

2023年北师大二年级上语文教学工作计划 北师大版语文二年级教学计划(精选9篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

瓷砖销售工作计划篇一

今年七月，我非常荣幸的加进xxx来到了公众客户中心，至今已有半年，在此期间我的主要工作是在营业厅里学习业务和ibss系统的操纵，并熟习营业厅的运作流程，现对此半年的工作进行简单的回顾和总结。

在业务的学习方面，对各种优惠套餐进行了比较系统的学习，并规范了自己的解释口径。在这几个月中，活动咨询是我常常做的一项工作，这对我的业务熟练程度提出了较高的要求。在工作的前期有时会碰到没法解答顾客发问的情况，需要找其他同事帮忙。后来在同事的帮助下，已可以较好的完成活动咨询员和业务导航员的工作。在前台办理业务时，也能够做到具体的向顾客解释业务，消除可能产生的误解。在学习业务的同时，服务规范也是我学习的一个重要内容，现在已对此有了较深的了解。

ibss系统的学习是我这几个月来的一项重要工作。在我老师的悉心指导下，我已可以比较熟练的进行操纵，并在顾客较少时上位办理业务，但与其他营业员相比操纵速度还是偏慢，这一点还需要我通过自己的努力进行改进。

对营业厅运作流程我也做了比较具体的了解。包括营业员的业务学习，顾客投诉处理，营业厅的布置，宣传品的摆放，不同岗位同事的分工和各自职责，“四个能力”的展现，排

班，工单管理，营收款的处理，促销礼品和卡类的管理等，为我以后展开工作创造了比较好的条件。

在十一月的时候，我在营业厅陈主任的安排下来到东山分局大客户中心，协助两位营业员进行大客户的业务受理。由于大客户业务数目较大，而且通常在月底比较赶时间，这给受理工作带来了很大的压力。不过我还是在同事的鼓励和支持下，克服了时间紧任务重的困难，较好的完成了自己的任务。同时，也锻炼了自己在任务较多的情况下工作的能力。

在这几个月中，中山二路营业厅的各位领导同事过硬的业务水平和良好的敬业精神给了我深刻的印象，也时时刻刻影响着我。作为新人，刚开始工作时或许在能力上存在着不足，这就需要自己用良好的工作态度往弥补，对领导交给我的任务，我做到了尽心尽力的往完成。也感谢中山二路营业厅的领导和同事，他们给我起了很好的榜样作用。在工作中我还和营业厅的领导和同事构成了较好的关系，为今后工作中的合作打下了好的基础。

在获得一定成绩的同时，我也存在一些不足的地方，主要有以下几点：

与其他营业员相比，我的学习速度确切偏慢。这其中固然有客观上的困难，但更多的还是自己主观上的缘由。在今后的工作中要学习的东西还有很多，应对自己高标准，严要求，尽快尽好的把握新的知识和技能。

固然在广州度过了自己四年的大学时光，但由于自己学习广州话的意识不够，加上舍友，同学多为讲普通话者，结果四年下来广州话固然听懂已不成题目，可在与年长的顾客交换时由于自己不懂讲广州话，对方普通话听力又较差，给交换带来一些困难。在今后的工作中广州话也是一项比较重要的技能，应引发自己重视。

比如唱收唱付，微笑待客等，固然看似只是一些细节题目，但实际上关系着营业厅的服务质量和企业形象。有时这些服务规范我并没有完全做到，在领导和同事的帮助下。我也熟悉到了这些规范的重要性，并进行了改进。

在有时顾客比较多的情况下，我轻易出现手忙脚乱的现象，影响了我的服务质量。在今后的工作中，应当学会对工作进行公道的安排。

这些不足的地方应当引发我的重视，及时吸取教训，在今后的工作中加以免。

在营业厅的工作已结束了，回顾几个月来的工作，可以说成绩与不足并存。在今后的工作中我会改正不足，尽努力弄好自己的工作。我的总结就到这里，请各位领导予以指正。

瓷砖销售工作计划篇二

甲方：

乙方：

通过甲方考察确定乙方为甲方供货单位，为明确双方责任，确保双方利益，依据其他相关法律法规的有关规定，在平等自愿、诚实信用的原则基础上达成以下协议，以供双方共同遵守。

