

# 2023年生产销售演讲稿(大全8篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。我们如何才能写得一篇优质的演讲稿呢？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 生产销售演讲稿篇一

甲方：

乙方：

一、制服种类及价格 详见订单

二、产品质量验收标准

原材料：以双方确认的样品为准。

颜色：以双方确认的样品为准，同件产品拼接色差不得超过\_\_\_\_级，件与件色差不超过\_\_\_\_-\_\_\_\_级，前后不同批次产品之间色差不超过\_\_\_\_级。

产品质量：符合国家一等品标准。

工艺技术：按照双方确认的样品加工，在不影响产品使用功能的前提下，甲方可做适当更改。

规格尺寸：按照双方确定的规格尺寸表及公差范围。

三、交货地点及运输

甲方负责包装、运输及装卸到乙方指定仓库：

## 四、特殊服务

4.1 每次订货合计金额不少于 \_\_\_\_\_元。如一次订货合计金额少于\_\_\_\_\_元，甲方将向乙方收取特殊服务费，该特殊服务费为在订货总额的\_\_\_\_\_%。该项特殊服务的运保费由乙方承担，乙方在支付货款时将运保费一并支付。

4.2 甲方提供每款制服有五档规格尺寸供乙方订货时选择。如果所需订货的尺寸在尺码系统中不能找到，则作为特殊尺码定做来处理，甲方将收取特殊服务费。特殊服务费按该款式制服价格基础上上浮20%计算。

## 五、运输方式及费用负担

双方确认运输方式为公路运输，费用包括在的销售价格中。如遇紧急情况需加急运输（空运、特快专递等），运保费由乙方按实结付。

## 六、包装标准

包装材料符合国家商检部门有关包装标准的要求，包装方式按照双方约定的要求实施。

七、双方均应指定代理人并书面约定该代理人签署文件的合法性。

## 八、结算方式及期限

甲方发货的同时提供运货凭证和普通发票给乙方，乙方收货验收无误时\_\_\_\_\_天之内付清全部款项。逾期不付，甲方将收取滞纳金，滞纳金按滞付金额的\_\_\_\_\_%/天计。

## 九、生产计划

乙方如果要有追单，应提前\_\_\_\_\_天向甲方提供订货计划，包

括新开店所需制服的金额和数量，追单的价格不低于首次供应的价格。

## 十、其他约定事项

1. 甲方为乙方唯一的制服供应商。除非甲方不能满足本合同的要求，并且乙方书面通知甲方后甲方在\_\_\_\_天内也书面确认不能满足该要求，则乙方可以找第二家供应商。否则甲方将按本合同的规定收取一定费用做为补偿。 2. 如遇乙方调换供应商、改变制服面料、款式或突然终止合同，应提前一周通知甲方，并承担产成品及在制品的全额损失，同时还应承担专用库存的服装面辅料损失、印花制版费用等，或者回收所有库存料及全部产成品。 3. 制服种类及价格、尺码表及订单格式、制服的类别及总的订货金额、制服的数量等为合同附件，经双方代表共同签署后，与本合同具有同等法律效力。 4. 每次订货以乙方出据的订单为准，乙方订单应具体列明制服的品名、数量规格，实际交货数量应与订单相符。 5. 交货期限：样衣确认后\_\_\_\_天内交货（限上海市），外地另加运输时间。 6. 甲方交付产品不符合乙方质量要求时，甲方予以更换或维修，但不承担由此造成的连带赔偿责任。 7. 甲乙双方应认真履行本合同各项条例，如遇法定的不可抗力使本合同不能顺利实施或部份不能实施及其他未尽事宜，视具体情况，双方友好协商解决。不能协商解决的，双方均可向签约地地方人民法院起诉。 8. 合同有效期一年：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。本合同一式两份，由甲乙双方法定代表人或委托代理人签字生效，双方各执一份。

