

# 最新中小学美术教研活动 美术教研组工作计划(精选10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。写计划的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是我给大家整理的计划范文,欢迎大家阅读分享借鉴,希望对大家能够有所帮助。

## 商管工作计划篇一

甲方：元通副食

乙方：

甲、乙双方本着互惠互利、合作双赢的原则，就甲方产品在乙方的经营场所有奖励陈列事宜协议如下：

- 1、乙方在其经营场所明显位置陈列甲方不低于件散装面包，陈列时间30天为一个周期，共陈列三个周期，即年月日至年月日。
- 2、乙方在本次陈列期间陈列产品库存不能低于甲方箱。期间低于陈列数量要求乙方及时补货满足陈列要求。
- 3、乙方保证甲方散装面包的陈列数量、位置符合本协议第一条、第二条之规定。甲方每一周期计30天奖励乙方件。
- 4、乙方如果在一个周期内销售甲方产品件如外奖励乙方件，件奖励件
- 5、甲方不定期检查乙方的陈列位置、数量零售价格等情况，如出现两次不符合规定要求的甲方取消对乙方的奖励。

6、活动期满一个周期，经甲方验收合格后，甲方发放陈列奖励给乙方，两个周期期满，乙方签收后此协议终止，由甲方收回此协议，协议丢失者不予兑奖。

6、本协议一式两份，甲、乙双方各一份。

检查时间年月日。展示数量箱。签字认可：

检查时间年月日。展示数量箱。签字认可：

检查时间年月日。展示数量箱。签字认可：

第一周期展示结束收到陈列奖品签收：

第二周期展示结束收到陈列奖品签收：

第三周期展示结束收到陈列奖品签收：

甲方：元通副食

电话：

联系人：

乙方： 地址： 电话： 联系人： 年日

## 商管工作计划篇二

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，本着互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定就乙方经销甲方“滇珍宝”牌系列产品相关事宜签订如下合同条款：

一、 产品名称：“滇珍宝”牌松花粉系列产品、螺旋藻系列产品、葛根系列产品、橄榄系列产品、玛咖系列产品。具体品种、规格，按乙方所下订单确定。

二、 经销时限：年月

三、 经销区域及范围：

四、 产品质量：甲方提供的产品必须符合国家颁发食品安全的有关法律法规的规定，符合产品生产厂商的产品质量标准。如果出现质量问题(包装破损、保管不善除外)由甲方负责，产生的经济损失由甲方承担，乙方协助解决。

五、 产品数量：乙方第一次要货清单总额不得低于 万元，以后乙方按实际销售 and 市场需求提前3天下单，甲方接单供货，不得缺货。如果甲方发生某个单品缺货，必须提前5个工作日通知乙方。

六、 产品价格：按照甲方提供并加盖甲方印章的价目表执行。但乙方不得低于甲方供货价格销售。甲方调整价格时，必须提前15天通知乙方，并同时配合乙方清点库存。库存内的产品不在调整范围之内。

七、 运输方法：甲方送货到乙方指定的仓库，费用由甲方承担。如果在物流过程中出现破损和丢失，乙方应即时收集有关证据，并提供给甲方，以便甲方向有关物流单位索赔。

八、 包装要求：按甲方提供的外包装接收，包装物不回收。

九、 付款方式：乙方在收到货并签收验货单后45天内付清全款。甲方提供增值税发票，并在乙方规定的时间内提供给乙方。

十、 乙方费用：条码费 元/支、堆码费 元、开户费 元。全

部费用在乙方支付货款时平均分 次扣完。

十一、 本合同未尽事宜，双方协商解决。不能协商解决的，移交合同签订当地仲裁部门裁决。出现一方违约，另乙方可以要求对方承担违约责任，并赔偿合同金额5倍的经济损失。如果对方不予承担，另一方可向当地法院起诉，并要求法院给予支持。

十二、 本合同经甲乙双方法人代表授权委托人签后字生效。和本合同有关的甲方产品名称、规格及价格表，乙方需货所下的订单，由甲乙双方各自加盖公章后，与本合同具有同等的法律效力。本合同一式四份，双份各执两份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

