

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同篇一

甲方(特许方)： _____

地址： _____

法定代表人： _____

身份证号码： _____

乙方(被特许方)： _____

地址： _____

法定代表人： _____

身份证号码： _____

根据《中华人民共和国合同法》、《商业特许经营管理办法》的有关规定，甲、乙双方协商，就甲方授权乙方推广甲方业务一事，达成如下协议：

一、特许经营授权许可的内容、范围、地域

1. 甲方授权乙方推广甲方补发及相关业务，并允许其使用甲方名称及其相关的标志、市场营销模式、策略、操作程序、管理等。
2. 甲方授权乙方在_____范围内有独家特许经营权，乙方可在该地区内开设特许网点，从事经营活动。
3. 甲方承诺在合同有效期内不在_____范围内发展其他加盟店。

二、甲方的基本权利和义务

(一) 甲方的权利

1. 为确保特许体系的统一性和产品、服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行监督。
2. 对违反特许合同规定，侵犯甲方合法权益、破坏特许体系的行为，甲方有权终止合同。

(二) 甲方的义务

1. 经营手册。

甲方将向乙方提供_____手册(包括_____等)的副本，该手册只供乙方本人秘密使用，手册的内容不向雇员或其他人透露。甲方在本协议有效期内会向乙方提供对该手册的改进或变动资料，其方式采取增补方式，或者业务通讯方式，或者年度大会方式，视情况而定。作出改动后，乙方将遵照执行。

2. 产品的提供

- a. 甲方应根据乙方需要及时提供乙方所需合格产品。

b.甲方负责对乙方人员的业务指导及售后服务培训。

3. 总部培训

甲方将为乙方安排一次开办前的总部培训，地点在甲方总部。该培训工作一旦此特许协议签署后立即着手进行，是强制性的安排，此活动必须在乙方正式开展经营活动之前完成。乙方将负责到甲方总部去的路费和食宿费。

4. 后续培训

甲方在其权利范围内有选择地向乙方或其雇员提供随时的附加的培训方案。参加这样的培训可以是强制的。培训费(包括指导和资料费)由甲方承担。培训期间的其他费用，包括膳宿费、工资和旅差费等，由乙方承担。甲方还可以通过咨询的方式提供培训，方式可以多样。

5. 甲方将负责乙方的业务监管工作，包括合同的签订、市场营销策略的制定、行业解决方案的提供、产品的提供、产品的维修、技术支撑、市场管理等工作。对于乙方具体的销售渠道和销售价格，甲方原则上不进行干预，以确保乙方的区域独家营销权。

6. 甲方委托乙方举办大型市场促销活动及有关的宣传广告的费用，由甲方负担。

三、乙方的基本权利和义务

(一) 乙方的权利

1. 在合同约定的范围内行使甲方赋予的权利，甲方不得干预。
2. 乙方有权获得甲方提供的经营技术和商业秘密。

3. 乙方有权获得甲方提供的培训和指导。

(二) 乙方的义务

1. 乙方应按照营运手册的规定，严格执行甲方的营销政策、渠道管理政策、客户管理政策，主动自觉地维护和规范补发及相关业务市场。

2. 义务维护特许体系的名誉和统一形象。

3. 乙方有义务接受甲方的指导和监督。

4. 乙方每月须完成定额。

四、对乙方的培训和指导

1. 在乙方开业前，甲方应进行一次开业前的教育和培训，并指导乙方做好开店准备工作。

2. 甲方应为乙方提供技术骨干人员上岗前的专业培训，并定期进行再培训。在业务指导中，甲方有义务帮助乙方解决经营中的管理和技术问题。

五、各种费用及其支付方式

1. 乙方一次性向甲方交纳加盟金_____元人民币；特许权使用费_____元人民币。

2. 乙方一次性向甲方交纳预付货款_____元人民币，用完后续。

六、保密条款和限制竞争条款

(一) 乙方应将营销手册及为履行本合同所制定或批准的其他

资料所含内容列为机密，并使其处于保密状态。除了正常商业经营管理之需要，未经甲方事先同意，乙方不得复制、记录或以其他方式泄露给他人。乙方承诺在整个合同有效期内和合同期满后二年内，不将其所知悉的任何保密的知识、经营方法等向其他个人、组织、公司等透露。

(二)乙方承诺在本合同有效期内以及合同有效期届满后_____年内，乙方不从事与甲方业务有竞争性的经营活动，无论这种活动是作为顾问、业主、雇员、股票持有者或其他方式进行的。

七、特许加盟店的转让

未经甲方的书面同意，乙方不得擅自将加盟店转让给他人。否则，甲方有权解除本合同，并追究乙方的违约责任。

八、合同的期限、延期、变更、终止

(一)期限：本协议的期限自双方签订本协议之日起_____年内有效，前提是乙方不断按照本协议的条款进行经营。

(二)延期：如果乙方充分、完全地执行本协议规定的各项条款和履行其各项义务，则本协议可由乙方延长期限，在延长期批准之前，乙方应遵守如下各项条件：

1. 乙方向甲方提交申请延长期限的书面通告，此通知应在原协议届满前90-180天内提出；
2. 乙方履行特许协议的现行形式(包括各项条款和补充条款)；
3. 乙方对甲方及其实体所负各项义务都已清偿，并已使甲方合理地认为满意；
4. 乙方完全遵守本协议的各项条款，包括所有必须承担的费用

