# 筒灯采购计划合同(六篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-12-11

*筒灯采购计划合同灯具采购合同一我认为，实训就是人的经历。不需要赋予他太高的意义与期待。他是人生的一个经历，是一个过程。或许影响一个人一生，或许就什么也不是。能够影响也未必就是好事，要看影响的是哪些方面。这次的推销的实训，我觉得是和自己的专业...*

**筒灯采购计划合同灯具采购合同一**

我认为，实训就是人的经历。

不需要赋予他太高的意义与期待。

他是人生的一个经历，是一个过程。

或许影响一个人一生，或许就什么也不是。

能够影响也未必就是好事，要看影响的是哪些方面。

这次的推销的实训，我觉得是和自己的专业相关的实训。

人们常说.推销韵最高境界是先把自己推销出去。

这句话的意思是，如果你要客户买你的产品，那你就先让客户相信你这个人.让他觉得你是一个值得信赖的人。

在深入学习了现代推销学这门课之后，学校在我们专业中进行这次实训，将书中的死知识灵活运用，实践到真正的推销当中去。

在这次的推销实训的要求就是要求我们任意选择一种产品，两个同学一组进行模拟推销。

我们学的是营销，推销在我们的学习的过程中式非常重要的一门课程，而且这次的推销模拟实训更是对我们大家的锻炼。

我相信我们能够在这次的推销的实训过程中学习到许多的东西，而且那些东西是我们在\*时的学习的过程中无法再书本上学习得来的。

人们常说.推销韵最高境界是先把自己推销出去。

这句话的意思是，如果你要客户买你的产品，那你就先让客户相信你这个人.让他觉得你是一个值得信赖的人。

这次我们小组的模拟推销的实训是推销飞利浦灯具。

其中要求我们要完成一人一个的总结报告，还有每个小组要有一份推销策划和一个剧本，另外每天每人还有一个日志。

这次的实训分为两个阶段，第一阶段是星期一到星期四，这四天是我们搜集资料，完成自己报告和总结等。

第二阶段就是星期五，这天我们将会展示我们每个小组的成果。

就是进行模拟的推销。

在这次的实训活动里面，我们首先是确定自己小组所选择要推销的产品，然后再根据自己小组选择的商品进行搜集资料。

还要完成自己的作业。

我们首先是确定搜集关于飞利浦灯具的各个方面的资料，然后按照格式把搜集的资料进行整理，但是对于搜集的资料我们是不能全部使用的，我们要把自己的想法观点融入到自己的推销活动的过程中，所以对于自己的报告必须是具有自己的特色的和自己的观点或者是想法才行的。

