

# 最新批发工作总结 批发合同模板

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇一

乙方：乙冉

根据中华人民共和国法律和有关法规的规定,本着互利平等的原则,双方通过友好协商,就双方合作进行产品营销事宜,达成如下协议,特订立本合同。

### 第一章 产品销售

第一条：甲方向乙方提供的产品，乙方销售过程中出现权益问题，甲方不负责。

第二条：如果产品出现质量问题，在乙方收到产品的7天内，由甲方负责调换。

第三条：甲方负责将产品发送到乙方指定城市，货运方式及物流公司由乙方决定，运费由乙方承担。

第四条：乙方每次订货后需先将全部货款(批发价格)及运费汇入甲方指定账号，甲方在收到乙方货款的3个工作日内将商品发出。如遇特殊情况，需由双方协商。

第五条：甲乙双方协定，乙方一次性进货货款在1-5万元时可以在1个月内有10%的换货率，一次性货款在5-10万时可以在2个月内有10%的换货率，换货起始时间从乙方收到产品当天算起，换货价格按照批货价格计算。

第五条：价格（见附表）

## 第二章 保密

在本合同有效期及其后1年内，双方同意对所知晓的对方的信息严格保密，这些信息包括货物信息、支付方式、技术信息、客户信息、货源信息、员工信息、技术信息以及经营信息等。

## 第三章 转让、修改、解除与终止

第一条：甲乙双方任何一方都承诺不将本合同项下的权利或义务全部或部分转让给第三方。

第二条：如果因有关法律、法规的变化导致合同一方不能履行本合同项下的义务，甲乙双方任何一方当事人均可终止本合同。

第三条：本协议中的任何条款不得根据双方办事处机构或雇员的某项行为而被解释无效。

第四条：甲乙双方任何一方由于产权转移、公司重组等因素发生的重大变化，都不够成为本协议终止的原因。

其它原因。

## 第四章 合同适用的法律及争议的解决

第一条：本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决受中华人民共和国法律的保护和管辖。

第二条：凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决；如果协商不能解决，应提交临沂市仲裁委员会，按照该会的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都具有约束力。

## 第五章 其他

第一条：本合同经双方签署并加盖公章后生效，有效期为一年。

第二条：本合同终止后，合同项下的未清的债务须继续履行，不受合同终止的影响。

第三条：只有根据双方授权代表签字的书面文件才能对本合同进行更改和补充。这些文件将成为本合同不可分割的部分。

第四条：未经对方书面同意，一方不得将本合同的任何权利或义务擅自转让给第三方；同时，本合作协议为双方的商业秘密，任何一方不得将本协议具体内容泄露给第三方；否则，对方有权要求泄露方承担违约责任，赔偿因此遭受的损失。

第五条：合同如有未尽事宜，双方可签署补充协议。补充协议是本合同不可分割的一部分，对合同双方均具约束力。

第六条：乙方每月向甲方提供预期销售量，以便甲方及时备货。

第七条：本合同一式两份，甲方、乙方各持一份。

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇二

1、加强教师的政治理论学习。

引导教师转变教育思想，更新教育观念，积极探索和实践<sup>^v^</sup>以人为本<sup>^v^</sup>的新课程改革，鼓励教师成为终身学习的先行者。

2、养成良好的师德规范。

在教师中大力提倡依法执教，敬业爱岗，为人师表，教书育人<sup>v</sup>的师德规范。为了有针对性的开展师德师风教育活动，我们对教师提出以下要求：作为一名教师首先要关心爱护、尊重每一位学生，不体罚和变相体罚学生；其次，要具有较高的教学水\*和教育教学艺术，从而赢得学生的尊重和家长的信赖；第三、要注重自己的仪表仪容，打扮着装大方得体、不浓妆艳抹、不在学生面前抽烟。我校有大批的师德楷模起到了良好的示范引领作用，映现出一大批优秀教师，他们有的年老体衰，有的身患各种疾病，但他们仍然兢兢业业，勤勤恳恳地工作着，从来没有懈怠过，更没有抱怨过。

