

最新设计接单英文合同(精选5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

设计接单英文合同篇一

先以为例，首先是画师和甲方都要有米画师的完整权限账户，米画师的注册认证标准感人，所以需要提前准备。

- 1) 甲方（企划方）在平台发布一般企划
- 2) 填写完善基本信息-建议甲方按双方刚刚商量好的进行填写
- 3) 填写完善详细要求-这页和上一页类似，完全可以把商量好的内容填写进来。
- 5) 选择增值服务-米画师官方提供的帮助企划方找人的服务，一般来说不需要
- 6) 完成企划设置-发布企划
- 7) 去米画师画师列表找到你（善用搜索功能，社死警告：尽量别取一些奇怪名字做id）
- 8) 邀请画师加入企划（加入前请注意核对内容是否和协商一致，主要看价格和付款节点）
- 9) 开始合作-画师按时产出内容，甲方按约定好的价格支付费用

10) 完成项目-愉快的结束这个订单

注：1-8都为甲方操作，9、10项为双方操作

米画师整体内容完善，基本需要的都有，不过大部分内容都需要甲方去操作，最大的问题可能就是：甲方没耐心操作那么多东西。。。

还有个平台，内容上不像米画师偏二次元，也有一些设计方面的内容。所以流程也有一些不一样，也简单做个流程大概梳理好了。开始，肯定还是要画师和甲方都有任务星球的完整权限账户，一样建议提前准备。

1) 画师在平台首页-个人中心-主页服务-添加服务

2) 填写信息设置-画师按和甲方协商好的进行填写即可

3) 里程碑设置-类似米画师的验收阶段，设置支付阶段和节点的

4) 设置套餐-（感觉类似淘宝sku可以设置成1号套餐是单人半身，2号套餐可以是单人全身，3号套餐可以是双人全身这种，不同价格）

5) 完成服务设置，-发布服务

6) 甲方在服务列表找到设置好的服务（善用搜索功能）

7) 甲方给服务进行下单，画师核对内容后接单

8) 开销合作-画师按时产出内容，甲方按约定好的价格支付费用

9) 完成项目-愉快的结束这个订单

注：1-5是画师操作，6-9是双方操作

任务星球和米画师最大的区别大概就是：任务星球这边是下单制的，画师设置好大部分东西，甲方直接下单就行了，需要操作的东西会少一点，其余基本没什么区别。

关于约稿的流程能想到的暂时就是这些，祝大家都能靠接单简简单单赚到钱

设计接单英文合同篇二

20xx年已经过去，新的一年也已来临，回顾过去一年的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，我严格要求自我，按照公司的要求，顺利的完成了自我的本职工作。进入公司后，从起初新办公室的装修，到公司一个个同事的到来，分工细化，部门间的协作以及制度的健全，我感到了公司正在一步步的壮大，透过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将我这段时光的工作状况作工作总结如下：

设计部的工作对我来说就应是一个熟悉的领域，主要负责了印象城购物中心的整体广告以及美陈设计。由于之前的工作是做商场美陈设计的，所以做起来就轻车熟路，但是平面方面就稍差些，在整体的分工中，总监主要负责设计的大体方向的确定以及平面类的设计工作，我主要负责美陈方面以及小部分的平面类设计，以及联系第三方等工作。

11月份：开始拟定印象城圣诞节的主题元素，大体方向等，做了相应的平面广告类设计和美陈设计。在甲方意见中不断进行修改，与11月下旬开始施工。期间做了印象城美食节的设计方案。宝龙城市广场的户外等。

12月份：相应的平面类的户外、海报、活动背景墙等做的多了些，并且协助策划部做活动现场多，采购、现场配合等。

1月份：上旬开始做印象城春节的美陈方案，改了很多次，方案也做了好几套，庆幸的是最终对方案进行了实施。由于人员配备齐全，商场施工由外联的同事负责，对我们设计部有了很大的帮忙。下旬对外联部的活动策划进行了相应的道具设计及采购。

十分感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。展望新的一年，我将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