飞利浦照明事业部深入洞察人们对公共环境和私人空间的需求，致力于推出创新的、以最终用户为导向的高效节能照明解决方案和应用产品。

在这一次的试训的过程中，我们要写小组的推销方案，我们从产品分析、企业的分析、市场环境分析、推销策略分析等多方面搜集资料。

在搜集资料的过程其实也是我们学习的过程，在这个过程中我了解到关于飞利浦灯具的许多以前都不太了解的东西。

例如 中国照明灯饰业发展至今有二十多年。

中国照明电器协会副秘书长窦林\*指出，到目前，中国照明灯饰行业的影响力已经很强。

数据显示：

19xx年，国内照明行业销售总额为450亿元，

20xx年，国内照明行业销售总额为高达800亿元。

20xx年，全行业产值突破1000亿元，

20xx年，中国照明行业产值已达约1800亿元，保持了年均20%的增长势头 20\_年，企业猛增到了10000多家，从业人数100多万。

从世界看来，占据了全球18%的市场份额，我国已经成为世界第一大照明电器生产国和出口国。

最后也是最重要的一个环节就是我们必须把我们的推销的方案交上，同时在第二阶段即最后的阶段，就是我们的模拟推销，我们每个小组都要去实施自己的推销。

就是两个人分别扮演推销员与客户，进行实际的模拟推销。

想要成为优秀的推销员，我想除了具备基本的一些素质，譬如身体素

质、心理素质、综合素质外，还必须具备这些以外的东西。

甚至要修炼到一定的境界，就如气功学中的通了小周天，还要向大周天上升。

有些素质你可能具备了，但是没有成熟、充实，也一样无济于事。

用另外一句话来讲就是要运用的炉火纯青。

优秀推销员具备的第一素质是必须积极向上，用乐观的态度去迎接美好的每一天，不能因为昨天的失败而放弃今天的曙光。

坚持不懈，直到成功。

优秀推销员应该具备的第二个素质就是坚持精神。

无论遇到任何的挫折，即使前面有高山、大洋，还是悬崖峭壁，都要坚持走下去。

成功不是等来的，而是走出来的。

只有坚持才能获得成功，即使失败，也是另一种成功。

优秀的推销员应该具备的第三个素质是“信”。

这里的“信”包含两个意思，一个是自信，另一个是诚信。

要想成功把你的产品推销出去，不仅要靠三寸不烂之舌，还要靠你的自信。

只有不卑不亢，才能博的人家的信任。

你具备了自信，才能迎接任何挑战。

另一方面唯有信任你才会购买你的商品。

如果推销员丧失了诚信，又有谁会去购买其产品呢?第四个素质是应变能力，其实这种素质不是一朝一夕就能培养成的。

不是说你脑子好使就可以，也不是说你智商高你就会。

要想服人不仅要以理服人，还要经得起考验。

时间的价值是自己赋予的。

有思路就有出路。

有老师说，人也要有品牌的意识。

让自己成为那样的人，从各方面去规划自己。

从修养、气质、学习实习只是其中的一个捷径。

最后，我觉得作为一名营销专业的学生，我觉得我们必须不断地学习，无论是在学校的学习，还是在我们毕业之后，我们也必须不断地学习，从我们工作的时间经验里面学习。

而且如果我们从事的.是推销的工作，我们直接面对的是市场，我们可以从市场中获取各种各样的信息。

为我们的更上一城楼二打下坚实的基础。

led灯具市场营销实习报告

进入公司之前，自己对销售知识只是大概的了解，没有系统的学习过市场营销中所包含的全部内容。

由于在led灯具书本方面知识的缺少，刚开始几天我都在阅读大量资料，了解公司主要产品与构造，加强灯具专业词汇方面的学习。

第一个礼拜的实习，就是：多看，多问，多观察，多思考。

自己了解一些公司的背景、产品、发展方向等。

另外，尝试了跟同事多沟通，因从交谈中也能够学到不少东西。

同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，他们耐心地教我如何使用打印机、传真机、复印机等一些常用的办公用品，如何接打电话。

还从我是大学即将毕业的学生的角度来替我考虑，鼓励我做事要放手去做，不懂就问，令我非常感动和欣慰。

对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、寿命之类，要把产品一一对号。

这些说看完很简单，不过真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。

之后，我又到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。

为了保证最后能够成功，前面的每一步基础都要打好。

等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

从沟通的细节中客户会看到你的工作态度,工作是否严谨及是否可以信任。

一段时间过去了，跟单位的各位前辈们，已经是从开始的胆怯不敢交流，到现在的熟识。

对于我本来就学的是电子商务方面的，一个星期的接触销售，使我对实际操作中的销售有了一定的了解。

之后，在慢慢熟悉了各个销售流程之后，。

前辈会让我跟客户做个自我介绍，当时自己都有点吞吞吐吐了，不过客户还是个蛮和蔼的人。

说实话当时也听不进什么了，有些产品他们在谈，我总觉得很耳熟，但具体的样，有点糊涂了。

感觉他们只是在说笑，跟聊天一样的谈着，但内容还是紧跟着产品的，一席话下来，这个客户的生意就促成了，我觉得这种生意上的交流是需要下功夫的，自己得好好努力。

**筒灯采购计划合同灯具采购合同二**

乙方供方 ：

根据《\_合同法》及其相关法律法规为明确双方的权利和义务按照诚实、守信、平等互惠的原则经双方协调一致签订本合同。

一、货品说明及要求

2、合计人民币元整

二、质量要求、技术标准、乙方对质量负责的条件和期限

1、乙方所供产品依据甲方提供的产品样品为准。全套灯具必须符合国家相关技术标准。

2、货物进场时乙方须向甲方提供安装说明书、产品合格证及由第三方权威机构出具的质量检测报告等以便甲方对灯具型号、包装、数量、出厂日期等进行检查验收。甲方如发现送至施工现场货物中夹杂其它品牌的灯具及其元器件或与甲方提供的样品不符的甲方有权拒收货物若因此造成甲方的损失均由乙方负责赔偿。

3、灯体安装固定装置应牢固可靠及安装配件需齐全、灯体外观漆面完整光滑烤漆面在质保期不得因自然环境以及灯体温度变化出现有爆漆、起皮、脱落等现象。

4、电器箱内的整流器应与光源功率相匹配并设置有固定安装装

置导线与灯体连接长度为米并有软套管保护导线。

5、所购灯具在承诺与质保期范围内发生由于灯具质量问题造成更换电器元件、光源及灯具的安装配件乙方应无条件更换并负责更换安装。

三、交货地点、时间、方式及费用负担: 交货地点。 交货时间合同生效之日起天内将货品生产完毕并送到交货地点。乙方如有困难应事先通知甲方。 手续交接货物由甲、乙双方共同验收办理好交接手续乙方应提供正规单据并加盖公章。单据应明确材料的名称、规格、数量等明细及收获时间货品需经双方签字确认。 费用负担乙方承担。