我校历来非常重视领导班子的自身建设，我们提出以勤政廉政、依法行政、提高效率、促进发展作为每一个班子成员追求的目标，也作为考核班子成员的主要依据。班子成员明确分工，各司其职，但同时又努力做到分工不分家。学校班子成员积极组织教职工开展学习，并深入到学生家中了解家长对学校工作的意见和建议。遇到问题及时整改，规范办学行为，得到了上级领导和学生家长的表扬和肯定。校领导班子成员更是心往一处想，劲往一处使，大家不分白天黑夜，不分节假日，始终坚持工作在第一线。

学校强化教师培养工作，积极推荐教师参加上级组织的各种培训和学习，尽可能地为教师创造条件，加强与兄弟学校的业务往来，提高教师的专业知识、教学技能水\*。我校教师大专以上学历已经达到80%，本科学历达30%以上。此外，学校非常重视年青教师队伍建设，通过<sup>v</sup>拜师<sup>v</sup>结对，一对一帮扶指导，并积极推荐和鼓励年青教师参加上级部门组织的比赛和评比，以促进青年教师自身的业务能力的提高。

今年的标准化学校建设，学校的硬件环境得到极大的改善，学校工作重心由硬件建设向教学教研转移。学校进一步强化了<sup>v</sup>科研兴教、质量强校<sup>v</sup>意识，高度重视教研教改工作，完善教研教改目标管理和激励引导机制，鼓励广大教师

参与校本教研，认真组织开展“课内比教学”“课外访万家”活动，我校现有20多名教师撰写了教研论文，有20多名教师的优质课、优秀教案、优秀论文分别获省、市级奖。

在今年的“两课”活动中，我校涌现出了大批年青优秀教师在各级各类比赛中取得了骄人的成绩，为适应教育信息化的要求，学校大力支持鼓励教师积极参加各级各类继续教育培训和信息技术培训。学校先后派出了一大批老师外出学习。学习了现代化教育理论，更新了教育思想，转变了教育观念，发挥了他们在教书育人和教育科研中的示范、辐射作用。

学校充分挖掘校园人文资源，以校园文化活动为载体，以学生发展为根本，推动校园文化建设，我们力求让每位学生高格调的校园文化的浸润下，激发学生爱校、爱国情感，增强学生的光荣感和责任感。我们按照实用、经济、美观的原则，重新规划了校园的绿化工作。

我们为了培养学生的卫生意识和卫生习惯，我们设立了“校园卫生责任岗”为保护生态环境，共建美好家园作出了贡献。学校还坚持每周一次的“国旗下讲话”制度，每一个讲话者根据期初确定的讲话主题开展德育教育，已经收到了较好的德育效果。此外，学校还开展了知恩、感恩、报恩演讲会；法制课；疏散演练；交通安全教育；告别不良行为习惯；元旦联欢等一系列德育活动，教育效果好，成效显著。

教学工作是学校的中心工作，是学校生存发展的根本，教学质量的好坏很多程度上取决于管理水平的高低。近年来，我们牢固树立“质量强校”的思想，进一步强化学校管理。狠抓教学常规管理和校风、学风建设，切实向管理要质量、要效益，教师实行集体办公制度，学校实行封闭管理。广大教师发扬爱岗敬业，求真务实，无私奉献，积极进取的精神，

使我校办学效益日趋显著，教育质量稳中有升。

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇三

不知不觉中，旧的一年悄然离去，迎来崭新而充满期望的\_\_年，回首即将走完的\_\_年，正如我的星座运势一样，对我而言，是一个思考、反省，尝新求变之年。

行的整套模式，将来做维持工厂正常运行的“小助手”；土建施工方面，我很乐意跑工地向专家们请教各类建筑知识。引孔、压桩、支模板、铺垫层、挖承台……就像是看一部discovery探索频道播出的《工厂是怎样建成的》大型纪录片一样，是我生命中一次宝贵的亲身实地学习经历，同时增进我对工厂的感情。在我的心中，\_\_油脂就像一个胎儿，在\_\_年孕育，并将在2011年诞生，我将满怀憧憬地迎接建成投产那一天的到来！

