

大班绕口令虎和属教学反思 绕口令的教学反思(汇总10篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

会议合同协议篇一

4、一手抓销售计划，一手抓货款回收，并处理好两者之间的关系。

销售产品和回笼资金是销售部的二大职责，缺一不可，公司已对销售部货款回笼方面制订了严厉的责任制度。我们销售部全体人员一定在思想上引起高度重视并采取相应的措施，将应收款压到最低限度，必要时将采取薄利多销，全部现钞的营销办法。

5、开拓思路，积极发展代理商。

6、加强工作责任心和组织纪律观念。

一定做到身在其位，必负其责，不回避问题和矛盾、敢于负责、敢于碰硬，一切紧紧围绕公司发展的整体利益从实际出发，做好自己的本职工作。对自己份内的工作抓落实，求效果，充分发挥“四千”、“四万”的吃苦耐劳精神，坚决以“成功的人找方法，失败的人不找理由”的工作要求来衡量自己的工作质量。

在新的一年里，我们销售部将以崭新的面貌展示在大家面前、并争取以更好的佳绩回报公司领导以及全体员工对我们的信

任和期望，确保按时完成公司下达的各项指标及任务。为润浦型钢公司的兴旺发达，奉献自己的全部力量和智慧。

最后，向大家拜个早年，祝大家新年快乐，鸡年大发！

谢谢大家！

共2页，当前第2页12

会议合同协议篇二

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲、乙双方友好协商，乙方同意承接甲方在年月-年月日期间的会议服务工作，具体内容如下：

一、甲、乙双方的责任与义务

1. 甲方

- 1) 会议承办期间，在方便甲方工作的前提下，统一服从乙方安排；
- 2) 提供会议室、住宿、用餐标准。有权根据当时具体情况向乙方提出调整餐标；
- 3) 按合同要求，支付由乙方垫付的场地租赁费、交通费、住宿费、餐费等。

2. 乙方

- 1) 负责提供不少于 人的会议室；

- 2) 负责联系会议住宿，确保会议期间参会人员的住宿要求；
- 3) 负责联系用餐场所、订餐；
- 4) 负责参会人员接站工作；
- 5) 乙方向甲方提供会务发票；
- 6) 提供会议场地，保证会议场地设备能正常使用。

二、费用及付款方式

1. 费用

场地租赁费： 元；交通费： 元；住宿费： 元；餐费： 元；其他： 元；

合计： 元(大写： 元)。

2. 支付方式

会议开始前三天，甲方先行向乙方支付会务总费用的50%，会议结束后由乙方向甲方开具会务费发票后，甲方于5个工作日内向乙方支付余下的50%费用。

三、违约责任

1. 合同履行各个阶段过程中，甲方若延误付款时间及数额，每天按合同总金额的0.5%向乙方支付违约金。
2. 乙方未按甲方要求完成服务项目(用餐、住宿、用车、会议场所、会议过程服务)，每个环节按合同总额的0.5%向甲方支付违约金。
3. 本合同一式四份，甲乙双方各执两份，具同等法律效力。

4. 经甲乙双方签字盖章认可，即产生法律效力，除人力不可抗拒的客观非人力因素(如自然灾害等)外，均不得更改。

5. 本合同在执行时如需增加内容，双方应签订补充合同或质量保证备忘作为附件;附件与原合同一并生效，具同等法律效力。

6. 合同条款中的未尽事宜，由双方协商解决;协商不成，提交甲方所在地法院裁决。

甲方：（盖章）乙方：（盖章）

地址：地址：

电话：电话：

联系人：联系人：

日期： 年 月 日日期： 年 月 日

会议合同协议篇三

销售产品和回笼资金是销售部的二大职责，缺一不可，公司已对销售部货款回笼方面制订了严厉的责任制度。我们销售部全体人员一定在思想上引起高度重视并采取相应的措施，将应收款压到最低限度，必要时将采取薄利多销，全部现钞的营销办法。

5、开拓思路，积极发展代理商。

6、加强工作责任心和组织纪律观念。

一定做到身在其位，必负其责，不回避问题和矛盾、敢于负责、敢于碰硬，一切紧紧围绕公司发展的整体利益从实际出

发，做好自己的本职工作。对自己份内的工作抓落实，求效果，充分发挥“四千”、“四万”的吃苦耐劳精神，坚决以“成功的人找方法，失败的人不找理由”的工作要求来衡量自己的工作质量。

在新的一年里，我们销售部将以崭新的面貌展示在大家面前、并争取以更好的佳绩回报公司领导以及全体员工对我们的信任和期望，确保按时完成公司下达的各项指标及任务。为润浦型钢公司的兴旺发达，奉献自己的全部力量和智慧。

最后，向大家拜个早年，祝大家新年快乐，鸡年大发！

谢谢大家！

共2页，当前第2页12

会议合同协议篇四

理清思路抓落实 提高认识求拓展

尊敬的、在座的各位领导：

你们好！

充满活力的猴年已匆匆而过，同样充满机遇和挑战的鸡年已悄悄来临，今天我们怀着激动的心情，迎来了2005年经济责任目标合同签订会的隆重召开。2005年公司下达给我们润浦型钢销售部的总体目标是：销售确保4.2亿元，争取4.5亿元。其中□t型导轨毛坯销售80000万吨、叉车型钢10000吨、10#斜腿槽钢8000吨、集装箱槽钢及其它型钢20000吨。作为销售部的签订代表，我深感任务艰巨，压力之大。