用或其他义务，同时是一个有声望的被特许人。

(三)变更：任一方均可提前30天向对方书面要求变更本协议有关条款或增加其他条款，但需另一方在30天内书面同意，变更或补充条款方有效。否则，执行原协议条款内容。

(四)终止

1. 本合同在下列条件下自动终止：

a.乙方遭受严重亏损而无力或不可能继续经营；

b.乙方破产、无偿还能力或开始清算程序；

c.乙方财产的主要部分被法院强制执行；

2. 协议终止

任一方欲提前终止本协议，应提前90天向对方提出书面申请，双方应在清理全部债权、债务及其其他有关事项后终止本协议。

九、违约责任

1. 本协议一经签订，双方不得以任何理由违约，如因一方违约给对方造成经济损失，违约方应根据造成损失的程度支付_____元违约金。

2. 同时，甲方在下列情况下有权解除合同，并要求乙方支付违约金及赔偿金：

a.未经甲方允许擅自扩大许可商标的使用范围，或与其他商标组合使用；

b.使用除甲方以外其他方的发片等补发、织发、驳发产品，自制仿造产品。

c.未经甲方允许将许可商标在被特许范围外再许可他人或转让、出借、转卖他人制作或使用；

d.自行制作或使用与许可商标相似或变形的商标；

e.不接受甲方依据管理规定进行的监督、或阻止甲方进行检查。

十、争议解决方法

在本协议执行过程中，双方如有争议，应协商解决，协商不成，任一方均可到_____仲裁委员会申请仲裁，该仲裁裁决是终局裁决，对双方均有法律约束力。

十一、专门用语的定义

1. 补发: _____.

2. 驳发: _____.

3. 接发: _____.

4. 疗发: _____.

5. 护发: _____.

6. 市场营销模式：_____.

7. 营销策略：_____.

十二、其他

1. 本协议壹式肆份，双方各执贰份。

2. 本协议自双方签字盖章之日起生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

法人代表(签字)：_____法人代表(签字)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

签订地点：_____签订地点：_____

1. 特许经营店加盟合同

2. 专柜特许经营加盟合同

3. 加盟特许经营合同范本

4. 加盟特许经营合同范本

5. 关于加盟特许经营合同范本

7. 特许经营合同

8. 特许经营加盟店合同范本

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同篇二

甲方：_____

乙方：_____

第一条 授权与认可

1.1 甲方授权乙方为起授权区内经销商，负责甲方提供的_____热泵各型号产品在_____经销，如乙方要求新增辖区，应事先书面通知甲方并征得甲方书面同意，方可在新增辖区内经销。

1.2 甲方负责提供技术监督部门检测合格的产品及合法的销售合同书及授权书给一方，乙方在所下去内积极开拓销售网点，努力促销，完成双方认可的销售计划。

第二条 经销条款

2.1、甲方严格执行授权，对乙方获得的甲方授权销售的康特姆热泵系列产品，在完成合同规定的销售量并无违规的前提下，甲方无权在乙方经销区就此系列产品另行设定其他经销商。

2.2、在合同有效期内，甲、乙双方认可乙方经销区域内销售量为每年_____，销售量为各型号销售量累计之和。

以上销售量为甲方要求乙方在规定时间内完成且得到乙方认同的最底销售量。

因此乙方承诺自本合同签订之日起到_____年_____

月____日为止的销售量为_____台。

2.3、乙方合同签订之日起一个月内，订购首批产品。

首批进货量为合同规定年销售量的 _____% 。

否则，本合同自动终止。

2.4、在本合同签订的前_____个月，为甲方对乙方的考察期。

在此期间，前_____个月即_____年_____月-_____月乙方定货需达到_____台，后_____个月即_____年_____月-_____月乙方定货量累计需达到_____台。

考察期届满时，乙方达到上述定货量，为考察合格，方可执行本合同以下条款，否则甲方有权重新选择经销商。

2.5、如果在合同的任何阶段里，乙方向甲方提出足够达到适用阶段订货量的定单并且甲方收到相应的货款，但因甲方的原因未接受或未完成这些订单而没有满足乙方定货量，则甲方不得行使2.3，2.4条的权利。

第三条 预约订货和退货

3.1、订货时，乙方应提前向甲方下书面订货单(以传真件为准)，订货单应有乙方法人代表签字并加盖公章。

每份订货单均构成一份独立的购销合同，该订单自甲方收到乙方货款时生效，本合同的所有条款为该订单的当然条款。

3.2、合同期内，如乙方未能销售全部的订货产品并对未实现销售的部分要求退货，或乙方未达到销售目标被取消经销商资格而要求退货。

乙方应保证所退货物包装完好、附件齐全且无任何损坏。

3.3、货物抵达地为销售地物流仓库，从仓库到安装地的短程路费由乙方负担。

第四条价格和价格保护

4.1 甲方产品价格的制定权和发布权均在甲方，甲方实行全国统一批发价格。

4.2、乙方在接到甲方要求上报的库存清单和年近期订单通知后，必须在7日内以传真方式向甲方汇报库存和近期订单，以报表的形式提供库存产品的总数量和每台产品的序数号，并保证其报表的真实性。

