# 有关最简单的购销合同(精)(九篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-05-10

*有关最简单的购销合同(精)一收购(需方)(简称甲方)投售(供方)(简称乙方)甲乙双方本着“自愿、协商、信守合同”的原则，从今年新粮登场起，乙方愿向甲方投售当年地产以下粮食品种。甲方根据合同进行收购。现为明确双方职责，特订立如下条款：一、粮食...*

**有关最简单的购销合同(精)一**

收购(需方)(简称甲方)

投售(供方)(简称乙方)

甲乙双方本着“自愿、协商、信守合同”的原则，从今年新粮登场起，乙方愿向甲方投售当年地产以下粮食品种。甲方根据合同进行收购。现为明确双方职责，特订立如下条款：

一、粮食品种、数量、单价、投售时间，具体见下表：

二、价格：早籼谷每公斤 元，(其中市场 元，政府价外补贴 元)。杂交谷、粳谷按政府出台价格。

三、乙方投售的粮食必须符合国家收购标准，并应主动把粮食运送到甲方收购地过镑，入仓到仓内指定点。

四、甲方继续执行粮食分等论价，优质优价政策。

五、甲方按当时收购价即时付清乙方投售的粮售货款。

六、甲、乙双方应认真履行合同。并从签订之日起生效，到次年1月底终止。

七、如一方违约，应向对方支付违约金 元。

八、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的按下列 种方式解决：

(一)提交 仲裁委员会仲裁;

(二)依法向 人民法院起诉。

九、本合同自 生效，于 失效。

甲方签字(盖章)

乙方签字(盖章)

年 月 日

最简单购销合同范本2

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为保证甲方更方便、快捷地从合作社采购苗木，本着精诚合作、互惠互利的原则，双方特订立本合作意向书，具体合作内容如下：

一、甲方向乙方采购苗木 株，金额为人民币 。甲方与乙方按实际采购苗木数量，按实结算。

二、苗木采购清单。

三、交货地点及方式：乙方负责将苗木保质保量准时送达甲方装车地点并送装上车。

四、付款方式：甲方在苗木验收装车后即与乙方结算支付苗木款。

五、苗木质量：乙方保证所供苗木达到甲方的质量要求，不符合要求的苗木，甲方立即退货并不予支付任何款项。

六、违约责任：

1、乙方若所供苗木未达到甲方的质量要求，按所余款项的10%支付违约金。

2、甲方若未按时支付苗木款，每日按需付金额的万分之一支付违约金。

七、争议解决方式合作过程中若发生争议，双方应友好协商解决，协商不成，可向本合同签订地人民法院提起诉讼解决。

八、有效期

本合同经甲、乙双方签字盖章后有效，有效期从 年 月 日至年 月 日。

九、本合同壹式贰份，双方各执壹份具有同等法律效力，未尽事宜另行签订合同或补充合同。

甲方：

乙方：

日期：

最简单购销合同范本3

甲方(供应商)：

乙方(购买商)：

甲乙双方经友好协商，就乙方向甲方购买迪泰元手机事宜，双方达成协议如下：

一、甲方提供产品的培训、销售方案及售后服务予乙方，乙方购买甲方的产品后，在没有得到甲方的允许下，严禁串货。

二、由双方确认共同签订合约当日，乙方付人民币3000000元整(大写：叁佰万元整)。日后如需售后服务维修，则运费由发货方承担。

三、 双方权利和义务

1. 授予经营权——甲方只允许乙方进行单店经营(如需授权专利连锁加盟，于后页备注附加条款共商签订)，乙方自主经营，甲方不加干涉及参与。

2. 培训——由乙方交付订金日起，甲方给与乙方人员培训2天。

3. 技术支持和设备维护

甲方所提供的产品，乙方提出维护(更换)申请，并将需要维修(更换)的产品邮寄给甲方，甲方收到后三个工作日寄出维护(更换)设备给予乙方。

5. 保密协议

为维护甲乙双方及加盟商户之利益，乙方及其人员除了正常从事商业经营之需要外，不可将甲方任何部份内容透露给他人、其它公司或团体，乙方须承认这个经营系统的任何部份的机密性属于甲方的专利。

四、甲方在三个月内给予乙方价保。

五、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，本合同自双方签字之日起生效。

甲方：

乙方：

日期：

最简单购销合同范本4

售车方(甲方)：

购车方(乙方)：

甲方现将 车转让于乙方 。该车车牌号为码为 。现订立汽车转让合同如下：

第一条：汽车质量：该车于 年 月 日登记,检验合格期至 年 月 日。该车养路费缴至 年 月中旬，因双方交易车辆为旧机动车车辆，故双方签定协议时均对车身及发动机工作状况表示认同。

