足，令其改正）
- 4、对孩子注意力的合理分配（抓住关键，多方面权衡问题）
- 5、对待孩子要有耐心（根据孩子的能力及学琴目的调整教学规格）
- 6、要培养孩子独立学习能力，针对孩子自身进行讲解，使其明白学琴是自己的事
- 7、选择教材（注意音乐内容的多样性和生动性，做到激发孩子学琴兴趣）
- 8、做到尊重孩子，学会换位思考
- 9、了解家长的心理，与家长进行有效沟通（掌握与家长沟通的技巧）

高级钢琴老师更加注重于是否拥有高层次的钢琴演奏思维和钢琴教学思维及其方法的能力；要做到对中国钢琴作品有细致的研究弹奏，能够从民族音乐中汲取精华、滋生灵感；能否做到技术娴熟、乐感超长、善于分析作品内涵、把握作品风格、演绎出作曲家灵魂以及是否具备丰富的音乐想象力和非凡的语言表现力。

具备合同履行能力的承诺书篇五

合同是民事主体之间建立、变更和终止民事法律关系的协议。

以下是为大家整理的关于, 欢迎品鉴!

【篇一】 具备履行合同所必需的设备和专业技术能力的证明材料

拿证明:

比方说, 有什么什么几级证书;

2. 举例说明:

以前是否进行过类似项目, 以前的项目怎么安排的, 针对这次项目, 有哪些可以沿用的方案, 和需要调整的地方;

3. 实力保证:

比方贵方的企业实力, 注册资金在该领域的排名, 以及未来的战略。

【篇二】 具备履行合同所必需的设备和专业技术能力的证明材料

【篇三】 具备履行合同所必需的设备和专业技术能力的证明材料

致:(购买者)

我公司(公司)参与贵方组织的项目(项目篇)。

编号:) 投标活动, 如果我们获得中标资格, 我们保证履行合同所需的设备和专业技术能力, 并承诺如下

(一) 具有独立承担民事责任的能力;

(二) 具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度;

(三) 具有履行合同所必需的设备和专业技术能力;

(四) 参加政府采购活动前三年内, 在经营活动中没有重大违法记录;

(5) 法律、行政法规规定的其他条件。

(6) 本公司对本招标文件规定的技术要求和商业条款有了全面的了解。

同时, 本公司拥有良好厂家厂家产品支持、技术服务、产品调整、系统使用训练和厂家售后服务承诺书。

如果违反以上承诺，本公司将承担所有法律责任。

附件:表1.7-1具备履行合同所需的设备表。

表1.7-2具备履行合同所必需的专业技术能力人员表。

表1.7-3厂家授权和售后服务承诺书。

法定代表人或其委托代。

人：

供应商：（盖单位章）

日期：