

2023年陶瓷销售工作报告 电子陶瓷产品销售合同(实用6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

陶瓷销售工作报告篇一

购销合同，是指一方将货物的所有权或经营管理权转移给对方，对方支付价款的协议。下面给大家分享沙石料购销合同，一起来看看吧！

沙石料购销合同范本1甲方：（供方）

乙方：（需方）

本着公平公正的原则经双方友好协商特达成如下协议。

一、货物名称□—2cm□2cm—4cm□石子、水洗沙、戈壁料。

二、质量标准：石子、水洗砂、细沙、粒度均匀。水洗砂、细沙的质量在国家标准范围内。

三、供货方式：汽运

四、价格：甲方将以上货物从运至*****城的乙方工地，到货价格为水洗砂**元/m³—2cm石子**元/m³2cm—4cm石子**元/m³细沙**元/m³戈壁料**元/m³以上价格均为含税价（出具发票）

五、供用量：按乙方实际要求用量供应。

六、供货时间：供货期从本合同签定之日起至工程结束止。

七、结算方式：乙方每壹个月将甲方所运砂石料货款的60%结清。***年**月**日之前将所有剩余款结清。

八、乙方提前一天通知甲方供货量，如甲方不能按时供应造成乙方损失。按此供应量价款的20%支付违约金（计每车付160元违约金）

九、甲方货到现场后所发生的因自身原因造成他人及第三方的损失和人生伤害与乙方无关。

十、此合同自签订之日起生效，此合同一式四份，甲方一份，乙方三份。工程结束，本合同自动失效。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

年月日： 年月日：

沙石料购销合同范本2合同编号：

需方单位：（简称甲方）

供应单位：（简称乙方）

为了规范产品交易行为，保护供需双方合法权益，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规、明确双方权利义务关系，保证正常交易程序，经甲、乙双方协商，一致同意签订本合同，以资共同遵守。

合计人民币金额（大写）

（说明：本表中单价是指砂石料运到交货地点的价格）

二、交（提）货时间、地点及方式：

1、工程名称：

2、产品用途：

3、交（提）货地点：

4、交（提）货方式：

5、交（提）货时间、数量：

6、乙方在产品运抵交货处后，甲方应提供堆放场地，并做好验收工作。

7、其他约定：

三、结算和付款方式：

1、结算方式：交易双方可通过分中心银行帐户进行结算。

2、付款方法与期限：

（1）双方在合同签订后甲方付款10%；乙方供货5%后甲方付款%；乙方供货5%后甲方付款95%。

（2）乙方供货结束月内甲方付清货款。

（3）其他约定：

四、技术要求：

1、乙方应严格按照产品标准（生产）供应，超出产品技术标准的要求，由甲、乙双方协商决定并在3栏中写清。

2、乙方应按国家标准规定，随每批产品提供《质量检验报告》。

3、其他要求：

五、验收标准、方法及提出异议期限：

1、乙方应在交货同时向甲方提交该批产品的《质量检验报告》。

2、验收标准，按该产品的国家标准验收，如尚无国家标准的则按行业标准或已经主管部门备案的企业标准验收。

3、外观质量及数量应当场验收。如发现质量问题应在24小时内向上海市建材业质量管理中心或分中心质量管理部门报告。在问题未查清之前该批产品必须封存不能使用。甲方非因自身过错而受到的损失，由乙方按违约责任承担。

六、有下列情形之一，可以解除合同：

1、甲、乙双方协商一致；

2、因不可抗力指使不能实现合同目的；

4、一方延迟履行主要义务，经催告后天内仍未履行；

5、一方延迟履行义务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的。

4、5项权利由守约方行使。

七、违约责任：

1、甲、乙双方应严格履行合同规定的各项条款，如一方违约，由违约方承担责任，并参照合同法及双方商定的有关条款赔

偿经济损失。

2、因质量不符合约定，甲方可要求更换或退货，更换视作逾期交货，退货视作不能交货。

八、解决合同争议的方式：本合同产生争议，甲、乙双方应本着友好协商的积极态度进行协商解决；协商不成的，可提请分中心进行调解，如调解不成的向签约地人民法院提起诉讼。

九、不可抗力：

1、因不可抗力，致使合同不能履行，免除承担违约责任，但必须及时通知对方，并在合同期限内提供证明。

2、其他：

十、其他约定事项：

十一、本合同未尽事宜甲、乙双方协、商解决。

十二、合同签定：

本合同自双方代表签字、加盖双方印章后生效；如需工商局鉴证的，签定后生效。

2、本合同签约地点：

3、本合同一式份，甲、乙双方各执份，上海市建设工程交易管理中心砂石料分中心备案一份，如鉴证、则鉴证机关二份。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