第二条：汽车价格：经双方协商该车的转让价为人民币 元。

第三条：权利义务：

1.甲方向乙方转让车辆时向买受人提供车辆证件;说明汽车的现状。

2.乙方在购车时应认真检查甲方所提供的车辆证件、手续是否齐全.并且应对所购车辆的.功能及外观进行认真检查、确认。乙方在购买该车后，负责车辆的维修以及相关规费的缴纳。

第四条：车辆过户：车辆必须过户，一切费用均由买方承担。双方共同到车管所办理车辆过户手续。

第五条结算方式及期限：乙方将车辆验收合格后，先付 元定金给甲方，待过户手续办理完毕后将本合同余款一次性付给甲方。

第六条：合同文本：本合同一式两份，双方各执一份。

第七条：合同效力：本合同经买卖双方签字盖章后生效。

第八条：违约责任：按(合同法)参照执行;解决合同纠纷的方式：双方友好协商，协商不成时任何一方可向所在地仲裁或向所在地人民法院起诉。

售车方(甲方)：

(乙方)：

年 月 日

**有关最简单的购销合同(精)二**

尊敬的领导：

您好！

最简单的个人辞职原因：

1、感觉个人在公司发展的空间有限；

2、薪酬待遇低、与个人期望值有较大差距；

3、员工与领导层之间的互相信用程度较差，员工与上司不容易沟通，想法得不到上司重视；

4、企业人际关系过于复杂，导致员工情绪低落、心情郁闷；

5、个人原因选择离职；

6、公司对员工的职业生涯规划不清晰，在员工晋升、培训、薪酬增幅、激励、承担更多工作责任方面与个人期望值有较大差距，员工感觉到成长机会较少而选择离职；在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

愿祝xx生意兴隆！

敬请领导同意并批复！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**有关最简单的购销合同(精)三**

尊敬的店领导，各位同事：

\_\_年是酒店行业竞争到达白热化程度是一年，也是我店营销史上最为艰难的一年，若干五星级酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的进取协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种.种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场;虽然付出了艰辛的努力，可是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差\_\_多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员必须会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。

还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续进取联系客户，继续关注销售市场，可是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意!总结好过去才能创造好未来，下头我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一、尽职尽责，努力拓展客房销售市场。

\_\_年，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的职责感参与工作，克服了孕期种.种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假;12月份重回岗位后，继续坚持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

1、创新思路，创立自我的特色服务。结合市场竞争实际，我(与同事们)创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。1月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。

2、总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行比较分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3、多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。激励员工搜集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取他家客户流向我家;与\_\_、\_\_、\_\_、\_\_、同程等多家网络订房公司加强合作，并与广州食通商务公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取得显著成效，今年网络房收入同比去年增长35%，成为一大亮点;组织开展客户大拜访活动，进取征求客户意见，提升服务质量，加对消费变动较大且排行前20位的协议客户进行拜访，使得过去的一些已经转移消费的客户重新成为酒店的客户;加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府及企事业单位的拜访，4月1日至12月31日，共签订协议\_\_家，新签协议占比超过\_\_%。对偶尔有消费的部分大客户，采取赠送代金券、赠送果篮、发送周末信息等方式与客户加强联系，挽回了部分协议客户。

二、抓好促销，进取争取餐饮销售业绩提升。

起草制定了\_\_年宴席促销方案，前期经过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，经过一系列措施加大宴席宣传力度;后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务;并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售;另外，根据客户反馈意见联系租用增配麻将机，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

三、强化管理，极力建设高素质的专业销售团队。

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及资料逐一进行修改，完善员工日常工作资料，便于监督考核，提高了销售管理水平;制定部门员工培训计划并监督落实情景，实施每周培训;业余时间组织员工进取进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自我设计宴会宣传广告，自我到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，销售团队敬业、服务意识和公关本事有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户供给便捷的服务，得到了客户的好评，成为酒店的服务性标杆班组。

一年来在领导同事们帮忙下虽然有所提高，但也存在明显的差距:一是个人学习方面存在欠缺，往往埋头于具体事务而忽略个人业务本事的提升，必须程度影响了个人潜力的发挥;二是创新意识不够，营销策划本事不强，市场分析预测不强，对于客房、餐饮等营销方案设计和促销活动策划中缺乏有创意的点子，没有很好地抓住各层次各类型客户的心理;一季度实施低价竞争策略，协议价格下降，并没有所以而挽回流失的协议客户，说明市场预测本事和敏感度需要提高。三是销售团队建设亟待加强，培训资料、方式陈旧，缺乏吸引力。今后我将加强学习，提高销售管理本事，内强素质抓管理，强化销售团队培训，提高业务本事和执行力;外树形象抓市场，精心策划营销方案，周密组织促销活动，提高服务质量，稳定老客户，拓展新客户，培养忠诚客户，切实提高销售业绩。

\_\_年全省旅游发展大会在本地的召开将为我们带来良好机遇;多家高档酒店的开业也使我们面临更加激烈的竞争。面临并存的挑战和机遇，我将会同销售部同仁，坚定必胜的信心，与全体民航人团结一致，齐心协力，开拓创新，拼搏工作，极力扩大市场占有率，努力开创酒店市场发展新局面!