一、产品名称、型号、规格、数量、价格、金额：备注：

本合同中订货总量为概算数，合同签订之后，发生增加或减少时，按实际送货总量结算。

二、质量标准：

1、己方所供的瓷砖均按国家质量标准生产供应；

颜色按乙方送交的样板颜色为准。

2、每批次瓷砖生产时均有一定色差，请甲方合理安排施工。

3、乙方所供瓷砖有大小、方正、翘曲的由乙方负责及时调换，同批次瓷砖产生色差由乙方负责及时调换。

三、交货时间、地点、方式：

1、送货时间甲方需提前一个月通知乙方所需瓷砖数量。

供货数量由甲方提供。

2、送货地点：甲方指定地点。

3、乙方瓷砖进场时必须由甲方指定的材料员验收并开具凭证，已双方签字确认的数量为准。

四、运输及运输保险费用：乙方所供瓷砖的装车、运输及运输保险费用均由乙方负责，卸货由乙方负责。

五、包装标准及包装物的回收：乙方所供瓷砖包装标准按国家标准执行，即符合公路或铁路运输要求，包装物由甲方或施工单位负责回收处理。

六、合理损耗及计算方法：乙方所供瓷砖在运输途中时产生的所有损耗均由乙方负责；

施工中的损耗均由甲方负责。

如对所供瓷砖质量标准有异议，甲方须在施工开始前提出，双方共同协商解决。

八、结算、付款方式：

1、结算方式：以甲方材料员签字的瓷砖供货清单上的数量和单价进行结算。

2、付款方式：款到发货。

3、如果甲方不能按时付款乙方有权停止供货，并追缴前期材料款，由此所产生的一切责任和损失均由甲方承担。

九、合同纠纷解决方式：按其他相关法律法规的相关规定协商解决；

协商不成，则向甲方所在地经济仲裁委员会申请仲裁解决。

其他未尽事项，双方可另行签订协议作为本合同附件，并与本合同具有同等法律效力。

十一、本合同壹式两份，甲方壹份，乙方壹份，具同等法律效力，本合同经甲乙双方签字盖章后正式生效。

十二、 补充协议

1、乙方在接到甲方要货通知后 5天内必须供货到现场。

2、因乙方供货及调换不及时造成甲方工期延误和工人误工费由乙方负全部经济损失。

甲方：_____乙方：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

瓷砖销售工作计划篇三

甲方：莱芜市莱城区元极会馆(以下简称甲方)

乙方：（以下简称乙方）

为保证甲方卖场的正常运营，促进乙方所经营系列酒水的销售，甲方确定乙方为甲方下列产品的供货商，经双方协商就供求关系达成以下协议：

一、甲方确定乙方为甲方所需下列产品的供货商：

酒类：系列

二、乙方为促进以上产品在甲方卖场的销售，乙方向甲方一次性赞助人民币元作为乙方系列产品的广告宣传费，乙方提供若干台展示柜给甲方无偿使用，甲方负责展示柜的日常管理，包括清洁，正确使用，保养及维修。

