# 精选变压器销售工作总结汇总(3篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-01-17

*精选变压器销售工作总结汇总一供货方(全称)?(以下简称乙方)签订地点：为明确甲乙双方在工程承包施工中的权利和义务，依照《\_\_\_\_\_》和《建筑安装工程承包合同条例》等有关规定，甲乙双方依自愿平等诚实原则，经协商一致，签订本合同。第一条?承包工...*

**精选变压器销售工作总结汇总一**

供货方(全称)?(以下简称乙方)

签订地点：

为明确甲乙双方在工程承包施工中的权利和义务，依照《\_\_\_\_\_》和《建筑安装工程承包合同条例》等有关规定，甲乙双方依自愿平等诚实原则，经协商一致，签订本合同。

第一条?承包工程概况

一、工程名称：?漳州xx800kva临时用电箱型干式变压器

二、工程地点：?漳州市龙文区蓝田区东xx项目

三、采购内容：

第二条?箱变内设备元器件品牌要求

一、变压器选用中骏电器变压器，变压器的生产制造符合设计施工图纸技术要求;

二、低压配电元器件选用常熟开关厂或者上海人民品牌产品，高压配电元器件选用lk或者维益品牌。

三、箱式变压器尺寸：按实际需要由竞标单位提供方案(外壳材料薄钢板，钢板厚度不低于2mm，门销为不锈钢，带锁。警示灯、散热、照明等配套设施齐全)。

四、投标时所提供的技术资料应包含：产品合格证、安装、使用及维护说明书、设备一次系统图、安装基础图、出厂检测报告及其他安装维护时必要文件;

五、制造工艺符合现行国家和行业规范标准，符合漳州市电业部门的验收要求;

六、其他材料也必须具有3c认证的合格证。

七、按国家标准，货到之日起，质量三包壹年。

第三条?合同价款

一、本工程合同总造价包干含税人民币为：?元整(?元整)。价格包含运输、设计、检测、报装及验收、搬运、\_\_\_\_\_、安全、税金、为完成变压器安装的必要配合工作等费用。

二、价款的支付方式：本工程完工，经甲方及市供电部门验收合格并送电运行后五个工作日内支付合同总价款的95%，其余款项自工程送电验收之日起一年后付清，不计息。招标人付款前，投标人提供相应金额的合法发票，否则付款时间顺延。

第四条?供货时间：合同签订后30个日历天内。

第五条?包装标准、包装物的供应与回收：符合运输要求和露天环境下暂时存放的防晒、防潮、防水等要求。

第六条?验收标准、方法及提出异议期限：如有异议，货到三天内提出，逾期作验收合格处理。

第七条?随机备品、配件工具数量及供应方法：提\_\_\_\_\_品出厂试验报告、合格证。

第八条?违约责任

一、供货方逾期不能供货，须提前获取甲方同意，若未获同意单方面推迟交货时间，则乙方按合同价1%/日历天的价格向甲方支付违约金。逾期超过15天，甲方有权解除合同，要求乙方承担合同总价20%的违约金。

二、甲方未按本合同约定的日期付款的，每逾期一天，按合同价1%/日历天的价格向乙方支付违约金

第九条?争议解决方式

执行本合同发生的一切争议，由双方当事人协商解决。协商不能解决的，双方可向本合同签订地的人民法院起诉。

第十六条?合同效力

本合同一式四份，甲方执两份，乙方执两份。本合同自双方签字盖章之日(签订日期)起生效，至本合同条款全部履行完毕时失效。本合同未尽事宜经双方协商可另行签订补充协议。

甲方：?乙方：

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

**精选变压器销售工作总结汇总二**

买方：(以下简称甲方)

卖方：(以下简称乙方)

经甲、乙双方充分友好协商，就购买\_\_变压器\_\_\_\_\_\_\_项目特订立本合同，以便共同遵守。

一、设备的名称、规格型号、质量及数量

二、合同价格

设备总价为人民币(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_总价中包括设备金额、包装、运输保险费、装卸费、安装及相关材料费、调试费、软件费、检验费及培训所需费用及税金。

三、合同生效 本合同经双方签字后生效。

四、付款方式

货物验收合格，设备安装、调试运转正常，乙方为甲方培训结束、甲方无疑问后，甲方向乙方支付合同总价100%货款。

五、交货、包装与验收

1.交货地点：按甲方指定的地点。

2.交货时间：合同生效后\_\_\_\_当\_\_\_\_日内。

3.乙方将货物一次运至交货地点。并于到货前24小时将到货名称、型号、数量、外形尺寸、单重及注意事项等，以书面形式通知甲方。

4.设备包装应符合国家标准，以保证设备在运输过程中不受损伤，由于包装不当造成设备在运输过程中有任何损坏或丢失，由乙方负责。

5.设备由乙方负责送到施工现场，由乙方负责运输、卸车。

6.设备到达现场，甲乙双方均须在场并确认包装的完好性后，由甲方验货。乙方应按甲方安排的时间派人到现场，对货物进行清点验收，并签字确认。若发现货物与装箱单不符，乙方负责补齐或收回。如乙方不能按时到达，甲方有权开箱检验，并对缺件，损坏做出记录，乙方应认可并负责解决。