甲方（盖章）：                      乙方（盖章）：

法定代表人：                      法定代表人：

委托代理人：                      委托代理人

年 月 日                      年 月 日

## 生产销售演讲稿篇二

需方：

根据《中华人民共和国民法典》，双方就河工大后勤集团公司购置劳保工作服进行磋商，经双方协商同意，签订本合同并信守下列条款，共同严格履行。

一、服装名称、规格型号、单位、数量、金额

二、供方对质量负责的条件：工作服质量由供方负责，供方按劳保服装规定要求规格质量供给需方工作服，所供劳保工作服数量由需方以最终验收实际数量为准。

三、交货地点、时间、方式：由供方按需方要求时间送货至河南工业大学后勤集团公司指定地点。

四、运输方式及费用负担：需方接收工作服以前所发生的一切费用由供方承担。

五、结算方式及期限：工作服货到完毕，经验收合格后预付款90%\_\_\_\_元，余留10%\_\_\_\_元作为质保金，待使用无质量问题后一次付清服装余款。

六、合同执行中发生纠纷，双方应首先协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向需方所在地的人民法院起诉。

七、供方承诺：如果工作服出现质量问题和规格不合体情况，供方负责按需方要求无条件调换，由此所产生的一切费用由供方负担。

八、其他约定：无。

九、本合同一式伍份，供方壹份，需方肆份。

需方：供方：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 生产销售演讲稿篇三

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

### 二、具体履行职责：

#### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货

和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息

反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 生产销售演讲稿篇四

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、制服种类及价格

详见订单。

### 二、产品质量验收标准

原材料：以双方确认的样品为准。

颜色：以双方确认的样品为准，同件产品拼接色差不超过\_\_\_\_级，件与件色差不超过\_\_\_\_-\_\_\_\_级，前后不同批次产品之间色差不超过\_\_\_\_级。

产品质量：符合国家一等品标准。

工艺技术：按照双方确认的样品加工，在不影响产品使用功能的前提下，甲方可做适当更改。

规格尺寸：按照双方确定的规格尺寸表及公差范围。

### 三、交货地点及运输

### 四、特殊服务

4.1每次订货合计金额不少于 \_\_\_\_\_元。如一次订货合计金

额少于\_\_\_\_\_元，甲方将向乙方收取特殊服务费，该特殊服务费为在订货总额的\_\_\_\_\_%。该项特殊服务的运保费由乙方承担，乙方在支付货款时将运保费一并支付。

4.2甲方提供每款制服有五档规格尺寸供乙方订货时选择。如果所需订货的尺寸在尺码系统中不能找到，则作为特殊尺码定做来处理，甲方将收取特殊服务费。特殊服务费按该款式制服价格基础上上浮20%计算。

## 五、运输方式及费用负担

双方确认运输方式为公路运输，费用包括在的销售价格中。如遇紧急情况需加急运输（空运、特快专递等），运保费由乙方按实结付。

## 六、包装标准

包装材料符合国家商检部门有关包装标准的要求，包装方式按照双方约定的要求实施。

七、双方均应指定代理人并书面约定该代理人签署文件的合法性。

## 八、结算方式及期限

甲方发货的同时提供运货凭证和普通发票给乙方，乙方收货验收无误时\_\_\_\_\_天之内付清全部款项。逾期不付，甲方将收取滞纳金，滞纳金按滞付金额的\_\_\_\_\_%/天计。

## 九、生产计划

乙方如果要有追单，应提前\_\_\_\_\_天向甲方提供订货计划，包括新开店所需制服的金额和数量，追单的价格不低于首次供应的价格。

## 十、其他约定事项

1. 甲方为乙方唯一的制服供应商。除非甲方不能满足本合同的要求，并且乙方书面通知甲方后甲方在\_\_\_\_天内也书面确认不能满足该要求，则乙方可以找第二家供应商。否则甲方将按本合同的规定收取一定费用做为补偿。
2. 如遇乙方调换供应商、改变制服面料、款式或突然终止合同，应提前一周通知甲方，并承担产成品及在制品的全额损失，同时还应承担专用库存的服装面辅料损失、印花制版费用等，或者回收所有库存料及全部产成品。
3. 制服种类及价格、尺码表及订单格式、制服的类别及总的订货金额、制服的数量等为合同附件，经双方代表共同签署后，与本合同具有同等法律效力。
4. 每次订货以乙方出据的订单为准，乙方订单应具体列明制服的品名、数量规格，实际交货数量应与订单相符。
5. 交货期限：样衣确认后\_\_\_\_天内交货（限上海市），外地另加运输时间。
7. 甲乙双方应认真履行本合同各项条例，如遇法定的不可抗力使本合同不能顺利实施或部份不能实施及其他未尽事宜，视具体情况，双方友好协商解决。不能协商解决的，双方均可向签约地地方人民法院起诉。
8. 合同有效期一年：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。本合同一式两份，由甲乙双方法定代表人或委托代理人签字生效，双方各执一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