我时常反省，反省自我工作中的不足，进一步认识自我，扬长避短，争取在新的一年里在工作上有更出色的表现。首先要更加注重细节，下班前写好施工日志，收拾好桌面，从容的结束一天的工作，而不是慌乱的去赶班车；其次是更加细化工作时间，科学合理的安排好每一项工作，不再出现拖拉的迹象；最终是加强体育锻炼，坚持充沛的精力，继续坚持每逢节假日去体育馆锻炼身体，才能适应今后长时间进驻工地这样相对艰苦的工作环境。

在新的一年里，我会更加用心工作，服从安排，一丝不苟地完成好项目建设中分配到的任务，同时也将时刻牢记“分工不分家”的工作态度和“安全、质量、效率、规范、团结、奉献”的十二字方针，提高团队协作本事，共同为\_\_油脂建设项目添砖加瓦！

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇四

需方（甲方）：\_\_\_\_\_

供方（乙方）：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_

一、需方拟向供方采购一批，具体采购金额、品种规格、数量及单价见附件一《漂白针叶木浆采购清单及供货明细表》。供需双方本次签订的为合同（从总价合同、单价合同、最高限价合同三个选项中选择其一）。

二、供需双方签订总价合同和单价合同时，双方成交单价以本合同中的单价为准，在合同有效采购期内不发生变化；供需双方签订最高限价合同时，双方成交单价以网购平台上竞价或异价采购时确定的单价为准，在采购批次内不发生变化，竞价或异价采购时确定的成交单价不得高于最高限价。

三、双方确定的成交单价为供方将货物送至需方指定交货地点的最终含税价，该价款包含了供方全面正确履行合同义务所发生的所有成本、费用、税金、利润和售后服务费，并已充分考虑了供货周期内所有市场和汇率风险。在合同有效采购期内，该成交单价不发生变化。

四、需方可根据其实际需要随时通知供方调整合同采购数量，实际采购数量按需方订单（通知）执行。供方应自行承担因采购数量调整而可能产生的任何额外费用或损失。

五、需方不向供方支付预付款。

六、结算方式：按双方确定的成交单价与需方实际验收合格

的收货数量结算货款。双方约定的结算方式为：货到验收合格、全额增值税发票确认无误后通过转账全额支付货款。供方提供给需方的增值税专用发票应合法有效，且发票的“货物或服务名称”与合同中的名称应保持一致，发票的“备注栏”应注明合同号，否则，需方有权拒绝付款并顺延付款时间；因供方提供的发票不规范、不合法引起税务问题的，供方应承担向需方赔偿的责任，包括但不限于税款、滞纳金、罚款及相关损失等。

八、运输及保险费用的负担：运输及保险费用由供方承担。

九、验收方式：供方提交的货物由需方负责验收。需方根据合同规定接收货物，在接收时对货物的品种、规格、性能、质量、数量、外观、配件以及保质期等进行验收。有样品的，按照样品质量进行验收。供方对需方验收结论有异议，应于供方收到验收结论2天内提出，否则即视同默认需方提出的异议和处理意见；需方验收后发现供方货物存在质量缺陷，可随时提出异议。

十、质量保证

十一、本合同一式肆份：需方叁份，供方壹份。供需双方如签订总价合同和单价合同，双方签字盖章后生效；供需双方如签订最高限价合同，除双方签字盖章外，还需通过竞价或异价采购后确定成交单价，并附《中选通知书》后方能生效。

十二、其他：

(1) 本合同和附件；

(2) 中选通知书；

(3) 该项目网购文件。以上各项合同文件包括合同双方就该项合同文件所作出的补充和修改，属于同一类内容的文件，



应以最新签署的为准。在合同订立及履行过程中形成的与合同有关的文件均构成合同文件组成部分，并根据其性质确定优先解释顺序。本合同附件为《采购清单及供货明细表》等。

（二）供方工作人员和运输车辆在需方管辖区域应遵守需方职业健康安全管理体系的要求。

（三）供方如提供“假冒伪劣”等不合格货物的，需方将单方面解除或终止本项目的合同、订单或《中选通知书》，将供方纳入需方“不诚信供应商”名单，并永久拒绝供方及其法定代表人开设的其他公司参加湖南中烟的任何后续采购活动。

（四）合同有效采购期限：

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日。该期限届满后，采购自行终止。本合同另有约定的，从其约定。