7.乙方负责设备安装及调试，直至设备正常运行。最终验收在此之后进行。如设备不能通过验收，乙方应退货，退还甲方所有金额。

8.乙方应自带用以安装、调试过程中所需的各种工具、仪器仪表及易损件。

六、产品质量保证与售后服务

1.乙方应严格按照国家有关标准和规定进行制造和检验，材料及零部件均为全新未用过的，且符合本合同附件中规定。以确保产品质量。设备须经技术检验，符合国家相关标准才能出厂。

2.乙方负责为甲方培训操作及维修人员。包括：基本原理，操作使用和维修保养。

3.设备投入正常运行后，乙方应定期回访使用方。

七、责任与义务

1.在设备安装调试时，如乙方提出，甲方应为乙方人员的饮食提供方便，其费用由乙方自理。

八、违约责任

1.乙方不能按期交货，除不可抗拒因素外，乙方应向甲方支付延期违约金，每日按合同总价的0.3%金额计\_\_\_\_\_\_\_\_\_元计算。

2.甲方延期付款时(正当拒付除外)。应向乙方支付该此延付款数额的延期违约金，每日按该此延期付款额的0.3%金额计算，支付款办理期为10个工作日。

3.双方必须严格执行《民法典》的有关违约责任规定。

九、合同的解除和变更

1.当合同一方要求变更或解除合同时，在新协议未达成前，原合同仍然有效。要求变更的一方应及时通知对方，对方在接到通知\_\_\_\_日内给与答复，逾期未答复则视为已同意。

2.如乙方要求变更或解除合同，所造成的损失由乙方负责。

十、合同纠纷的解决

1.甲乙双方若发生合同纠纷，应本着互谅互让、互相尊重、和平友好的原则协商解决。

2.本合同履约地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，若双方不能通过协商达成协议，可依据《中华人民共和国民事诉讼法》和《民法典》的有关规定，向\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁机构申请仲裁或提起诉讼。

3.如果有附件，附件也是本合同不可缺少之组成部分具有同等法律效力。

十

一、免责条款

本合同因不可抗力而无法履行时，双方按国家有关法律规定处理。

十

二、其它约定事项

本合同未尽事宜，可由甲乙双方商定，并签署书面补充协议。

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，其中正本\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，副本\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，都具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

变压器采购合同范本精选

**精选变压器销售工作总结汇总三**

我从20xx年5开始从事变压器的销售工作，大半年来在销售公司领导的带领和帮助下，加之每位同事的鼎力协助下，自己立足本职工作，恪尽职守，兢兢业业，任劳任怨，截止20xx年12月15日，20xx年完成的销售额为248000元，完成全年销售任务的25%，主要货款回笼率为100%。现将大半年来从事销售工作的心得和感受总结如下：

作为一名项目销售员，我可以充分的认识到自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力遵守销售管理办法中的各项要求；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。

工作时间以来、在业务工作中，首先自己从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息，其次自己经常同其他项目经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这段时间的实践证明作为业务员的业务技能和业绩至关重要的。

对领导安排的工作丝毫没有马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面积极考虑并补充完善。但我今年没有完成自己的年销售任务，现分析说明原因：

1、今年南京大全变压器刚刚开拓内蒙市场，对好多厂家来说还是一个新的变压器制造企业，因此对于这里公司领导的考察我公司、认可我公司，是我在这里最大的工作任务。

2、可能是出于运输费用或者其他因素，大全变压器价格偏高，新企业、高价格，大多甲方不怎么认可。

3、自己是销售变压器方面的新的业务员，在销售方面没有太多的经验，是造成市场没有开拓开来的另一因素。

内蒙区域大，但电网建设相对落后，随着电网改造的深入，生产厂家都将销售目标，对向西部落后地区，同时导致市场不断被细化，竞争日益激烈，竞争对手及价格分析：这半年通过自己对区域的了解，内蒙区域的电气生产厂家有二类：一类是中电、顺特、正泰、中联，特变等，此类企业进入内蒙市场较早且有较强实力，同时又是省招标局入围企业，其销售价格同我厂相比基本偏低，所以已形成规模销售；二类就是一些本地的小厂家，本地作战是他们的优势，当然价格更低。

总结大半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（1）依据xx年区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在鄂尔多斯区域，一是主要做好各甲方自购工作，挑选几个用量较大且经济条件好的集团合作，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团；二是在各区域采用代理的形式，让利给代理商以展开甲方的销售工作。

（2）为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以便形成代理大全变压器产品迅速走入市场并形成销售。

（3）自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战，来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

（4）为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

通过20xx年的市场分析，必须挑选几个用量较大且经济条件好的集团，如：蒙南集团、乌兰集团，中煤集团，就它们现在的形势分析如下：

（1）蒙南集团——明年有2个矿区技改，一个为年产120万吨的三道沟矿，设计已经完成。另一个是年产为150万吨的兑九矿。需变压器的总容量预计在15000kva左右，还有4个变电站同时还需要大量柜体。

（2）乌兰集团——该集团是煤矿、酒电、工业等为一体的大集团，变压器的需求量每年在1000万以上，该集团大部分的招标方式是邀请厂家议标。在11月份曾参加议标，但由于价格过高，导致失标。

（3）中煤蒙发。明年计划有两个煤矿议标变压器，该两个煤矿年产量分别为90、120万吨，其中一个正在设计当中。

根据内蒙现行的发展形势来和以上的在手项目来看，明年大概需要的固定和项目费用在20万元左右，希望公司领导按实际项目情况给予支持。

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照厂制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

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