否则，乙方将失去根据 4.3 条可以要求的任何权利。

4.3、如果甲方在发出产品之日_____天内，甲方降低了产品的进货价格，甲方将对降价之日前_____天内的订货给予价格保护，甲方按_____天内核定的订货数量补偿乙方老价格与新价格之间的差价。

第五条履行保证金和加盟金

5.1、为了更好的规范市场，保护经销商的利益，乙方必须在合同签订_____周内交纳保证金。

汇入甲方指定的账户(现金或承兑汇票)。

保证金按各经销商合同销售额(按批发价核算)的_____%交纳，加盟金为保证金的_____%(不包含在保证金内)，乙方不按时交纳保证金视同单方面要求解除本合同，甲方有权利另外选择经销商。

5.2、经销商在合同期内如无违约行为，合同履行期终止时，

甲方归还保证金(不含加盟金和罚金)的3/4，一年后交付剩余的1/4保证金(不含加盟金和罚金)，并按照中国人民银行当年年利率退还当年利息。

5.3 加盟金为保证金的_____%(不包含在保证金内)，甲方
向乙方一次性收取，不再退回。

第六条市场推广和市场保护

6.1、乙方必须按照甲方制定的价格体系进行销售，在未征得甲方同意的情况下，低价抛售或抬高售价均属违约行为。

一旦违约，甲方有权视情节轻重决定对乙方进行处罚直至终止合同。

6.2、甲方实行区域经销规定。

乙方只能在授权区域内销售本合同规定的产品，禁止跨区销售。

乙方直接或通过辖区内第三方将其订购的产品在其授权的区域之外销售应征得甲方同意，并及时通知货物售出地区域经销商，违反前述规定擅自销售的，需以双倍的零售价格回购违规销售的产品，同时甲方有权对乙方视轻重进行惩罚性罚款直至终止本合同。

6.3、乙方应积极有效的开拓市场，并监控其被授权销售区域内的违规销售行为，一经发现，应立即通知甲方，甲方有义务对举报违规行为进行处理，在____个工作日完成调查并出具书面处理意见。

6.4、为确保区域化销售、一体化价格的顺利实施，甲方在产品出厂之前对产品编列产品序号，乙方在销售过程中必须全程对产品实施监控，且在开具销售发票时，必须将产品的序

号标列在产品的销售发票上，并且每 3 月向甲方汇报一次。

第七条店面陈列及广告投放

7.1、甲方要求乙方在主要城市区内不小于_____的店面，至少陈列两种类型产品，并在显要位置张贴由甲方提供的统一的宣传条幅和海报。

7.2、甲方向乙方提供相关的广告及宣传资料，甲方负责全国性的广告和宣传展示，乙方负责经销区域内的广告宣传，宣传内容必须符合甲方整体企业形象，并通知甲方并经甲方同意。

第八条安装培训

8.1、甲方负责各经销商的安装培训工作及工程设计的培训工作，由各经销商申报培训人员人数，人员组成情况，由甲方视总体情况统一安排培训时间、地点，并及时通知乙方。

8.2、乙方负责所经销区域的产品安装工作，如有技术难题，可向甲方请求支持，甲方有义务协助解决。

8.3、乙方应配备一定数量的暖通工程设计和安装人员，上岗人员应经培训并持有甲方授予的上岗合格证。

第九条维修和售后服务

9.1、甲方承诺康特姆产品终身维修，售后2年内因产品质量问题可免费维修，无法维修可申请退货保修期到期后8年维修只收工本费，乙方应当协助甲方搞好当地的售后服务工作，对确属甲方产品质量问题，依据保修卡内容的有关规定实行保修，乙方有义务协助甲方处理简单维修的相关事务；如果因乙方原因造成用户机器损坏等后果并给甲方带来损失的，乙方应承担责任。

9.2、甲方定期向乙方提供有关产品的技术信息、技术支持和人员培训，并建立完善的售后服务系统，以便为用户更好地服务。

第十条 责任赔偿条款

10.1、工程设计由甲方负责的，因设计不合理而造成用户或第三人财产损失和人员伤亡的，赔偿责任由甲方负责；工程设计由乙方负责的，因设计不合理而造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，赔偿责任由乙方负责；工程设计由甲乙双方共同负责的，因设计不合理造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，赔偿责任由甲、乙两方负连带责任。

10.2、在安装和售后服务过程中，由于乙方违规操作造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，乙方负赔偿责任；由于甲方违规操作造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，甲方负赔偿责任。

