

2023年啤酒厂年终总结 啤酒节工作总结 (实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

啤酒厂年终总结篇一

- 1、别哭别喝酒别一个人在夜晚吹冷风。
- 2、大帮说：我喜欢拍照，还喜欢喝酒。你要是愿意陪我，我会更喜欢。
- 3、他对我说别在喝酒胃会痛，我说放下酒杯心会痛。。
- 4、不要忘记时常给自己的父母通一下***，也许，你自己正为了美好的未来努力的打拼，但你日渐苍老的父母时刻惦记着你，他们听到你的声音，会很高兴。周末的时候，给那些在学校里一同喝酒或一起逛街，逃课的老友们发个短信，有些人也许很少有机会在一起，但同窗情谊远比你的同事要单纯些。
- 5、寂寞时抽抽烟，孤单时喝喝酒，一个人的世界才精彩。
- 6、同学聚会，玩真话游戏，一人说我没做过xx事，如果其他人做过，就要自觉喝酒。先上场的一女生说我没打过飞机。桌上5个男生立刻默默端起了桌上的酒杯。这太tm狠了。
- 7、你问我独自喝酒是否畅快淋漓，我告诉你我人生缺太多，

唯独不缺你。

8、当一个人沉醉在一个幻想之中，他就会把这幻想成模糊的情味，当作真实的酒。你喝酒为的是求醉；我喝酒为的是要从别种的醉酒中清醒过来。

10、自从人晒黑了，脸色好看了，牙齿变白了，喝酒都不脸红了。

11、越是年长，越难得到朋友。因为你很难再愿意去屈就和妥协别人。所以很多人轻易地热闹群聚着喝酒吃饭，高谈阔论。即使不了了之，彼此心里也没有丝毫留恋。这是社交动物的方式。只要不谈感情，就很干脆。人与人之间的那份郑重而留恋的对待，也许已经是奢侈的事，但值得追寻。

12、当你爱一个人的时候，爱到八分刚刚好。所有的期待和希望都只有七八分，剩下两三分用来爱自己。如果你还继续爱得更多，很可能会给对方沉重的压力，让彼此喘不过气来，完全丧失了爱情的乐趣。所以请记住，喝酒不要超过六分醉吃饭不要超过七分饱，爱一个人不要超过八分。

13、对自己好一点，心情不好的时候，什么都别考虑；去吃自己爱吃的吧，但是别喝酒。

14、大帮说：我喜欢拍照，还喜欢喝酒。

15、一美女心情不好，在酒吧喝酒。由于美女一人喝酒太闷，便硬叫来了一个男同事。美女说：能陪我喝点酒吗？我心情很不好。男同事犹豫的说：我真的不会喝酒，实在对不起。美女解释道：其实我也不会喝，而且一喝醉就乱亲人，主要是心情不好才喝的！话音刚落，男同事马上转头对服务员说：来4瓶啤酒。

16、护士节来到，安全护士提醒您，多喝开水少喝酒；卫生

护士提醒您，多晒太阳少虫咬；健康护士提醒您，多吃瓜果少见老；心理护士提醒您，多看短信少烦恼。

17、当一个人沉醉在一个幻想之中，他就会把这幻想成模糊的情味，当做真实的酒。你喝酒为的是求醉；我喝酒为的是要从别种的醉酒中清醒过来。

18、我挨骂你顶着，这是义气；我喝酒你陪着，这是豪气；我快乐你笑着，这是和气；我祝福你听着，这是福气。愿讲义气有豪气的你，家中和气，永远有福气。

19、平时我不让老婆多吃冰棍，一天 *** 一根。有一天晚上和朋友喝酒回家晚了。老婆发短信来了，我已经吃了三根冰棍了，你快回来打我pp吧，再不回来，我准备吃第四根了。