最简单的销售述职报告篇4[\_TAG\_h2]有关最简单的购销合同(精)四

尊敬的公司领导：

您好!首先，非常感谢您这几个月来对我的信任和关照。最简单的辞职信怎么写

这段时间，我认真回顾了这几个月来的工作情况，觉得来x公司工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作，这几个月来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽。经过这段时间在公司的工作，我在工程预算、决算过程中学到了很多知识，积累了一定的经验。非常感谢公司给予了我这样的工作和锻炼机会。

由于我自身原因，为此，我进行了长时间的思考，觉得公司目前的工作内容和我自己所掌握的知识结构不完全一致，而自己想去施工的知识，熟悉施工的程序，才能对今后的工作起到帮助作用。

为了不因为我个人原因而影响公司的业绩，经过深思熟虑之后我决定辞去目前在公司所担任工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

请您谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，希望我们能再有共事的机会。我会在上交辞职报告后1-2周后离开公司，以便完成工作交接。我只有衷心祝愿公司的业绩一路飙升!公司领导及各位同事工作顺利!再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够体恤我的个人实际，对我的申请予以考虑并批准。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**有关最简单的购销合同(精)五**

在这次岗前培训中，我认真学习了医务人员的职业道德、职业礼仪运用、医患沟通技巧、医疗安全及防范、院内感染等相关知识，对医院有了更进一步的了解，从医院的发展史到医院的现况、医院的办院宗旨、服务理念、硬件设施、行为规范等方面都有了深入的认识。在培训中，院长要求我们对待工作要勤奋、对待组织要敬业、对待上级要诚信、对待自己要自信，他剖析透彻，发人深省。这让我想起尊敬的\_院士对我们的教诲：做人要知足、做事要知不足、做学问要不知足!只有这样才能不断地提高自己，更好地服务病人。

这次的培训虽然短暂，却带给我不少的启迪，使我进一步认识到，作为医务人员，良好的医德是第一位的。曾有一个艾滋病病人这样说过：“医生是上帝伸向这个世界的的手”。这是多么高的评价，可见医生是患者心目中的顶天柱!这句话提醒我们需想患者之所想，急患者之所急，恪守医德，竭尽全力除人类之病痛，助健康之完美，维护医术的圣洁和荣誉。

最简单最长的培训心得2

作为一名刚登上讲台的新教师，培训对于我来说是很好的学习机会。经过一天的岗前培训和之后的同课异构公开课、现场点评，我受益匪浅，现将心得汇报如下：

一、一切以“课程标准”为本

培训中，我深深地感受到“课程标准”就是教育领域的“宪法”和“根本纲要”。教学要基于课程标准、结合课程标准制定自己的教学目标、评价一堂课也是以课程标准为参考，这让我意识到课程标准的重要性。作为一名语文教师，我应该用心花时间去钻研语文的课程标准，以此为本指导自己今后的教学工作。

二、加强自身的专业素质

本次培训的过程中，我们进行了一场专业知识和理论考试。尤其是对于课程标准的考试，使自己发现身上存在很多的不足和缺陷，仍然需要不断的努力学习。都说“学无止尽”、“终身学习”，作为一名新教师，自己要学习的东西太多，需要改正的东西太多。有过一时的气馁、泄气，但是通过自身的调整，我明白了，只要自己全力以赴的努力学习，相信自己一定会有所进步!

三、让课堂焕发生命的活力

聆听了《基于课程标准的教学——对高效课堂的思考》，令我颇有感触。高效的课堂是每一个教师应当努力的目标，运用多样的教学方法，发挥自身的教育智慧，使学生在有限的课堂中学到更多，收获更多。初此之外，我认为高效的课堂也应该是焕发生命活力的课堂。一位的教育家是前苏联的列符赞可夫，他曾以《教学论与生活》为名发表过专著，主要也是从教学与学生个体发展的关系角度进行阐述，同样没有顾及到教师，在《和教师的谈话》这本著作中，赞可夫专门谈到了课堂上的生活。他突出了课堂教学不仅要在内容上反映生活，更要注意“儿童在课堂上的生活”，“不要忘记学生本身的生活”，应当从精神生活(人们思想、感情、愿望)的意义上来理解生活。精神生活可能是积极的、丰富的、多方面的，也可能是贫乏的、萎靡不振的、单调的。这里涉及到了个体的生活，但依然把视线停留在学生身上。课堂教学对学生而言，不只是为学生成长所作的付出，不只是别人交付任务的完成，它同时也是自己生命价值和自身发展的体现。每一个热爱学生和自己生命、生活的教师，都不应轻视作为生命实践组成的课堂教学，从而激起自觉上好每一节课，使每一节课都能得到生命满足的愿望，积极地投入教学中。