陶瓷销售工作报告篇二

甲方：_____

地址：_____

传真：_____

乙方：_____

地址：_____

传真：_____

甲、乙双方在公平、信任、互利、互惠的基础上，特订立如下合同：

第一条 资格、区域

1. 甲方指定乙方为_____产品“特约批销商”。
2. 乙方_____特约批销区域：_____。
3. 批发对象为：_____；零售对象为：_____。

第二条 双方提供

4. 甲方免费提供：甲方直属营业厅内长一米以上的展销柜台一节，供乙方展销_____相关产品。
5. 甲方免费提供安全的仓库，可存放_____相关产品、办公设备；供乙方授权的员工存取_____相关产品及办公用。
6. 甲方向乙方提供甲方下属经销商所享有的一切优惠政策，包括_____话费卡、各种优惠套餐等。

陶瓷销售工作报告篇三

一、总体目标完成情况：

销售 1750万元，完成目标计划(2250万)的77.8%

回笼 1100万元，与销售收入比为63%。

(一)在销售方面，主要受以下几方面因素影响：

1、广轻出集团业务下滑比较严重□xx年该客户完成销售1800万元，而xx年由于新领导、新政策，今年广轻出对其铁牌单位进行大整顿和调整，特别是松宝集团、华盛风扇等几大客户被取之有铁牌资格后，使我们的纸箱销售业务大幅度下降，其他铁牌客户的业务也受到不同程度影响，预计今年整个广轻集团销售800万元左右，比年初公司下达的计划xx万相差甚远。

2、能强陶瓷集团年初预计该客户的销售不少于500万，但由于目前我们的质量和售价未能满足客户的需求，我们的业务份额非但没有扩大，而且还在缩小。如果我们能在预印方面做出考虑的，其销售份额将会增大。

陶瓷销售工作报告篇四

乙方： 签约地点：

第一条 产品明细、价格

详见附后清单

第二条 结算方式

合同总价：人民币（以器材款和安装费合计而定，该价格已

含关税、增值税及运输费用)。甲方于合同签订后 日内以(现金、支票、汇票等)形式交付乙方该合同总价的30%作为定金(元)。货物到达现场,安装调试完成,甲方验收合格后三日内结清余款。

第三条 产品的交货期、交货地点及方式

1、 乙方应在收到甲方支付定金货后

2、 交货地点及方式

交货地点为 。乙方按照甲方的书面发货通知(该通知应包括发货明细、发货时间、到货地点、收货人及联系方式等详细内容。)办理托运,保证货物在合理的时间内到达指定的交货地点。甲方收到货物后,经验收无误,在乙方随货同行《货物运输确认单》上签收。运输费及装卸费由乙方承担。

第四条 产品的安装

“交钥匙”工程安装:乙方以包工包料形式安装,所需费用由乙方承担。

第五条 协议期限

协议执行期限为: 年 月 日至 年 月 日,协议执行期前三个工作日,双方均有义务通知对方执行有关协议事宜。

第六条 产品质量

乙方确保提供的产品是全项检验合格产品,并符合行业标准。没有行业标准的应该符合乙方企业标准。

第七条 安装验收

若乙方实施“交钥匙”工程安装,安装完毕后,由甲方指定

的人员或部门进行验收。产品验收合格后，甲方应在乙方出具的验收报告上签字确认。乙方通知甲方验收，甲方超过三个工作日不验收或不提出异议，视为验收合格。

第七条 产品包装

产品包装，健身房产品为纸箱包装。

第八条 售后服务

在正常使用，非人为损坏前提下。

星驰有氧设备： 框架终身保修，部件保修两年，跑步带及跑步板保修一年。机械部件保修一年，易损部件随机赠送。保修期内，因产品质量问题及正常磨损造成的零配件需求及维修，费用由乙方承担；超过保修期，则收取零配件成本费，免收服务费。产品的售后服务工作，包括：安装、试调、维修，由乙方具体实施。

