

2023年小区维修单 小区物业维修的合同(模板7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

药品培训总结篇一

在公司领导的正确指导下，在相关中心及部门的支持配合下，在企管中心全体后勤组员工的共同努力下，企管中心成功地做好了2005年秋冬订货会的各项后勤保障工作，得到了公司领导充分的肯定。总结起来，企管中心主要是紧紧围绕柯总提出的“紧而有序、忙而不乱、从容理落、疏而不漏”的十六字要求，重点做好了如下四个方面的工作：

1、提高认识紧思想。自从理解此项工作后，本人深感此项工作的重要性和繁重性，深刻认识到一个极细微的失误，将会直接影儿客户情绪，以至影响订货目标的达成与否。认识是行为的先导，为了提高企管中心全体员工的认识，我们多次召开了专题会议，并确定了“后勤保障零失误”的服务宗旨。

2、未雨绸缪保计划。在订货会的筹备阶段，我多次向其他部门及同事了解过去订货会的各方面情景，吸收过去好的经验和做法；多次深入现场，了解情景，听取各方面意见，模拟接待；多次召开中心订货会专题工作会议，对整个筹备工作的准备和进展部署安排。经过精心筹备，整个订货会洋溢着一种温馨、热烈的气氛，整个接待工作紧而有序，使客户有了宾至如归的感觉。

3、提前介入保准确。为了了解客户的到达深圳的具体人数、性别、时间以及在深圳的具体安排，企管中心主动承担了此

项工作，做到了对客户的到达深圳的具体人数、性别、时间以及在深圳的具体安排等情景了如指掌，为他们的吃住行及车辆的接送安排供给了十分准确的信息。

4、全程跟进保质量。在整个订货会期间，经过定时汇报和走动管理对各项后勤保障工作的开展情景及质量进行全盘掌控，如有问题都会在第一时间得到解决。企管中心还坚持每晚召开碰头会，及时总结工作，及时解决问题，及时调整部署，有力地保障了整个后勤保障工作的质量。

1、科学分工明职责。订货会的后勤保障工作分为四个工作小组，分别为宣传组、接待组、后勤组和机动组，并对每个小组的职责进行了明确界定。宣传组负责订货会会场内外景布置，接待组负责客户来深的接送、客户资料的发放及客户引导，后勤组负责客户饮食住宿，机动组负责应对一切突发事情。虽然整个后勤保障工作的任务繁杂，但各个小组做到各司其职、相互呼应、工作分工十分清晰。

2、相互支持促成效。订货会期间，后勤保障工作既做到了职责明确，又做到了相互支持。7月5日、6日连续两天中午进餐时，客户数量多达200多人，企管中心全体员工全部投入服务工作。有的引导客户、有的送快餐、有的送水果、有的做进餐后的卫生清扫工作，没有一个人先吃，没有一个人有怨言，虽然有少数客户出言不逊，但我们接待组每一个人脸上都洋溢着笑容，每一个人都在欢乐地为订货会服务着。举手投足无不展示着影儿人良好的职业素质和精神面貌。

1、流程管理保畅通。在订货会的筹备过程中，企管中心十分重视后勤保障工作的流程化管理。整个流程管理做到无缝隙全覆盖，从客户准备到深开始到客户离开深圳全部纳入流程管理范围。优秀的服务赢得众多客户一致好评。许多客户深有感触地说：“来影儿参加订货会，让我们感受你们的后勤服务无处不在，我只管签单，其余你们全包了”。还有的客户由衷地赞叹我们影儿有一支优秀的团队。

2、从容应对保理落。整个订货会的后勤保障工作任务繁重，企管中心全体工作人员提前进入工作状态，有力地保证了后勤保障工作的从容应对。原定7月4日参加订货会的部分客户提前到达，但我们没有因客户的提前到达而乱了阵脚。部分客户深夜抵达深圳，但我们没有所以而无人接待和安排，接待客户做到了没有遗漏一人。

1、用心服务保满意。根据会务组安排，单个客户不能住一个标准间，但7月6日晚，一位浙江女客商晚上来到酒店，企管中心驻酒店接待人员王行健发觉这位客商在电梯口用手抵着肩部，主动上前了解情景，客商反映背部疼痛，期望能为她安排一个标准间，但又不想麻烦我公司接待人员，王行健了解到此情景后主动找酒店为她破例安排了一个标准间。7月5日中午进餐时，一位客户要求上水果，王东平为她端上一盘水果，她用粗话骂王东平端多了，王东平没有埋怨，一边向客户道歉一边又给客户端上了一盘水果。此类事情举不胜举，如人力资源部主管柳向阳为了工作多次淋雨等等。