## 生产销售演讲稿篇五

同学们：你们好！今天，我走上演讲台的惟一目的就是竞选“班级元首”——班长。我坚信，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我新锐不俗的“官念”，凭着我的勇气和才干，凭着我与大家同舟共济的深厚友情，这次竞选演讲给我带来的必定是下次的就职演说。我从没有担任过班干部，缺少经验。这是劣势，但正因为从未在“官场”混过，一身干净，没有“官相官态”，“官腔官气”；少的是畏首畏尾的私虑，多的是敢作敢为的闯劲。正因为我一向生活在最底层，从未有过“高高在上”的体验，对摆“官架子”看不惯，弄不来，就特别具有民主作风。因此，我的口号是“做一个彻底的平民班长”。班长应该是架在老师与同学之间的一座桥梁，能向老师提出同学们的合理建议，向同学们传达老师的苦衷。我保证做到在任何时候，任何情况下，都首先是“想同学们之所想，急同学们之所急”。当师生之间发生矛盾时，我一定明辨是非，敢于坚持原则。特别是当教师的说法或做法不尽正确时，我将敢于积极为同学们谋求正当的权益。班长作为一个班组的核人物，应该具有统御全局的大德大能，我相信自己是够条件的。首先，我有能力处理好班级的各种事务。因为本人具有较高的组织能力和协调能力，凭借这一优势，我保证做到将班委一班人的积极性都调动起来，使每个班委成员扬长避短，互促互补，形成拳头优势。其次，我还具有较强的应变能力，所谓“处变不惊，临乱不慌”，能够处理好各种偶发事件，将损失减少到最低限度。再次，我相信自己能够为班级的总体利益牺牲一己之私，必要时，我还能“忍辱负重”。最后，因为本人平时与大家相处融洽，人际关系较好，这样在客观上就减少了工作的阻力。我的治班总纲领是：在以情联谊的同时以“法”治班，最广泛地征求全体同学的意见，在此此基础上制订出班委工作的整体规划；然后严格按计划行事，推选代表对每个实施过程进行全程监督，责任到人，奖罚分明。我准备在任期内与全体班委一道为大家办十件好事：1，借助科学的编排方法，减轻个人劳动

卫生值日的总长度和强度，提高效率；2，联系有关商家定期送纯净水，彻底解决饮水难的问题；3，建立班组互助图书室，并强化管理，提高其利用率，初步解决读书难问题；4，组织双休日里乡同学的“互访”，沟通情感，加深相互了解；5，在得到学校和班主任同意的前提下，组织旨在了解社会，体会周边人们生存状况的参观访问活动；6，利用勤工俭学的收入买三台处理电脑，建立电脑举小组；7，在班组报廊中开辟“新视野”栏目，及时追踪国内改革动态和通勤生结成互帮互促的对子；9，建立班级“代理小组”，做好力所能及的代理工作，为有困难的同学代购物件，代寄邮件，代传讯息等等；10，设一个班长意见箱，定时开箱，加速信息反馈，有问必答。我会是一个最民主的班长，常规性工作要由班委会集体讨论决定，而不是由我一个人说了算。重大决策必须经过“全民”表决。如果同学们对我不信任，随时可以提出“不信任案”，对我进行弹劾。你们放心，弹劾我不会像弹劾克林顿那样麻烦，我更不会死赖不走。我决不信奉“无过就是功”的信条，恰恰相反，我认为一个班长“无功就是过”。假如有谁指出我不好不坏，那就说明我已经够“坏”的了，我会立即引咎辞职。同学们，请信任我，投我一票，给我一次锻炼的机会吧！我会经得住考验的，相信在我们的共同努力下，充分发挥每个人的聪明才智，我们的班务工作一定能搞得十分出色，我们的班级一定能跻身全市先进班级的先列，步入新的辉煌！谢谢大家！！

## 生产销售演讲稿篇六

大家好。

最美好的未来，一定是要经历很漫长的等待；一定要经过刻苦的努力。我们想要什么样的生活；我们想要怎样的未来，便要朝着那个方向不断地努力。我知道有时候，有些事情很难理解；有些困难很难解决。但是，不要放弃我们的初衷、我们的梦想。因为，有些东西一旦放下了，便找不回来了。

