# 蛋糕店导购员劳动合同范本(共32篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-12-09

*蛋糕店导购员劳动合同范本1药店营业员招聘简历基本信息姓 名： xxx性 别： 女民 族： 汉族出生年月： 1990年8月婚姻状况： 未婚身 高： 163cm体 重： 50kg户 籍： 天津电子邮箱：求职意向职位性质： 全 职职位名称： 药店...*

**蛋糕店导购员劳动合同范本1**

药店营业员招聘简历

基本信息

姓 名： xxx

性 别： 女

民 族： 汉族

出生年月： 1990年8月

婚姻状况： 未婚

身 高： 163cm

体 重： 50kg

户 籍： 天津

电子邮箱：

求职意向

职位性质： 全 职

职位名称： 药店营业员;药剂师

工作地区： 天津;

待遇要求： 2500元以上

到职时间： 可随时到岗

技能专长

语言能力： 英语 良好 ; 普通话 标准

教育经历

20xx年9月 - 20xx年7月   xx医科大学 本科

工作经历

所在公司： 天津××××医药连锁店

时间范围： 20xx年4月 - 20xx年4月

公司性质： 私营企业

所属行业： 医药行业

担任职位： 药店销售员

工作描述： 主要负责药剂的销售工作!

其他信息

自我评价： 沟通能力强,自信,活泼开朗,具有冒险精神……

口头禅：相信自己一定行!

**蛋糕店导购员劳动合同范本2**

甲方(用人单位)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

性质：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表(单位负责人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(劳动者)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年龄：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

常住户口地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方因生产(工作)需要，经劳动部门批准，同意招用乙方到本企业工作，根据国家和省的有关规定，经双方自愿协商同意订立本合同。

第一条合同期限

合同期限自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第二条生产(工作)任务

乙方同意服从甲方的生产(工作)需要，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_岗位，承担\_\_\_\_\_\_\_\_\_生产(工作)任务。

第三条生产(工作)条件

根据工作岗位需要，并参照国家和省的有关规定，甲方应配备必要的安全防护设施：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，并发给乙方劳动保护用品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_，保健食品费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第四条劳动纪律

甲方应依据国家和省的有关规定制定各项规章制度;乙方应自觉遵守国家和省规定的有关劳动法律、法规和企业的各项规章制度，服从管理

，积极做好工作。

第五条劳动时间与劳动报酬

劳动时间：甲方实行每周\_\_\_\_\_\_\_\_\_日工作制，每日\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时制，因生产(工作)需要加班时，每月加班不得超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时。确需超过，须经乙方及企业工会同意方能安排加班。

劳动报酬：按国家有关规定和单位的实际，根据乙方岗位和承担的任务定为每月(日)\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。加班工资：法定休假日为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，休息日为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，平日为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;夜间工作的，每晚(班)发给乙方夜餐费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;奖金根据单位效益和乙方劳动贡献定为每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_元至\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。在合同期间，如发生停工待料，甲方每天发给\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。作为基本生活费用。甲方每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_号定期足额发放工资。如超过规定日期，从第6日起计算拖欠的天数，甲方每天按拖欠工资额的1%支付给乙方赔偿金。

第六条社会保险福利待遇

1.在本合同期内，甲乙双方应按劳动保险规定，向省劳动保险机构缴纳养老保险金，乙方负担金额，由甲方按月在乙方当月工资中扣缴。乙方符合招工条件，单位又有指标，可招为劳动合同制工人，所缴纳的养老保险金可随同转移，合并计算投保时间，其在本单位的工龄可连续计算。

2.乙方因工死亡待遇及因工负伤在医疗期内的待遇与合同制工人相同。因工负伤医疗终结，由县、市劳动能力鉴定委员会确定其伤残程度。完全丧失劳动能力的，与合同制工人同等对待;部分丧失劳动能力的，企业应当安排力所能及的工作，合同期满，根据其伤残程度，由甲方按照省人民政府确定的具体办法办理。

3.乙方患病或非因工负伤，医疗期最长不超过三个月。医疗期内待遇与合同制工人同等对待，伤病假期间由甲方的酌情发给生活补助费。乙方在甲方工作半年以上，医疗期满后不能从事原工作也不能从事另行安排的工作被解除劳动合同的，由甲方应发给一次性医疗补助费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方死亡的，甲方应发给丧葬补助费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，一次性发给供养直系亲属救济费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

4.乙方在甲方工作一年以上，重新签订合同时，甲方应按国家规定安排乙方探亲，服务每满一年假期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，乙方如遇婚、丧，女工怀孕、分娩、哺乳，甲方应按规定安排假期。上述假期为有薪假期，超出规定日期的，经批准按事假处理。

第七条合同的变更、终止、解除

1.甲方因转产，调整生产项目或者由于情况变化，经乙方同意可以变更合同的相关内容。

2.合同期满劳动合同即行终止，应办理终止合同手续。如生产(工作)需要，甲方继续招用乙方，需经乙方同意，并经劳动部门批准，双方重新签订劳动合同。

3.在合同期内，有下列情形之一的，甲方可以解除合同：

(1)患病或非因工负伤，医疗期满后不能从事原工作也不能从事另行安排的工作的。

(2)按照《国营企业辞退违纪职工暂行规定》属于应予辞退的。

(3)甲方宣告破产，或者濒临破产处于法定整顿期间的。

(4)被依法追究刑事责任的。

4.在合同期内，甲方有下列情形之一的，乙方可以解除合同：

(1)经国家有关部门确认，劳动安全卫生条件恶劣，无有效保护措施，严重损害工人身体健康的;

(2)甲方不按合同约定发放工资或连续两个月不支付工资的;

(3)甲方不履行劳动合同，或违反国家劳动法规、政策、侵犯工人合法权益的。

5.在合同期内，乙方有下列情况，甲方不得解除合同：

(1)合同期未满，又不符合本条第3款规定的;

(2)患职业病或因工负伤并经县、市劳动能力鉴定委员会鉴定的;

(3)患病或非因工负伤，在规定的医疗期内的;

(4)女工在孕期、产假和哺乳期间的。

6.一方要求解除合同，必须提前30日通知对方。

7.乙方被开除、劳动教养或判刑的，劳动合同自行解除。

8.解除劳动合同时，乙方如不属违纪的，应允许其另找工作。

如属违纪或本人愿意回原籍的，甲方必须收回《劳动手册》、《外来人员就业证》及《暂住证》，并出具证明领回其全部保险金。所交的养老保险金，乙方属城镇户口的，保险关系予以保留;农村户口的，除开除、自动离职、劳教、^v^的以外，年投保险在扣除5%的管理费后，一次性全部退还本人作为还乡补助费，不再享受其它补助金。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**蛋糕店导购员劳动合同范本3**

甲方（用人单位）： 注册地址：乙方（劳 动 者）： 身份证号码：经甲、乙双方友好协商一致，同意续签原劳动合同（合同编号：\_\_\_\_\_\_\_），并签订本劳动合同续订书。

一、 原签订的劳动合同于期满，本次续订劳动合同的期限为第

种形式。

① 固定期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

② 无固定期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至法定解除或终止劳动合同条件出现时止。

③ 以完成一定工作任务为期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至工作任务完成止。

二、 甲方安排乙方的工作内容、工作时间、休息制度、劳动报酬和劳动纪律等按照原签订 的劳动合同规定执行。

三、 双方协商变更或约定的其他事项：

四、 除本劳动合同续订书

第一条、

第二条、

第三条约定外，其他内容与原劳动合同的内容 一致并持续有效，甲乙双方应当继续履行各自约定的义务。若原劳动合同约定内容与 现行的相关劳动法律、法规不一致的，按现行的法律规定执行。