20、别一吹风就流泪，一喝酒就醉。

21、吃饭莫太饱，走路莫快跑，说话莫大吵，喝酒要少，睡觉要早，遇事莫恼，经常洗澡，身体更好。愿生活中的你总是顺顺利利，拥有无尽的美好！

22、如果有一天，你看见我穿着十厘米的高跟鞋，化着很浓的妆，会抽烟会喝酒会打架会骂人，开得起玩笑，玩得起感情，而那时，你身边的她素面朝天，要多纯洁有多纯洁，不抽烟不喝酒不打架不骂人，对你温柔贤惠体贴。我一定会站在你的面前，指着她，告诉你：我曾经也是这样的，可是你没有珍惜！

23、再见是你看我抽烟喝酒满口脏话，你笑我放荡，你可还记得当初初识时我连句话也不敢说，我变成这样你功不可没。

25、人在江湖走，谁能不喝酒。人在江湖飘，哪能不喝高。

26、愿意做老友吗？白了头我们也可以一起去喝酒。

27、喝酒的时候，是心在应对，而不是肠胃在应对。如同焚香，要的只是一种香的氛围，而不是把香氛当氧气，这也是酒逢知己饮的本意。

28、南方性开放，北方打麻将，喝酒吹牛逼，全国都一样

29、我喝酒，打架，不吃早餐。天不管多冷都只穿一件衣服，没事没人会心疼。

30、我现在，发型丑，脸色差，长痘痘，还喝酒，疯疯癫癫爆粗口，在浑浑噩噩的活着，如果这个时候有人爱我，那一定是真爱。

伤感喝酒说说心情 喝酒说说伤感句子说说

啤酒厂年终总结篇二

我自xx年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在您的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现*均吨钢利润60元/吨，月*均销售量885吨，利润总额53xxxx60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根据一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

一、两个感谢

首先要感谢的是您对我个人的信任，在工作上给予我的支持。在采购、销售、回款过程中，您给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢您把我当成您的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，您

会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，您很少以的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对您心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了这个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静*和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在xx年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能*心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，*淡的对待事情发展的经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

二是做事的不足。

1、对目前所掌握的客户资料及对其以前的了解依赖性太强，对其目前的生产及资金状况调查不够，风险意识不强。常常是未经现场考察便想对新客户赊销。这样的做法给公司带来极大的资金风险。对客户了解得不彻底，仅仅是对其规模、产能、生产是否正常作一个基本的了解，并没有通过对客户进行细致的观察，也没有对其信用度、供应渠道、销售渠道、融资渠道作进一步的了解。常常是在完成销售以后才考虑客户是否存在资金风险的问题。这方面，在今后的工作中，应该做的是，没做实地考察绝不赊销，没有足够的了解绝不放量，新客户一律先款后货或者货到立即付款，绝不因为利润较高而放弃正常操作原则。

2、对包括供应商和终端客户在内的新客户的开发力度不够，对已经做开的客户依赖性太强。由于炒货这种操作模式对销售而言存在较大的局限性，所以花更多的时间和精力不断寻找货源和能适应炒货的客户才是炒货业务开展和提高业绩的根本之路，而且会是一个长期的过程。对老客户依赖性太强的直接后果就是希望对其放量至无限大，以增大资金回笼风险作为代价提高业绩，把正常的业务来往变成了赌客户无资金风险的个人行为。这样的做法一旦出现问题，后果将十分严重。赊销本身就存在风险，而把风险控制最小的范围之内，把资金安全永远放在首位才是工作的重中之重。

3、对客户心态的判断不够。对已经合作一段时间的供应商和客户，我会轻信他们。从供应商报价和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致公司对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致严重失误。也会出现采购价较高而销售价格偏低的情况。这都会造成公司一定程度的损失。

4、在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，

思维方式比较单一。很多时候我都是按程序做事，根据领导的交待办事。极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。总觉得没什么好思考的。而思维方式因为没有经过对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而变得比较单一。作为一个业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

三、工作失误

xx年我在工作中出现的最严重的失误，是东莞裕丰拖欠货款事件。以接近100元/吨的利润作为销售目的，以20万元的保证金作为回笼货款和滞纳金的保障。看似万无一失，却隐含了造成严重后果的多个失误。