四、做有思想的班主任

作为一名青年班主任，在班级管理方面略显青涩。班级的管理、班风、班级文化的建设和课堂教学一样的重要。在培训中我感受到了优秀教师寇晓艳的带班智慧。也学习到了很多班主任管理方面的经验。现在如何营造一个积极向上的班级氛围、优秀和谐的班级文化、合理高效的班级管理是我努力思考的问题。虽然思路还不是很清晰，但是，我想多向有经验的前辈学习，努力的思考。做一名有思想的班主任!

最简单最长的培训心得3

通过校本培训学习，使我更新了教育理念，树立了现代教育思想，优化了知识结构。我认识到关注学生个体，满足不同学生的学习需要，创设能引导学生主动参与的教育环境，激发学生的学习积极性，培养学生掌握和运用知识的态度和能力，使每一个学生都能得到充分的发展，这是我在今后着重解决的问题。在课堂教学中，教师要善于发现学生思维的独特和创新之处，消除这种紧张、畏难的心理，用亲切的语气，和悦面容，鼓励的话语，激励性的评价。教师是学习的主导，学生是学习的主体，充分调动学生的积极性，以求达到良好的教学效果。让学生在实践的过程中体验到多种学习方法，学到书本上没有的东西，体验到成功的欢乐。

最简单最长的培训心得4

20\_年5月17日，因工作安排我有幸参加宁夏工人文化宫第一批文体骨干培训班，非常感谢此次培训班给我提供了一个成长锻炼、展示自我的平台，也让我认识很多新的同事、新的朋友。学习的过程使我受益匪浅，引发了我许多思考，也使我找到了努力的方向。在此，就两周的学习心得做一个简短的交流。

一、目标明确、自信团结。报到后我被安排了临时性岗位和任务，整个科室的工作氛围轻松活泼，从配合各位同事处理日常工作到跟班学习，各项工作都有条不紊的进行。无论是什么工作，大家都心往一处想、劲往一处使，保证工作高质量完成，各位同事在自己的专业领域都有一定的成就，感受到了大家对工作和自身的规划都很明确，活力不失严谨，感受到了自身的差距，这是激励我自觉学习的动力。

二、科学统筹、合理安排。在跟班学习的两周里，对“宁工学堂”的公益课有很多触动，公益课已经常态化、广覆盖在职工群体中，课前有方案课后有总结，19门课程门门有特色，受到了广大职工的一致好评。印象最深刻是合唱团提高班，公益课基础班都是免费开放报名，人气高可以理解，但是合唱提高班入团要自费还得通过面试，职工积极参与报名，上课状态热情饱满，会根据老师安排的声部认真训练、和声，呈现效果不亚于专业水准，可以想象，合唱团员能长期保持较高且稳定的演唱水准，不仅需要团员自身长期不懈地努力，还有科室成员和各位老师长期默默地付出。“宁工学堂”品牌的成功离不开各位领导和同事对课程门类精心地挑选、对代课教师慎重地敲定、对开课时间科学地安排。各班主任在工作岗位上认真负责、不求回报地默默付出，也是我学习的榜样。

三、形式多样、谋求发展。在调研游泳公益课时，领导提出文化宫应充分结合当前社会环境的发展趋势，通过各种有效形式和载体活跃广大职工文化生活，补充因场馆、教师或技术等问题不能开设课程的短板，可以邀请专业团队共同打造文化阵地。对我的工作有了启发，也解决了工作中遇到“有想法没办法”的问题，可以坚持“百花齐放、百鸟争鸣”的发展理念，老中青职工的需求都照顾到，以适应职工日益增长的精神需求，将文化宫打造成职工日常打卡地。今后的文化宫有的绝非仅仅是情怀，而是要跟着时代的脚步，软硬件全方位升级，打造符合当下职工诉求的文体活动新标地，真正成为职工的“学校和乐园”。

对此次培训提出一点不足之处：培训目标不够明确，就学员自己进行摸索、思考以及感悟到的层次、高度不到位，不知是否达到培训预期目标。建议在培训目标上继续细化、更有针对性、时间安排紧凑一些，可挑选几门精品课程进行跟班展示，文体骨干自选几门有针对性的课程进行跟班提高。

此次培训任务重、收获多，我更加清楚地认识到了自身的不足，今后更要不断学习充电，提高自身业务能力。职工公益培训是一种渗透式、潜移默化的过程，需要一个漫长的过程才能体现出培训结果。跟班结束回到工作岗位后，我将结合此次培训收获的经验结合自身工作实际，探索出一条符合实际的工作模式。

**有关最简单的购销合同(精)六**

尊敬的主管：

您好!