我想象着未来有多么美好。我的人生将是如何的完美。而这些美好与完美是需要时间来慢慢酝酿的。有时我们可能会很失落，觉得自己一无是处、很没用；觉得自己与这个世界格格不入。我们一遍一遍地审视着自己，看到为了自己想要的未来努力的样子。还看到了自己狼狈的样子。时常在想未来对于我们是什么，是它让我们迷茫；让我们暴躁；让我们悲伤。可是也是它让我们心存美好的憧憬，一步一步的走向未来。就算漫长，就算等待，也要坚持。那么，我们的未来将会无比的美好。

我们在等到未来之前，当然会遇到糟糕的事情；遇到糟糕的人；看到糟糕的自己。但是，哪怕天地轮转，沧海变桑田。我们的未来就在我们的脚下。我相信，只要有梦想，超着自己的梦想不断地努力、勇敢地前进，我们美好的未来一定会无比的灿烂。当我们惊慌无助的时候；当我们无奈的时候；甚至当我们悲伤难过的时候，我们总会想找一个知己来安慰自己。即使没有人来安慰我们，而且只剩下了我们自己，我们也可以说，除了自己、我们还有未来。美好的'未来需要奋斗，而且往往都需要很长的等待。但是，即使天荒地老，只要我们勿忘初心、相信自己的未来，怀揣梦想、努力去奋斗并实现自己的梦想，那自己的未来必定会按照我们想象的面貌，成为现实。有了梦想，我们的心便长了翅膀；有了行动，我们的梦想将不再遥远。如果没有梦想，懒惰便会生根发芽；如果没有行动，堕落就会茁壮成长。时间越长，根就扎得越深。到时候想站起来，也是一件非常困难的事。

做为销售，我们每天都会遭到不同程度的打击和挫折，甚至有不想再做下去的冲动，但这个时候大家要想想自己的未来。如果你因受不了拒绝而离开了这份工作，那么你的挫败感就会越积越多，你在其它地方就更不会做好，因为你已经失去了成功的信心。如果你用自己掌握的知识化解了这次拒绝，那么它只会增加你的信心、增加你的成就感。你以后无论走到那里，失败也不会跟随着你，只有成功常伴你左右。你的人生、你的未来，将会充满灿烂的阳光。

谢谢大家的聆听。

## 生产销售演讲稿篇七

办公地址：

法定代表人：

开户银行：

帐号：

税号：

邮编：

电子信箱：

电话：

传真：

网址：

乙方：（以下简称乙方）

办公地址：

法定代表人：

开户银行：

帐号：

税号：

邮 编：

电子信箱：

电 话：

传 真：

## 一、当事人

上列甲、乙双方之办公地址及通讯号码即为协议双方法定通讯联络地址，双方发生之一切有关业务联系，均以发到上列指定处的相关文件与信息为准。

## 二、资信证明

乙方应提供营业执照、税务登记证、注册商标证及法人授权委托书，以及特殊货物生产销售许可证等有关法律文件，同时还应提供自己的企业概况、货物目录和报价单。

## 三、货物资料

### 1、广告

甲方将利用报纸、样本、画报等广告媒体宣传乙方的货物，如乙方有制作广告的要求应向甲方广告部门提交所供货物的艺术构思、规格说明以及司徽等材料，以便甲方审核及广告制作，任何广告制作需经双方认可。

### 2、宣传品

乙方如备有发放给消费者的印刷品，需在供货同时提供给甲方，以便于及时散发。如宣传品有不实之词或货物名称不规范及有与法律相冲突的内容，乙方应承担全部责任。

### 3、货物说明及书面警告标签

按相关法律规定，乙方货物应具备有符合法律规定的说明书及明确的警告标签等提示。

### 4、货物质量证书及检验标准

乙方向甲方提供货物时应提供相应的货物质量检验标准，其顺序为国际标准、国家标准、部颁标准、行业标准、企业标准，并在实际供货时根据约定出具有效的质检部门的检验报告。所有货物应提供合格证(合格证应注明生产日期、适用标准代码、检验人)或质量检验证明，该货物的行业许可证等。若无明确的质检标准，双方应对货物封样或以经甲方确认的乙方样品为准，作为验收依据。甲方有权对货物进行抽样甚至全部检验。