失误一：在8月份的销售中，我对东莞裕丰的销售量达到操作以来的，货款也像前几个月一样，虽然有拖延，但拖延的时间并不长，而且也按合同支付了利息，这让我感觉得其经营状况并没有太大问题。由于去东莞的路程较远，为了节约费用，我并没有常经去实地考察了解其生产经营状况。疏于对客户进行经常性的实地了解。这是导致后来在9月份对其放量和从10月份开始严重拖延的首要原因，同时也是我作为一个业务员的重大失职。

失误二：东莞裕丰作为一个月生产能力只有20xx多吨的厂，仅凭二十万违约保证金便给其放量7车计560吨货，货款达到250万元。这是种极不正常的操作模式，潜伏了巨大的资金安全隐患。仅凭着自己对客户信用和资金实力的猜测和估计，远不足以成为放量的依据。在其经常拖延支付货款时，我没有对其供应渠道进行调查摸底和了解其外欠货款的情况下，赊销250万元，这是一个工作上的重大过失。从某种意义上可以说是一种对公司资金安全不负责任的表现。

失误三：当东莞裕丰拖欠货款的时间越来越长而每次的还款

金额越来越小时，我仍寄希望于客户的承诺和信用。并没有通过有效的法律途径来追付欠款。直到发现客户已经停产，上门追付货款的人越来越多时才向法院提起诉讼。在把握主动性的时间上往后延迟了至少两个月时间。这是单方面一味的相信客户，简单对客户寄予希望，在其多次的违背承诺时，表现出无计可施和软弱。没有把握主动权及时采取有效的法律措施，这是遇到问题时，处理过程中的重大失误。在今后的工作中，遇到问题时应该作出最快的反映，想出最有效的解决办法，采取相应的有效措施解决问题。而不能太多的顾及合作关系等因素，而耽误把握主动的时机。

四、工作业绩

我对业务这项职业充满热爱，我努力尝试认真的做好每单业务，跟好操作过程中的每个环节，提高每个月的销售量和利润。可在总结序言中所述的个人业绩令我本人感到汗颜。在入职伊始，我对个人业绩的预计值是月*均销售量在1500吨到20xx吨之间，月*均利润达到8万元至10万元。但我只完成了自我预计最底值的60%。实际状况和预期目标的较大差距令我本人感到挫败。

回顾一年来的实际工作情况，出现这种结果的主要原因有三点：首先是想当然的对个人销售能力的估计过高，自我期望值过高，在制定目标之初，没有更多综合考虑其他包括炒货的操作局限性、市场变化、资源状况等方面的因素。其次是销售手段单一，凭借以往的销售经验和操作方式进行采购和销售，销售量和利润一直得不到提高。再次就是个人主观上没有花更多的精力开拓新客户和新资源，使整个销售工作总在一个圈子里转圈，没有找到更好的销售出路。最后是思路太狭窄，打不开更多更好的思路，业务过程极为*淡单一，感觉有力没法使、没处使。

综上所述，我在xx年的工作业绩微不足道，相反的是，出现的一些重大失误、失职和存在许多严重和必须重视的问题令

我反思深省。有许多不足之处需要改正、加强和完善。相信通过这一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过一段时间的反思反省之后，在xx年甚至更长一段时间里，能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

啤酒厂年终总结篇三

（一）学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水*。销售开票工作需要很强的操作技巧。作为专职的开票人员，不但要具备处理一般会计事务的财务会计专业基本知识，还要具备较高专业知识水*和较强的数字运用能力。

（二）做好销售开票工作要有严谨细致的工作作风和职业道德，要有较强的安全意识，各种票据，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