三、甲方有权要求乙方对所供酒系列作及时报价。乙方所供其他产品价格如有调整，应及时通知甲方，价格统一，结算按标准市价。

四、甲方有权要求乙方按甲方经营所需增加供货品种。

五、乙方有义务向甲方提供所供产品的合法“三证”。乙方负责的酒水出现质量问题，造成的全部后果由乙方承担。

1. 乙方所提供的产品，必须是符合国家相关规定的合格产品；

2. 乙方所供产品的质量保证金，售后服务必须按国家相关规定执行；

3. 如发现酒水质量不合格或出现其他质量问题，乙方须向甲方作出市场价倍的补偿；

4. 如发现假酒现象，乙方须向甲方作出“假一赔十”的补偿；

乙方所供系列品种价格见《附表》。

六、乙方在接到甲方要货通知(书面或口头)之时起二十四小时内必须将货品送到甲方仓库，如遇市场短缺等特殊情况下除外。送货费用由乙方自理。

九、乙方送货必须严格遵守甲方有关送货规定。货收妥，由甲方开具相关验收单交乙方作为结算凭证。

十、结算方式：

1. 货到甲方现场经双方验收完毕，由甲方支付乙方本批次货款的60%，余款40%待二次进货时付清，依此类推。

十一、因甲方经营原因(如停业、拖欠货款，阻止乙方销售等)，造成本协议不能正常执行时，合同顺延。

十二、协议有效期：自年月日起，至年月日止。

十三、协议有效期内，未尽事宜，另商议，按补充协议方案签定。

十四、协议有效期内，如甲乙双方产生纠纷，进行协商解决，如协商未果，移交合同签订地司法部门解决。

十五、本合一式两份，双方各执一份。

甲方：乙方：

签字盖章：签字盖章：

日期：日期：

瓷砖销售工作计划篇四

供方：（以下简称甲方）签订地点：

需方：

为了增加甲、乙双方的责任感，加强经济核算，提高经济效益，根据《民法典》的规定，经甲、乙双方充分协商，特签订以下合同，以便共同遵守。

一、 产品名称、规格、型号、级别、数量、单价、金额

注：本协议产品价格为中国境内所有____市的综合含税报价，即到需方工地的价格。

三、 包装标准及费用：按甲方出厂的产品包装标准包装，包装费用由甲方承担。

四、 交货方法、运输方式、装卸责任及到货地点

1、 交货方法：甲方负责运输到乙方指定工地当场验收

2、 运输方式：汽运。

3、 装卸责任及费用：卸货由乙方承担。

4、 交货期限：交货期限____日内(款到帐之日起____日货到工地)。

5、 交货地点：____市沪松公路1610号

6、 接货人：(1)姓名： 丁 联系电话☐ 150x1357

7、 甲方联系人： 寿 联系电话☐ x326x9116 _

五、 验收方法：甲乙双方应在货物交付之日当场共同对货物进行验收，甲方在运输途中如有货物破损、由甲方承担，自乙方签收后由乙方承担。

六、付款方式：款到发货。(合同生效后五个工作日内，乙方将合同全额汇入甲方指定帐号)

七、违约责任：按国家相关法律法规办理。

八、双方约定事项：

1、乙方保证该批产品只用于上述项目，不得挪作他用。如有挪用行为，乙方除应将该批产品按市场零售价补齐外，另需承担该批产品零售价总金额30%的违约金。

2、乙方如出现拒付货款、付款延迟、付款不足等情形，甲方可以延迟交货，且对因此给乙方带来的任何损失不承担责任。

3、乙方已接收的甲方产品，在包装和质量上与甲方所发货物一致时，在不影响甲方二次销售的前提下(如：整箱、不浸水不破损)，可以多退少补。

4、本合同约定数量为暂定数量，最终结算以实际发生量为准。甲方发票按实际发生量开具。

5、该批产品价格仅对上述项目有效，乙方有保密义务。对因乙方泄密而造成的损失，甲方有权要求赔偿。

九、争议的解决：

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可向甲方所在地人民法院起诉。

十、本合同自双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章之日起生效。

十

一、甲乙双方均不得随意变更或解除该合同。本合同中如有

未尽事宜须双方共同协商，作出补充协议并加盖公章，补充协议与本合同有同等的效力。

瓷砖销售工作计划篇五

我于20__年__月份来到湖南湘松工程机械有限责任公司，从事主机部销售管理工作。随着时间的推移、工作内容的丰富，对自己所从事的行业及产品有了逐步深入的了解，但却没有真正的接触过一线销售工作。

