

最新二上语文教研组计划 二年级语文教研组第二学期工作计划(优秀9篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

危化品运输合同样板篇一

甲方： 合同编号：

签订地点：

乙方： 签订时间：

第一条委托加工订单

名称 计量

单位 数量 单价 金额 交货时间及数量 合计

合计人民币金额（大写）：

第二条 质量标准：乙方生产的加工品应严格按照甲方提供的图纸要求加工，经甲方验收后，始认为合格。

第三条 材料的加工、供应：加工材料由甲方负责供应，产品合格率为100%，否则由乙方全部承担费用。若产品不良属于甲方提供的材料造成，或是由于甲方图纸原因，则由甲方支付返修费用。

第四条 货款结算方式：乙方加工的产品经甲方验收合格后，

交货时现金结算。

第五条 交货方式及费用负担：由乙方运送到甲方单位，期间所发生的运输费用由乙方负责。

第六条 合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决，协商未成，可由告诉方提请所在地仲裁委员会解决。

第七条 本合同自双方签署之日起生效。

第八条 其他约定事项：

甲 方

甲方（章）：

地址：

法定代表人： 委托代理人：

电话：

传真：

邮政编码：乙 方

乙方（章）：

地址：

法定代表人： 委托代理人：

电话：

传真：

邮政编码：

危化品运输合同样板篇二

1、市场总量将继续保持稳步增长

目前，建筑业已经成为我国的消费热点和经济增长点，国内需求将逐步增加，北京奥运会、上海世博会、广州亚运会、西部大开发、振兴东北、各地城市改造及新城建设的拉动下，铝门窗市场总量将继续保持增长的态势。

2、铝合金门窗产品结构将有较大改变

铝合金仍以明框、隐框为主，铝合金门窗在建筑门窗市场的占有率将保持在55%以上，产品结构有较大变化。国家建筑负责人表示：“受国家建筑节能政策和能源危机的影响，节能环保型的铝合金门窗、幕墙的使用比例将有较大提高。

3、形成以大型企业为主导，中小企业为辅助的市场结构

目前，门窗行业已经形成了大型企业为主体，以骨干企业为代表的技术创新体系。这批大型骨干企业完成的工业产值约占全行业工业总产值的50%左右，在国家重点工程、大中城市形象工程、城市标志性建筑、外资工程以及国外工程建设中，为全行业树立了良好的市场形象，成为全行业技术创新、品牌创优、市场开拓的主力军。

4、环保、节能将成发展主题

随着小康生活的到来，消费者对自己的居住环境的要求越来越高。绿色消费成为主导建筑消费市场的主导观念，绿色消费带来了巨大的绿色商机。雅之轩门窗负责人分析道：“因

此，满足绿色消费需求，发展高性能、高技术生态门窗，不仅要从建筑外观效果、门窗自身的基本物理性能以及造价等方面去思考，也要把幕墙及门窗的整体设计与生态环境挂上钩，针对建造后的门窗能具有良好的性能，减少对环境的污染，给人们营造舒适的环境。

5、铝门窗产品差异性小，竞争更加激烈

铝门窗市场竞争更加激烈。由于门窗行业已进入初步成熟期阶段，竞争程度激烈，导致目前各企业利润降低。建筑门窗市场产品日渐丰富，形成了以铝、塑、木、钢四大材料为主的多元化市场结构，新材料、新技术的应用将出现更多新产品，铝门窗产品与其他行业比，产品差异性小，竞争更加激烈。没有竞争力的小企业将很有可能被淘汰出局。

科牛集团市场部目标20xx年完成50家科牛专卖店，我们将首先开拓 广东省；深圳市、东莞市、惠州市本地市场。

接着；珠海市、汕头市、韶关市、湛江市、茂名市、梅州市、汕尾市、河源市、阳江市 清远市、潮州市、揭阳市。

海南省；海口市 三亚市 文昌市 琼海市 万宁市。

福建省；福州市 厦门市 莆田市 泉州市 漳州市 龙岩市。

广西壮族自治区；南宁市 柳州市 桂林市 北海市 防城港市 钦州市 贵港市 百色市。

江西省；南昌市 赣州市 吉安市 上饶市。山东省；济南市 青岛市 东营市 威海市 济宁市 滨州市 菏泽市。

湖南省；长沙市 株洲市 湘潭市 衡阳市 邵阳市 岳阳市 张家界市 郴州市 怀化市 娄底市。

在上述城市范围内，首先开拓本地市场及外省省会市场，然后向周边地级市扩张，预计在四个月时间内建立好本地市场及外省省会市场，并且加强对其它地级市的市场调查，以及开发前的市场营销计划，人力资源准备工作。