（三）开票人员必须具备良好的职业道德修养，要热爱本职工作，精业、敬业，要竭力为单位的总体利益服务。

目前，我厂刚刚投产运营，作为销售开票人员的工作量并不大，在前一阶段的工作学习当中，我遵守公司的各种规章制度，认真做好自己的本职工作，对领导安排的工作能够按时完成，但是在工作当中我也发现了自己的不足之处，在某些细节问题上有不够仔细的地方，因此，我要时时刻刻提醒自己努力改正自身缺点，在今后的工作中，加强业务学习，主要是销售开票以及财务方面的学习，学习如何分析企业的经营状况，为今后新业务的开展和经营范围的拓展，努力提高自身素质，胜任本职工作，提高工作效率。我有信心把工作做好，为公司的发展做出更大的成绩！

——啤酒业务员工作总结

啤酒业务员工作总结

啤酒厂年终总结篇四

八月盛夏，激情似火，值此中华民族的传统节日——端午节即将来临之际，“燕京杯”_区啤酒美食节的盛大启幕。为了庆祝节会，今天，我们在这里举行“燕京杯”_区啤酒美食节教育专场文艺晚会，今天新区教育局、燕京啤酒集团、旅游局的各位领导也亲临晚会现场，让我们以热烈的掌声对领导的到来表示热烈的欢迎和诚挚的谢意。作为20_年“百万市民看沈北”活动的一项主要内容，本届啤酒美食节，是展示沈北辉煌成就的重要载体，是展示新区唯美、大气、靓丽城市形象的重要窗口，更是沈北人民广交各界朋友、深入推进对外交流合作的重要平台。历时21天的活力节会，不但为各位嘉宾、各界朋友奉上一道道芳香四溢的啤酒美食大餐，还将为大家奉上一场场回味悠长的文化盛宴，让我们共同来激情畅饮，爽动沈北。

2、飞扬的歌声，吟唱难忘的岁月；熟悉的旋律，演绎时代的激越。再次感谢同学们的动情歌唱，下面请欣赏舞蹈《海鸥飞翔》，演出单位：虎石台一小，表演者：郑诗琦等。

3、在浩瀚的书山字海里有一个词汇最神圣，它就是一祖国。它有长城盘旋起伏的气势，它有黄河一泻千里的雄浑，它是我们心中的一首首小诗，它是我们终生不渝的眷恋。接下来请欣赏由虎石台二小的同学们为大家带来的歌表演《祖国在我心窝里》，表演者：董雪涵等。

4、欣赏了刚才的歌舞表演，接下来让我们来领略一下摇滚的魅力。让我们有请虎石台贝斯特幼儿园一群活泼、可爱、帅气的小天使们，他们用肢体语言来演绎不一样的摇滚，请欣赏爵士舞□we will rock you□□表演者：陶雪等。

5、中华传统文化历史悠久，博大精深。《弟子规》集传统文

化教育思想之精华，无不给人以精神的滋养和启迪。领悟《弟子规》，能让优秀的民族精神在我们的血脉中流淌。实践《弟子规》，能让民族文化智慧支撑我们人格的脊梁。请欣赏歌舞《弟子规》，演出单位：虎石台一小，表演者：关琦等。

6、雪域高原，是绢绣在我们伟大祖国版图上的—朵美丽的格桑花。—碗香浓的酥油茶，—条洁白的哈达，是藏族儿女情感的表达。酥油飘香，飘出的是藏家儿女生活的幸福、快乐、祥和、安康。请欣赏虎石台贝斯特幼儿园的老师们表演的藏族舞蹈：《酥油飘香》，表演者：魏星等。

7、浓郁的民族风情，现代的时尚元素。今天，嘹亮的歌声，唤起中华儿女的自豪和向往；优美的旋律，奏响中华民族伟大复兴的乐章。回顾光辉历程，愿我们的祖国繁荣昌盛。展望美好未来，愿五星红旗永远飘扬。请欣赏歌表演《我仰望五星红旗》，演出单位：虎石台—小，表演者：王俊婷等。

8、青春的舞步绽放华丽的激情，校园的纯真挥洒最美的真挚，在这灯光与微笑构成的舞台，让我们共同重温校园的风采。请欣赏情景舞蹈《校园风采》演出单位：虎石台二小，表演者：董雪涵等。