工作近半年来，发现自己在工作、生活中，所学知识还有很多欠缺，已经不能适应目前的需要，因此希望自己好好梳理一下。经过慎重考虑之后，特此提出申请：我自愿申请辞去在公司的目前的工作，敬请批准。最简单的辞职信怎么写

在公司近七个月的的时间里，我有幸得到了公司主管及同事们的倾心指导及热情帮助。工作上，我学到了许多宝贵的经验和实践技能，对手机销售有了大致的了解。生活上，得到各级领导与同事们的关照与帮助;思想上，得到领导与同事们的指导与帮助，有了更成熟与深刻的人生观。这近半年多的工作经验将是我今后学习工作中的第一笔宝贵的财富。

在这里，特别感谢您在过去的工作、生活中给予的大力扶持与帮助。尤其感谢乐主管在的关照、指导以及对我的信任和在人生道路上对我的指引。感谢所有给予过我帮助的同事们。

望领导批准我的申请，并请协助办理相关离职手续，在正式离开之前我将认真继续做好目前的每一项工作。

祝您身体健康，事业顺心。并祝江阴胜康公司的事业蓬勃发展。

此致

敬礼!

辞职人：

20xx年xx月xx日

**有关最简单的购销合同(精)七**

尊敬的各位领导、同事们：

今年以来，作为销区销售业务员，我能够认真履行职责，团结带领\_\_销区全体人员，在厂部总体工作思路指引下，在x厂长和销售部各位经理的正确领导下，积极进取、扎实工作，完成了全年目标任务，总销量达到箱，营销工作取得了可喜的成绩。

下面，根据领导要求，我进行述职，不妥之处，敬请领导和同事们批评指正。

一、加强宣传促销力度，较好地完成了全年目标任务。

今年我们在销售工作中遇到了一定的困难，特别是因为我厂面临兼并重组，各种不实传闻使商业公司对我厂产品的信心不足，不少零售户甚至不卖我厂产品，面对不利局面，我们在销售部统一指挥和安排部署下，发挥全体人员的聪明才智，进一步加强宣传促销力度。

首先，以我厂产品进入行业优等品为契机，迅速传播信息。通过拜访商业公司、走访零售户、及时分送、宣传画报等企业宣传品的方式，做好宣传解释工作，使这个好消息在第一时间即传播到客户和消费者，打消了他们对我厂的疑虑，增强了卖好我厂产品的信心。其次，充分利用暑期旅游热潮，在商业公司配合下开展多种促销活动等等，有效拉动了终端消费。上半年系列产品基本保持月均销售250箱，而在暑期促销的拉动，下半年月均销售都在315箱左右。

二、加强客户管理工作，提高了服务意识和服务水平。

在客户管理工作中，我们在两个方面下工夫。

一是进一步利用好、维护好商业渠道。虽然商业公司体制及营销策略发生了变化，但保持渠道的畅通仍是我们做好市场开拓工作的重要环节。我们积极与分县公司业务部门和人员联络协调、密切感情，妥善处理工作关系，特别是有针对性地开展重点县公司的工作。付出必有回报，通过长期的渠道公关，我们得到了商业公司的支持和帮助，不仅宣传促销活动能够顺利进行，而且分县公司控制市场的力度也比较大，没有发生返销问题。

同时，货款回收也很及时，今年的回款已提前完成，历史积欠也得到了解决，20\_年至今的累计欠款已全部清结。可以说，因为有了商业公司的支持，我们才能完成了双百的业绩，即：合同履约率达到100%，回款率达到100%。

二是进一步开发好、维护好终端客户。做好终端是我们营销工作的出发点和落脚点，因此，在保持与商业公司良好关系的基础上，我们切实增强服务意识，将工作重心下移，重点联系零售户、电话访销员等，坚持“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的一对一的营销理念，对零售户实行全过程、高质量的服务，业务员通过主动上门了解访问，建立重点客户档案，及时征求客户意见，对客户的经营状况、客户要求、消费者意见和市场变化心中有数，并及时反馈，使上级能迅速准确地了解市场信息。