五、 本劳动合同续订书私自涂改无效，若要变更需双方协商一致，并签订书面变更协议。

六、 本劳动合同（续订书）一式叁份，自双方签字或盖章之日起生效。甲方执一份，乙方 执一份，交乙方档案存档一份，均具有同等法律效力。甲方：（公章）

乙方：（签字

**蛋糕店导购员劳动合同范本4**

甲 方： 绵阳村上春兴达店 (以下称“甲方”)

通讯地址： 绵阳市涪城区茂业百货负一楼够时尚名品城(2228130)

法定代表人或委托代理人： 谢娜

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称“乙方”)

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

家庭住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

户籍地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(身份证上地址)

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(固定电话)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(移动电话)

甲乙双方就劳动关系的建立及其权利义务等事宜，根据《^v^劳动合同法》及有关的劳动法律、法规、行政规章和企业依法制定的规章制度，遵循自愿、平等、协商一致的原则，一致同意订立本劳动合同(以下简称合同)，共同信守合同所列各条款，并确认合同为解决争议时的依据。

第一章 合同的类型与期限

第一条、甲、乙双方选择合同类型为 (\_\_固定期限劳动合同\_\_\_)

A. 固定期限，自\_ \_年\_\_ \_\_月\_\_ \_\_\_日起至\_ \_\_年\_\_ \_\_\_月\_ \_ \_\_\_日止，共\_\_ \_\_\_个月。合同期满后，双方协议后需重新约定劳动合同期限的，在合同到期前的三十天内订立。

B.根据行业特征，乙方连续三个月完成不了基本业绩任务的，甲方有权单方面解除劳动合同。

第二章 试用期

第二条、甲乙双方约定试用期自\_\_ \_\_\_年\_\_ \_\_\_月\_\_ \_\_\_日起至\_\_ \_\_年\_ \_\_\_月\_\_\_ \_\_日止，共\_ \_ \_\_\_个月，试用期工资最低为：\_\_\_ 。若到岗之日与试用期约定上岗之日不符的，试用期同时提前或顺延。

第三条、录用条件为：

A. 对服装导购工作有相当的热情，工作中有激情。

B. 熟知服装零售行业的销售技巧及销售语言。

C. 对服装零售行业业绩任务有一定的认识，不能够主动承担完不成任务的后果。

第三章 工作内容与工作地点

\_\_\_ \_工作，详见“职责描述”;

第五条、乙方的工作地点为\_\_\_\_\_

第六条、乙方应认真履行甲方制定的岗位职责，按时、按质、按量完成其本职工作;未经甲方允许，乙方不得在其他单位兼职。

第七条、甲方因生产和工作需要，依据乙方的专业、特长、工作能力和表现，需调整乙方工作岗位、工作地点及其工作报酬的，原则上应协商一致，但以下情况除外：

A.甲方因生产经营服务需要，产业、产品结构调整及工艺规程、组织机构设置等情况发生变化需调动乙方工作岗位时，乙方应予接受;

B.甲方确因生产经营服务需要，可以临时安排乙方从事其他岗位工作，工作期限由双方协商确定;

C.乙方因技能、工作能力、身体等因素达不到生产服务、工作质量、产量及销售任务等指标，不能胜 第四条、乙方的岗位(工种)为 ，职务为 ，从事\_\_\_\_\_任工作的。

第四章 工作时间与休息时间

第八条、乙方所在岗位执行综合计算工时制、倒休班次制度。

第九条、甲方在法定节假日、年假、婚假、丧假、产假及法律法规规定的其他节假日安排职工休假。

第十条、甲方因工作需要安排乙方延长工作时间或节假日正常上班的，乙方应服从甲方统一安排;甲方按规定给予调休。

第十一条、乙方每月倒班休息应提前一天向店经理提出申请，以便安排班。

第五章 规章制度与劳动纪律

第十二条、乙方自觉遵守国家的法律、法规、规章和社会公德、职业道德，维护甲方的声誉和利益。 第十三条、甲方依法建立和完善各项规章制度，甲方应将制定、变更的规章制度及时进行公示或者告知员工，乙方应严格遵守。

第十四条、乙方不得从事其他任何与甲方利益冲突的第二职业或活动，并保守甲方的商业秘密和知识产权。

第十五条、乙方违反劳动纪律和规章制度的，甲方有权按国家和本单位的规定对乙方给予纪律处分或经济处罚，直至解除劳动关系。

第六章 劳动报酬

第一条、 乙方在正常出勤并付出正常劳动后，有权获得相应的劳动报酬，乙方所在岗位执行下述工资计发形式其他工资形式。

其他工资形式：\_\_\_\_\_\_底薪+保险补助+效益工资(提成)+其他福利\_\_\_\_\_\_效益工资部分随公司效益情况及薪酬计发标准进行调整。底薪：\_\_ \_\_\_，保险补助：\_ \_\_\_，全勤：\_\_ \_\_\_，店长补助\_\_ \_\_ \_(单店连续3个月完不成销售任务，自动取消)。个人业绩提成标准：任务内提成2个点，特卖提成1个点，超出任务的部分提成3个点。

第二条、 甲方于每月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_日支付乙方上月工资。

第三条、 甲方有权根据其生产经营状况、乙方工作岗位的变更和依法制定的劳动报酬分配办法调整乙方的工资待遇。

第四条、 完成当月任务的50%以下发放600元生活补助金，没有其他补助、额外提成或补贴;完成当月任务60%以上按完成任务的比例发放底薪，提成按实际业绩核算 ;完成当月任务的80%以上，发放全额底工资;超额完成当月任务的发放全额工资并一次性发放100元奖金(完成人员由人事部在工资表中体现并同工资一并发放)。

第五条、 单店根据经营管理情况、淡旺季情况可适当调整保底工资及补贴项目。

第六条、 个人销售业绩：单票销售3件，奖励4块，单票销售5件，奖励6块;单日个人销售达20xx，奖励20;单日达5000，奖励30;周累计销售达8000,奖励20;

第七条、 连续三个月销售任务完不成，自动淘汰;

第八条、 每月任务完成的情况下，连续三个月销售第一，上调基本工资50-100元

第九条、 专卖店员工每天早上9点20必须到店开门，并于9点30前通过门店电脑QQ向办公行政QQ签到，迟到5分钟内，扣2个时效工资，5至10分钟，扣4个时效工资;(迟到时间根据QQ签到记录时间为准)针对商场对迟到商铺的20元/次的处罚金由迟到的导购员自行承担。

第十条、 开门后店员于9：30分前打扫完门店卫生，物品整齐有序， 试衣间整洁干净，服装陈列到位，9点30分正式开始营业;卫生、陈列经检查不到位的，每检查到一次，扣4个时效工资;

第十一条、 8、专卖店店长需根据督导经理的要求，每周制定一个培训计划，列出培训重点，并合理安排时间落实下去，以备检查;每周督导经理要求的培训重点内容如果没有督导执行的，店长每次扣2个时效工资;

第十二条、 9、专卖店店长应加强店员的团结合作，增强店面的凝聚力，不孤立不分化，不搞小团体，

以提高专卖店的销售业绩为最高主旨;

第十三条、 专卖店店长应安排落实好专卖店门迎制度，争取在人流量高峰期的入店率达到较高水平，顾

客较远时门迎的声音要宏亮，顾客较近时门迎的声音要温和，面带微笑并伴有肢体形态的礼让;门店督导会随时监督检查，检查到不到位的当即纠正，并处以经济处罚，每检查到一次，扣4

个时效工资;

第十四条、 导购上班当天业绩为零的，扣5小时时效工资，累计三天当班业绩为零的，扣休1天; 第十五条、 专卖店员工每天21：00签退均通过门店电脑QQ号码向办公行政QQ号码签退，早退者5分

钟内，扣2个时效工资，5至10分钟，扣4个时效工资。

第十六条、 备注：时效工资=基本工资/月天数/日时间

第十七条、 店长岗位职责说明书

1)全面负责门店经营与管理的各项日常事务;