1、本年度工作主要资料综述，工作目标完成状况；

报纸广告包括5月份-8月份、11月份-12月份平面广告。

pr活动包括：4月份公司开业背景喷绘设计，12星女孩logo□海报设计，魔方大赛logo□海报和户外喷绘设计。

2、本年度取得的进步有哪些？感到的不足有哪些？

在做完手上工作时能仔细检查，避免出错。

在工作中各方面得到了全面的发展：拍照摄像、平面设计□flash设计、陈列安装等。

在工作上和同事能达成默契，能进行有效的沟通和执行，高效率的完成工作。

在心态的控制上还有所欠缺，在工作上比较容易受情绪影响。

3、自我在潜力方面(包括潜在潜力)及性格方面有哪些优点和缺点？

兴趣广泛，好奇心比较重。对于自我感兴趣的事情爱钻研，接收新事物的潜力比较强。能够举一反三，做事灵活且具有

创造性和职责心。

性格方面比较乐观开朗，为人风趣，本性正直。缺点是性子直，比较急躁，目前正在逐步往更成熟稳重的方向发展。

20xx年，我期望在设计上能有一些新的突破，比如更多的从受众的内心出发，而不是仅仅的只是为了促销。让受众能够从看到一些眼前一亮的的设计，这对于自身和提升庆春店的知名度都有帮忙，当然，这也是对自我的一个挑战。不仅仅在设计上要有突破，在营销企划方面也要开始学习系统的专业知识，并运用在广告设计。一名成功的设计师必定对市场营销有独到的见解。

设计接单英文合同篇三

我于20xx年9月10日开始到公司上班，从来公司的第一天开始，我就把自己融入到我们的这个团队中，不知不觉已经三个月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

正在修改中；三是提出了出版公司内刊的方案，举办了刊名征集活动，目前刊名征集活动在广大同事的积极参与下已经圆满结束，出刊事宜正在进行之中，计划出20xx年1月1日前出版公司第一期内刊；四是积极是相关行业协会联系。在11月的时候，拜访了中国钢协信息及自动化推进中心的王巍巍处长和冶金自动化设计研究院的初秀兰高工，了解了相关行业媒介的一些情况，为及时取得行业动态消息和以后在行业媒介宣传公司奠定了基础。目前，我已向快讯和冶金自动化杂志投稿，并正在和他们取得联系，争取在20xx年1月左右的时间在行业媒介上见到公司宣传文章；五是根据公司业务需要联系相关印务公司印制了公司手提袋和代理产品sixmet的宣传册。

三、服从领导安排，积极配合其他部门工作，与同事团结合作。从某个方面来说，宣传工作的目的就是配合业务部门工作，因此，在工作中我十分注重与业务部门联系，向他们学

习，也请他们提出意见和建议。同时，我还十分注重服从领导安排，积极配合业务部门工作，如跟随业务部门到业务单位武钢设计研究院签订合同，并替业务部门去武汉递送发票等。只要是与同事团结合作的事情，我都会以热情的态度去完成。

当然，人无完人，在工作中我还存在很多不足之处，如工作不够积极大胆，不够细心和敬业，缺乏创造性。今后，我一定认真克服缺点，争取更有成效地开展各项工作。

总之，在三个月的试用期间，我认为我能够较积极、主动并积极全面的配合公司的要求来展开工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

来到新公司已经三个月了，在这三个月，在老同志的帮助和自己的努力下，熟悉了相关业务，完成了本职工作，现将这段时间工作总结如下：

(一)加强学习，提高个人素质。

知识方面：在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，接受新的观念，不断拓展视野，增强自己的专业水平，为能够适应工作需要而不断努力。