三、加强内部管理，切实增强全体人员的素质和业务能力。

在营销工作中，人是最活跃最关键的要素，没有好的管理就不会有好的业绩。因此，在办事处内部管理上，首先，严格管理，加强纪律性。进一步规范了请销假制度、晚例会制度和作息时间，同时，要求业务员要及时联络，随时反馈信息。

要求业务员做到的我自己首先做到，起好带头作用，自觉坚持日调度制度，及时向主管领导汇报市场信息、客户意见和建议，接受指令。

其次，勤于学习，增强责任心。工作之余，我自学并组织办事处人员学习了营销业务、国家法律法规和行业政策等，提高了理论水平和营销技能。

今年，我们还重点学习了细节决定成败一书，大家都写了读后感，普遍反映受益匪浅，深刻认识到营销工作无小事，任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。通过学习切实提高了大家的责任心。

四、一年来的工作体会和今后努力方向。

通过一年来的工作实践，我深深地体会到：坚定信念，服从领导是克服困难的基础;优质服务、大力公关是搞好营销的前提;以身作则、加强管理是带好队伍的关键;加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件。只有在以上几个方面不懈努力，才能干出业绩，不辜负领导和同志们的期望。

虽然一年来，自己在工作上、思想上，都取得了一定的成绩和进步，但我也清醒地认识到自己还存在着这样那样的不足和问题，距离领导的殷切期望还有差距。比如，在坚持学习、努力提高自身工作能力、管理水平上还不能完全适应现代营销工作的要求，工作方式方法上有欠妥之处，分析问题、解决问题的能力还需进一步提高等等。

在新的一年，我要针对自己的不足：

一是要顺应形势，转变观念，在做好渠道工作的同时，进一步提高服务终端的质量和水平，进一步加强针对终端客户的宣传促销，以此提高销量，优化结构;

二是努力提高自身素质，大力提高管理水平，以适应新形势要求，在工作中不断创新，引导业务员把心思凝聚到干事业上，把精力集中到本职工作上，把功夫下到抓落实上，把本领用在促发展上。

总之，我将进一步认真反思自己的工作和思想，实事求是地总结经验教训，诚恳听取批评意见，积累和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作，为提高销售业绩、促进企业发展做出自己应有的贡献。谢谢大家!

最简单的销售述职报告篇2[\_TAG\_h2]有关最简单的购销合同(精)八

离 婚 协 议 书

协议人：张××，男，生于××××年×月×日，汉族，××市××××公司员工，住××市×××路×××号×××室。

协议人：林××，女，生于××××年×月×日，汉族，无业，住××市×××路×××号×××室。

张××与林××于××××年×月×日认识、交往，于××××年×月×日在××××登记结婚，结婚证号为××字

第××号。婚后双方感情尚好，生有一子张×。因近一年来张××经常酗酒，整夜不归，不尽照顾家庭和儿子的义务。为此经常发生争吵，矛盾日益激化，夫妻感情受到极大伤害。双方都认为无法共同生活下去，协议离婚如下：

一、张××与林××自愿离婚。

二、儿子张×由张××抚养，林××每月支付抚养费××元，至张×18岁时止。

三、××××年×月×日双方共同购买的××××单元房，系夫妻共同财产，现归张××所有，张××一次性支付给林××人民币××元。除此之外双方确认没有其他共同财产，各自名下财产归各自所有。

四、双方共同生活期间没有夫妻共同债务。如有债务的，系个人债务由欠债一方自行负责。

五、本协议一式叁份，双方各执一份，婚姻登记机关存档一份，在双方签字，并经婚姻登记机关办理相应手续后生效。

协议人：吴××(签名) 协议人：林××(签名)

×××年×月×日 ×××年×月×日

注：以上所附离婚协议书为最基本及最简单样式，鉴于离婚协议中子女探望内容、方式、时间及抚养费支付方式及财产分割及相关手续的配合办理及债权债务处理的处理有相当的技巧性。本律师在处理实际婚姻案例当中经常发现当事人因离婚协议起草不当而导致损失巨大或不具可操作性而引起纠纷。

**有关最简单的购销合同(精)九**

最简单的劳动用工合同

劳动合同，是指劳动者与用人单位之间确立劳动关系，明确双方权利和义务的协议。以下是小编为大家带来的最简单的劳动用工合同，欢迎大家参考。

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国劳动法》及相关法律、法规的规定,甲乙双方遵循合法、公平、平等自愿、协商一致、诚实信用的原则，订立本聘用协议(以下简称协议),共同遵守。