2)完成并优化经营目标,包括: 销售额,任务完成率,应收帐款,顾客投诉率, 顾客接待人数,

有效接待率,人力管理方面等目标;

3)引导并促成门店人员达成各项经营目标;

4)建议门店新产品的引进及滞销品的合理处理;

5)掌握本门店的销售动态,分析本部门的销售情况;

6)本门店产品的竞争对手情报收集与分析;

7)积极协助总部所订的促销活动,并针对本门店的情况及需要,提出本门店促销方案

8)门店损耗管理的改善和执行;

9)员工的考勤,仪容,服务,礼节的管理及 对门店人员的培养,评估,考核;

10)本店从业人员的在职训练;管理储备人才的培养和发掘。

11)各项设备工具与场所安全,清洁等方面的监督;

12)公司,本店,各项相关政策的宣达及执行

销售业绩指标: 任务完成率,销售利润率,销售单品利润率,有效接待率,成交率,顾客投诉率,VIP 开卡数等销售管理指标

门店管理指标: 员工工作状态评估,门店管理成本控制,日常管理事务的规范,公司规章制度的执行力, 员工企业凝聚力,门店形象和服务质量等事务管理指标

人事考核指标: 员工排班合理性,员工加班管理,人员工作饱满度,员工分组搭配管理,考勤指标,员工 培养能力,员工流失率等人事管理指标

第三十三条 店长的工作职责

执行店主的各项指令和规定的宣布与执行完成店主下达的各项经营指标门店职工的安排与管理监督和审核门店的会计、收银等作业掌握商店销售动态，向店主建议新品的引进和滞销商品的淘汰维护门店的清洁卫生与安全教育、指导工作的开展顾客投诉与意见处理各种信息的书面汇

第三十四条 店长的细节工作

报营业前：

1. 开启电器及照明设备。

2. 带领店员打扫店面卫生。

3. 召开晨会：

① 公司政策及当天营业活动的公布与传达。

② 前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③ 培训新员工，交流成功售卖技巧。

④ 激发工作热情，鼓舞员工士气。

4. 点货品，专卖店要清点备用金。

5. 核对前日营业报表，传送公司。

营业中：

1. 检查营业员仪容仪表，整理工服，佩带工牌。

2. 专卖店的店长需督导收银作业，掌握销售情况。

3. 控制卖场的电器及音箱设备(专卖店)

4. 备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5. 维护卖场、库房、试衣间的环境整洁。

6. 即时更换橱窗、模特展示，商品陈列。

7. 注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8. 及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9. 收集市场信息，做好销售分析。

10. 整理公司公文及通知，做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。 营业后：

1. 核对帐物，填写好当日营业报表。

2. 营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3. 检查电器设备是否关闭。杜绝火灾隐患。

4. 专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

甲方： 乙方：

公章: 公章：

年 月 日 年 月 日

**蛋糕店导购员劳动合同范本5**

营业员劳动合同最新的模板

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方聘用乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_正式营业员，就聘用事宜，双方达成如下协议：

1、双方本着真诚合作，共谋发展的原则，友好协商共同订立本协议。

甲方上班时间早上8：00至12：00下午14:00至18：00(中午轮流换班)。

2、乙方须为具备法定年龄，年满18周岁系法律允许从事销售工作的合法公民，必须持有合法有效的身份证件。

3、乙方须详细阅读本协议并了解甲方的一些相关规定，并自愿维护和遵守甲方的经营理念，有较高的认识度及忠诚度，并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。

4、乙方在甲方试用期为一个月。在试用期内，甲乙双方若认为对方不适应或不胜任该工作，应提前五天向对方通知。试用期工资按1000+提成+全勤计算。

5、乙方在本店内导致商品和财产损坏或丢失均照价赔偿。

6、店内清洁随时打扫，不能乱贴乱画。

7、上班时间要求带着微笑服务，不得从事于与本职无关的其他活动，不能带着不好的情绪上班。

按时上下班不能早退、迟到、离岗否则按旷工处理。(旷工一天扣三天工资)

8、不能动用公款下班时如数上交，不能做假账，自己赊欠的帐自己收回，本店的商品不能租借。

9、甲方按乙方销售业绩的大小给予不同的奖励，并按其规定发放工资，甲方不承担乙方其他任何费用。

工资：保底+提成+全勤(全勤按30天算每天5元)

工资详情：1000元+提成+全勤+岗位工资

手机提成：200元--500元提10元，600元--1000元提20元，1000元--1500元提40元，1600元--2500元提60元，3000元以上的提100元。(注：柜台标价)

10、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息，并及时准确的提供给甲方。

11、严守甲方商业秘密不得出卖、泄漏甲方商业机密否则甲方有权解除协议及有权追究乙方经济和刑事责任

12、乙方不得利用甲方名义，从事非甲方所供产品销售和非甲方工作范围的其他事情，否则造成损失乙方自行承担，甲方有权追究责任。

13、如乙方全年成绩突出，有特别贡献，年底双方可协商一定的奖励

14、如果不可抗拒力、不可预测的因素造成本店不能正常运作时，甲方当尽力补救，但不承担任何责任。

15、以上条款如有未尽事宜，双方可协商而定。

16、本协议有效期为一年，期满后可续签。

在本协议有效期内如有事或其它原因不能继续工作的应提前一月向甲方打离职报告，离职前交清甲方有关手续。

17、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，自签字后生效，并具有同等法律效力。

甲方法定人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**蛋糕店导购员劳动合同范本6**

甲方：乙方：

根据^v^劳动法的规定，经双方友好协商，本着自愿平等的原则，达成合同条款如下：以资共同遵守。

一、合同期限为一年

合同有效期自：年月日至年月日止合同期满即终止执行。因本店工作需要，在双方完全同意的条件下，可续订合同。

二、工作岗位

经双方协商，乙方在合同期内从事甲方鞋店的导购员工作。

三、劳动保护

甲方为乙方提供符合国家规定的安全卫生工作环境，保证乙方在人生安全不受危险的环境条件下工作。

四、工作时间

(特定内容)提前10分钟上班、吃饭一个半小时。冬季：早班：9：00——晚6：30 中班：12：00——晚21：00 夏季：早班：8：30——晚6：30 中班：12：00——晚21：30

五、工作内容

乙方根据甲方规定负责店内以下几项工作：

1、各种货品的销售;

2、贷品的清点和验贷;

3、各项卫生的打扫、陈列和整理。

4、其他店内需要的工作。

六、劳动报酬

根据甲方现行工资制度确定乙方的劳动报酬构成为：

基础工资元+全勤奖元+优秀卫生奖+优秀服务奖+优秀业绩奖+消售提成+年终奖。

七、劳动纪律员工必须遵守国家的法律法规

1、员工应遵守本店各项制度及员工守则，遵守本店规定的工作程序。

2、员工如违反本店的规章制度，本店可以根据情节轻重给予必要的处分或解雇。

3、员工如毁坏或遗失本店财物的，依市场价给予以补偿。盘点以少贷的，查明是乙方的原因的，由乙方按照丢失贷品的原价赔偿给甲方，未知原因的由当天班次的所有营业员共同赔偿，按原价赔偿给甲方。

八、合同解除：

a)合下列情况之一的，本专卖店可以解除本合同，

A、员工严重违反劳动纪律和本专卖店规章制度的;或有严重损害本专卖店利益的行为，或严重失职，或收受客户回扣的。 B、本专卖店因生产经营情况发生变化而多余职工或本专卖店宣布解散。

C、员工工作态度怠慢不创造效益，没有工作积极性或业绩一直下降的。

a)有下列情况之一的，员工可以随时书面解除合同：

A、本专卖店不按照本合同规定向员工支付劳动报酬;