### 5、货物知识培训

- (1) 货物的特点、性能及其应用的相关知识；
- (2) 货物的使用、安装、维护、修整的知识；
- (3) 货物的质量保证及保修、包换的内容。

### 6、货物商标与知识产权

乙方应提供已享有的商标权、品牌、专利权或原产地证、报关单等证明文件。乙方的任何伪冒侵权行为所引起的一切法律后果及给甲方造成经济损失的由乙方承担。

### 7、货物包装

除裸装货物外，乙方货物内包装应有用中文标示出明确可辨的货物名称、规格、型号、等级、颜色以及生产厂名称、地址、电话等。

货物外包装应具有相应的强度、适宜搬运的规格尺寸，并标明堆放高度及其它注意标志。此外还应注明货物名称、规格、型号、等级、颜色以及生产厂名称。

包装物一般不回收，如有回收包装物的特别要求，需另外签订“包装物回收协议”，作为本供货合作协议附件。

## 8、环保要求

对国家有环保要求的货物，乙方应提供有关证明材料和生产许可证等。

## 四、供货

### 1、展示样品

为促进商场的货物销售，甲方愿在每家新开超市中提供货架、柜台为乙方展示样品，乙方也愿为甲方的每家新开超市中免费提供样品供商场展示。

乙方可在供货数量外另行提供展示样品，但需另订取样合同，也可让甲方在供货货物中取样展示，甲方需在取样时列出样品清单并经乙方确认。

### 2、货物条码(upc)

乙方应在供给甲方的货物上粘贴货物条码标签，否则应积极申请成为中国货物条码系统成员。

### 3、订货

按照本协议的条款，交易双方已在订单上加盖具有法律效力的印章(一般为合同专用章)，或订单中的内容已经实际实施，则表明乙方认可并接受此项交易。

#### 4、价格

甲方将与乙方建立长期的合作伙伴关系，乙方应向甲方提供优惠的货物价格并支持甲方的经营理念及平价宣言政策，乙方承诺给甲方供货价格低于给其他经销商的供货价格。随着甲方连锁超市的成倍发展，乙方货物在商场中的销售也将成倍增长。为确保成倍增长的市场占有率，乙方同意将供货价随销售额增加而相应下浮(下浮幅度则另行商洽);甲方可对乙方供货价的下浮部分将全部转让给消费者受惠，供货价下浮后，该货物在商场的零售价也将作相应下浮，如果乙方违反价格承诺引起消费者对货物价格投诉，乙方应当解决并进行赔偿。

#### 5、货物价格变动及调整

如乙方提高货物价格，必须提前30天以书面形式通知甲方以便甲方决策。如果提价被接受，乙方将接到一份注明生效日期的甲方书面确认书，但甲方库存待销货物则按原价格执行。否则，对于货物实际价格超过订单价格的部分货款，甲方不予支付。乙方同意如果货物在装运前的价格低于订单规定的价格，则订单中的价格也将随之下降至此时的价格。

#### 6、最低供货价保证

乙方保证提供给甲方的供货价格相对国内其他供货商是最低价格，同时保证甲方的毛利率在 以上。

#### 7、降价

1) 双方确定的价格为一段时间内的结算价格，当甲方发现乙方产品的供货价格高于乙方给其他销售商价格，或甲方应市场要求需要下调价格时，乙方有义务同步下降合同货物的价格。

2) 在双方确认进行供货价格降低时，在甲方门店中未形成销售的库存货物价值一并降低至降价以后的价格。

## 8、停产或中止供货

乙方因故需停产关闭或中止供货，须提前60天以书面形式通知甲方，以便甲方做好相应的调整。

## 9：货物促销

(2) 配合甲方整体促销政策，在3.15 5.1 10.1 甲方司庆及甲方各门店店庆期间 乙方须应甲方要求对其部分或全部货物折价，或采取其他方式，让利于消费者。

(3) 甲方在具体促销时，将促销方案及需要乙方的支持与合作的事项一并用传真方式发送给乙方，如果乙方未按传真所示的回执时间内回函反馈意见，视为乙方全部同意甲方的促销方案和要求。