### 商管工作计划篇三

乙方：\_\_\_\_\_

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、 供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录，由乙方自行选定。

二、 供货价格：具体价格参见乙方提供的价格表。

三、 产品质量：甲方向乙方提供的产品必须符合国家行业规

定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货，并对因质量问题引起的合理索赔及相关损失承担责任。

#### 四、送货及验收

1. 双方合作期间，甲方对乙方\_\_\_\_\_市区的超市直接送货  
到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认，若经乙方  
收货人员验收签字后出现数量短少、品种不附或损坏等情况，  
甲方概不承担任何责任。

2. 若乙方在或异地开店，则在原价格不变的基础上，甲方代  
办托运，其费用由乙方自行承担。

#### 五、付款方式：

---

\_\_\_\_\_。

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、  
乙双方共同协商一致，乙方在销售过程中产品的正常零售价  
应不低于甲方供价的\_\_\_\_%-\_\_\_\_%之间进行销售，避免因销价  
低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。

#### 七、退换货规定

1. 若因甲方所提供的产品在保持期内，出现的爆袋、漏气、  
漏油、变质等质量问题，甲方无条件包退换货。

2. 若因商品滞销，乙方应在离商品保质期前一月以上要求甲  
方退换货，否则，甲方对一切过期商品一律不予退换。

3. 因乙方保管不善而导致的虫蚀、鼠咬、霉烂、变质等原因，  
甲方不予退换货。

4. 甲方事先申明或有明文规定，不能退换货的商品，甲方一律不予退换货。

5. 乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单扣出甲方货款。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前\_\_\_\_天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格，否则甲方不对因价格不附停止送货而给乙方带来的损失承担任何责任。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前两天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供较好的陈列位置，且保证合理的陈列面，并在店内条件允许情况下，给甲方商品提供免费堆头或端架，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持，对甲方给予的促销政策，乙方应全力配合执行，否则，甲方将有权取消支持，并不予承担因此产生的一切费用。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、关于费用：双方在合作过程中涉及到的一切费用(包括入场费、促销费、检验费等)，必须经甲方相关负责人员签字确认方可生效，否则，乙方无权单方面从甲方货款中扣出。

## 十四、合同执行

1. 双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2. 若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决导致清场的，则双方应在清场后一月之内货款两清，否则，违约方每天应按未付款\_\_\_\_%赔偿对方违约金。

3. 本合同有效期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4. 本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章后即生效执行。

## 十五、补充条款：

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 商管工作计划篇四

甲方： 乙方：

经甲、乙双方共同协商同意，本着互惠、互利的原则，现将有关供货事宜达成如下协议：

### 一、 供货内容：

乙方同意向甲方提供 产品，共计单品 个(详见核定产品报价清单)。

## 二、 供货价格：

1、按供货价扣点(供货价不能高于高桥市场价)；

2、按零售价扣点(零售价不能高于其它周边超市价)。

注：(1)如有价差，甲方有权调整或自行购进。

(2)乙方提供新产品，应与甲方协商另签合同。

## 六、 交货地点：甲方仓库

七、有效期限： 年 月 日至 年 月 日

## 八、 商品质量：

乙方向甲方所提供的商品都必须符合国家有关质量标准，如有不符合国家有关质量部门要求的商品，所造成的损失由乙方负责。

## 九、 其它事项：

1、乙方必须按合同所规定的商品内容和甲方计划按时送货。对包装损坏的商品、临近保质期的商品、滞销的商品和存在质量问题的商品，甲方有权下柜、退货或拒收。

2、对不遵守公司制度和公司程序，对报价不实，谋取暴利的供货商，甲方可单方解除合同或自行购进。

3、凡进入公司销售的产品，如连续三个月月销售在同类产品中最末尾的一位，甲方单方有权终止合同。

4、如需上促销员的供应商，促销员月底薪为3天事假。对促销员的底薪或提成按月付清。否则公司有权在货款中代扣。

5、如细小商品乙方要求进入自选柜的，流失由乙方自负。

## 十、补充事项

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 商管工作计划篇五

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。

3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

## 2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申

报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。

## 商管工作计划篇六

需方：（以下简称甲方）

供方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据国家相关规定，本着诚信互惠原则，在平等的基础上发展长期合作关系协商一致，达成如下协议，谨供遵循。