B、本专卖店违反国家法律法规，侵犯员工合法权益的a)乙方若合同期满甲方将结算清所有工资和押金。 b)乙方合同期未满，应自行承担经济损失。

九、教育培训

本专卖店鼓历员工参加与本职工作关的各类培训;凡员工参加经本专卖店同意的培训;本专卖店应当相应地地予以报销相关的培训费用。与专卖店外派员工参加培训;则双方另订培训合同。

十、合同无效

本合同如有下列情形之一的，则本合同自始无效;

1、根本违反法律法规的;

2、供虚假信息;欺骗本专卖店而签订本合同的;

3、工为任何不合法、不正当目的进入本专卖店工作的。本合同一式两份，双方各执一份，经甲乙双方签字后生效。签约双方已读懂上述条款的约定，现自愿签字确认。

甲方：专卖店代表人：

电话：

乙方：签字乙方身份号：

电话：

合同签署时间：年月日

**蛋糕店导购员劳动合同范本7**

甲方(用人单位)

单位名称:

单位性质:

单位地址：

法定代表人或委托人：

乙方(受聘人)

姓名: 性别： 民族： 学历：

出生年月： 身份证号：家庭地址：

邮政编码： 户口所在地：

甲乙双方依据《中国科学院知识创新工程试点全面推进阶段全员岗位聘任制试行办法》和《××研究所岗位聘任制实施细则》，达成一致意见，签订本合同。

>一、岗位名称

甲方聘任乙方在 岗位工作。

岗位性质与职级 。

>二、合同期限

合同期限：自 年 月 日起;

至 年 月 日止;

其中： 年 月 日

至 年 月 日为试用期。

>三、岗位职责

乙方的岗位职责：

>四、工作纪律和技术保密要求

1.乙方应严格遵守国家的法律法规,遵守甲方制定的各项规章制度,服从甲方的管理;

2.乙方不得将甲方的技术成果和技术资料擅自公开或出让。在终止或解除聘任合同后,应将所有实验记录本、工作报告及数据交所在部门归档。

3.乙方离开用人单位 年内，不得非法使用甲方的技术成果和资料，不得侵犯甲方的技术经济权益，否则追究侵权责任。

4.其他约定：

>五、劳动保护和工作条件

甲方负责对乙方进行职业道德、业务技术、安全生产及各种规章制度的教育和培训，并根据国家规定，为乙方提供保障安全和健康的工作条件和环境。

>六、工作报酬和保险福利待遇

1.甲方按国家和本单位的有关规定，确定乙方受聘期间的工作报酬及福利待遇。

2.乙方享受国家规定的职工公休假、婚假、产假、丧假、探亲假,假期的待遇按甲方的有关规定执行。

3.甲方按照国家及所在地方政府的有关规定，为乙方建立基本社会保险(包括养老、失业和医疗保险)。

4.工作报酬与福利待遇的其他约定：

>七、合同的变更、终止和解除

1.岗位聘任合同签订后，甲、乙双方必须全面履行合同规定的义务，任何一方不得擅自变更合同。确需变更的，双方应协商一致，并按原签订程序办理。双方未达成一致意见的，原合同效力不变。

2.有下列情况之一的，聘任合同自行终止：

(1)聘任合同期满，或聘任合同约定终止聘任合同的条件出现;

(2)乙方退休、死亡;

(3)甲方撤消或解散。

3.有下列情况之一的，甲方可以随时解除聘任合同：

(1)乙方在试用期内不胜任岗位要求;

(2)乙方严重失职、渎职，给甲方造成严重损失;

(3)乙方年度考核不合格;

(4)乙方连续旷工时间超过15天，或1年内累计旷工时间超过30天;

(5)乙方公派出国或因私出境逾期不归;

(6)乙方不履行聘任合同。

甲方依据上述条款解除乙方聘任合同，乙方应在30日内办妥终止聘任关系手续。

4.乙方在聘期内被劳动教养或被依法追究刑事责任，聘任合同自行解除。

5.有下列情况之一的，甲方可以解除聘任合同，但应当提前30日以书面形式通知乙方：

(1)乙方患病或非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原岗位工作;

(2)乙方不能胜任岗位工作，经过培训后仍不能胜任工作;

(3)聘任合同订立时所依据的情况发生重大变化，致使原聘任合同无法履行，经甲、乙双方协商不能就变更合同达成协议。

**蛋糕店导购员劳动合同范本8**

>一、实习目的

1.了解零售行业的促销策划员岗位具体工作内容通过深入社会实践，接触实际工作，了解企业现实状况和现代企业营销管理理念，特别是现代企业营销管理的发展趋势。

2.通过实习将在学校学习的理论知识同企业的实际操作结合起来，理论联系实际，以加深对所学专业理论知识的理解，熟练掌握营销管理在企业中的运作。

3.掌握营销的实际工作经验，增强对大学期间所学营销知识的驾驭和掌握的能力。

4.掌握企业营销过程和营销管理工作的组织形式与基本方法，综合运用所学知识进行调查研究，以培养发现问题和解决问题的能力。

>二、实习任务

在暑假实习期间，我在单位担任促销员的工作，主要负责在8月份的各个节日计为超市设计行之有效的促销方案设计，从而提高超市的销售额。在实习期间我主要负责了“七夕”这个\*传统的节日的促销方案设计，并监督促销实际的实施过程，记录整个过程并写下工作总结，为下一次促销做一个好的借鉴。这个促销员的工作为我从事营销和销售事业的岗位的工作奠定了促销方面的基础，使我可以更好的适应将来的工作。

>三、实习单位简介

ｘｘｘｘ百货有限公司位于美丽的ｘｘ县ｘｘ镇ｘｘ街，企业法人是ｘｘ先生，超市主营行业为：超市、百货、便利店等。

ｘｘ是主要从事零售业，是一家大型综合性购物中心。ｘｘ超市采取自选销售方式，其提供的商品主要有干货、硬货、生鲜、服装、家电五大类，涉及生鲜、干货、饮料、酒类、美容护肤用品、保健品、家庭用品、电器、电子类产品、儿童类产品以及服装等上万种商品。周围是各家属居民住宅区的中心地段，交通便利，属于商业区。超市营业面积约为35000\*方米，店堂宽敞，设施完善，商品丰富，营业时间从早上7点到晚上9点共14小时。按产品分类共分十多个区，每个区都设有一个销售主管和大约5至8名正式销售员，其中有一些是有厂方提供的针对特定商品进行销售的销售员，此外还有20几名搬运仓储工人，若干名采购人员、财务人员、管理人员。

ｘｘ超市本着“一切从顾客需求出发”的宗旨，在业务管理模式，最大限度地降低商品成本并让给消费者，因此，ｘｘ超市商品价格在同类商场中式最有竞争优势的，自爱经营特色上，ｘｘ超市以优质的生鲜食品闻名于社区。

ｘｘ超市秉承“天天低价、始终如一、保证满意、服务社区”的经营宗旨将经营模式由单店经营发展为连锁经营，将采购模式由现金采购发展为联合采购、物流配送，将本土经营向北方区域拓展。

未来几年，ｘｘ超市将坚持以“新鲜、便宜、便利、舒适”经营定位，努力成为\*华北地区地区二、三线城市零售行业的领航人，在机遇中寻求发展，在诚信中铸就辉煌，为将ｘｘ超市发展成为华北地区最强零售商而奋斗！

>四、实习体会与小结

一个月的实习期很快就到了，我非常珍惜这次工作的机会，在有限的时间里加深对实际企业的了解，找出自身的.不足。实习后我了解在工作中我们必须要进行总结分析，不仅仅只是努力忘我的工作，还要能回头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

通过这段时间的实习结合自己的专业知识我得出一些结论

①、市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的。

②、作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，各个消费者的个性不尽相同，营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到百问不厌。