经过两年多的销售管理工作，为了更好的提升并完善自己的工作能力，逐渐产生了去一线做销售的想法。20__年__月份，公司领导给了我这个机会，我有幸被分配到伟人故里——湘潭，负责该地区的市场开发及产品销售。

步入市场的第一天，我就意识到这与我之前从事的销售管理工作完全是两个不同的概念，幸好有公司领导及时指点和支持，才使我尽快的转变角色，融入销售工作。

湘潭由于近几年国家工业园建设及长株潭一体化发展，土石方施工逐渐向正规化渣土运输公司迈进，设备需求有所增长，尤其以湖南庞龙物流有限公司为主导。下面就近半年来与该公司的业务往来在这里总结一下心得体会，与各位同仁交流。

20__年__月，该公司因业务发展需要购买了山推sd22推土机，成就了双方第一笔订单，优质的产品质量及周到的售后服务得到了客户充分认可，为后期设备购置埋下了伏笔。同年__月份，该公司计划采购20吨级挖掘机，因其之前购买某日系品牌4台，对小松设备不太了解，此次购机还是比较倾向某日系品牌，原因有二：

一、品牌比较好。

二、机器比较省油。在此期间我没有直接反驳他的观点，而

是慢慢向他介绍小松在世界工程机械的地位，以及小松在中国的发展情况以及湖南地区现阶段用户投资工程机械趋势等基本情况。通过我一番耐心和细致的讲解，客户对小松表现出越来越浓厚的兴趣。兴趣归兴趣，从与他后续的谈话中可以看出他还是对他所中意的那个品牌有一定的想法。该出手时就出手，我想是时候要扭转他的观念了，为此我从以下几个方面入手，拿小松与他所中意的那个品牌做了详细的比较。

“首先，您所说的品牌问题，品牌绝对是要有品质的保证，而品质的保证取决于一个厂家拥有多少同行业中独有的核心技术。作为一个专业的工程机械制造商最起码应该具备自主研发的能力，并且将研发出来的技术转化为现实的产品并投入实际运用，而小松恰恰是这个行业科研技术的领导者。举一个很明显的例子，小松可以将自己多年研发生产出来的独创并拥有世界200多项专利技术的clss闭式液压系统搭配上与之完美匹配的小松发动机，而您所指的那个品牌却是通过采购东家的液压泵再搭配上西家的发动机，这样难免会造成其匹配性和协调性上的不稳定，从而使产品质量大打折扣，连一个核心技术部件都生产不出来的公司，这样的公司能够叫一个专业的挖机制造商吗？”

其次是他们的发动机配置方面，将以前的六缸发动机变成现在的四缸发动机。虽然排量减少了20%，功率增加了11%，但由此造成发动机的热负荷增加，不适用于工程机械这样严酷的工作场合，工作寿命从而大幅降低。

对于他们所宣传的省油不过是靠牺牲发动机的寿命来换来的，这点微薄的利益是得不偿失的。更何况，小松-8挖机通过高压共轨电喷发动机+小松clss液压系统+先进的控制技术也可以实现高效率低油耗的操作效果。

另外，小松利用最顶尖it技术研发的komtra_系统可为您提供实际工作时间、油耗、燃料量、水温、油温等的查询功能，是您设备的“卫士”，随时为您反馈机器信息。其便捷的机

群管理功能可以在同一个界面上浏览多台机器的使用情况并进行数据对比。

听完这些，客户茅塞顿开，对小松重新建立了一个比较客观的认识，最终陆续购买pc220标准四台□pc60一台。

20__年_月，随着施工范围的扩大，该公司计划采购30吨级挖掘机及5吨级装载机。因其公司设备施工量较大，运转周期较长，对设备的质量保证期重点关注。此次竞争尤为激烈，之前日系品牌承诺其新购及原有设备质保期可延长至三年，这一条件无疑是对我们的一个严峻考验。得知该信息后，我及时将情况向分公司经理汇报，分公司经理及公司领导较为重视，就在客户准备交纳某日系品牌定金时，公司当即拿出相应政策应对并回应，致使客户推迟交纳定金，进一步商谈考虑：