四、 乙方提供服务

1. 乙方就灯具安装负责技术支持与指导。

2. 乙方所提供的灯具质保期为贰年电器光源部分质保期为壹年。

五、 结算、付款方式 预付款签订合同甲方订货后应预付给乙方当期总货款的 。 结算方式结算金额按照实际到货数量金额为准。结算方式按批结算。 付款方式货到检查合格后付总货款的 剩余 为质保金质保期满后一次性付清。

六、 双方权利和责任

1、乙方应保证及时供应优质合格符合质量及标准要求的产品。甲方按照国家相关技术标准及合同约定对货品进行验收。对质量因检测不合格而造成的一切损失均由乙方承担。

2、甲方未按合同之约定履行按期付款义务乙方有权拒绝送货。

3、乙方迟延交货每超过一日向甲方支付合同总价款‰的违约金。

4、乙方迟延交货超过三日的除按前款规定支付违约金外甲方还有权解除合同乙方已收取的价款应全额返还。

5、甲方无正当理由单方解除合同的应赔偿由此给乙方造成的损失。

七、 协商与仲裁 本合同的履行过程中如发生争议双方应协商解决协商无果可提请仲裁委员会仲裁或经甲方所属地人民法院裁决。

八、 合同说明 合同自双方合法代表签字并加盖公章之日起生效至物资交货完毕、验收合格、结清全部货款止。如甲乙双方在合同期内单方废除本合同违约方必须向对方支付总货款的作为违约赔偿金。

九、 其他约定的事项

1、乙方提供营业执照、税务登记证、法人身份证的复印件如果是有代理人签订合同需提供法人的委托书。

2、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，甲乙双方授权代表签字盖章后正式生效。

3、其他与合同有关的协商事项均以双方认可的文字函电为依据其为合同不可分割的组成部分。

4、合同供应期至工程竣工止。自合同签订日起双方将受本合同约束并执行合同条款至合同结束。

5、未尽事宜双方协商处理。

十、 合同签订

甲方：乙方：

地址：地址：

授权代表：

电话：

传真：

日期：

授权代表：电话： 传真： 日期：

**筒灯采购计划合同灯具采购合同三**

签定地点：

第一条 合同标的（产品名称、型号、单价、数量等）

第二条 付款时间及方式

1、签订合同后，乙方支付合同总价的30%做为首付款，甲方开始向乙方供货。

2、甲方按合同量完成供货后，乙方支付合同总价的65%。

3、合同总价的5%做为质保金，期满一年，甲方如无违约，乙方支付合同总价的5%。

第三条 交货时间、地点、方式

1、交货时间：甲方支付首期款后 5-7 工作日内交货。

2、交货地点： 梧州市路灯管理处

3、货运方式： 汽车运输

第四条 质量标准、要求及保修

1、符合国家、部委、地区、行业相应的技术标准和规范；

2、甲方如有要求，以封样为准；

3、包装标准：标准包装；

4、质量保证：自收货之日起，因产品本身质量引起故障，免费保修期为3 年；保修期内，由于产品质量需要维修或更换的产品，乙方必须在5个工作日内完成产品的维修或更换。如由于火灾、水灾、地震等不可抗拒原因及甲方人为破坏因素造成损坏，乙方可进行有偿维修，设备材料等成本费用由甲方承担。

第五条 合同变更

未尽事宜，双方协商解决；合同的变更及修改经双方同意，以书面形式变更。

第六条 争议解决方式

双方如发生争议，应协商解决；如协商不成，向乙方所辖人民法院提出诉讼。

第七条 合同的生效及终止

合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后合同终止。

第八条 此合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人(签字) 或代理人： 法定代表人(签字)或代理人：

日期：年 月 日日期：年 月 日

**筒灯采购计划合同灯具采购合同四**

(以下简称甲方)

(以下简称乙方)

一、数量、计量单位、单价、金额

供 货 明 细

第二条 出卖人对质量负责的条件及期限：

(1)乙方应对所售产品的质量及使用功能负责，在设计要求及合理的使用期限内(质保期为一年，自工程检验合格之日起)乙方有义务对非甲方原因而产生的问题产品进行保修与退换。