③、企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。

>五、给超市的一点意见

ｘｘ超市作为市场营销专业实习基地，可以常年组织专业学生常年从事经营活动。成立一只民间广告设计俱乐部，培养营销能力。同时分派学生代表定期回访大宗购买客户。通过与xx超市的客户之间的交流，有利于培养学生与顾客之间的沟通能力。有效利用专业学生的专业知识来指导各个连锁店的经营与管理。相信这样将非常有利于本校市场营销专业的长远发展。

总的来说这次实习培养了我的综合素质，炼和提高了我的能力。同时，通过这次实习，在市场营销方面我感觉自己有了一定的收获，而且更加喜欢这门课了。这次实习主要是为我们今后在工作及业务上能力的提高起到了积极锻的促进作用，增强了我们今后的竞争力。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定促进作用，但是我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行，还需要我在\*时的工作学习中逐步的积累，还要不断丰富自己的经验才行。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高滋生的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。

最后，我要向我的指导老师李爱萍老师和实习单位ｘｘ超市表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**蛋糕店导购员劳动合同范本9**

不知不觉实习期已经结束了，经过这次的实习让我收获很多，以下是我的实习报告，请大家指教：

>一、实习时间：

20xx年11月6日——20xx年1月7日

>二、实习资料：

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信17909电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，经过多次宣传和介绍，说服客户理解并使用我们的通讯产品或开通我们的ip电话业务。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。哪里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。今年3月1日我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，可是想着还有4个老同事一齐，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓必须要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从那里有影响力的\*单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最终是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，并且接下来几天都能跑出好业绩。那里也有我们的老客户，可是我们是以开发新客户为主。到9月11日，出差贵港结束，当天回到南宁。

我是在20xx年8月6日进入了电讯科技有限公司销售部实习工作的。刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作业务流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很简便，之后自我跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，能够说是直销，能够在几分钟之内完成一笔交易。可是我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业本事，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还能够锻炼自我在新市场工作的本事。9月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在那里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。可是柳州可是个大市场，我们6个人在那里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

>三、实习心得：

用脑做事，用心做人，因为用脑做事才是科学的，用心做人才是道德的。在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。可是，我想说如前所述的话，那么这样的销售能够说是一次新买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。总之，成功隐藏在点滴之中，有待我们用脑去发掘。

**蛋糕店导购员劳动合同范本10**

系部名称： 专业： 年级：xx级 班级：

姓名： 学号：

实践公司：

实践时间：

为了提高自己的社会适应能力，及早树立自己的责任感，假期打工就是一个很好的锻炼自己的机会。一方面，可以把所学的知识应用与实践当中;另一方面，可以积累工作经验，深入了解社会、适应社会，提高自身的各方面能力，对以后的就业大有裨益。本来进行社会实践应该找到与自己所学专业有关的单位进行实习，以提高自己的实战能力，将理论知识在实践中得以运用，为自己今后的学习做引导。但是由于我还是一名大一的学生，所学的专业知识十分有限，所以就选择在一家蛋糕店做服务员，以熟悉社会。通过数天的打工经历让长期处在校园的我对社会有了更直观的认识。

我的工作就是为顾客做导购、打包蛋糕以及顾客走后收拾他们卫生。没有真正工作之前，我觉得这些十分简单，但是到自己真正上岗之后，才体会到这其中的辛苦。第一就是工作时必须站着，一天下来要站7、8个小时，每天下班就觉得双腿酸痛。由于店长要求顾客不能自己从柜子里取出蛋糕，所以我们必须跟着顾客帮他们取，但是有的顾客十分不配合，总是想自己打开柜子随意挑选，我们就要马上上前劝阻，然而有的顾客十分不理解，因此有时会看到他们的白眼、听到他们低声的抱怨，这对与我的耐心以及承受力都是一个极大的考验，有时真的想把心中的委屈大声说出来然后辞职不干了，但是我知道假如现在连这样的小事情都无法学会忍耐，那么将来出去工作后，所面对的人际关系更加复杂。假如我都不能很好地控制自己的情绪，肯定不利于我的工作开展的。忍耐并不是代表一种屈服，而是一种自身的修养。一个人的素质的高低并非单纯靠学历来衡量的，而是体现在其对人对事的包容与大度。于是还是努力藏起心中的情绪，面带笑容给顾客解释。虽然我的主要工作时导购，但是有的顾客是在店里食用蛋糕的，因此有时也要负责他们走后的清洁，这个不像学校老师会将你的工作分配好，你不能等别人要求你去做你再去，有时你必须自觉的去做，而且要做到最好，在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的努力。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎做人，以提高自已的能力!

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。现在想来，这些天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。首先是明白了守时的重要性。工作和上学是两种完全不同的概念，上学是不迟到很多时候是因为惧怕老师的\'责怪，而当你走上了工作岗位，这里更多的是由于自己内心的一种责任。这种责任是我学会客服自己的惰性，准时走上自己的岗位。这对我以后的学习生活也是一种鞭策，时刻牢记自己的责任，并努力加强自己的时间观念。

其次让我真实的体会到了合作的重要性。虽然我工作的地方只有几个人且都有分工，但是我们经常互相帮助，这样不仅使工作快速完成，也使我们干的都很开心愉悦。以前虽然在书上看见过很多的团队合作的例子，但这一次是深刻的体会到了，正所谓“众人拾柴火焰高”，“团结就是力量”。在以后的学习和工作中，一定会要牢记这一点，将自己融入到集体中，和大家一起携手走向辉煌。

通过这次社会实践，我给自己提出了一些要求。

>一.在社会上要善于与别人沟通。

经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

>二.在社会中要克服自己胆怯的心态。

自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的“在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。”其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键，如某个名人所说：“勇气通往天堂，怯懦通往地狱。”

>三.在工作中要不断地丰富知识。

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

现今，在人才市场上大学生已不是什么“抢手货”，而在每个用人单位的招聘条件中，几乎都要求有工作经验。所以，大学生不仅仅要有理论知识，工作经验的积累对将来找工作也同样重要。事情很简单，同等学历去应聘一份工作，公司当然更看重个人的相关工作经验。

就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。大学生要在社会实践中培养独立思考、独立工作和独立解决问题能力。通过参加一些实践性活动巩固所学的理论，增长一些书本上学不到的知识和技能。因为知识要转化成真正的能力要依靠实践的经验和锻炼。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部分，是大学生迈入社会之前所必须经历的一个环节，本次寒假实践是我的一个开始、一个起点，我相信有了这个起点，今后在它的帮助下我会慢慢深入社会、走向成熟。

**蛋糕店导购员劳动合同范本11**

饼店销售的成败不但与产品的性能、质量、价格有关，与门店的销售策略、销售方式等也有着密切关系。因此，质量和价格都很不错的烘焙产品，若销售策略不当，照样不被消费者所接纳;门店的服务质量、销售策略都无可非议，如果烘焙产品的质量、性能、价格等方面不如人意，同样也不会得到消费者的认同。经营的烘焙产品在价廉物美的情况下，起绝对作用的将是门店的销售策略。

1、高价销售法

烘焙产品的价格应该就低不就高，但是有的消费者在购买商品时就高不就低，常常有一种通过购买高价商品来显示自己的社会地位的心理。

2、加工销售法

加工销售法就是对某些滞销烘焙产品按顾客的要求进行改造或深加工，然后再投放市场。如土司可以制作成面包干等。

3、赞助销售法

赞助举办有影响的文化、教育比赛活动，扩大饼店和烘焙产品的知名度，以利饼店销售产品。

4、知识销售法

这一办法的核心是培育消费者的需求，通过现场咨询式让顾客了解烘焙产品的制作过程，解除消费者的后顾之忧，促使消费者购买商品。

5、搭配销售法

这种方法是将畅销产品搭配滞销产品或小额产品组合销售。不过这种方法可能引起顾客反感，使用时一定要谨慎。

6、组合销售法

组合销售法就是将类型相近、食用起来具有配合作用的组合在一起销售，以图一次卖出多个烘焙产品。

7、体验销售法

关注顾客体验为核心的体验销售战略便成为新时期烘焙饼店的必然选择。它以满足消费者的体验需求为工作重点，将“体验”因子纳入烘焙销售战略，为消费者带来新的价值，丰富顾客价值系统的内容，能迅速拉近与消费者的距离，提升品牌竞争力。