10：在双方合作过程中，乙方货物的产地、价格、规范名称等相关信息发生改变时，应及时以书面形式通知甲方采购人员，以便甲方及时将甲方系统中相应信息进行更正，否则因此而产生的相关客诉以及其他损失由乙方负责赔偿。

## 五、交货

1、乙方保证按订单所确定的到货日期将货物运达订单指定的地点，提前或延后不得超过两天。如需分批交运时，应在运输单据上注明。如果不能按期交货，乙方应立即书面(含传真)通知甲方。未经甲方同意，乙方不得早于或迟于上述规定的期间交货。对于无故不按时交货的货物，甲方有权拒收和取消订单。

2、乙方迟延交货，造成甲方迟延交货给消费者，引起消费者

投诉赔偿损失的，由乙方负担，但最高赔偿额度不超过消费者订购货物的总价款。

3、货物的运输方式由双方协商确定。对于改变运输方式可能会增加费用的情形必须经过甲方的书面同意。

## 六、收货及验收标准

2、对于与订单不符的货物、装箱单与货物不符的货物、外包装破损造成货损的货物、质量未达到标准的货物甲方有权拒收，并及时通知乙方。为了减少损失，甲方可代为保管，其货损和由此产生的费用由乙方承担。若乙方在两个月内尚不能妥善处理，甲方有权将之拍卖或变卖，所得偿付相关费用后余额返还乙方。

3、甲方对完好接收的货物签发收货凭证，以便于乙方记帐、结算。

## 七、开票及结算

1、甲方根据订单中规定的条款于每月的10日、25日支付货款，双方另有约定的除外。

2、甲方付款时，乙方应根据双方核对的结算金额出具填写正确无误的全国统一正本增值税发票及其它必要的单据。双方另有约定的除外。

## 八、担保和保险

1、乙方对其货物的质量及售前售后的服务提供保证，并遵守国家有关法律、法规的规定。

2、乙方保证货物的原料、及生产工艺是符合法律要求的

3、如乙方对合同标的投保保险的，应向甲方提供有效证明文

件。

## 九、协议的取消和货物退换

1、由甲方发现的或由货物使用者发现的质量问题，甲方都将提示给乙方，并由乙方负责退货或换货。

### 3、滞销货物的处理

甲方同意及时将商场内有关的由乙方所供货物中的滞销品种的信息告诉乙方；乙方同意向甲方收回滞销品种，或按该货同等金额向甲方调换甲方所需的品种。

## 十、乙方承诺

1、甲方发现乙方有下述行为时，乙方应甲方要求立即中止协议，乙方须按涉及金额的10倍向甲方支付违约金。

### 4) 其他方式

2、乙方在甲方的驻店人员应严格遵守甲方的《供货商驻店人员管理办法》、《员工守则》，否则乙方同意按甲方的《供货商驻店人员管理办法》、《员工守则》等的规定，接受赔偿及处罚。

3、乙方在甲方经营场所内从事经营活动时，必须使用甲方的标准票据、表单，如确需使用乙方单据的，须经甲方同意并办理使用手续。

5、乙方提供的货物凡采取倒扣流水、特殊订单方式进行销售时，乙方相关人员故意转移或诱惑顾客到甲方卖场以外的场所进行购买货物，造成甲方认为“跑单”的行为，乙方应向甲方赔偿该销售金额的十倍金额罚款。

6、乙方同意与甲方协商签订《电子商务服务确认书》。

## 十一、解决消费者投诉

消费者对乙方货物的质量及价格投诉时乙方应负责解决，如果乙方不及时解决或不予解决因此引发诉讼或有新闻媒体参与给甲方造成经济和名誉损失的，乙方应予赔偿。

## 十二、违约责任：

任何一方违约应承担违约责任，违约责任的具体承担方式为向守约方支付违约金。。违约金为违约部分合同标的总金额的1%；如一方违约给对方造成损失，所支付违约金又不能弥补损失时还应承担赔偿责任。

## 十三、终止合同的条件

- 1、供货合作协议约定的合同期限届满，双方未续签合同。
- 2、合同一方违约，不能达到预期合同目的。
- 3、在合同有效期内，任何一方均可提前30天提出终止合作解除合同，但需经另一方同意。