（五）未尽事宜，适用《中华人民共和国民法典》有关规定。

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇五

乙方(种植方)：\_\_\_\_\_

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

为了促进茶叶加工企业的生产发展和农民增收,维护双方的合法权益,根据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律的规定,甲乙双方在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上,就庐山云雾茶的种植、收购等有关事宜达成如下基本要求协议。

第一条产品的品种及保护\_\_\_\_\_。

## 第二条质量要求：

2、外观质量：芽头整齐、无茶籽、无黄叶。

第三条种苗由乙方自备，甲方负责种植的技术指导，乙方应严格按甲方的技术指导和要求抓好种植和管理。

## 第四条交货日期及方式：

乙方必须在\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_\_\_日前向甲方提供不少于\_\_\_\_\_公斤的茶叶，交货地点由甲方在交货时间前十日内通知乙方。乙方必须用箩筐盛放并运输至交货地点，运输费用由乙方自理。

## 第五条检验方式及地点

乙方将货运至交货地点后，由甲方当场并及时检验，检验发生的费用由甲方承担。经检验、检测不符合卫生标准或带农药残毒成份的，甲方有权拒收。

## 第六条结算方式及期限

交货时，市场收购价格低于约定的`最低保护价的，以最低保护价为准；市场收购价格高于保护价的，按当地当天市场收购价格而定。甲方在收到乙方供应的并经检验合格的茶叶时，应当场予以结算，并在当日以现金支付。

## 第七条违约责任：

(一)甲方若不履行合同约定条款造成乙方直接经济损失的，由甲方按该产品保护价格的\_\_\_\_\_ %赔偿。

(二)乙方若不履行合同约定条款造成甲方直接经济损失的，由乙方按该产品保护价格的\_\_\_\_\_ %赔偿。

第八条争议解决方式：

(一)提交仲裁委员会申请仲裁；

(二)依法向人民法院提起诉讼。

第九条免责约定：

甲乙双方任何一方，由于自然灾害、重大病虫害等不可抗力的原因，不能履行或不能完全履行合同时，应及时向对方通报，经核实后，免于承担违约责任，并允许变更或解除合同。

第十条本合同自双方签字盖章后生效。合同一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇六

1、我校成立家校联动领导小组。以家长学校校长为核心，全面开展学校家庭教育工作，学校社工协助，他们走进社区、走进学生家庭。从校级领导负责到年级组长负责，最后班主任老师负责学校家庭教育方面工作。各级负责人经常通过家访、电访或者座谈等方式与家长联系、沟通。

2、我校成立家长委员会，做到有挂牌、有场所，为学校家庭教育工作提供了便利。20xx年9月22日，我校进行新一届的家长委员会换届选举，新一届家长委员会的家长代表全校一千五百多学生家长履行家校沟通工作，起到桥梁作用。

3、我校实行行政挂靠村（居）制度。我校十二位行政分别挂靠全镇十二个管理区。每个学期定期向管理区管教支委汇报该村学生的学习生活情况，探讨如何感化差生，使之\*成才。

4、设立专职关工委主任。我校返聘一位有丰富学生思想工作经验的退休教师担任专职关工委主任。发挥关工委的组织优

势、经验优势和资源优势与社区、家长合作，开展针对青年学生的思想工作。

5、与市第三人民法院、镇\*分局定期开展法制教育进课堂、进社区活动，还与班主任、社工一起探访“问题”学生家庭。

1、学期初始，我校家校联合领导小组主任曾荣耀结合市教育局、镇宣教局家庭教育会议精神及相关文件，并联系我校实际情况认真制定家庭教育工作计划、家长学校工作计划。

2、加强家长学校建设工作。

(1) 制定家长学校授课课程计划。积极调动各年级年级组长以及邀请学校家庭教育指导师，为家长办讲座，举办家长家庭教育交流会，努力解决困扰家长们的家庭教育问题，更好的实现学生、家长、学校三赢的局面。