为全面贯彻落实集团公司三届三次董事会提出的科技创新年、

精益管理年、效益满意年的要求，同时紧紧围绕公司提出的实施四大目标、完善四大机制、制订四项措施的整体发展规划，为圆满完成公司下达给我们销售部的任务，我们准备在新的一年里，做好以下几个方面的工作：

1、总结经验，找出差距，提高认识，锐意进取。

尽管我们刚涉足该行业，但2004年我们还是取得了一定的成绩，实现销售数量36241.97吨，销售收入达11216.96万元。另外我们还摸清了公司各种产品的市场需求量及大部分客户的货源、价格等基本情况，为制定我公司05年的产品构成、产品价格、营销策略等提供了很好的依据。

对于2004年，我们可以说是取得了一点微薄成绩，但我们在肯定成绩的同时也深知自身的工作中还存在着许多问题和不足。对此，必须进一步理清工作思路，认真对照公司下发的《关于加强领导班子干部组织纪律、工作表现及思想素质》文件精神，深刻查找自身工作作风，能力素质方面存在的问题和不足，自查自纠、自我反省，自加压力、首先在思想上树立努力拼搏的准备。

2、具体落实销售计划。

对照公司下达的05年的销售计划目标，再根据销售部内部人员构成进行指标分解，直接落实到科室和个人，制订相应有效措施加强控制，并落实到月度计划性客户。在计划分解的同时，制订相关落实措施，即实施严格的考核制度。

加强对业务人员的要求和管理，一切以实绩和数据来衡量他们的工作能力。对2个月内工作没有起色，又拖销售部后腿的业务人员，拟准备采取强硬手段，作辞退处理。并及时物色人才，补充新鲜血液，充实销售队伍。另外，业务员每次出差回厂，必须以书面形式作汇报。规定每月2日召开一次销售例会进行分析产品销售情况、交流产品销售经验、分析市场

动态、预测价格走势、通报销售业绩、分析存在问题，提出改进意见等。

3、努力拓展销售区域，进一步扩大市场占有率。

销售是企业第一车间，销售业绩的好坏从某种程度来说直接决定了企业的生死存亡。2004年，润发机械公司的产品需求，在一定程度上保证我们的销售量，但我们销售部所有人员在思想绝不能有丝毫的信赖性，在2005年我们准备在巩固以前老客户的基础上，积极发展新客户，开拓新市场。

会议合同协议篇五

尊敬的、在座的各位领导：

你们好！

充满活力的猴年已匆匆而过，同样充满机遇和挑战的鸡年已悄悄来临，今天我们怀着激动的心情，迎来了2005年经济责任目标合同签订会的隆重召开。2005年公司下达给我们润浦型钢销售部的总体目标是：销售确保4.2亿元，争取4.5亿元。其中□t型导轨毛坯销售80000万吨、叉车型钢10000吨、10#斜腿槽钢8000吨、集装箱槽钢及其它型钢20000吨。作为销售部的签订代表，我深感任务艰巨，压力之大。

为全面贯彻落实集团公司三届三次董事会提出的科技创新年、精益管理年、效益满意年的要求，同时紧紧围绕公司提出的实施四大目标、完善四大机制、制订四项措施的整体发展规划，为圆满完成公司下达给我们销售部的任务，我们准备在新的一年里，做好以下几个方面的工作：

1、总结经验，找出差距，提高认识，锐意进取。

尽管我们刚涉足该行业，但2004年我们还是取得了一定的成绩，实现销售数量36241.97吨，销售收入达11216.96万元。另外我们还摸清了公司各种产品的市场需求量及大部分客户的货源、价格等基本情况，为制定我公司05年的产品构成、产品价格、营销策略等提供了很好的依据。

对于2004年，我们可以说是取得了一点微薄成绩，但我们在肯定成绩的同时也深知自身的工作中还存在着许多问题和不足。对此，必须进一步理清工作思路，认真对照公司下发的《关于加强领导班子干部组织纪律、工作表现及思想素质》文件精神，深刻查找自身工作作风，能力素质方面存在的问题和不足，自查自纠、自我反省，自加压力、首先在思想上树立努力拼搏的准备。

2、具体落实销售计划。

对照公司下达的05年的销售计划目标，再根据销售部内部人员构成进行指标分解，直接落实到科室和个人，制订相应有效措施加强控制，并落实到月度计划性客户。在计划分解的同时，制订相关落实措施，即实施严格的考核制度。

加强对业务人员的要求和管理，一切以实绩和数据来衡量他们的工作能力。对2个月内工作没有起色，又拖销售部后腿的业务人员，拟准备采取强硬手段，作辞退处理。并及时物色人才，补充新鲜血液，充实销售队伍。另外，业务员每次出差回厂，必须以书面形式作汇报。规定每月2日召开一次销售例会进行分析产品销售情况、交流产品销售经验、分析市场动态、预测价格走势、通报销售业绩、分析存在问题，提出改进意见等。

3、努力拓展销售区域，进一步扩大市场占有率。

销售是企业第一车间，销售业绩的好坏从某种程度来说直接决定了企业的生死存亡。2004年，润发机械公司的产品需求，

在一定程度上保证我们的销售量，但我们销售部所有人员在思想绝不能有丝毫的信赖性，在2005年我们准备在巩固以前老客户的基础上，积极发展新客户，开拓新市场。

另外我们还将对所有客户按照信誉、进货量等多种因素综合评分，进行严格的a□b□c等级分类，对2004年度进货总量大、计划稳定、汇款信誉好的大客户，进一步深化双方的友好合作关系，对已开发的产品及数量上未供足的客户，作为重点发展对象，组织好攻关力量，用足时间打攻坚战，以确保计划的稳定性。