第十一条 知识产权

11.1、乙方应保证：明确知道“_____”为甲方商标，乙方仅为销售、推广和宣传甲方产品，并以甲方认可的方式使用该商标。

11.2、乙方向甲方声明并保证：乙方尊重甲方的知识产权，对有关“康特姆”相关的商标权、著作权、专利权等权利，乙方必须按照甲方的指导加以使用。

未经甲方同意，乙方不得对甲方产品及其包装进行修改，不得随意加贴其他商标。

11.3、对于乙方的错用和侵权行为，甲方有权终止合同并要求赔偿。

11.4、乙方作为甲方的经销商，有权利、有义务在其经销区域内积极维护甲方的知识产权，对发现侵犯甲方知识产权的行为，应及时制止并通报甲方。

第十二条违约责任

12.1、乙方不得违反甲方的价格政策，低价倾销或抬高价格销售甲方产品(附价格体系表)。

12.2、乙方不得跨越本合同规定的经销范围，向辖区外第三方销售甲方产品。

12.3、经销商授予权归甲方所有，乙方无权发展经销商。

12.4、乙方不得与其他经销商串通做出有损甲方利益的行为。

12.5、如甲方发现乙方有上述违约行为，甲方有权视情节轻重予以惩罚性罚款直至终止合同。

第十三条保密条款

13.1、乙方有义务对甲方提供的各项技术保密。

13.2、乙方有义务对甲方提供的经销制度、合同及往来的合同、商业信函保密。

13.3、乙方有义务对甲方制定的价格体系保密。

13.4、乙方有义务对甲方的整体营销战略和具体的营销战术部署保密。

第十四条期限和终止

14.1、本合同由双方法人代表签字并加盖公章，期限_____年，从_____至_____年。

如果乙方能够完成双方签订的合同销售额并无严重违约行为，甲、乙双方可以续签合同，但双方须根据当地、当时的市场情况另行签订销售合同。

14.2、当下列任何一种情况发生后，任何一方有权提前终止本合同，并书面通知另一方。

1、何一方严重违反本合同。

2、任何一方破产或进入清算程序。

3、因任何一方不可抗拒的因素致使本合同无法履行。

15.3、双方协商可以提前终止合同。

第十五条争议和解决的方法

15.1、如果因为本合同及与本合同有关的事宜引起的争议，任何一方均可书面通知另一方本着友好、平等的原则协商解决。

15.2、如果双方在一定的期限内，彼此无法达成双方均可接受的解决争议的方法，则甲乙双方均可向当地法院提起诉讼。

第十六条其他

16.1、本合同一式四份，双方各持两份，具有同等的法律效力。

16.2、经甲方和乙方书面同意，乙方可将甲方授权的经销权转移给其他方，但受让方必须和甲方重新签订经销合同。

法定代表人或委托代理人：_____

签订日期：_____

法定代表人或委托代理人：_____

签订日期：_____

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同篇三

为准确把握当前经济运行态势和发展趋势，近日市统计局在全市开展了一次企业生产经营情况快速调查。本次调查采用抽样方式，对我市86家企业的生产经营情况进行了电话问卷调查，其中规模以下工业企业60家，服务业企业20家，房地产企业6家。重点调查企业生产经营、资金状况、生产订货、投资意愿等情况，以便于分析今年以来湖州中小企业生产经营情况及存在的问题，研究和把握未来经济发展趋势，准确判断宏观经济形势。

调查显示，今年以来多数中小企业能保持稳定的生产经营状况。但由于受国际、国内宏观经济形势的影响，企业普遍对明年经济形势的预期不乐观，生产经营信心不足，投资意愿不强。企业对明年形势的悲观预判，将直接影响我市中小企业的发展。

1. 多数企业生产经营状况保持正常，预计能完成年度目标。86家被调查企业中共有61家企业的生产经营处“正常”状态，占70.9%；22家企业处“部分停产”状态，占25.6%；只有3家企业处“停产”状态，仅占3.5%。25家“部分停产”或“停产”企业中有24家为制造业生产企业，1家为服务业企业。大部分企业能完成全年目标，在全部调查企业中53家企业能完成20xx年度目标，占61.6%；33家企业不能完成，占38.4%。

2. 企业对明年经济走势的预判不乐观，经营信心不足。在全部调查企业中只有7家企业对20xx年上半年经济走势的预判“趋好”，占8.1%；24家企业预判为“持平”，占27.9%；41

家企业预判为“略有下降”，占47.7%；14家企业预判为“明显下滑”，占16.3%。同时，企业经营信心普遍不足，只有1家企业预计20xx年上半年企业订货量较上年同期“增长10%以上”，占1.2%；5家企业预计“增长10%以下”，占5.8%；40家企业预计“持平”，占46.5%；11家企业预计“下降10%以下”，占12.8%；29家企业预计“下降10%以上”，占33.7%。