2、疏而不漏保落实。订货会期间，按会务组计划，公司只解决每位客户2个晚上的住宿，但许多客户因各种原因住3个晚上或4个晚上甚至更多，按常规企管中心应及时告诉客户及时退房，但企管中心研究到这样做可能会影响客户的情绪，只是让酒店对客商作温馨提醒，有效地避免此事，确保了客户心境愉悦地参加订货会。

3、成本控制保预算。根据订货会的费用预算，在订货会期间，我们一向在有效地控制费用，节俭每一分钱。应对来自全国各地的客户，饮食习惯各不相同。如何做到既让客户吃好，费用又不超标呢？我们首先对菜谱进行反复审核，对每一道菜反复推敲，并根据客户的反映不断调整菜谱。其次我们及时跟进客户就餐数量，保证订餐数量的高度准确性，订货会只浪费了几份快餐。我们还对水果搭配精挑细选，最终确定了以西瓜为主，苹果为辅，把西瓜和苹果切成小块，这样既方便又便于客户享用，仅此一项就比去年同期节省费用至少

达5千元。

当然，订货会期间，我们的后勤保障工作也存在疏漏之处。7月6日晚上10时许，原定7日来公司参加订货会的近20位客户突然来到，怡景酒店当时只剩下二间房。应对这种突发情景，虽然我们及时安排客户入住了其他酒店，但还是给客户带来了不便。这将是下次订货会将要改善的方面。

总之，本次订货会的成功举办主要归功于公司领导的正确指导，是他们的正确指导给订货会指明了方向；归功于营销中心，是他们的辛勤劳动换来订货会销售目标的全面实现。归功于其他中心、部门及公司的全体员工，是他们良好的精神面貌感染了客户；企管中心只是做了应当做的工作。

药品培训总结篇二

药店药品培训心得得体会(1)

拓展培训至今已近九个月，我还时常回忆起与我的搭档在天梯上的约100分钟，总是纳闷自己当时是怎么挺过去的。七月，顶着火辣辣的太阳，站在五层天梯的最高层，我始终犹豫着，就是鼓不起勇气攀上去。当我请求放弃的时候，却被告之“不行！必须上去！”，我知道我已无路可退，攀上去是唯一的选择。只好把心一横，咬着牙在搭档的鼓励 and 帮助下改进了方法，最终成功地攀上了原本认为无法攀登的天梯。

其它的拓展项目开展之前，我也总是认为太难，但最终都成功完成了，并且有些项目还完成得很出色，这充分体现了我们团队的智慧与凝聚力，展现了集体的强大力量。

销售，更具体地讲我们目前所做的药品销售，是市场经济条件下所特有的销售模式。我个人总结的一个公式为：勤奋+方法+客户的利益+专注=成功，以上的各要素缺一不可。像拓展训练一样，勤奋踏实的态度是必需的，方法和技巧是重要的，

勇气和胆量同样不可或缺，坚持到底的毅力更不容忽视。

凭心而论，现在的药品销售与前五年相比难度更大，但并不是不能做好，所谓事在人为，现在有许多制药公司的业绩不都还很好吗？药品销售是一个很有挑战性和前景的行业，一旦找到了方法后，是很轻松的，回报也比其他的行业高，工作时间也相对自由。反之，没有找到好的方法就不那么轻松了。或许还会整日忙碌，却不见成效，如果自己畏首畏尾，得到的回报更是有限。也有的人进入公司后，不能静下心来安分做事，成天总想着工作是别人的好，医院是别人的好，公司是别人的好。其实这就是一个心态问题，别人的工作好是别人干的好，医院好是别人做出的业绩高，至于单位好是别的公司员工共同努力的结果，“罗马不是一天筑成的”！不能沉下心来踏踏实实做事，好的也会变成差的！鲁迅说过“其实世上本没有路，走的人多了，也便成了路”，我将它改成“其实世上本没有好医院，做出了高业绩，也便成了好医院”。更何况再差的医院也总有业绩做的不错的厂家。

拓展训练让我深切地认识到了胆量勇气、方法技巧与成功的关系。缺乏勇气与你的客户接触，缺乏胆量给你的客户投资，没有对口的方法与客户沟通，那客户只会离你越来越远，成功也就遥遥无期。周诚忠老师在培训时说过“希望别人怎样对你，你就怎样对别人”，不错，投资正是体现了对客户的尊重。投资当然也就有风险，但是世上有什么事没有风险呢？只要有好的投资客户和投资方法，我相信投入和产出是成正比的。