(2) 家长授课培训方式异彩纷呈。我们有讲座、读书交流会、优秀传统文化培训等方式□20xx年4月14日，我校邀请全国著名演讲师邹越老师到我校演讲，全校三千多师生感动得泪洒侨中，感悟颇深□20xx年11月18日我们邀请广东省著名一线教师“大山笑长”到我校举办“赢在起跑线上”的讲座□20xx年11月10日，家校联合小组组长召开本年度校级家长委员会，与会家长委员12人，座谈会中，家长们不仅是聆听，还畅所欲言，为治理学校周边环境献计献策□20xx年下半年，第一次段考后，召开全校家长会。各班家长会改变以往老师一言堂模式，鼓励家长主持家长会，班级家长委员会成员积极发言，在家长们的交流、讨论中解决班级问题，更方便、更睿智□20xx年12月，我校邀请各管理区管教支委到我校参观指导、座谈。让各管理区管教支委了解我校教学教育情况，为我校的进一步发展提出很多建设性的建议。

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇七

乙方 \_\_\_\_\_

一、双方统一管理、统一协作、统一定价，不得随意涨或跌。

二、所有冰块区分为：大冰块和中冰块，甲方为中冰块，乙方为大冰块，零售价格为：中冰定价 \_\_\_\_\_ 元/块，大冰定价为 \_\_\_\_\_ 元/块。

三、批发价大冰 \_\_\_\_\_ 元/块，批发一块人工费 \_\_\_\_\_ 元。甲方从乙方拉冰，运费按每块 \_\_\_\_\_ 元计算。

四、甲乙双方统一管理规划，有计划制冰，所有制冰成本为电价加每吨人力费 \_\_\_\_\_ 元，利润为销售价减成本+人力费。

五、分配原则：双方按1：1分配利润。分配时间：于每月月底分配一次，按销售多少提成，分取红利，并按多销多得，少销少得。

六、加强管理和监督，双方各派一名主管，一名会计、一名出纳，主管负责制冰计划和用氧计划的统计并组织实施，出纳负责收款分红付款，会计负责记帐。主管和会计同时负责监督。

七、液氧的购进需要统一定价、统一采购，专人提货。

八、液氧销售价：210杜瓦为 \_\_\_\_\_ 元/瓶，195杜瓦为 \_\_\_\_\_ 元/瓶，175杜瓦为 \_\_\_\_\_ 元/瓶。每销售一方液。销售方提 \_\_\_\_\_ 元作为资力费。利润计算方式和分配方式同上。销售一方气按210杜瓦瓶4.5瓶计。

九、冰价和氧价的变动由双方根据市场行情商量一致可随时调整。

九、双方要加强生产设备的保养和维护，维修费双方共同承担，每次分红预留\_\_\_\_\_ %作为维修基金。

十、甲乙双方要加强场地及人员的安全管理，如出现任何安全责任谁的事故谁负责，与另一方无关。

十一、合作期限二年，试行在2个月，合同到期前一个月，双方无任何争议，本合作协议自动延长，到期双方再另签订新协议。

十二、此合作协议一式二份，甲、乙双方各执一份，签字之日生效，未尽事宜，双方可签订补充协议。

甲方签字：\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇八

乙方(需方)：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及其它有关法律、法规规定，经甲乙双方协商一致，签订本合同。

第一条甲方向乙方提供水产品，

品种名称、河蟹/大闸蟹苗

单价：\_\_\_\_\_

规格如下：\_\_\_\_\_

第二条 交货期限为

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日。

### 第三条交货方式、地点及费用：

甲方将所订河蟹/大闸蟹苗送到乙方所在地\_\_\_\_\_水塘，交货日期以乙方书面收日期为准，运输及相关费用由甲方承担。

### 第四条货物验收按下列约定执行：

(一)验收地点：\_\_\_\_\_水塘。

(二)验收时间：乙方在收到货物的当日验收完毕，乙方对水产品的质量、品种、数量等有异议的，电话提出，相互协商。

(三)验收标准：(1)成活率100%；

(2)体形：光洁健壮，无斑点、无畸形；

(3)规格：大小一致；

(4)理化指标：达到无公害标准；

(5)卫生指标：无有害物质残留，无病害。

第六条 当事人一方要求变更或解除本合同时，应通知对方，由双方协商达成书面协议，按协议执行。达成协议之前，仍按本合同执行。当事人一方因因遭遇台风等不可抗力事由可解除或变更本合同。