本地市场

1、东莞、2、深圳、3、惠州

外地市场

1、月西、2、月东3、月北、片区划分可根据市场运作，以及人力资源随时做出调整。

在每一个所辖片区内将任务明确划分，制作相应的业务区域路线图；并对所有区域以及区域内城市、实行明确化、精细化管理。每一个片区以及片区内的区域，都含有一定销售渠道，这些销售渠道是我们的销售阵地，对于销售渠道的明确划分有助于我们对市场的全面开发，以及全面管理。

以上两点销售渠道为我公司现有产品的主要销售渠道，销售渠道的选择应根据我们产品的特点，以及总体市场规划而定。

1、 业务员招聘培训工作

2、 开发客户

了解客户需求

了解客户经营品牌及经营模式

陈述本公司政策及运作概况

了解终端客户的市场情况

综合分析客户意向

争取确定合作产品需求

老客户拜访，询问销售情况、产品陈列查看、新产品推介、新政策宣传、客户建议或意见信息收集及处理、竞争产品收集并做记录向业务经理汇报、礼貌的再见。

市场维护工作与市场开发工作同样重要。因为我们在做市场的过程中，只有不断的开发新客户，牢牢的抓住老客户这样才能最终占领市场。市场维护不是单方面的维持现状，而是在原有产品销售的基础上提高产品销售，以及提升产品的知名度。

危化品运输合同样板篇三

我叫陈兰，就读于武汉职业技术学院服装系营销与策划专业，2022年应届毕业生。

作为一名应聘者，我认为最重要的是职业道德和责任感，而这正是我最自信的一点。

假期我曾在学校附近一家花店做销售部职员，期间，我最大的感受是，以认真务实的态度来做好自己的工作才能得到别人的认同。同时，为集体树立良好的社会形象，信誉也是一个人的基本素质。我相信我能够做到，也希望能得到您的信任。

作为一名即将毕业的大学生，我很清楚自己的能力。年轻是我的一大优势，年轻使我有充沛的精力去面对各种挑战。若有幸能成为贵公司的一员，虽然我缺乏足够的经验，但我会一直努力工作，用自己的行动来赢取大家的认同。

一个人只有不断地完善自己才能受人们欢迎，才能受人尊敬。

大学期间，我不断的充实自己，现已经可以迈入这个社会。当机遇到来的时候，我会紧紧抓住，而现在正有这个机会，我一定会好好把握。

危化品运输合同样板篇四

省钱，如此容易！

事实上□xx年，中国整个电信市场用户增长的全景图中，夷陵通净增加了2300万户，总用户到达3500万，远远高出人们的预测，已经成为我国通信市场的一支重要力量。凭借其低廉的资费优势，夷陵通在上市初期就受到广大消费者的欢迎，以燎原之势获得社会各界的极大关注，数以万计的首批夷陵通用户已感受了价格低廉、绿色环保夷陵通的时尚和魅力。但是夷陵通上市初期，即受到了竞争对手的猛烈阻击，激烈的市场竞争，使销售状况并未像人们前期预料那样的乐观。分析其原因，固然有目前宜昌市的消费者逐渐趋于理性消费、大部分有移动通信需求的用户都已经购买了手机的因素，以及由于竞争对手提前进行市场阻击，而更深层次的原因在于没有对市场进行有效的细分，并在市场细分的基础上带给不同的话费套餐服务。高校学生群体即属于被忽略的一部份。

就三峡大学市场来看，大多数学生属于有移动通信需求的低端用户，他们追求以时尚的移动通信作为日常沟通方式的补充，同时他们又属于无经济收入来源的低端消费群体，两者之间的矛盾给夷陵通的发展带来了较大的发展空间。夷陵通业务在校园市场的发展存在较大空隙。