## 十四、终止合同善后事宜处理

## 十五、本协议的附件

上述附件是供货合作协议书的组成部分并具有同等的法律效力。

## 十六、协议书的生效条件

本协议经双方法定代表人或委托代理人签字并加盖双方公章后生效。

## 十七、其它事项

- 1、 在履行协议时任何一方对协议不得自行修改或删减，除了在订单中注明有其它条款或双方另有协议之外。双方确认本合作协议为双方交易的原则。
- 2、 因为甲方的失误或者未按协议条款执行的，应赔偿由此给乙方造成的损失。因为乙方的失误，或者乙方未按协议及订单中条款执行，应赔偿由此给甲方造成的损失，乙方向甲方赔偿损失时可以现金或应由乙方支付的相关费用中支付，也可从甲方应付乙方货款中扣减。
- 3、 双方同意在守约方向违约方追索自己的权利时，违约方应承担由此而产生的相应费用。
- 4、 本协议在中华人民共和国北京签署，应受中华人民共和国有关法律约束。
- 5、 本协议项下事宜产生的争议，尽量由双方协商解决，协商未果时由北京市相应人民法院通过诉讼方式解决。
- 6、 本协议有效期自 年 月 日至 年12月 31日止。
- 7、 本协议一式四份，甲乙双方各执二份，具有同等法律效力。

\_\_\_\_\_有限公司(盖章)

法定代表人签字：

(或委托代理人)

年 月 日

供货厂商：（盖章）

法定代表人签字：

(或委托代理人)

年 月 日

## 生产销售演讲稿篇八

乙方(供货方): \_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《中华人民共和国农产品质量安全法》规定,甲乙双方在平等、自愿的基础上,就乙方向甲方供应食品事宜达成如下协议。

### 一、采购方案:

1、供货品名: \_\_\_\_\_

2、供货规格: \_\_\_\_\_

3、供货价格: \_\_\_\_\_

4、交货地点: \_\_\_\_\_

### 二、供货事宜:

1、质量要求: 乙方供应甲方之所有相关货品应符合《中华人民共和国农产品质量安全法》及地方的相关法律法规要求。面食类产品全部为当天产品,不得夹带隔夜产品。

2、甲方要求乙方的产品、质量及规格与甲方要求如有不符,甲方有权拒收,若乙方不纠正,甲方将扣除乙方当月货款。如出现产品质量问题,甲方将扣除乙方当月月货款;甲方供餐单位因食用配餐致发生食物中毒,经有关单位鉴定原因后,如确实为乙方提供之货品问题,乙方除需负担全数之医药费外,并应承担法律上一切责任。甲方并可自行办理解约事宜。

3、乙方供应之食品其价格不得高于市场批发价格，也不得高于本市各供货单位同货品价格；如出现价格变化，乙方应书面通知甲方，以便调整，否则，甲方将扣除乙方当月货款。

4、交货时，甲方抽检(以甲方计量称为准)，如不足规定供货数量，以实际抽检规格计算当批次货品款；如乙方所供货物未达到甲方上述要求产品标准，甲方将拒绝接受乙方当批次货品，所造成的责任由乙方承担，并赔偿甲方所有损失。

5、乙方按照甲方指定时间，将货品运送至甲方现场以凭验收；交货当日乙方若遇突发变故，仍应正常交货，且不可擅自变更时间。

6、如遇天灾或不可抗力之特殊状况，需变更供货内容或时间，应提前一天征得甲方同意，由双方协调解决，乙方不得私自更改，一经发现按违约论处，扣除乙方上月货款，甲方直接解约。

7、交货后，前批次装置食品之容器应在当日中午前回收，不得留置现场。

8、付款方式：甲方每二个月付款一次。乙方应于付款当月20日前，检齐上二个月份供应之单据汇总至本公司财务处，经审核后甲方于付款当月25日前付应付货款。

### 三、违约责任

1、甲方发现乙方有违反上述各项规定时，应以书面通知乙方，并依约办理罚款，乙方不得异议。

2、如乙方因故必须中途终止合约时，应于一个月前函请同意解约，甲方同意解约时，结清全部货款。如未依规定告知即停止或中断供货时，甲方将扣除所有未结货款，厂商不得异议。

四、本合同有效期为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

五、本合同未尽事宜，双方友好协商，如协商不成，任何乙  
方应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

六、本合同正本二份，甲乙双方各执一份，副本二份由甲方  
留存。

七、本合同经甲乙双方签章后生效。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日