设计接单英文合同篇四

约稿者（甲方）：_____

代表人：_____

身份证号：_____

地址： _____

代表人： _____

身份证号： _____

地址： _____

甲方邀请乙方为书籍作插画，经双方协商一致，签订本合同，共同信守执行。

条书籍名称

第二条画稿数量

第三条画稿要求

第四条稿费

按双方协商，初定封面每幅_____元，内插每幅_____元。

第五条交稿日期

____年____月____日止交完全部画稿。

第六条甲方的责任

1. 甲方收到画稿后在____天内通知乙方已收到画稿，在____天内审阅完毕，通知乙方是否采用或退改。否则认为画稿已被接受。

2. 甲方如对画稿无修改要求，应在规定的审阅期限内与乙方签订出版合同。

3. 甲方如对画稿提出修改意见，乙方在____天内修改退回。甲方应在__天内审阅完毕。

4. 画稿如经修改符合出版要求，甲方应在审阅期限内与乙方签订出版合同。若经修改仍不符合要求，甲方应书面通知乙方终止本合同并将画稿退还乙方。

5. 本合同签订后，所约画稿如达到出版水平：（1）由于甲方的原因不能签订出版合同，应向乙方支付基本稿酬____%，并将画稿归还乙方；（2）由于客观形势变化，不能签订出版合同，甲方应向乙方支付基本稿酬____%，画稿由甲方保留____年，在此期限内若有第三者（出版社）愿出版上述画稿，乙方必须先征询甲方是否出版。若甲方不拟出版，乙方有权终止本合同，收回画稿交第三者出版。超过上述保留期限，甲方应将画稿退还乙方，本合同自行失效。

6. 甲方收到所约画稿后，若将画稿损失或丢失，应赔偿乙方经济损失____元。

第七条乙方的责任

1. 乙方如不能按期交完画稿，每延迟一天，应向甲方偿付违约金____元。

2. 如画稿由乙方修改，乙方不能按期交回修改稿，每延期一天，应向甲方偿付违约金____元。

3. 乙方如非因不可抗力而终止本合同，应向甲方偿付违约金____元。

4. 乙方如将甲方所约画稿投寄其他出版单位或期刊，应向甲方偿付违约金____元。

第八条甲乙双方签订出版合同后，本合同即自行失效。

本合同一式两份，双方各执一份为凭。

甲方：_____

代表人：_____

____年____月____日

盖章_____

乙方：_____

代表人：_____

____年____月____日

设计接单英文合同篇五

在这里不关学习制作，我还承担起了帮助公司交送作品的任务，不但学到了学校不能给予的知识，还增加了我的社会实践经验，这些都给了我很大的帮助。

为我今后步入社会增加了许多经验。客户大多都很热情，可能看我比较年轻，又刚刚参加工作，不忍多加责备吧。我想，软件的熟练程度是今后工作的重心吧，在各位同事的帮助下，我相信我会进展的很快的。找到一家好的工作单位不容易，我可得好好努力啊。预报说明天天气很好，不错，天气好，心情也跟着好起来了。

万事开头难。第一天来公司，我不知道该做些什么，什么也插不上手，只是这里看看那里逛逛，最后经理进来了，交代了我些要做的事情后就出去了。其实我根本就没弄清楚自己该做些什么事情的。不过有个同事是个老员工了，对这些很熟悉，不懂的我都向他请教。他都会教我。

其实我的工作也很简单就是整理些文件什么的。坐在办公桌前忙了，早上也没什么感觉，认真去做件事时时间总过的很快的。吃午饭的是和经理还有那个同事起的。伙食还不错，吃的很开心。下午除了重复早上的事我就只是学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。终于找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，不过通常情况下一遇到困难或不懂就放弃了，而现在当我有疑问的时候，身边都有同事可以指教，这使我受益非浅。

今天，师傅并没有教给我专业方面的技巧，而是教会了我许多其它的做人道理，拥有本领，并不仅仅是走入社会的关键，还有许多需要领悟的东西，开始实践，勇于去做，遇到挫折，发现问题，解决困难，获得成功等等，这都是人生的路上所必须经历的事情，经验可以口传心授，但是真正领悟经验的却只能通过实践，实践出真谛，才能获得成功。师傅担心我的专业知识不过关，谈完话我被师傅拎去跟他看着公司环境，通过师傅的提问，让我感受到了自己所学知识的欠缺，知识面的狭窄，看来我得不断加强自身的学习。我想今后要学的会更多。

下午公司安排我去做个市场调查。很早我就知道，市场调查是个很苦很难的工作。同时，我也认为做市场调查最锻炼个人，是最能够提高自己能力的工作。很激动，市场调查时我们认识实习的部分。我们每三人组，我们组负责商场。商场中的调查开始时比想象中的要难。但总体来说没有想象中的那么难。调查过程中也遇到了几位非常不配合的顾客，我都依然用微笑和再见答复他们。这次市场调查让我学到了很多，如何待人，如何把握受众公众的心理，同时我也体会了干每行都是不容易的，不努力是哪行业都干不了，干不好的。