第一条因甲方工作需要，聘用同志在甲方江南电脑工作，具体内容见岗位职责。

第二条聘用时间：自20\_\_年3月11日起至20\_\_年3月11日止。

第三条聘用期间待遇

一、基本工资：每月800元。

二、根据掌握计算机熟练程度加薪。

第四条甲方安排乙方工作时间为周一至周五早上9点至下午6点，(上班时间根据季节调整，到时另行通知)。每周休息日为2天，如有重要任务，需周六、周日加班，甲方会通知乙方，甲方会另行安排休息日。

第五条安全责任：乙方在上下班的途中如出现安全事故与甲方无关，乙方自行负责。

如乙方在上班过程中请假外出办理私事，出现安全事故与甲方无关，乙方自行负责。

在上班过程中甲主要求乙方外出办事，出现安全事故，甲方将承担责任。

第六条乙方请事假须经甲方同意。

第七条工资发放时间：每月月底甲方支付乙方工资，但第一个月的工资将做保证金，待年底合同到期时一次性补发给乙方。

第八条聘用合同期满或者双方约定的合同终止条件出现时，聘用合同即自行终止。在聘用合同期满一个月前，经双方协商同意，可以续订聘用合同。

第九条甲乙双方约定的其他事项：

第十条本协议一式叁份，签字后生效，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(签字)：乙方(签字):

年月日

甲方全称法定代表人

注册地址

乙方姓名性别出生日期

居民身份证号联系电话

户口所在地址邮政编码

在甲方工作起始时间

签订本合同前工作单位

根据《中华人民共和国劳动法》和有关规定，甲乙双方经平等协商，自愿签订本合同并承诺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。

本合同于年月日终止。

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，平均每周不超过40小时。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，应支付不低于小时工资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，应支付不低于日工资200%的工资报酬;甲方安排乙方法定休假日工作的，应支付不低于日工资300%的工资报酬。

第六条甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，制定操作规程、工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

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和培训。

四、劳动报酬

第八条在法定工作时间内，乙方完成规定的工作任务，甲方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为元。甲乙双方对工资的其它约定.

第九条甲方生产工作任务不足，使乙方不能在法定工作时间内提供劳动的，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\_\_\_\_省有关规定参加社会保险。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和\_\_\_\_省有关规定执行。

第十二条乙方患职业病或因工负伤的待遇按国家和\_\_\_\_省有关规定执行。

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。

第十五条乙方应当遵守规章制度和劳动纪律，遵守劳动安全卫生、工作制度、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，提高职业技能。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。

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甲方依法制订的规章制度的;

(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)乙方患病或非因工负伤，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;

(二)乙方不能胜任工作，经培训或调整工作岗位仍不能胜任的;

(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，经向同级劳动保障行政部门报告后，可以解除合同：

(一)濒临破产进行法定整顿期间;

(二)生产经营状况发生严重困难的。

第二十二条乙方有下列情形之一的，甲方不得依据本合同第二十条、第二十一条规定解除本合同：

(一)患职业病或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医疗期内的;

(三)女职工在孕期、产期、哺乳期内的;

(四)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;

(五)法律、法规规定的其他情形。

第二十三条乙方解除本合同，应提前30日以书面形式通知甲方，甲方应予以办理保险关系转移、档案移交等相关手续，并出具经同级劳动保障行政部门备案的《终止或解除劳动合同证明书》，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)甲方未按本合同约定支付劳动报酬或提供劳动条件的。

第二十五条本合同期限届满后，因甲方原因未办理终止手续而造成事实劳动关系的，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、被撤销的;

(五)法律、法规规定的其他情形。

第二十七条本合同期限届满前30日内，甲方应将终止或续订劳动合同意向以书面形式通知乙方。

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)合同期限届满，甲乙双方同意续订劳动合同的;

(二)本合同期限届满后，用人单位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。

九、经济补偿与赔偿

第二十九条发生下列情形之一的，甲方按有关法律、法规规定向乙方支付经济补偿金：

(一)甲方克扣或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;

(二)支付乙方的工资报酬低于最低工资标准的。

第三十条有下列情形之一的，甲方根据乙方在本单位的工作年限，每满一年发给相当于一个月工资的经济补偿金，最多不超过12个月。工作不满一年的按一年计算。

(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，经与乙方协商一致，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一年支付乙方相当于甲方上年月平均工资一个月工资的经济补偿金，不满一年的按一年计算，如乙方解除本合同前12个月的平均的工资高于甲方上年月平均工资，按本人月平均工资计发：

(一)乙方患病或非因工负伤，不能从事原工作也不能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，致使本合同无法履行，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企业所在地最低工资标准。

第三十三条甲方根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。

第三十四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。

第三十五条甲方出资培训和出资招用的人员，违反本合同的约定解除合同的赔偿标准为：

第三十六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。

第三十七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。双方约定赔偿标准为：

十、劳动争议处理及其它

第三十八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，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。