一、针对三年质保期问题，小松总部出台了“放心工程”政策，从而使设备质保期延长至交机日起三年或7000小时，以先到者为准，由此解决了客户的后顾之忧。

几个方面对客户进行说明：1原装小松机较国产机工作效率要高，其数据显示工作效率是国产机的2倍2原装小松机较国产机油耗要低，每年节省燃油在6万元以上3原装小松机质量保证及保值较国产机优势较大，重点向客户介绍了“回购合同”内容及条款。

以上是我的一点心得，在此，再一次对株潭分公司张经理及公司领导的支持表示感谢，同时祝各位同仁取得理想的业绩！

瓷砖销售工作计划篇六

我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能

力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

作为销售经理，基于销售订单随机性比较大的特点，为提高工作效率，我们紧紧围绕建立办事高效、运转协调、行为规范的这个总目标，合理规范安排好销售部现有人力资源，积极做好如下工作：

- 1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、配方的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系；全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。
- 2、建立客户档案资料，利用公司财务erp软件中的开票模块及时准确开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。
- 3、及时准备样品和客户要求提供的资料等，并及时通过邮寄的方式交付给客户。
- 4、配合公司做好iso9001及iso14000质量管理体系的监督审核和复审，以及公司生产许可证的复、评审。
- 5、充分利用erp系统完善销售合同管理、计划、发货，利用电脑开具发货单，既改变以往先手工开，再输电脑的重复性工作，又确保了发货单能及时输入电脑，供保管、财务及时记帐。
- 6、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们应正确对

待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

7、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20xx年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

瓷砖销售工作计划篇七

1、对新销售区域的拓展。

以开发区市场为重点开拓市场，培养了多个新客户，到7月底止，虽店面装修，但还是与不同小区的客户建立了关系。

2、注重品牌意识。

一个公司的发展壮大，品牌力量起着非常大的推动作用。近几个月成功品牌产品销售到各个小区，就目前来说，销售情况虽欠佳，但是我相信会在以后的销售历程上节节升高。

3、对老客户的优质服务。

重点为开发区市场各小区客户的跟踪和服务。历时7个月，各式客诉问题得到了很好的解决，并积极的跟踪工地做好服务。

1、产品质量有待进一步的提高。

无论是公司的主打产品还是畅销产品，质量投诉此起彼伏。这对销售工作的开展产生了极大的限制。再者，新客户的开发周期过长，就产生了老客户不成熟，新客户又不敢推荐的怪现象。

2、跟单工作的艰难。

按照公司以往的销售周期，一般为1——3天。以xx周来衡量，远远超过这个周期。我们的推迟交货，直接影响到对客户销售计划，这对公司的信誉也会造成一定的影响。尤其是，每到发货时，不是这种型号少两片就是那种型号多两片，不仅对工作带来了非常大的麻烦，客户那边更是不好交代。

1、开拓

本开发区地区外市场的开拓没有终点，近几个月对于我们来说只是起点。在摸索和经历中慢慢成长，而新的一年每一项拓展工作都需要领导的大力支持。市场是残酷。今年必将是我更加兢兢业业工作的一年。我坚信，在拓展外围市场上，我们所做的每一步都是为了更好地销售我们的产品！

2、对待客户投诉并及时、妥善解决。

以前客诉问题虽得以解决，但销售是一种长期循序渐进的工作，而产品铺贴缺陷普遍存在，所以店面人员应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导，在接到领导的指示后会同相关人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