3. 企业资金状况偏紧，投资意愿不强。39家企业当前资金状况处于“正常”，占全部调查企业的45.3%；34家企业处于“比较紧张”，占39.5%；12家企业处于“紧张”，占14.0%；1家企业处于“十分紧张”，占1.2%。由于受资金状况和对明年经济形势预期的不乐观影响，企业投资意愿不强，在全部调查企业中有20家在20xx年有投资意向，占23.3%；66家在20xx年没有投资意向，占76.7%。

今年上半年中小企业生产经营情况正常，但下半年以来，受国际金融危机、国内宏观经济形势等因素影响，企业普遍反映生产经营状况大幅下滑，形势严峻。当前宏观货币政策的调整和拉动内需等一系列政策措施，其效应的显现还不明显。

1. 市场需求明显不足。尤其是下半年以来，国际、国内市场需求大幅下降，企业订单明显减少。多数企业开工不足，预计今年春节部分企业将提前放假，即使目前生产尚属正常的企业预计年底负面影响可能还会显现。虽然近期国家已经出台了一系列增加内需、扩大投资、刺激经济的政策措施，但政策的实施和真正发挥效用尚需一段时间，除一些与项目投资建设直接相关的企业预计会在明年较早时候形势趋好以外，企业家普遍对明年一季度和上半年的经济持谨慎态度，认为市场需求仍将不足。企业增加投资意愿不强，企业很少有明确意向在明年进行大规模工业性投入，更多的企业对增加投资持观望态度，甚至在建的投资项目也会延缓。

2. 原材料价格的剧烈波动制约了企业经济效益的提高。原材料价格的大起大落给企业的生产经营带来很多不确定因素。

今年上半年，煤炭、钢铁等主要能源原材料价格一路攀升，但下半年尤其是进入8月份以来，原材料价格急转直下，主要原材料价格的剧烈波动使企业的生产经营受到很大影响，导致企业库存原料大幅贬值和产品价格、销售收入下降。企业家们也采取了各种各样的应对措施，价格大幅波动在对企业带来负面影响的同时，也给部分企业带来了机遇。总体来看，原材料价格的大幅波动给企业生产经营和决策带来严峻考验。

3. 出口形势依然严峻。上半年，受国家生产成本大幅上升、人民币持续升值等因素的影响，企业出口业务受到制约，大大缩小了企业的盈利空间。今年人民币对美元，尤其是人民币对欧元的持续升值，给企业的出口带来较大的冲击，影响企业的生产和销售，同时对企业尤其是出口型企业的效益产生很大影响。虽然，近期国家出口退税率的上调对企业是一大利好，但受金融海啸的影响国际市场需求大幅下降，对我国出口产生很大影响，且政策的效应还有待观察。

4. 劳动力成本大幅上升。今年劳动合同法的实施加快了“五险一金”的普及，企业在这方面的支出大大增加，劳动力成本的增长压缩了企业的盈利空间，企业普遍感受到由此带来的压力。今年企业工人工资平均上涨幅度达到了10-20%，企业在工资、“五险一金”方面的支出较去年都有很大幅度的增长。劳动合同法的颁布实施给企业原有的用工模式带来较大冲击，使企业原有用工的灵活性受到很大牵制，对部分企业正常的生产经营安排也带来影响。尤其是在经济不景气的情况下，若企业处于停产半停产状态，工人放假也需支付最低工资，无疑将对企业的生产经营产生不利影响。

5. 资金紧张对生产发展的制约依然明显。虽然近期国家宏观财政政策从“稳健”转为“积极”，货币政策从“从紧”转为“适度宽松”，但调查显示，企业资金状况依然偏紧，此前信贷收紧的滞后效应还较明显。全球金融危机暴发，促使金融部门更加注重防范金融风险，把好信贷审核关，企业尤其是中小企业贷款难的问题仍将存在。近年盲目扩张和多元化

经营的企业，过度投资于资本市场的企业，负债率偏高和流动性脆弱的企业，以及民间借贷较多的企业，潜存资金链断裂的较大风险及连带效应。今年三季度末全市贷款余额增幅同比回落5.8个百分点，而前三季度全市规上工业企业财务费用支出增长39.7%，其中利息支出增长42.0%。

20xx年我市经济运行环境依然严峻，部分企业生产经营的困难将进一步加大，企业分化的状况将进一步显现。面对复杂多变的宏观环境和严峻的经济形势，既要充满忧患意识，又要增强信心，迎难而上，力争经济平稳健康发展。

1. 加大转型升级力度。当前，我市经济正处于一个转型升级的关键时期，如何在宏观经济形势复杂变化、要素资源日益趋紧的形势下，拓展产业发展空间，实现资源的有效配置和高效利用，已成为我市经济发展面临的重大课题。当前经济的严峻形势，对于企业和政府，既是挑战，也是机遇。要充分认识到经济转型升级重要性，加大转型升级力度，促进经济平稳健康发展。

2. 树立企业发展信心。在外部经济环境趋紧、企业生产经营困难加大的情况下，要进一步树立稳定发展、保护企业的思想和理念，增强企业的发展信心，调动企业的发展积极性，确保经济发展大局稳定。把为企业排忧解难作为服务企业的中心环节来抓，使实劲、办实事。要积极鼓励企业树立发展信心，正视困难，抓住机遇，健康发展。鼓励企业练好内功，做好准备，及时掌握国家政策和市场信息，一旦经济形势好转，就能抓住机遇，加快发展。