拓展训练也让我懂得了做事一定要专注。试想，在拓展时一有困难就放弃的话，我们就不可能顺利过关。做医药销售也是，假如到一个医院后都认为有难度，找不到突破口，自己慢慢放弃，到最后只能是被淘汰或自己跳槽。但是，万事开头难，如果总是半途而废，到哪一家公司可能有很大的发展呢？所以，我认为，新员工到公司，应该专注做事，是良才，公司会给你发展空间，一个新员工公司要委以重任，是需要

时间的。“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，希望进入公司的新员工能看到公司强大的发展潜力和优势，相信自己的能力，开拓一片广袤天地。

愿我们都能学有所用，为公司创造财富，为大家创造财富，相信我们的未来一定会更加辉煌。

药店药品培训心得体会(2)

20xx年8月29日起，公司组织的第三批新员工培训开始了。首先在这里感谢所有为我们的培训付出的人们!公司给大家安排了三星级的宾馆，可口的饭餐，宽敞舒适的会议大厅，还有幽默博学的讲师，从各个方面可以看出公司对我们新员工的重视和关怀，让我们有一种归属感和被尊重的感觉，参加培训的学员都很珍惜这次机会，大家都遵守纪律认真听课，积极发言，踊跃参加活动。是这次培训可以顺利圆满的结束!

我们精神面貌都很好。利用这次机会，新进员工相互之间有了一个了解，通过向老师的学习、和同事交流、讨论，让我们充分了解了公司的规章制度、公司的发展史、公司未来的发展前景，以及公司对我们的期望，并且也学到了好多工作中的工作方法技巧和心态。所有这些使我们对公司的未来充满信心，并且自己也有了努力的方向、奋斗的目标。经过这一周的培训，现在我想对这次的培训内容进行简要归纳总结并略微谈一些个人粗浅的心得体会：

1、心态很重要

我们即将走进工作岗位，首先最重要的是调整自己的心态，尽快完成从一个学生向社会人的转变。不仅要学会约束和管理自己，还要有纪律性和组织性，再也不能像学生时代的任性和随意了。工作中会遇到各种各样的困难和各种各样的人，要有不怕困难不怕拒绝不怕挫折的决心，要学会包容和接纳各种人!除了这些心理准备外，最重要的是要有一颗积极向上，

坚持不懈的精神状态。只有积极向上工作的发展才会得以发展，困难才能得以克服。

2、实践和学习并重

社会是在不断发展的，时代是在不断进步的，要赶上时代的步伐就要不断学习，不断接触新事物，为客户提供准确的，最新的信息。学习一切客户可能喜欢的知识，挖掘需求，满足需要，推销我们的产品，发展我们的业务，塑造我们的品牌。我们在学习中不断提高自己的业务水平，还要提高自身的素质，做一个职业化的经理人！为中国的医药销售做表率！为民族药业的发展作贡献！

3、不断地锻炼自己

在培训过程中，仔细发觉同事身上的优点，进行学习。学习他们的语言表达，学习他们的神情形态，学习他们的淡定坦然。同时抓住自己的每一次机会去锻炼自己，从各方面来锻炼自己。我参加了才艺表演，辩论赛以及最后的毕业晚会，不仅锻炼了自己的胆量也锻炼了自己的语言表达能力对以后的发展会有一定的帮助。要有锻炼自己的意识，时时刻刻锻炼自己，任何场合，任何方面都应该勇敢的去尝试！

4、优秀的讲师

公司给我们请来了专业的讲师，还有工作出色的前辈们以及领导们的精彩分享。孙老师的幽默热情，韩部长的真实诚恳，叶老师的激情流利，王老师的务实有用，每一位老师都有自己的特点，每一个老师都有自己不同的风格和侧重点，让我们每天都有新的收获，让我们每天都过的很充实！再次感谢老师们的精彩讲演！

5、珍贵的友谊

由于培训的原因我结识了那么多性格秉性相同的兄弟姐妹，我们坐着火车一起来的，大家一起游戏，一起吃饭，一起学习，一起活动，那短短的一周时间留给我很多很多美好的回忆！这是我值得珍惜一辈子的友谊！虽然大家都分到了天南海北，但是我们都是##人，我们总有一天会再次相见的！无论走到哪里都有歇脚的的地方，那是因为有了这帮朋友！