第三十九条本合同依法订阅后应在30日内，到劳动保障行政部门办理劳动合同鉴证手续。本合同未尽事宜或与今后国家、\_\_\_\_省有关规定相悖的，按有关规定执行。

第四十条本合同一式两份，甲乙双方各执一份。甲方保存的一份需存入乙方档案。

十一、当事人约定的其它内容

第四十一条甲乙双方协商约定增加以下内容：

第四十二条本合同的附件如下：

用人单位(盖章)法人代表(签字盖章)

年月日

劳动者：(签字盖章)

年月日

甲方地址：

乙方：身份证号：地址：手机：

为了使乙方有一个稳定、正规的教学工作，同时为了保障甲方的教学质量，经双方平等协商，本着平等、自愿，诚信的原则，就甲方聘用乙方作为暑假培训老师一事达成如下协议：

一、甲方的责任和义务

1、甲方聘请乙方作为暑假培训教师，定期发放工资。

2、甲方为乙方提供稳定、正规的工作。

3、甲方为乙方的备课教案进行指导。

4、甲方有权对乙方的工作进行考核，并根据考核结果决定工资的奖罚及是否解除对乙方的聘用。

二、乙方的责任和义务

1、招生阶段：服从甲方招生阶段所有工作安排，并且认真仔细踏实的完成自己本职工作。

2、充分备课：备教材、备作业，认真做好备课与教学记录，课前撰写教案提纲。

3、认真指导：抓住学生特点，尽快转弱点为优势;严禁在课堂上做与讲课内容无关的事。

4、善于分析：具体分析每一节课、每一道题，针对学生实际情况及时解决每个问题。

5、主动配合：积极与家长及甲方交流，经常反映学生学习情况，与家长及甲方齐抓共管、共同努力，把学生成绩提上去。

6、总结提高：做好教学记录，总结经验教训，互相交流学习，提高教学效果。

7、乙方在每次授课后都要给学生布置作业或指导预习、复习并在下次授课时检查并讲解。学生作业或预习、复习完成情况记录在教案上。

8、乙方必须严格按照甲方的安排，根据学生的具体学习进度定时为学生发放练习题和每月测试题，并与学生的学管老师做好沟通，在规定的时间内督促学生独立完成，收回后在非授课时间根据答案和解析进行评分。

9、乙方对学生的辅导工作时间为正常上班时间(即八小时工作制)，工作期间不允许请假旷课。

10、在工作授课过程中，乙方必须与学生及家长保持良好的关系，遵守家教礼仪，严格按照教学计划和进度进行辅导，如出现意外情况，必须立即通知甲方，由甲方进行协商处理，不与学生和家长发生任何冲突。

三、工资支付：

1、合同有效时间年月至2、合同有效期结束之日一次性支付乙方工资20\_\_元

3、合同有效时间没有结束，而乙方单方面终止合同，甲方有权不发放乙方工资。

四、违约责任

1、乙方提供虚假个人信息或乙方与学生及学生家长有任何冲突的，甲方可以无条件解除本协议，不发放乙方工资。

2、乙方如有特殊情况(非各种考试原因)需要提前终止协议的，需要提前l5日以书面形式(包括申请书和原因证明)通知甲方，

3、乙方应对个人信息保密，包括目前工作状态，具体教授年级，联系方式(学生、家长、老师都不得互留联系方式)，还有自身工资数额情况，不得泄露甲方的一切商业秘密和资料，培训内容。

4、乙方有事请假，需至少提前3天向学校领导提出申请，经过校方研究决定后批准方可执行，不经允许，不按时授课则视为旷课。

5、乙方必须严格按照上课时间上课，不得与学生攀谈，不按规定时间上课，迟到5分钟以上者。

6、上课之前，乙方应根据学生的情况认真备课，课后应根据学生学习情况，按要求做出上课计划。

7、上课期间，一律不允许乙方使用手机，游戏机等一切和授课无关的物品。进入教学区手机必须静音或关机。

8、乙方假如因未充分备课或其他明显的授课过程不认真，而导致学生退课，家长不满意等。

9、若是乙方违反以上8条甲方有权扣除乙方工资200—1000元作为赔偿金，并追究乙方的法律责任。

五、附则

1、因自然原因灾害等不可抗力或政府政策变化等导致本合同履行的另行处理。本附件与本协议具有同等效力。

2、本合同自双方签订之日起生效，除乙方未通过甲方考核、未达到甲方工作要求标准外，期间双方不得擅自解除本合同。

3、本协议一式二份，双方各执一份：具有同等法律效力。

甲方：乙方：

(盖章/签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章/签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年月日年月日

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