3. 强化政策扶持力度。政府部门要及时出台扶持政策，促进我市经济在转型期平稳健康发展，特别是强化中小企业的政策扶持。要加大财税扶持力度，增强企业发展后劲；加大金融扶持力度，缓解企业资金压力；加强协调强化管理，缓解企业成本上涨压力；加大出口扶持力度，推动外贸增长方式转变；提高土地利用效率，拓展企业发展空间，扶持困难企业走出

困境，渡过难关。

4. 优化企业发展环境。要重视做好服务企业的各项工作，优化企业发展环境，切实帮助中小企业协调解决实际问题。进一步深化行政审批制度改革，提高办事效率，规范收费行为，切实减轻中小企业负担。对于企业意见较多的收费项目和收费标准，研究制定收费优惠、减免方案。

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同篇四

受托方(乙方)_____

姓名：_____

姓名：_____

身份证号码：_____

身份证号码：_____

电话：_____

电话_____

通讯地址：_____

通讯地址：_____

身份证号：_____

身份证号：_____

委托代理人：_____

委托代理人：_____

场地位于_____场地面积_____平方米。月租金_____元，其他费用_____。

甲方同意将自己位于_____的教学点，全权交由乙方代为经营，甲方提供学校资质等一系列办学所需证件和中心内的产物使用权，物品包括_____。从合同生效日起中心的运营事务甲方有义务协助乙方完成运营。

1. 乙方自签订合同期起，乙方有权使用教学点中的一切物品(办公用品，家电，生活用品等)
2. 乙方在中心拥有自主权，决策权。开展与教育一系列的相关的培训班，教学点等。
3. 乙方独立处理一切该教学中心经营相关的一切事务，同时与甲方其它经营点没有关联，独立经营。

自合同签订生效日起，乙方以学期_____月为单位与甲方约定合同时间，乙方享有优先续约权(保证费用无变动)房租每年递增一百，甲方不得提前解约，或在未得到乙方确切的续约意向之前不得提前与其他方签约，否则视为违约，同时乙方不得在合同期内，提前解约，否则也视为违约。(乙方无论续约与否都应提前至少十五天告知甲方)

1. 甲方在与乙方签订合同生效日起，保证该校(中心)债务结算已结算清，乙方不承担合同生效日之前的所有债务与费用。
2. 甲方每月向乙方收取营业额的10%的费用，按月结算。除此之外不收取其他费用。
3. 乙方承担由合同生效日之后的所有的该校运营费用(房租，水电，教务，材料，运营等)甲方在合同期内不承担该中心的任何费用。

4. 甲方有义务帮助乙方解决在运营中遇到的问题。

1. 如双方任何一方违反本合同，都有权申请相关部门解决。

2. 乙方逾期向甲方支付经营营业额10%的费用，甲方有权要求乙方按月履行，若逾期十个工作日仍未支付费用，甲方有权按自逾期起按月营业额百分之一，加收滞纳金。

3. 在本合同执行期中甲乙双方不得提前终止本合同，因一方的原因致使本合同无法正常履行的视为违约，违约方赔偿因此给对方造成的损失。

4. 委托经营期间双方必须遵守诚信原则，除本条第1.2.3项约定情形外，任何一方违反本合同其他规定的，给对方造成损失的，都有权申请相关部门解决。

遇不可抗力或不可归责于乙方原因，而造成的中心损坏或灭失，乙方应及时向甲方说明情况，乙方对此不负修复或赔偿责任。遇投保财产损失、灭失的，有关赔偿责任认定应以保险公司理赔调查为准，按保险法和有关法律规定予以赔付。

本合同在履行过程中发生争执，由双方协商解决，协商未果可申请相关部门解决。

本合同未尽事宜，由双方共同协商形式书面补充约定，所及事项以最后书面补充约定为准。本合同一式四份，双方各执二份，均为原件，合同经双方签字盖章后生效。

甲方(签字)： _____

乙方(签字)： _____

代理人(签字)： _____

代理人(签字)： _____

___年___月___日

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同篇五

又是岁末了作为导游员的似乎还没能回味过来这一年的滋味，时间过的真快。适应这季节的变化，但是时间不等人，日月老人将要给画上句号了所从事导游工作，又经历了一个年头了喜欢这个工作，不论苦辣酸甜，总是一个“乐”字。现在把这几年工作的乐趣给归拢一下，从中总结经验，汲取教训以备来年奋马扬鞭，更好的带领我游客畅游在黄河上下，大江南北。

一、以导游为荣。

作为导游员的带团是首要任务。这几年，根据旅行社的布置。带过的旅游团队数量已经记不清了留在感觉里的——忙和乐。刚从云上飞下来，又从水上漂过去；才听罢火车的汽笛声，又闻见了汽车的马达响；才听罢东北的二人转，又尝到新疆的哈密瓜；才欣赏桂林山水的秀美，又看到大漠孤烟”壮阔。夏令营孩子们欢快的歌声，夕阳红老人们幸福的笑脸，盛世北京和谐的音符。还有华西村人美好的蓝图，南街村人不懈的追求?这一切经常在眼前浮现，深深的感受到工作的意义所在从心里热爱导游这一工作。