6、感谢人资部

最后要特别感谢人资部的老师和领导们！感谢他们为我们提供了这么好的培训条件，让我们好好学习，在生活中关心我们，在学习中帮助我们，在日常里帮助我们！陪我们一起上课，一起吃饭，一起学习，让我们感觉不孤单，不寂寞，不是没人爱的孩子！他们就是我们的娘家，无论我们走到哪里，都有他们的牵挂，让我们永远有依靠！

药店药品培训心得体会(3)

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给予我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断

成长，蓄势待发。

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

药店药品培训心得体会(4)

上周深圳市新泰医药专门请了销售培训团队为我们销售人员作了为期三天的培训，这对我们广大的销售员来说是一次极大的提升个人能力与素质的机会。此次培训主要阐述了以下几方面的技巧：

一、换位思考

我们首先要从客户角度考虑为什么要买我们的产品以及买了之后会起到什么样的作用，简言之就是“换位思考”，以此

来与客户成为朋友。我们都知道“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你无所顾忌地高谈阔论，这种高谈阔论中，有他的忧郁、有他的失落，同时也有他的高兴，这时都应与他一起分担，他就可能和你一起谈他的朋友，他的客户，这样将又会有新的客户出现。

二、共赢目标

这次培训给我的一大体会是要与客户有共赢的目标，只有这样才能与客户建立长远的合作关系。

要通过察颜观色，以及语言沟通来了解顾客的真实想法。然后用你独一无二的特点，从而成交。二流销售员是满足顾客的需求。一流销售员是创造顾客的需求，既所谓“攻心为上”。

三、要有行动力

作为一名销售人员，一定要有严格的行动力，凡事力求尽自己最大得努力。销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要面对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的责任感把自己看成是“贩卖幸福”的人，有一股勇于进取，积极向上的劲头，既要勤跑腿，还要多张嘴，只有走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，最终会赢得万紫千红。

四、注重团队建设

深圳市新泰医药是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使深圳市新泰医药得到好的发展。在加强自身管理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识素质。深圳市新泰医药这次通过聘请专业的培训队伍对员工进行了系统的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

通过这为期三天培训是我懂得：销售人员就需要坚强的意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要保持冲劲十足的业务精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，渡过重重难关，走向最终的胜利。

药店药品培训心得体会(5)

为进一步加强xxx品和精神药品的规范化使用，促进合理用药，保证麻精药品管理与应用的安全[]20xx年3月27日下午，医院在会议室举办“贵州省职工医院20xx年麻精药品管理与临床应用”培训班，来自院本部近80医、药、护人员参加了此次培训班，培训班由医务科田茂强科长组织学习。

田科长在培训上指出，为贯彻xxx[]xxx品和精神药品管理条例》，要进一步严格加强麻精药品的管理，确保合理使用的安全性，在满足临床应用的同时防止被盗和流入非法渠道事件的发生。田科长作了题为《麻精药品临床应用原则》和《处方管理办法》的授课，从医疗机构xxx品、精神药品管理和规范化疼痛治疗及麻精药品临床应用等内容进行深入浅出的讲解。对精麻药品的开具，剂量，极量进行详细的讲解。

药剂科董红莉主任介绍了《医疗机构麻精药品管理条例》及规定、采购与储存、麻精药品处方的开具、麻精药品处方的调剂、使用管理及限量、特殊药品的调剂保管，麻精药品的安全与监督管理和医院当前处方管理中存在的主要问题等业务管理知识。最后，药剂科龚佳静副主任根据[]xxx品和精神药品管理条例》结合我院xxx品和精神药品管理条例制度，对麻醉、精神药品的概念，麻精药品目录，麻精药品的储存等内容进行了详细的梳理并每一条进行逐一讲解。

药品培训总结篇三

渠县流溪乡民望学校 汤明钟

根据经开区政府区党工委2016年春训工作安排，我通过这次学习，对食品药品监管作有了新的认识，新的了解。强化了 my 业务能力，拓宽了我的业务知识。对我今后工作的顺利开展打下了坚实的基础。现将学习的一点体会总结如下：

一、明确了2016年的工作任务及工作重点；

二、加强业务学习，提高自身的行政水平及执法能力； 要想干某一件事、要想干成某一件事、要想干好某一件事，没有扎实的理论水平那是行不通的，要不就是稀稀拉拉，松松垮垮混日子，虚耗时间。这次通过对《行政许可法》《处罚法》《复议法》《诉讼法》及《xxx食品安全法》等一系列法律法规的学习，使我认识到上述法律法规是我们日常工作的依据和根本，也解决了我工作半年以来存在的疑虑和困惑。对以后工作顺利的进行打下了坚实的基础，使以后工作能真正做到有法可依，增强了工作信心和工作能力。