英派斯多功能训练器，星牌台球桌，红双喜乒乓球桌质量保修期为壹年，终身维修。保修期内，因产品质量问题产生的零配件需求及维修，费用由乙方承担；超过保修期，则收取零配件成本费，免收服务费。产品的售后服务工作，包括：安装、试调、维修，由乙方具体实施。

质量保修期自甲方签字验收合格起计算，因修理占用和无零配件待修的时间按实顺延。产品自售出之日起，七日内发生性能故障造成用户无法使用的可以换货。

第九条 违约责任

如出现违约情况，甲、乙双方应依据《中华人民共和国合同法》以及有关规定协商处理。

第十条 不可抗力

本协议履行中，如因地震、风灾、水灾、战争、政府干预等不可预见、不可避免并不可克服的客观情况，致使本协议不能履行，受害方应于不抗力出现15日内，向另一方出具文字证明材料，甲、乙双方协商或终止或延期履行本协议。

第十一条 协议纠纷的解决方式

出现纠纷时，由甲、乙双方共同协商解决；协商不成，向乙方所在地人民法院提起诉讼。

第十二条 其他约定事项

本协议履行中，甲、乙双方往来文件采用书面形式，书面形式包括信件、电传、传真和电子邮件等可以有形地表现所载内容的形式。

第十三条 协议生效

本协议自甲、乙双方签字、盖章之日起生效。协议未尽事宜，须经甲、乙双方共同协商签订补充书面协议。

本协议一式 份，双方各执 份，每份具有同等法律效力。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

甲方代表：（签字） 乙方代表：（签字）

地址： 地址：

邮政编码： 邮政编码：

营业执照注册号： 营业执照注册号：

开户行： 开户行：

账号： 账号：

电话： 电话：

年 月 日 年 月 日

陶瓷销售工作报告篇五

2014年年度工作计划

作为一名瓷砖色彩开发技术员，我深深的感到，应以创新精神为出发点，努力完善自身的综合技术素养，尽快形成自己的特色，以适应陶瓷行业的发展与需求，成为一名优秀的技术员。为了自己更好的工作，并在工作中得到成长，特制定以下自我发展计划，并在计划实施中不断提高自己，完善自己，使自己具备技术员应有的素质。

一、现状分析

份刚踏上工作岗位时的担心和无措。、随着去年下半年工作的开展，我已适应了厂里的生产模式，调板速度得以提高，在与釉线的不断磨合后，上线成功率百分百，而且产品的质量高，当然这与釉线的积极配合是分不开的。、有好学精神，敢于接受新事物的挑战，乐于接受新理念的冲击。

2、不足：

因为我是一个单身年轻少女，个性较贪玩贪睡，在面对工作时，偶尔会有消极抵触的心态，以至于有些工作不能很圆满地完成。但随着不断成熟，我会认真改过自我，对工作认真负责，积极做好自己分内的事情。

二、个人发展目标

1、继续提高自己的专业技术水准，在开发样板是，应用科学的方法等提高效率，节约时间，争取事半功倍。

2、加强与釉线，球釉的沟通，协调，使上线更顺利，让安排更合理。

3、利用现已成熟的条件，积极开

动脑筋，改善工艺，为公司节约成本，减少浪费。

三、措施

1、多向富有经验的领导同事学习，注重借鉴，内化，争取尽快提高自身的管理和技术水平。

2、理解釉线和球釉的难处，合理安排的同时，积极帮助和参与到他们解决问题。

陶瓷销售工作报告篇六

(1). 都可以谈经验、教训，都要求事实 材料和观点紧密结合

(2). 总结回答的是做了什么工作，取得了哪些成绩，有什么不足，有何经验、教训等。

述职报告要回答的则是什么职责，履行职责的 能力如何，是怎样履行职责的，称职与否等。

(3). 个人总结重点在于全面归纳工作情况， 体现工作实迹。

述职报告重点在于突出表现德、 能、 才、 绩，表现履行职

责的能力。

(4). 总结主要运用叙述的方式和概括的语言， 归纳工作结果。

述职报告多采用夹叙夹议的写法。

2012年陶瓷销售述职报告