第一条：乙方向甲方供应品种：

第二条：供货质量标准及赔偿责任

1、乙方所提供的产品应符合国家规定标准及法律、法规要求。并提供国家有关职能部门核准的检验报告或合格证书，乙方对所提供产品的安全质量负责，并承担因质量问题引起的一切法律责任，且赔偿甲方所有损失。

2、乙方必须按照甲方需求，保证所提供产品符合甲方质量要求，乙方所提供产品未达到甲方要求，甲方有权利要求退货，或是更换所需产品类别，对于乙方所提供产品甲方有权利根据市场变化，按质论价。对于乙方在供货方面因自身原因造成的甲方在经营上的损失，由乙方全额承担责任。

3、乙方未按规定的时间、数量交货，或少交而甲方仍需要的，应按数补交，不需要的，可以退货，但由此造成甲方的实际损失由乙方全额承担。

4、乙方必须保证甲方货源，由于乙方货源不足造成甲方损失的，乙方应全额承担甲方实际损失。乙方提供的货物：品种，规格，质量，不符合甲方指定标准，甲方同意收货，根据乙方所送货物的品种，任意挑选，按质论价，甲方不同意收货的，甲方有权要求退货。若出现损失由乙方全部负责。

### 第三条产品价格

乙方必须保证为甲方提供的货物价格为衡阳市场最低价，否则甲方有权拒绝付款或按超额部分的叁倍对乙方进行处罚。

### 第四条贿赂行为约定

1、如发现乙方以任何形式贿赂甲方相关工作人员（如回扣、招待、娱乐、馈赠、购物折扣，及其它一切，以物质上任何形式的受益行为，皆视为商业贿赂），甲方有权单方面终止双方所有产品合作关系，并冻结所有应付帐款，要求乙方赔偿甲方一切损失，如情节严重，则提交相关职能部门对乙方依法处理。

2、乙方有责任对甲方工作人员个人任何形式的不当要求应予以拒绝，并主动向甲方检举。

### 第五条产品交付的规定

1、乙方须将甲方所需产品送到甲方指定的地点。

2、乙方必须在甲方规定时间内交货，不得无故拖延送货时间。如果未按甲方规定时间送货，且事前未作声明，给甲方造成的损失，乙方应全额承担甲方实际经济损失。

3、对无故变更甲方规定货物品名，数量。不履行约定，给甲方造成损失的，乙方应全额承担甲方实际经济损失。

## 第六条产品检验

甲方有权在产品的生产地对所需产品进行检验，同时有权对市场作价格调查，若产品质量不符合甲方的要求，甲方有权将产品退回乙方更换，亦可取消订单，乙方不得有任何异议，并于通知之日起三天内领回该项退货产品，如乙方未能按约定时间退走，该货物甲方有权进行处理，因此而产生的费用与损失由乙方负担，且甲方有权从乙方货款中扣除。

第七条货款支付：月结。

第八条购货数量及送货时间以电话通知为准。

第九条乙方在甲方工作场地内应严格遵循甲方的工作制度。

第十条乙方如严重违背合同条款，甲方可随时终止合同。

## 第十一条其他条款

- 1、乙方必须向甲方提供必要的有效证件，如营业执照正副本、税务记证、卫生许可证、组织机构代码证、产品检验合格证等。
- 2、因供应产品造成甲方税务方面损失的，乙方须负责赔偿。
- 3、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，经双方签字并加盖公章后生效。本合同一经签定即发生法律效力。
- 4、本合同有效期为贰年，自20\_\_年\_\_月\_\_日至20\_\_年\_\_月\_\_日止。

甲方签章：

乙方签章：

法人代表：

法人代表：

日期：