10、看过了歌舞、合唱，接下来请欣赏由辉山学校的于嘉—和田明旭为大家表演的快板《小闹钟和小台历》，掌声欢迎。

11、欣赏了刚才声情并茂的快板表演，下面让我们来领略多姿多彩的傣族风情。请欣赏舞蹈——《有一个美丽的地方》，演出单位：虎石台镇小学，表演者：王跃等。

12、风吹柳摇碧浪青，云霞万里毡包影。连天山脉草原魂，琴韵悠然马蹄声。蓝天、白云、绿草、骏马，好—幅绚丽无比的天然画卷，此刻，可爱的小牧民们正扬鞭策马从广袤的草原深处向我们奔驰而来。请欣赏蒙古舞蹈《赛马》，演出

单位：交通学校附属幼儿园，表演者：蒋艺菲等。

13、中国，一个有着五千年文明的泱泱大国，他有灿烂的文明，他有壮丽的山河，他有英雄的儿女，他有豪迈的赞歌。下面让我们共同来聆听由虎石台第二小学为同学们为我们带来的经典诵读《爱我中华铸我中华魂》，表演者：乔英明、董雪寒等。

14、映山红素有“木本花卉之王”的美称，古今中外的文人墨客做了许多赞颂映山红的美文诗句，宋代杨万里的一首“何须名苑看春风，一路山花不负侬。日日锦江呈锦样，清溪倒照映山红。”颂扬了映山红质朴、顽强的生命力。歌曲《映山红》是影片《闪闪红星》的插曲，那优美的旋律和深情的歌词，表达了人们对红军的热爱，对英雄的崇敬。下面请欣赏歌伴舞《映山红》演出单位：街三小，表演者：陈美妮。

15、落叶在空中盘旋，谱写一曲感恩的乐章，那是大树对滋养它的大地的感恩；白云在天空飘荡，描绘一幅感恩的画卷，那是白云对哺育它的蓝天的感恩。我们也要感恩，感恩我们的老师感恩他们的教书育人，无私奉献。请欣赏歌伴舞《长大后我就成了你》，演出单位：虎石台贝斯特幼儿园，表演者：梁潇等。

朋友们，欢乐的时刻总是那么短暂，欢声笑语却留在你我心田。

今天，我们欢聚一堂，为沈北的腾飞唱响慷慨激昂的赞歌，今天，我们载歌载舞，为新区的繁荣舞动青春激情的节拍。让四海宾朋的目光在沈北汇聚，让狂欢的歌声响彻在崛起的新区！衷心预祝“燕京杯”_区啤酒美食节圆满成功！今天的文艺晚会到此结束。朋友们，再见！

啤酒厂年终总结篇五

第一条为了能使公司运作有秩序地进行，维护公司及员工的切身利益，特制定本管理制度。

第二条本制度涵盖思想道德行为准则、日常工作规范条例、账款管理制度、客户关系管理办法等。

第三条凡公司适用本制度。

第一条应思想端正，品德高尚，诚实守信，对公司拥戴忠诚，热爱本职工作，有奉献精神，严格遵守公司的一切规章制度，服从公司领导的安排。

第二条之间应相敬相爱，团结互助，要具备团队意识，有矛盾纠纷要妥善解决，或上报公司领导寻求调解，不得私下用武力等不良方式，一经发现，扣除当月所有工资奖金，情节特别严重的，公司有权解除合同，予以解聘。（此条之所以严厉，是因为在销售业务领域，矛盾特多，比如抢单等现象）

第三条是对外代表公司形象的重要“代言人”，每个在客户面前，不得作出有损公司形象的行为或举动，不得作出有损公司信誉的事情，如经发现，或有客户投诉涉及公司形象的，经公司调查属实，扣除当月所有工资奖金。

第四条公司本着充分保障每个利益的原则，严禁之间出现抢单或划单的行为。抢单，是指在洽谈的业务，乙利用关系或以让出自己提成点数等别的手段抢走此业务；划单是指，甲将自己的单划到乙的名下。公司一发现有抢单或划单的行为，扣除双方当月全部工资及奖金，并在全公司通报一次。如第二次再犯，公司有权解除合同，予以辞退。