3、产品认识

认真学习我店面产品及相关产品知识，依据客户需求确定可销售的产品品种。熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对店内生产的产品的基本知识能做到有问必答、必答，对产品基本能掌握铺贴知识。

20xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有瓷砖导购经验的，仅凭对导购工作的热情，而缺乏瓷砖行业导购经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到导购和产品方面的难点和问题，我经常请教瓷砖部门经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对瓷砖市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于瓷砖市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个导购人员的位置上，对市场导购人员的培训，指导力度不够，影响市场部的导购业绩。

部门个人工作总结报告：

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我毛司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的导购经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

市场分析

现在河南xxxxxxx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我毛司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年导购产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的导购工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进导购人员去导购。

在郑州区域，因为瓷砖市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我毛司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争

相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的导购人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。市场是良好的，形势是严峻的。在河南瓷砖市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

瓷砖销售工作计划篇八

合同号：

—年—月—日

____(售方)为一方，与____(购方)为另一方，签定合同如下：

第一条 合同对象

依据一九__年__月__日双方签定的关于合作的协议，在售方国国境车上交货条件下售方售出，购方购入货物。其数量、种类、价格及交货期均按第__号附件办理，该附件为本合同不可分割的部分。合同总金额为_____。

第二条 价格

本合同所售出货物的价格以瑞士法郎计算，此项价格系卖方国国境车上交货，包括包皮、包装和标记费在内。

第三条 品质

按本合同所售出货物的品质应符合中华人民共和国国家标准或原苏联国家标准，并符合本合同附件所规定的技术条件；凭样交货的商品品质应符合双方所确认的样品。商品质量应以售方国国家商品检验局出具的品质证明书证明之。

第四条 供货期

售方应在本合同附件规定的期限内发货。在征得购方同意的情况下，售方有权按双方商妥的数量和金额提前交货。

第五条 标记

每个货箱均应用防水颜料在箱体的三面(上面，前面和左面)用英、俄两种文书写以下标记：合同号，收货人，箱号，毛重，净重。

第六条 支付

中国交货的共同条件”以瑞士法郎凭下列单据向售方支付：

1. 帐单4份
2. 盖有售方国发站印章的铁路运单副本1份
3. 明细单3份
4. 品质证明书1份

第七条 保证和索赔

卖方在提供的商品投入使用之后12个月内保证商品质量，但不超过供货之日起18个月。对货物品质的异议应在发现缺陷后3个月内提出，如在保证期发现缺陷，提赔日期不能迟于保证期结束30天。

如商品在保证期内出现缺陷，供货一方应排除缺陷或更换有缺陷的部分并负担费用。

第八条 发货通知

售方应在发货后10天内以电传向购方通知有关货物自生产厂发运的情况，并注明发运日期，合同号，发动机号，件数，毛重和铁路运单号。

第九条 仲裁

为中国对外贸易促进委员会，苏方为原苏联工商会。

第十条 不可抗力条款

双方任何一方发生不可抗力情况(如火灾、自然灾害、战争、各种军事行动、封锁、禁止进出口或不以双方意志为转移的其它情况)，使本合同全部或部分义务无法履行时，履行本合同义务的期限可相应推迟，在此期间合同义务仍然有效。

如果不可抗力情况持续30天以上，其中一方有权通知另一方免除继续履行合同义务，此时任何一方无权向对方提出补偿可能的损失。

无法履行本合同义务方应将不可抗力情况发生和结束及影响合同义务履行情况立即通知对方。

不可抗力发生和持续的时间应以售方或购方有关商会出具的证明书证明。

第十一条 其它条件

本合同未尽事宜，双方均按“由中国向苏联和由苏联向中国交货共同条件”办理。

本合同一式两份，以中、俄两种文书就，两种文具有同等效力。

第十二条 双方法定地址

售方名称：

地址：

电报挂号：

购方名称：

地址：

电报挂号：

第十三条 运输地址

发货人： 收货人：

发站： 到站：