(2)本合同项下货物投运后出现故障，在接到甲方通知后，维护人员须在24小时内赶到现场排除故障。

(3)供方保证对本合同项下货物的设计及质量问题的处理和技术服务，不发生任何费用。

(4)供货周期

第三条 随包装的必备品、配件、工具数量及供应办法：随包装的产品必备品、配件、附件、工具数量应齐全，保证所供产品能正常安装与使用。

第四条 结算方式、时间及地点：

第五条 本合同生效。

本合同一式\_\_\_ 份。经法定代表人签章后生效。

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

**筒灯采购计划合同灯具采购合同五**

项目名称：

甲方：

乙方：

建设方：

监理方：

签订地点：

签订日期： 年 月 日

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

根据《\_合同法》及其他有关法律、行政法规，遵循\*等、自愿、公\*和诚实信用的原则，甲、乙双方在协商一致的基础上，订立本合同以共同遵守。

第一条、标的物单价固定，数量为暂估量，最终结算数量以现场收料人员签收的票据作为结算依据。

第二条、质量标准应符合国家强制性标准。

第三条、交（提）货方式及验收。

1、甲方提前 日以书面形式通知乙方备货，乙方按甲方要求时间将货物及时送达至 。

2、标的物的包装、供货、运输、卸车等工作及费用由乙方负责，运输途中的毁损、灭失责任由乙方承担。

3、未经甲方同意，乙方不得私自随意在现场卸货。

4、经现场取样验收合格并填写验收单后视为甲方接收。

5、货到现场三日内如有质量问题，乙方应无条件退货，运输费用及给甲方造成的经济损失由乙方负担。

第四条、结算及付款。

第五条、违约责任。

1、如乙方因所供货物不符合合同要求导致甲方遭受损失，乙方应承担合同总价款 %的违约金，并赔偿给甲方造成的所有经济损失。

2、如乙方未按时将货物送到施工现场导致甲方遭受损失，乙方应承担合同总价款 %的违约金，并赔偿给甲方造成的所有经济损失。

3、乙方须保障甲方使用其产品时不受到第三方关于侵犯专利权、商标权或工业设计权的指控。任何第三方如果提出侵权指控，由此引起的一切法律责任和费用均由乙方承担。

4、甲乙双方特别约定本合同债权不得转让，如违反本约定，除转让行为无效外，违约方应支付另一方合同价款10%的违约金，并赔偿由此给另一方造成的所有经济损失。

第六条、合同解除。

2、甲方迟延付款超过 日的，乙方有权解除合同；

3、因一方违约使合同不能履行，另一方欲终止或解除全部合同，应以书面形式通知违约方，解除合同从书面通知送达对方时生效，如采用邮寄方式送达，双方一致同意按本合同地址发送邮件15日后视为送达。

第七条、不可抗力

因不可抗力导致本合同无法履行，双方互不承担责任，任何一方都有权解除合同。所谓不可抗力，是指双方无法预见、无法避免并无法克服的客观情况。

第八条、争议解决方式

本合同项下发生的争议，由双方当事人协商解决，也可以由当地工商行政管理部门调解；协商或调解不成的，应依法向人民法院起诉。

第九条、其他

1、本合同附件是本合同的组成部分，和本合同具有同等法律效力；

4、本合同一式 份，甲方执 份，乙方执 份，具有同等法律效力。

甲方（公章）：

乙方（公章）：

工程总承包部

企业负责人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

电话：电话：

年 月 日  年 月 日

——灯饰购销合同

**筒灯采购计划合同灯具采购合同六**

合同编号：

供货单位(简称乙方)：

签定地点：

第一条 合同标的(产品名称、型号、单价、数量等)

第二条 付款时间及方式

1、在合同生效后，甲方向乙方支付 的合同金额为订金;

2、甲方收到货物后 个工作日内支付全部余款。

第三条 交货时间、地点、方式

1、交货时间：甲方支付订金后 工作日内交货。

2、交货地点：

3、货运方式：

第四条 质量标准、要求及保修

1、符合国家、部委、地区、行业相应的技术标准和规范;

2、甲方如有要求，以封样为准;

3、包装标准：标准包装;

4、质量保证：自收货之日起，因产品本身质量引起故障，免费保修期为 年;保修期内，如由于火灾、水灾、地震等不可抗拒原因及甲方人为破坏因素造成损坏，乙方可进行有偿维修，设备材料等成本费用由甲方承担。

第五条 合同变更

未尽事宜，双方协商解决;合同的变更及修改经双方同意，以书面形式变更。

第六条 争议解决方式

双方如发生争议，应协商解决;如协商不成，向乙方所辖人民法院提出诉讼。

第七条 合同的生效及终止

合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后合同终止。

第八条 此合同一式两份，双方各执一份，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

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