第五条应善待公司的任何财物。如有恶意破坏者，除要求赔偿外，公司予以扭送*机关依法处理。不小心损坏者，比如灯

具，公司按成本价从其工资中扣除。

第六条在外不得以公司名义、打着公司的旗号从事与业务无关的活动。如经发现，扣除当月所有工资奖金，立即予以解聘，并送*机关依法处理。

第七条应具备职业操守，遵守公司相关的保密规定，不得将公司的商业秘密告诉竞争对手。如经发现，扣除当月所有工资奖金，立即予以解聘，并根据合同内容中的相关保密协议向法院起诉。

第一条严格遵守考勤管理规定。

第二条每天必须向负责主管口头汇报前一天的工作详情，如有困难，寻求解决困难的办法。每周周一提交“周工作总结”的书面报告。此项规定旨在发现并解决工作中存在的问题，予以总结归纳，帮助提高的业务水*。

第三条在上班期间，要求着装整洁，形象健康，禁止奇装异服或过于暴露的服装，不得有披头散发、敞衣露背、穿拖鞋等有碍观瞻的举止。

第四条在上班期间，不得从事与工作无关的活动，公司的电话不得用来做与工作无关的闲聊。

第五条的请假规定。每个月请事假不得超过三天。事假超过三天的，一律按旷工处理。旷工一天扣30元，当月旷工超过15天的，公司有权解除合同。如事假有特殊情况的，应写出情况说明报上级主管审批。请病假应提供相关的病历。

第七条公司对优秀业绩者会给予特殊优待假期，具体假期时间视公司而定。

第八条如需出差洽谈客户的，必须提前向上级主管申请，经

批准，方可外出。出差期间应有详细计划，并报以上级主管备案。出差旅费的具体报销办法见下章《账款管理制度》。

第一条每天从财务处领取“收款账单”，当天下班前必须将收回的账款(现金或支票)交给出纳，与财务核对剩余的“收款账单”是否对数。收回账款后，才能凭账款开取发票。因业务的灵活性，如果当天不能在下班前赶回公司，可以于次日与财务交接“收款账单”，再重新领取新一天的单子。

第二条若有客户因某些原因，收到货后却不能及时交款，必须收取客户的“签收单”或借条凭据，上面须有客户自己注明的未付款项，并签字盖章。必须把客户的“签收单”或凭据交回财务处，自己留复印件。

第三条坏账准备金。所谓坏账，是指那些收不回账的。为提高的警惕性，也是为了防范的利益不受侵害，增强的自我保护防范能力，公司特设“坏账准备金”。公司每月从的工资里提取150元作为本人的“坏账准备金”。当年度满，如果未发生吊账问题，公司全数奉还准备金，并予以适当奖励。如果真有客户赖账或跑账，首先由出面追讨，追讨不成，由公司出面用法律手段解决，这期间的诉讼费用的一半由“坏账准备金”提取。公司出于人性化考虑，也出一半。如果“坏账准备金”不足诉讼费用的一半，从工资中扣除。如果诉讼无果，成了“死账”，由承担全部死账，诉讼费用由公司来出。(此条任主可作详细斟酌，也可以不设此条。)

第四条每月28号下午四点为当月最后回款时间。不得将已收款项故意挪至下月。一经发现，从工资中扣除500元。

第五条对于那些暂时收不到账的规定：公司本着“出货见款”的原则，要求在客户收到货物后当即予以收款，但由于一些非人为的原因存在，客户暂时交不出款的，除了交回客户的“签收单”或借条凭据到财务处外，还应及时报知直接上级主管备案，在这期间，应主动提醒催促客户，超过十天

仍未见到款项的，应与上级主管协商妥善追款办法。

第六条出差旅费报销的规定：为了提高出差洽谈业务的成功率，遏止乱出差的现象，特制定本条。以签单为基准，单没签成，不报销；签成单，报销其交通总费用的80%，且不超过签单金额的2%，如若超过，以2%支付给。