二、学理论、学知识

一直严格要求自己，从业多年来。作为一个国内专业导游人员，时刻牢记着热爱祖国、热爱人民、热爱祖国几千年的优秀文化，认真学习党的各项政治政策、经济政策、学习党在新的历史时期的主要理论，用来武装自己的头脑，思想上紧跟形势，努力是自己成为具有优秀道德品质，高尚职业情操、遵纪守法，尽职尽责的导游员。积极参与省市旅游局组织的培训班，认真学习导游知识、导游业务；业余时间细心学习《汉语言文学知识》历史地理文化知识、心理学》公共关系

学》政策法规》认真阅读相关的经济知识、社会知识、旅游知识，学习中坚持勤动脑，大量的阅读有关景区、景点的资料和有关风光民情的书籍；勤动手，把读到看到相关资料、甲篇名作、经典名句都分类整理，以丰富自己的学识，增加自己的见闻。

三、学技能、多实践

除了要求导游员要有广博的知识外，导游工作是一个知识密集型和高智能的服务工作。还需要导游人员具备高超的技能，如讲解能力、组织能力、人际关系能力、分析能力、解决问题能力。而讲解能力是首当其冲的常言说“大好河山有多美，全凭导游一张嘴”游客出游，求知”愿望之一，而我导游就起着传达知识信息、传送审美观念、播洒中华文明的重任，因此导游语言必需科学、规范，传送的信息必需正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的求知”愿望，才会得到游客的尊重和敬佩，这是顺利完成旅游计划的重要前提。其次，整个旅游活动是一个有组织的需要和饭店、宾馆、景点、交通等相关的企业和个人来打交道，牵扯到社会生活的方方面面，因此上，要求我导游员要有相当的组织能力和协调能力。再其旅游活动的主体是人，而人的构成又是复杂的旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣喜好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我导游员必需学会处置人际关系，学会善于和各种人打交道。旅游过程中各种各样的情况都有可能出现，个各种各样的问题可能随时发生，这就要求我要学会独立分析的能力和独立解决问题的能力。实际工作中，十分注重留心学习，实践中不断的总结和提高自己的业务水平。时时提醒自己“勤动口”向专家请教先进的经验和方法，向同事学习、向民间学习、向旅游着学习，以丰富自己的学识；勤动腿”常言说，读万卷书，不如行万里，勤跑、多动增加自己的阅历，实践中巩固学到知识，不如手过一遍，勤动脑”大量的阅读有关旅游方面的书籍、查阅有关风光、风情、民俗的资料；勤动手”眼过千遍。把看到听到学到知识和方

法，经验和技巧都动手一一记录下来；勤动脑”动口、动腿、动眼、动手的基础上，善于动脑，把学到收集到看到名作甲篇、知识经验都分类整理，结合自身的特点，取精去糟，最终形成自己的风格和作风。也就是说，工作实践中逐步的总结，不时的提高自己的业务技能和服务水平。

四、几点带团的方法

兵无常式”这一点运用到带团工作中也是十分的确切。带团过程中，掌握好游览的节奏。孙子曰：水无常形。导游员除了丰富的知识，生动形象的语言来为游客作好讲解服务外，更要学会掌握和控制旅游过程中的节奏问题。因为旅游者的年龄、体质不同，情趣喜好不同，情绪不同，一个人一天会有多种情绪的变化，做为导游员要随时掌握游客的这些现象，实施旅游计划中要作到有张有弛，劳逸结合”根据团队的实际情况安排有弹性的活动日程，努力是旅游过程既丰富多彩，又松紧相宜，让游客在轻松愉快的活动中获得最大限度的满意的美的享受。有急有缓，快慢相宜”具体的旅游过程中，要视具体情况控制好游览的时间、速度，根据游客的年龄构成，对老年人要走的慢一些，讲的慢一些，尽量减少剧烈活动的项目，要学会适合老年人的习惯语言，交流方法；对待年轻人，可以走的快一些，讲的节奏快一些，适当的安排一些年轻人喜爱的活动项目；对待青少年，游览的过程中要注意寓教于乐，要更多的把旅游和学知识结合起来，同时适当的安排一些适合青少年的娱乐活动。总之，导游员就是旅游活动的导演”根据不同的团队，从实际情况动身，安排好、组织好旅游活动，旅游者获得乐趣和享受，这才是一次成功的导游活动。

一个旅游团队，处置好几个关系。即强弱关系、多数与少数的关系、劳逸关系。实践中我都知道。人员组成是比较复杂的有身体好的精力充分的希望速度快一些，活动量大一些，而年老体弱的则希望冷静轻松，不愿意太紧张、太劳累。这时我就要根据实际情况分别予以对待，依照旅游者的体质、