三、明确工作思路，确定了扎扎实实工作的指导思想； 踏踏实实工作，在实践中不断探索与学习，努力完成本职工作及上级领导下达的各项工作指标和任务。求真、务实、开拓、创新、想群众之所想，急群众之所急，热情接待来办事的群众，不端架子，不要情绪，把区政府提出的“热情对待每份工作，干好身边的每一点小事。”落到实处干的扎实。使我们食品药品监督部门的一个小小的办事程序，都能体现出我们政府执政为民的主导思想。让前来办事的群众，从身边的琐碎小事。就能感受到各级政府的温暖。从而打消群众以前对政府机关“人难见、事难办”的不好评价。使我们的工作窗口真正体现出“便民、利民、惠民”的工作作风，真正的做到“为人民服务。”

2016的号角已经吹响。我们今年的工作也拉开了帷幕。思想高度认识，工作踏实认真，任劳任怨、甘为人先为食品药品工作地健康稳定发展做贡献。使我们的工作2015年的基础上百尺竿头更上一层楼。我们的群众能吃上放心的食品药品。

2016年5月25日

药品培训总结篇四

____年1-6月新市场销售116000盒，老市场115736盒。上半年的主要完成的重点：

2、市场控制：

通过公司的大力支持，关闭了太和市场，保证了销售价格的上升，释放了市场开拓费用，基本上遏制了低价冲货、窜货、为市场的进一步发展提供了保障，也给以前老业务员提供了一定的信心，市场在稳定发展。

3、费用与货款回收：

上半年年公司销售费用除了一次武汉会议、武汉试点会议费用、出差费用外，公司对市场投入较少，但货款回收基本上实现了60天内9____以上□□x□全年计划销售7x□x□盒，力争10x□x□盒，需要对市场问题进行必要的分析，对进行更细致的划分，并进行必要的工作指导和要求。

一、目前市场分析：

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实地，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

经过与业务员的大量沟通, 业务员缺乏对公司的信赖, 主要原因是公司管理表面简单, 实际复杂, 加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素, 造成了心理上的压力, 害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控, 造成冲货、窜货的发生, 不愿意进行市场投入, 将变为情感的销售, 实际上, 因为低利润的原因, 这样的情况将可能持续到每个市场的净利润在10000以后才有所改变。

二、 公司的支持方面分析:

到目前为止, 公司对市场支持工作基本上为0, 而所有新产品进行市场开拓期, 没有哪个企业没有进行市场的适当投入, 因为目前医药市场的相对透明, 市场开拓费用的逐步增加, 销售代表在考虑风险的同时, 更在考虑资金投入的收益和产出比例, 如果在相同投入、而产出比例悬殊过大, 代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

三、 营销手段的分析:

药品培训总结篇五

甲方(医疗机构):

授权代表:

乙方(经销商):

授权代表:

乙方对甲方通过平台发出的订单通知, 自甲方发出订单通知起____个工作日内必须确认。

第二条 乙方须按购销合同采购药品一览表向甲方供应药

品(见附表)。

第三条 乙方应保证甲方在使用药品时免受第三方提出的有关专利权、商标权或保护期等方面的权利的要求。

第五条 供货期限

乙方应自确认甲方订单通知起___个工作日内交货，最长不超过___个工作日；急救药品乙方应在___小时内送到。

第六条 供货价格与货款结算

(一)供货价格：按平台所公布的采购价格执行，该价格包含成本、运输、包装、伴随服务、税费及其他一切附加费用；合同履行期间，如遇政策性调价，按平台更新后的价格执行，包括尚未售出的药品。

(二)货款结算：甲方在收到配送药品之日起最迟不得超过___日进行货款结算。

风险提示：

应明确约定付款的时间。模棱两可的约定会给合作方找到拖延付款的理由。如约定“乙方在收货后一次性付清款项”，此约定只有始期，即“收货”，无终期，即到底是收货后当日/当时支付款项，还是收货后一日/两日/十日内付清？应该有明确的始期和终期。

第七条 药品验收及异议

甲方对不符合质量、有效期、包装和订单数量要求的药品，有权拒绝接收，乙方应对不符合要求的药品及时进行更换，不得影响甲方的临床应用。甲方因使用、保管、保养不善等自身原因造成产品失效或质量下降的，后果自负。

第八条 甲方的违约责任