### 第七条违约责任按下列约定执行：

(一)甲方拒绝交付所订水产品的，按合同总价款的向乙方支付违约金。

(二)因甲方原因造成所订河蟹/大闸蟹苗质量不符合要求的，按合同总价款的\_\_\_\_\_ %向乙方支付违约金。

7、 本协议若有未尽事宜，须经双方协商一致订立补充协议。

8、 本协议一式二份，甲乙双方各执一份。 本协议自签订之日起生效至本年度生产周期结束，自动终止 一份。

甲方\_\_\_\_\_ (盖章) 乙方\_\_\_\_\_ (盖章)

## 最新批发工作总结 批发合同模板篇九

千里之行，始於足下。人的一生就像城市中的公车，会到达许许多多的驛站。每到达一个驛站，就意味著一个新的征程；每路过一个驛站，就能带走很多宝贵的财富。

回顾---年，是学习的一年，工作经验、客户资料、社会交流等等一切都是从头开始；从无到有，从有到会，从会到稳；这一过程都离不开公司领导的带领和个人的努力。回顾---年，是感恩的一年，真心感谢佳润公司给我提供磨练自己的机会；更感谢公司领导一直以来对我的信任与栽培；同时也感谢公司全体同事们的支持与帮助。

首先，谈谈自己这段时间心态的转变。

坦白讲，如果说从到公司来就一直以火一般的热忱投入到工作中，那是虚偽的空话。曾经想到过离开。可以说，这段时间工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。最初觉得只要充分发挥自己的特长，那麽不论所做的工作怎样，都不会觉得工作上的劳苦，但捫心自问，原来学的知识何以致用，你的特长在哪里，刚换行业的工作使我迷茫，不知自己的定位；是不是不适合做这个行业。在采购工作中，从下单、询价、催货直到物料顺利到达公司仓库，要把工作完成感觉是很容易的，可实际把工作做得出色、有创造性却是很不容



易的。所以，调整好心态的我渐渐的明白了，在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。如果我们能以充分的热情去做最平凡的工作，也能成为最精巧的工人；如果以冷淡的态度去做最高尚的工作，也不过是个平庸的工匠。心态的调整使我更加明白，不论做任何事，必须竭尽全力，这种精神的有无可以决定一个人日后事业上的成功或失败。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中辛劳的方法，那么他也就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动、努力的精神来工作，那么无论在怎样的岗位上都能丰富他人生的经历。拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

其次，对我八个月的工作状况做一个小结。

在采购过程中，

1、对原则性问题把关不严，对于该交的物料，没有严格的要求供应厂商按交期交货，反而使得供应厂商一拖再拖，有时严重影响的生产 and 出货。

3、给公司员工带来的诸多麻烦，仓库管理员的经常加班加点，甚至生产预装组成员的帮忙拉车架，这都是我工作的失误给大家的麻烦。

4、下单的不仔细，漏单、错单的事件时有发生，给公司造成了极大的不良影响。在此，我真心表示深深的歉意和感谢！相对缺点，我的成绩微不足道，在公司各位领导的关心支援下，通过八个月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个生产、销售的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。让我了解到一个采购员所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对公司的忠诚；不带个人偏见，在考虑全面因素的基础上，在保证交期、保证品质的前提下；规范一切可能危害公司正常运转的供应厂商；不断提高自

已在采购工作的作业流程上的知识;在工作中采用和坚持良好的商业准则等。为了公司的正常运转，保证物料的及时到库，我保持24小时不关手机，不管是在工作时间，还是在休息的时候，都能够与供应厂商进行电话沟通，对物料随时跟踪。

忆过去，看今朝，展望未来，我信心十足，我会以一颗感恩的心，不断学习，努力工作。我印象最为深刻并且一直以来引领著我前行的是这样的一句话：“不想当元帅的士兵不是好士兵”！虽然现在工作作了具体的分工，但是，我们仍然要坚持分工不分家的原则。工作上大家一定要互相帮助，团结一致;工作中要树立敬业意识和公朴意识，热心、诚心、耐心地为公司各部门提供服务和帮助;要干一行，爱一行，专一行，建立浓厚的爱好和感情;在干好本职工作的同时，要刻苦钻研，提高自身的综合素质和应变能力。我要用全部的激情和智慧创造差异，让工作充满生机和活力!要不断的加强学习，提高技术和业务水准，争取更大的进步，为公司做出更大的贡献。