年龄划分成相应的小团体，讲明白游览的路径、集合的地点、时间，全陪导游和地接导游互相配合，或前后或穿梭在各小团队之间，对年老体弱的要重点照顾。这样既尊重了旅游者的愿望，又是各得其所，各取所乐。游览过程中经常会出现对日程安排意见不一致的现象，这是由于旅游者审美观点、兴趣喜好不尽相同所造成的一种正常现象。一般情况下本着求同存异的原则，寻找大家都喜欢、乐意的共同点，形成统一的选择，这是最理想的解决方法。如果共同点不容易找到则要实事求是给游客说明情况，请团队领队或德高望重的人物进行协调，寻找合理而可能的变通方法，动员意见不同的各方相互作出让步，本着少数配合多数的原则是旅游活动继续顺利的进行。当然在旅游过程中处置好劳逸关系也是十分重要的疲于奔命，象行军拉练一样的旅游会使游客的发生不愉快的情绪，肯定回影响旅游者的游兴。要合理安排日程，兼顾游览、娱乐、购物、休息，力争让游客在各方面都得到满足，从而游客对旅游服务工作的满意度。作为导游员，带团过程中处理好了这几个关系，就能带出一个和谐欢乐的旅游团队，胜利的完成一次旅游活动。

旅游者的性格大致分为两大类：外向型、内向型。外向型的活泼、爱交际、喜讲话、多点子、热心肠，多沟通、交朋友。沟通要从了解做起。另一面又急躁、好动、好胜、散漫，这类人好沟通，但不稳定。内向型的稳重、冷静、有主见、情绪稳定，另一面少言、孤傲、忧郁，这类人不易沟通，但却很重感情，一旦认可你不会轻易改变。作为导游要通过观察、交流了解游客，正确的区分客人的性格类型，采用灵活的方法，因人而异，适时适宜的进行沟通，随时观察游客的情绪变化，及时调整战略方法，始终坚持和谐欢乐的团队气氛。旅游活动中，导游和旅游者不只是服务与被服务的关系，更是合作伙伴，只有游客的通力合作，旅游活动才干顺利进行并达到良好的效果。为此，一个很好的方法就是导游和游客真诚的交朋友。交朋友要从尊重对方做起，把主动服务、真诚服务、热心服务、周到服务贯彻始终，从小事做起，与细微处显真诚。和游客交朋友，要有一颗平常的心态和包容的

心态，和游客建立平等的关系，不能厚此薄彼；导游员和游客相处时不要争强好胜，满足一时的虚荣，作嘴巴上的胜利者，要保持融洽的气氛，建立“君子”式的朋友关系。

经营工作汇报总结 特许经营加盟经营合同篇六

一、主要经济指标完成情况

20xx年共签订合同及协议份，建筑面积平方米，合同标的万元。在一年的时间里，参加资格预审项，资格预审全部通过。参加投标工程项，中标项，中标率19%，中标工程万元。我部门积极配合投标部的各项工作，为该投标部出谋划策，审核把关，该投标部20xx年共参加投标个，中标工程个，中标率□20xx年我部门编制投标文件共收取费用元（其中：造价科万元），为公司降低了成本，创造了效益。

二、积极开拓市场，沟通信息渠道

随着公司的不断发展，观念的不断更新，也推动了经营部工作的顺利开展。公司领导非常重视、支持经营部的工作，经营部和人力资源部一起，不但开通了四川省建设网上的网上报名系统，还开通了成都周边县市的网上报名系统，通过上网查询报名信息，进行网上点击报名，提高了工作效率。

三、提高标书制作质量

在日益激烈的市场竞争中，我部门一直致力于提高标书制作质量，并在不断努力中逐步形成了投标标书的编制、审核、复审、封标的整体工作流程，并致力于不断提高该流程的严谨性及高效性。

四、工作中需要积极学习的地方

1、保持积极的工作态度，养成良好的职业道德。

2、积极的多接触、多看专业类型的书籍，尽量去施工现场了解施工现场的实际施工问题，积极的参加洽商变更的编写并去了解洽商变更的内容。

3、要有相互协作的团队精神。五、工作中的经验及教训

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

六、合理化建设

程减少管理费的奖励。

2、可以定做一些环保袋，印上我公司名称及基本信息，在业务往来中使用，在无形中提升我公司的知名度。

七、20xx年工作重点

1、工作核心

坚持以提高生产经营效益为工作核心，在公司领导的指导下，发挥经营部的特长，创造优质、高效的工作成果。

2、工作理念

坚持全面工作争第一、细节服务创效益的工作理念

3、工作标准

工作标准做到使业主监理满意、上级领导满意、广大员工满意。

4、工作态度

落实为上，必须具有务实的作风，把上级的规章制度，领导的决心意图，业主监理的要求指令，及时高效地落到实处。

在新的一年里，我们将争分夺秒，马不停蹄，不断巩固现有成果，在工作中力求创新，加快资本积累，加大经营范围。争取在公司领导的指导下，在其它部门的共同努力下，再创辉煌！