8、情感销售法

把消费者的个人情感差异和需求作为烘焙饼店品牌销售战略的核心，借助情感包装、情感促销、情感广告、情感口碑、情感设计等策略来实现烘焙饼店的经营目标。注重和顾客、消费者之间的感情互动，在烘焙饼店终端通过各种沙龙、联谊会等形式，增强和客户的沟通。

9、差异销售法

了解自己产品特性、流通渠道、功效技术、推广资源等信息的基础上，集中优势资源，避开主流方式，特色的宣传活动、灵活的推销手段，独辟蹊径的方式制造烘焙产品概念或者烘焙销售通路，达到出奇制胜的效果。最大的优势是迅速获得市场认知度、占有率，而且容易形成资源优势。

**蛋糕店导购员劳动合同范本12**

甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

北京市劳动和社会保障局监制

甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方\_\_\_\_\_性别\_\_\_\_\_居民身份证号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出生日期\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

在甲方工作起始时间\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

家庭住址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

户口所在地\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_区(县)\_\_\_\_\_\_街道(乡镇)

根据《^v^劳动法》和有关规定，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

第一条本合同为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_期限劳动合同。

本合同于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日生效，其中试用期至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_终止。

二、工作内容

第二条乙方同意根据甲方工作需要，担任\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_岗位(工种)工作。

第三条乙方工作应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_标准。

三、劳动保护和劳动条件

第四条甲方安排乙方执行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工时制度。

执行标准工时制的，乙方每日工作时间8小时，每周工作40小时。

执行综合计算工时工作制的，乙方平均每天工作时间不超过8小时，平均每周工作不超过40小时。

执行不定时工作制的，在保证完成甲方工作任务情况下，乙方自行安排工作和休息时间。

第五条甲方安排乙方加班，应符合法律、法规的规定。甲方安排乙方延长工作时间，应支付不低于工资的150%的工资报酬;甲方安排乙方休息日工作又不能安排补休的，应支付不低于工资200%的工资报酬。甲方安排乙方法定休假日工作的，应支付不低于工资的300%的工资报酬。

乙方加班工资基数为每日\_\_\_\_\_\_\_\_元或按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_执行。

第六条甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，建立健全生产工艺流程，制定操作规程、工作范围和劳动安全卫生制度。

第七条甲方负责对乙方进行职业道德、业务技术、劳动安全、劳动纪律和甲方规章制度的教育。

四、劳动报酬

第八条甲方每月\_\_\_\_\_\_日前以货币形式支付乙方工资，月工资为\_\_\_\_\_元或按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_执行。乙方在试

用期间的工资\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。甲乙双方对工资的其他约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第九条甲方生产工作任务不足使乙方待工的，甲方支付乙方的月生活费为\_\_\_\_\_\_元或按\_\_\_\_\_\_\_\_执行。

五、保险福利待遇

第十条甲乙双方按国家和北京市的规定参加社会保险。甲方为乙方办理有关社会保险手续。

第十一条乙方患病或非因工负伤的医疗待遇按国家、北京市有关规定执行。甲方按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_支付乙方病假工资。

第十二条乙方患职业病或因工负伤的待遇按国家和北京市的有关规定执行。

第十三条甲方为乙方提供以下福利待遇：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

六、劳动纪律

第十四条甲方根据生产经营需要，依法制定规章制度和劳动纪律乙方违反劳动纪律和甲方的规章制度，甲方有权根据规章制度进行处理，直至解除本合同。

第十五条乙方应遵守劳动纪律的规章制度，遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范;爱护甲方的财产，遵守职业道德;积极参加甲方组织的培训，提高自身素质。

七、劳动合同的变更、解除

第十六条有下列情形之一的，甲乙双方应变更劳动合同并及时办理变更合同手续：

(一)甲乙双方协商一致的;

(二)订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的;

(三)订立本合同所依据的法律、法规、规章发生变化的。

第十七条当事人依据第十六条第(二)项的约定，一方要求变更本合同的，应将变更要求书面通知另一方，另一方应在15日内(含15日)书面答复对方;15日内未答复的视为不同意变更本合同。

第十八条经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

第十九条乙方有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

(一)在试用期间被证明不符合录用条件的;

(二)严重违反劳动纪律或者甲方规章制度，按照甲方单位规定或者本合同约定可以接触劳动合同的;

(三)严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的;

(四)被依法追究刑事责任的。

第二十条有下列情形之一的，甲方可以解除本合同，但应当提前30日以书面形式通知乙方：

(一)乙方患病后者非因工负伤，医疗期满后，不能从事原工作也不能从事由甲方另行安排的工作或者不符合国家和本市从事有关行业、工种岗位规定，甲方无法另行安排工作的;

(二)乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的;

(三)本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更劳动合同达成协议的。

第二十一条甲方有下列情形之一，确需裁减人员的，应当提前30日向全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见，经向劳动和社会保障部门报告后，可以解除合同：

(一)濒临破产进行法定整顿期间的;

(二)因防治工业污染源搬迁的;

(三)生产经营状况发生严重困难的。

第二十二条乙方有下列情况之一的，甲方不得依据本合同第二十条、第二十一条解除本合同：

(一)患职业病或者因工负伤并被确认达到伤残等级的;

(二)患病或非因工负伤、在规定的医疗期内的;

(三)女职工在孕期、产期、哺乳期内的;

(四)在甲方连续工作20xx年以上，且距法定退休年龄不满5年的;

(五)复员、转业退伍军人初次参加工作未满3年的;

(六)建设征地农转非工人员初次参加工作未满3年的;

(七)义务服兵役期间的;

(八)集体协商的职工代表在劳动合同期内自担任代表之日起5年以内的。

第二十三条乙方解除本合同，应当提前30日以书面形式通知甲方，甲方应予已办理相关手续。但乙方给甲方造成经济损失尚未处理完毕的除外。

第二十四条有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

(一)在试用期内的;

(二)甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的;

(三)甲方未按照本合同约定支付劳动报酬或者提供劳动条件的;

(四)甲方未依法为乙方缴纳社会保险费的。

第二十五条本合同期限界满后，因甲方原因未办理终止手续，乙方要求解除劳动关系的，劳动关系即行解除。

八、劳动合同的终止、续订

第二十六条有下列情形之一的，本合同终止：

(一)合同期限届满的;

(二)合同约定的终止条件出现的;

(三)乙方达到法定退休条件的;

(四)甲方依法破产、解散的;

(五)法律、法规、规章规定的其他情形。

第二十七条本合同期限界满前30日，甲方应将终止或续订劳动合同意向以书面形式通知乙方。甲方未提前通知乙方而终止劳动合同的，以乙方上月日平均工资为标准，每延迟1日，支付乙方1日工资的赔偿金。

第二十八条有下列情形之一的，应续订本合同并及时办理续订手续：

(一)甲乙双方同意续订劳动合同的;

(二)本合同期限届满后，未办理终止劳动合同手续仍存在劳动关系，乙方要求续订劳动合同的。

出现本条第(二)项情况，双方就续订的劳动合同期限协商不一致时，续订的劳动合同期限从签字之日起不得少于12个月;乙方符合续订无固定期限劳动合同条件的，甲方应与其签订无固定期限劳动合同。