新的一年，即将到来。我会努力把工作做好。工作对于一个人，应该用上孔子的一句话，那就是“在其位，谋其政”。无论我们在哪个岗位上，都要想方设法把自己的本职工作做好。假如我们每一个人都把自己的工作做得圆满了，才能真正提高工作效率，为公司创造效益。

在以后的工作中需要改善的地方：

一、加强与同事的沟通，营造团队协作氛围。这段时期让我深深体会到团队协作精神才是工作取胜的要害。办公室工作偶然会因同事之间缺乏沟通而导致工作出错或效率低。在以后的工作中，我一定会主动加强与领导、同事的交流与沟通，在确保工作顺利进行的同时提高工作效率。

二、从改造自己入手，适应企业生存环境。我深知：德才兼备的人才是人才。进入公司的第一天，我就清楚地意识到自己已经是公司的一名员工，目前要做的，就是要通过努力

工作来改造自己，以拓宽自身的知识结构，提高专业素质和道德修养。我相信，只要自己肯努力学，专心做，就一定不会辜负领导的期望！

三、从细微工作入手，积极调整个人心态。作为一名入司不久的员工，处事要低调，要在荣耀面前退一步，在困难面前进一步。要坚持踏踏实实做人，认认真真做事，坚信细节决定成败。

四、“业精於勤”。在以后的工作中要不断加强学习，要始终坚持多看、多听、多想、多问、多做的方针，不断提高自身的工作能力和工作效率。

五、锻炼胆识和毅力，提高解决实际问题的能力。工作中要敢想敢做，在做好本职工作的同时，努力加强各方面能力的锻炼，将自己融入到佳润公司中，以达到共同进步和双赢的目的。

最后，我相信，随著佳润公司的不断壮大和完善，佳润的明天一定会更好！

随著对工作的逐渐熟悉，我愿和佳润公司全体员工齐心协力，要踏上新的征程，任重道远，我需要加倍努力。我会加强学习，努力充实自己，既拥有进取心，也保持平常心，快乐地去工作，在工作中寻求成就感！我要以更加饱满的热情和充沛的精力投入到工作中，决不辜负领导对我的信任和栽培，为公司的发展壮大贡献自己的力量，书写我人生中浓墨重彩的一页！祝愿我们的公司飞煌腾达！祝愿公司里所有的领导及同事们新年快乐！

## **最新批发工作总结 批发合同模板篇十**

第一条 红木家具基本情况

第二条 质量标准：每件红木家具就符合全qb/t2385-20xx新版《中国深色名贵硬木家具标准》规定的树木名称，产品标识和实际用材符合，且不低于样品同等质量。

开户银行：中国农业银行深圳上步支行

第四条 自提货物。乙方自行提货，现场验收，缴清全款方可提货，提货量视为当日验收合格。

第五条 甲方送货，运费由甲方承担。乙方缴清货款，经乙方验货签收，卖方应在交货时督促买方对家具的商标、数量及款式等外观特征及有无《产品质量承诺书》进行验收，买方发现问题应当场提出，并由双方协商达成解决方案。

第六条 违约责任：若甲方未能按约定时间交货，每延误一天，按合同总额的0.5%向乙方支付违约金。

第七条 购买家具在保修期内出现质量问题的，乙方告知甲方后，甲方在7天内修理或更换，修理不好或不能更换的，予以退货。乙方在使用中发现家具质量与质量保证书明显不符提出更换或退货要求的，甲方应予以更换或退货。

第八条 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由甲乙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，按下列两种方式解决：（一）提交仲裁委员会仲裁；（二）依法向人民法院起诉。

第九条 本合同一式两份，双方各执一份，自双方签章之日起生效。合同执行期间，如有未尽事宜，甲乙双方协商另订附则，所有附则均与本合同有同等法律效力。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

签订时间□20xx.03.01 签订时间□20xx.03.01