在此状况下，随着宜昌市通信业的进一步发展，努力在移动通信领域的校园市场占据较大市场份额，并由此辐射全社会，为夷陵通业务的长远发展打下坚实基础。

1活动主要负责人联系宜昌电信，向电信的主要负责人说明活动策划方案

危化品运输合同样板篇五

2月17日，公司组织召开了贯彻供电公司职代会精神暨200x年工作总结大会，认真学习文秘部落总经理和***书记的总结讲话，并以会议精神为指导依据公司实际，制定了200x年“一二三三”的工作思路，即：

围绕一条主线：

深入开展企业管理年活动

完成两个目标：

完成西厂建设搬迁任务

完成全年经济指标

落实三个确保：

确保出厂产品零缺陷

确保“四个安全”

确保不影响企业稳定与社会形象事件

实现三个提高：

提高全员队伍素质

提高公司管理能力、执行能力、学习创新能力

提高外部收入及利润

年度工作思路统一了公司思想，指明了200x年公司发展方向。

上半年，设备公司紧紧围绕年度工作总体要求和生产经营奋斗目标，团结协作，共同努力，始终保持了良好的发展势头：截止到6月20日，公司实现销售收入**万元，其中内部完成**万元，外部完成**万元，实现利润**万元，超额实现了预定经营指标。

（一）进一步规范企业生产经营管理，提高企业经济效益

1、安全生产管理。各部门切实贯彻安全无违章、质量零缺陷的各项措施，通过实行春季安全大检查、“安全生产月”、安全知识培训和安全规程考试，使员工大大提高了安全生产意识，保障了企业正常生产经营。

2、综合行政管理。公司修订完善了《设备公司综合管理制度》，包括办公、接待、档案、后勤、会议、员工异动、考勤、奖惩等18项管理制度，并对各项制度的执行情况进行监察，有力地促进了公司行政、人力资源管理的科学化、规范化，起到了更好地为公司生产经营服务的作用。

3、财务统计管理。公司加强债权债务清理的管理工作和产品成本核算、企业利润分析的统计工作，整顿往来账目，使公司债权债务余额大幅下降，财务管理更加规范化；按照供电公司关于开展“经营管理月”活动的部署，进一步深入开展“多产企业管理年”，公司颁布了《设备公司经营管理月实施方案》，认真开展了自查自纠阶段的工作。

4、物资成本管理。公司先后出台了《增收节支管理办法》、《办公用品和低值易耗品使用管理办法》等物资使用管理规定，实行了生产资料和计件工资相结合，对水费、电费、车费、生产资料和办公用品使用做了相关改革，大大节约物资成本，提高了生产效率和员工工作积极性；进一步加强采购管理，评定出78家合格供应方，有效控制了采购物资价格和质量；上半年公司采购共节约万元。

5、产品质量管理。公司为强化员工质量意识和质量法制观念，开展了以“注重细节、提升档次”为主题的“质量月”活动，并颁布实施了《不合格产品处罚条例》，对相关责任人及负有连带责任的班长、车间组长、质检员进行严格考核，使质量考核有法可依，质量管理更加规范化、制度化；上半年共考核质量问题3次，考核款项540元；2月份公司顺利通过了iso9000质量体系外部审核。

（二）大力开拓外部市场，取得显著成绩

在企业内部市场上半年基本未启动的情况下，公司积极拓展外部市场，共实现外部收入1920万元，占公司总收入的%，有力保障了公司经营指标的顺利完成。公司继续贯彻“走出去、请进来”的市场化战略，以召开服务质量恳谈会的形式，邀请域内业务单位来公司座谈，及时征求到客户意见和建议，并且巩固了市场；加强与abb电器、平高安川开关等外地电器公司的合作，提升了公司知名度和外部市场占有率；对西厂进行改制，与**局合作运营，有效提高了**市场占有率；继续加大货款回收力度，上半年回收货款万元。

（三）提高职工综合素质，提升企业整体效能

公司非常重视员工素质和工作水平的培养，先后举办了“素质强化”培训班，生产技能考试，根据考试结果确定员工岗级和待遇，还确定1%的末尾淘汰率，对员工进行了动态管理，增强了员工的学习和自我完善的自觉性，提高了员工的工作积极性和综合素质，更好地适应了企业生产经营和改革发展。

（四）党建工作扎实有效，有效强化了公司班子领导