九、经济补偿与赔偿

第二十九条发生下列情形之一的，甲方按下列标准向乙方支付经济补偿金：

(一)甲方克扣或者无故拖欠乙方工资的，以及拒不支付乙方延长工作时间工资报酬的，除全额支付乙方工资报酬外，还应加发相当于工资报酬25%的经济补偿金;

(二)支付乙方的工资报酬低于北京市最低工资标准的，在补足低于标准部分的同时，另外支付相当于低于部分25%的经济补偿金。

第三十条有下列情形之一的，甲方根据乙方在甲方工作年限和乙方解除本合同前12个月的平均工资，工作每满1年支付1个月工资的经济补偿金，不满1年的按1年计算，最多不超过12个月：

(一)经与乙方协商一致，甲方解除本合同的;

(二)乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作，由甲方解除本合同的;

(三)本合同期限届满，因甲方原因未办理终止手续仍存在劳动关系，甲方与乙方协商一致，解除劳动关系的。

第三十一条有下列情形之一的，甲方解除本合同，应根据乙方在甲方工作年限，每满1年支付乙方相当于甲方上年月平均工资1个月工资的经济补偿金，不满1年的按1年计算，如乙方解除本合同前12个月的平均工资高于甲方上年月平均工资，按本人月平均工资计发：

(一)乙方患病或者非因工负伤，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排的工作的;

(二)本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更本合同达成协议的;

(三)甲方裁减人员的。

第三十二条甲方向乙方支付的经济补偿金的计发标准不得低于北京市最低工资。

第三十三条甲方解除本合同后，未按规定发给乙方经济补偿金的，除全额发给经济补偿金外，还需按该经济补偿金数额的50%支付额外经济补偿金。

第三十四条甲方依据本合同第二十条第(一)项解除劳动合同的，应支付不低于6个月工资的医疗补助费。患重病的还应加发50%的医疗补助费，患绝症的加发100%的医疗补助费。

第三十五条甲方违反本合同约定解除劳动合同或由于甲方原因订立无效劳动合同，给乙方造成损害的，应按损失程度承担赔偿责任。

第三十六条甲方出资培训和出资招接收的乙方，违反本合同的约定解除合同的赔偿标准为

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三十七条乙方因存在本合同规定的第十九条第(二)项、第(三)项规定的情形，被甲方解除本合同，且给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

第三十八条乙方违反本合同约定条件解除劳动合同或违反保守商业秘密事项，给甲方造成经济损失的，应依法承担赔偿责任。

双方约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十、当事人约定的其他内容

第三十九条甲乙双方约定本合同增加以下内容：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十一、劳动争议处理及其它

第四十条双方因履行本合同发生争议，当事人可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解;调解不成的，应当自劳动争议发生之日起，60日内向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

第四十一条本合同的附件如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四十二条本合同未尽事宜或与今后国家、北京市有关规定相悖的，按有关规定执行。

第四十三条本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)

乙方(签字或盖章)

法定代表人或委托代理人(签字或盖章)

签订日期：年月日

签证机关(盖章)

签证员(签字或盖章)

签订日期：年月日

**蛋糕店导购员劳动合同范本13**

>一、实习目的

（一）通过实习，一方面检验所学专业知识，学习课课外知识，开阔视野，另一方面为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

（二）通过实习，让我充分的认识到自己所学的知识真的太少了，校园与社会是两个完全不同的概念，同时也让我产生动力开拓自己，使自己在实习中有一个知识的升华。

（三）通过实习，将我大学所学的知识运用于实践，将我大学所积累的知识运用于工 作。在工作中更好的认识自己，提高自己。

（四）通过实习，让我发现自己的不足，认识自己的缺点，在工作中慢慢改进，积极进取，去实现自己的目标，为自己的将来奋斗。

（五）通过实习，将自己的理论知识与实践融合，把自己所学的财务知识与相关专业知识相结合并且完成从学生到职员的过渡。

>二、实习项目介绍

弘盛地产有限公司，成立于20\_年1月，公司位于泰安市青年路90号，主要从事房地产开发销售及服务，具有国家一级开发资质，公司注册资金亿元，通过几年的不懈努力，目前已发展成总资产过50亿元，年开发能力100万\*方米的现代化开发企业。公司以住宅开发为主导，在山东房地产开发企业中，弘盛地产的综合实力名列前茅。自创立伊始，弘盛人便始终坚持精品战略，把“雕塑精品工程，打造百年品牌”作为企业市场观念，在几年的风雨历程中，不断创新观念，先后在山东省成立了二十家分公司。在齐鲁大地，弘盛地产已树立了良好的品牌形象。

弘盛公司坚持“财散人聚”的理念，重视人才的吸收和培养，推行“军事化 、人性化、学习化、电梯化、流程化”的管理。公司现有员工600余人，下设办公室、工程技术部、规划设计部、财务部、销售部、物业管理部、人力资源部、资金运营部、\*等九个部门，

其中高级工程技术人员60人，专业工程人员80人，大专以上学历360人，其中研究生10人，本科生140人，是一支年轻化、高素质、能战斗的优秀团队。公司组织完善，规章制度严密，管理人员精干，技术力量雄厚。公司以感恩社会、回报社会为文化核心，以建设民族品牌为己任，公司坚信在未来的3至5年一定能发展为知名上市企业。公司领导层年龄结构合理，专业各有所长，整个团队在董事长王安年先生的领导下，以诚为本，努力开拓，积极进取，公司取得了快速的发展。

公司始终坚持以人为本的经营理念，聚天下之精英，建住宅之精品；始终坚持财散人聚的分配理念，解决每一位员工住宅及交通等生活方面的后顾之忧；始终坚持企业内部培训的树才理念，坚持为每一位员工的成长提供最好的学习\*台。

20\_年4月通过了ISO9001：2024质量管理体系认证，提高公司精细管理和高效管理的能力，满足了客户需求。

公司先后在泰安宁阳、聊城高唐、威海文登、潍坊临朐、烟台莱阳、烟台牟\*、济宁梁山、临沂临沭、德州禹城、聊城临清、烟台栖霞、烟台海阳、临沂临沭、聊城临清、聊城市区、德州禹城、济宁梁山、泰安东\*设立分公司，加上泰安第一分公司、泰安第二分公司、滨州惠民分公司，目前已发展到了十八家分公司。，并均有大型项目开发在售。公司成立以来，年累计开发面积达1600万\*方米，工程合格率达100％、优良率85％以上。弘盛地产，致力于为人们打造便利的生活环境、和真正健康的生活方式，让所有人拥有自己理想的房子。

>三、实习内容

公司根据我的特点和性格，给我的定位是做销售方面的工作。前期先接受公司培训，对自己的项目了解，经过一系列考核（讲沙盘、讲户型、讲市场等）然后做市场调查，对楼盘周边区域的楼盘、竞争楼盘做市调。之后直接安排到一个小组开始接待、接电的工作，有时配合办公室人员处理日常工作。

公司的每位员工进入公司的第一份工作都是销售，这是整个行业的一个硬性的要求。从销售做起这样才能够方便以后开展更多工作。

（一）熟悉整个产品

对产品的了解是销售的第一关键之处，要对自己的产品了如指掌才能去说服感染其他的人，而产品的组成又是分很多种不同情况的。房子是件不一般的物品，消费者在消费时也会花很多心思在上面，一旦介绍失误就会为公司和自己带来一连串的麻烦，也给该消费者本身带来很多不愉快。

（二）熟悉整个销售流程

销售是份很有学问的工作，每天和不同的客户谈产品。客户的问题是多种多样的。每天都在处理一些复杂的小事，也就是这些复杂的小事在一步步的锻炼着我，一开始总是以学生的姿态去处理那些事情，但最终发现这是非常错误的，这也使自己走了很多弯路。销售的售前、售中和售后都是一门高深的学问，在处理时的心态上也需要很大的调整，客户总是有无限多的问题，但怎样去把这些问题化整为零，是需要一些人格魅力去解决的，而不是单单靠嘴皮子耍耍功夫。销售之后的工作也是复杂多变的，银行按揭的办理，公积金的申请核审，对客户的不完全掌握使得银行和公积金中心手续的办理出现了很多问题，这也直接导致销售进度的放缓，无形之间也给自己增加了一些心理压力。心态上怎样去处理好这些事情是最关键的，特别是作为还没出校门的学生，职场上是没有太多人情味的。

（三）接待客户

A.接待工作描述：

接待的时候第一句是：您好，欢迎光临弘盛华庭，您之前来过我们这里吗？要是客户说来过，就得给客户找接待过他的销售人员，这么做是防止撞单或者恶意抢单的情况发生。然后介绍沙盘，户型等。然后顺利的话就是交定金-签约-办按揭-办入住。这就是整个过程。异地此接待过的客户，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

B.接电工作描述：

第一句是，您好，这里是弘盛华庭售楼处，然后客户放电话前要问是怎么了解我们项目的，根据实际情况把相关内容填写在客户登记表上。

>四、具体实习过程

第一个月

作为一个实习生，我要做的也是最基本的，所以开始做的是销售顾问。刚进公司我觉得自己就是一打杂的。什么都要做，但是又跟销售房地产完全不搭边。我觉得果然与长辈所说的那样，新进员工总会被前辈们欺负，也只能忍着。但是这样我工作的一点都不痛快。这样下去完全不行，与公司员工的关系越来越差，也不会有人指导我，最主要的是完全学不到经验。终于糟糕到我连那些不搭边的资料都看不下去，完全无所事事，我意识到自己不得不改变。

第二个月

浑浑噩噩的在重复看资料，背资料的度过了一个月。经过星期天的调整，心情好多了。毕竟很老师都有告诫我们开始工作的时候就是要不怕吃亏，不能斤斤计较。“老一辈”的都喜欢 勤勤恳恳的员工。而且能者多劳，在这些看似无用的打杂中，也能学到相当多的知识。

最简单的帮忙打印材料，复制，跑腿，让我很快熟悉了各个部门，和他们的职位。在帮助别人的过程中我也结交到许多有能力的前辈。第二个月我工作愉快，心情放松。虽然我还是一直在看些往年的销售记录和客户记录等资料，但是我也清楚这些对我以后上手的基础，所以也就有了动力。斗志高傲的做了一个月的工作。

第三个月

对于自己喜欢的事情总是充满激情。一大早前辈们就问我资料背的如何，还开玩笑的说要抽查，被吓了一跳，虽然我是有看过，但是那么多，我肯定记不清楚。幸好他们只是玩笑。这个月我终于可以开始简单的接待、登记、回访工作。开始几天接待的人都是很客气的，问的问题也比较简单，看了那么多资料，我是可以简单做些介绍。比起看资料我还是喜欢和人打交道，可以从顾客身上学到很多知识。这一个月的工作很顺利，帮前辈整理资料，有时也会跟着 前辈们学习销售。在看他们销售的过程中也是受益无穷的。

第四个月

可能前面我做的太顺，这周状况连连。一开始是有顾客上门吵架，不幸的是我接待的。看来这位很有眼力，一看就知道我是新人好欺负，我还真是被他问的傻了眼，很是委屈。他在贷款这一块出了问题，好像是他的贷款利率比别人的要高。我是知道相关环节的，毕竟学过些知识，可是应付这类人我完全没办法。说不出一句话来，结果经理一来就和那人道歉。 我连忙闪到一边，经理说的话很是“委曲求全”，这是在我看来的。不过经理还是让我大开眼界，他很快就发现问题所在，原来顾客对比利率的那人，首付的金额不同，所以两人的贷款利率才不同。这么简单的问题我竟然解决不了，真觉得白学了知识。

第五个月

虽然上个月经理没有怎么批评我， 但是我真的深受打击， 决心好好看看课本知识， 狂补了一番。 所以这周我总是显得有些疲倦，不过总是有收获的。 我总算可以和一些比较难缠的客户打交道，而且接触更多工作，参与到楼盘的介绍，可以陪同客户看房签约，虽然是跟着前辈们一起去打下手的。

第六个月

转眼在这里工作的第六个月，和公司的职员也混得比较熟了，大家教会我很多道理，以后工作我都会借鉴的，新人最主要的就是虚心学习。这个月参加会议我已经可以提出些许建议，不像开始总是听着别人讲，虽然他们说的都很有道理，但是只听别人的我总是有些不甘心。我学会了与团队合作。配合同事成交，促进小组、案场业绩提升，在工作中不断自我学习、不断 提高相关业务水\*。

>五、实习专题内容分析

——房地产营销策略分析

（一）营销观念

在房地产销售上，开发商应考虑到自己的特点和个性，从各种功能出发，实施特色营销。

（1）经济功能 人们对房地产的需求分为消费和投资两大类。开发商采取了保值和增值的营销战略，首期价位比同段房价低，吸引了大批客源。

（2）社会功能 现代化住宅小区给居住者提供了沟通交流的机会。

（3）美景享受功能，弘盛华庭定位于南加州风情，从开发理念、社区配套立足于百万超级大型项目长远发展，旨在呈现一个适合都市人生活的多元化纯熟居住社区。

（二）产品介绍

弘盛华庭——给你一个原生态的家

1、 建筑类别为：多层

伴随着城市化进程的推进，海阳传统核心区域已严重超载，需要将中心功能向外延展。二环线内土地资源稀缺，无法承接新的城市中心功能，这部分功能必将由二、三环间的区域承接。随着城市规划的逐步落实，交通环线的成型，二、三环之间成为发展重点。与海阳市市城区二、三环之间的其他片区相比，南加州片区是离城市中心最近的版块。

一期3万\*方米自带商业——弘盛华庭规划大体量的社区商业，包括大体量商超，精品店，健身中心，酒店式公寓满足百万社区的购物需求。

弘盛华庭社区周边配套有优质的幼儿园和小学，并配备完善的安保设施，充分保证孩子的安全。

2、美利佳物业

一直以来是全国的物业服务标杆。弘盛华庭的物业体系，是弘盛独创的经验与大城实际情况相结合的产物，讲一直保持行业的领跑者地位。

3、价格策略

影响房地产价格的因素有供求状况、经济因素、人口因素、社会因素和行政因素、心理因素和国际因素。价格制定要符合定价环境和企业经验目标，保持一定的竞争性。

（1）心理定价 例如尾数定价策略，2999元/\*米；习惯心态定价策略，求吉利心理，2666元/\*米

（2）组合定价 项目中含有商业、住宅、车库、办公等多种类型产品，定价就必须采用组合定价，以求整个项目的利润最大化。

**蛋糕店导购员劳动合同范本14**

新鲜的糕点是现代人们的最爱，已经成为一种时尚的生活趋势。在我们所有伙伴的共同努力之下，我们店的销售是名列前茅的。作为一个店员，我们每天按时上下班，并且对这么长的工作经历作出以下几点总结

1， 要有良好的专业知识做后盾

蛋糕的口味直接来自制作过程中对原材料的选择和搭配，以及制作的时间，原材料的选择是最关键的要给员工做好培训和品尝，要对我们的产品有信心，喜欢我们的产品。对于产品的口味，适应人群，保质期，原材料要有充分的了解。

2， 要有贴心的服务态度做销售

用心去观察每一位顾客，用心去与顾客交流，了解他们的需求才能做好销售。我们积极主动的为顾客服务，尽可能的满足并超越顾客的需求，不断的强化服务意识，并发自内心的微笑和礼貌的文明用语，让进店的每一位顾客都能感受到你，留住老顾客，更应该去吸引新的顾客。

3， 陈列要美观，大方

现在的年轻人

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn