

耗材补充协议(优质9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

耗材补充协议篇一

血站作为重要的医疗机构，取得献血者血液的过程中非常重要的一环便是血站耗材的使用。而在我长期从事的献血志愿者活动中，我也学到了一些关于血站耗材的心得体会。本文将分享我的经验，总结出在使用中需要特别注意的几个问题。

二、血袋的质量

血站耗材耗尽，首先意味着需要去采购新的血袋。所以在购买时，首先需要确保血袋的质量。血袋的材料和工艺不妨去多了解一些，对血袋内置的抗凝剂和保鲜剂需要多留心。此外，在使用时也特别需要注意血袋的保鲜期，已经过期的血袋可不能再用了。

三、注射器和针头的选择

在使用注射器和针头时，选择正确的规格也是非常重要的。由于献血量人与人之间的差异较大，所以在选择注射器规格时要根据捐献者的状况选择，以保证献血过程的舒适性和安全性。至于针头的选择，我个人比较推崇单一稳定的一次性针头，只有这样才能保证使用后的无菌性。

四、贴芯带和消毒器的使用

在捐献前需要对献血部位进行消毒。这时需要使用的便是贴芯带和消毒器。贴芯带要选择粘性好、柔软度适中的质量，

但过分的粘性也不好。消毒器的选择上，消毒效果是最主要的考虑，还要注意消毒器面积的大小和消毒液本身的是否有激发和损伤皮肤的成分。

五、资料的管理

最后，也是最容易被忽视的是关于资料的管理。在我们进行献血时，需要填写一些资料，如果出现资料不完整或者信息误差的情况，就可能影响到后期的献血管理和使用过程。同时，我们还需要对于血站的耗材管理留有相关的证明资料，以供后期审查与管理使用。

总之，对于血站的耗材管理，需要的是细致和认真。血站需要的是一位献血前经过充分的了解、被认真管理、在献血过程中遵守安全规则、并且在捐献后留有完整资料的献血者，才能保证献血的安全性和效益。

耗材补充协议篇二

甲方：

乙方：

甲、乙双方根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规之规定，本着友好合作、协商一致、共同发展的原则，就甲方向乙方订购电脑耗材相关事宜达成以下协议：

第一条办公用品订购范围：

乙方根据甲方实际需要提供甲方所需要的电脑耗材，并提供售后服务。

第二条供货品种、规格、价格：

电脑耗材品种、规格、单价见协议附件一

第三条质量标准：

- 1、乙方应向甲方提供营业执照、税务登记证等资质复印件。乙方应保证所提供电脑耗材的质量与格式符合甲方要求，若不能保证质量的，后果由乙方负责，且甲方有权终止合同。
- 2、乙方所送电脑耗材必须经甲方现场验收，不符合甲方要求的，乙方应立即更改品种直至符合甲方要求，否则甲方不予结算。

第四条交货时间：

- 1、甲方应指定专人将所需电脑耗材的品种、数量、材质、交货时间等电话或书面通知乙方，乙方按甲方要求及时提供所需物品。
- 2、甲方紧急需求时乙方承诺以最快的速度将甲方所需电脑耗材送至甲方指定地点，确保甲方经营的顺利进行。

第五条供货地点、交货方式、费用承担：

- 1、交货地点：按甲方指定地点交货。
- 2、交货方式：按甲方实际需求。
- 3、费用承担：运输费由乙方承担。

第六条包装要求：

所有电脑耗材包装应按国家规定的包装要求进行包装。

第七条验收与结算：

- 1、费用结算以实际发生的相关类别最低价格执行。
- 2、若在送货过程中涉及到相关类别的高价格，应事前谈妥按另一家低价格执行，否则就安排到另一家采购。
- 3、在协议单位某一类价格高于电脑耗材市场同一类价格情况下，我方要求协议方按该市场价执行，否则就可安排到市场价格低的一家采购。
- 4、以上价格均含17%增值税专用发票、含运输费。
- 5、验收合格后，乙方携带送货清单到甲方办公室对电脑耗材数量进行核对，无误后由乙方开具有效含税发票，甲方根据核算的结果于1个月内支付货款。

第八条违约责任：

- 1、如乙方在价格、质量、材质、格式、颜色、数量等方面出现违约行为，甲方有权终止协议并追究责任。
- 2、乙方不能按时交货或超时交货而影响甲方经营的，应补偿因不能按时交货或超时交货问题造成的经济损失，且每迟到一次从货款中扣除违约金300元。
- 3、乙方所交办公用品质量与格式不符合要求的，乙方负责调换。在约定期间内发生二次电脑耗材不合格的，甲方有权解除合同。

第九条对本合同条款及附件一产品的任何变更、修改或增删，需经双方协商同意后授权代表签署书面意见，作为本合同的组成部分并具有同等的效力。

第十条解决合同争议的方式：

双方本着友好的原则协商解决，协商不成时向甲方所在地法

院起诉。

第十一条合同有效期：

本合同有效期为20年月日至20年月日，双方签字盖章后生效。

第十二条本合同自双方授权代表签字、盖章生效，一式肆份，甲方执叁份，乙方执一份。

甲方：

乙方：

日期：

耗材补充协议篇三

第一段：引言（150字）

医疗耗材销售是一个竞争激烈且挑战性十足的行业。作为一名从业多年的医疗耗材销售人员，我深刻地理解到如何在这个行业中取得成功并不容易。然而，通过多年的积累和经验总结，我逐渐形成了一些心得体会，这些心得在提升销售效果和与客户建立良好关系方面起到了积极的作用。在本文中，我将分享我在医疗耗材销售方面的一些重要体会。

第二段：了解产品与市场需求（250字）

了解产品对医疗耗材销售至关重要。首先，我们必须深入了解自己所销售的产品特点、使用方法以及适应的治疗领域。只有掌握了产品的专业知识，我们才能更好地向客户推销，并解答他们可能出现的问题。此外，了解市场需求也是非常重要的。通过对市场趋势和竞争对手的分析，我们可以更加了解目标客户群体的需求，进而制定出更有针对性的销售策

略。

第三段：建立与客户的信任（300字）

在医疗耗材销售中，建立与客户的信任是至关重要的。信任是销售成功的基础，而缺乏信任往往会导致销售失败。为了建立信任，我始终坚持诚信原则。即使在面对竞争激烈的市场环境下，我从不采取欺骗客户的手段。我会尽可能提供准确的产品信息，对客户的问题给予真诚的回答。此外，耐心与细心也是建立信任的重要因素。我会倾听客户的需求，耐心解答他们的问题，并及时跟进解决问题，以确保客户获得满意的服务。

第四段：保持良好的服务质量（300字）

良好的服务质量对于医疗耗材销售来说同样至关重要。客户购买产品不仅仅是为了产品本身，更为了获得全方位的服务。因此，我时刻以提供高质量的服务为目标。我会定期回访客户，了解他们的使用情况和反馈意见，并及时处理可能出现的问题。如果客户对产品或服务不满意，我会积极寻求解决方案，并做好后续跟踪工作以确保客户的满意度。通过良好的服务质量，我与客户建立了密切的合作关系，也取得了较好的销售业绩。

第五段：学习与自我提升（200字）

在医疗耗材销售行业，学习与自我提升是持续保持竞争力的关键。我始终认识到自己的不足之处，并努力通过学习和自我提升来弥补这些不足。我会定期参加行业内的专业培训，了解最新的产品知识和市场动态。此外，我也注重与同事之间的交流与学习，在他们的经验中汲取营销智慧。通过不断地学习和自我提升，我能不断提高自己的专业素养和销售能力，为客户提供更好的服务。

结语（100字）

对于医疗耗材销售人员来说，成功并不是一蹴而就的，它需要我们不断地学习、成长与总结，不断提升自己的销售能力和服务质量。通过了解产品与市场需求、建立与客户的信任、保持良好的服务质量以及学习与自我提升，我们能够在这个竞争激烈的行业中取得成功，并为客户提供更好的产品和服务。

耗材补充协议篇四

买方名称：（以下简称甲方）

卖方名称：（以下简称乙方）

开户银行：

帐号：

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规之规定，本着友好合作、协商一致的原则，就甲方向乙方采购办公用品及耗材事宜达成协议如下：

文中“双方”指甲方和乙方，“一方”指甲方和乙方中的任何一方。文中所涉及费用均以人民币“元”为计量单位。

文中“年、月、日”均指公历年、月、日。

- 1、甲方向乙方购买办公用品及耗材。
- 2、乙方向甲方免费提供上述产品的送货及售后退换等服务。
- 3、合同价款：单价及总价。（附）报价清单

1、乙方供货价格不得高于乙方市面零售价格，甲方有权对价格提出质疑，乙方有义务对此作出合理的解释，如乙方报价高于收货日前1个月内同类商品在市面上最低的平均价格，甲方则有权视具体情况而单方终止本合同，另寻合作伙伴。

2、乙方对所提供的商品保证符合国家质量标准或行业便准，并实行“三包”保修，包换，包退如果甲方乙方提供的货物由瑕疵，甲方需于购买日起7日内通知乙方，乙方须于3个工作日内进行更换。

每一个季度结束前个工作日内，乙方可对采购清单根据市场情况进行一次价格更新，个别产品如价格调整浮动至时；即可进行更新（包括误报的错误价格），以书面方式通知。预期通知的将计为下一个季度（个别产品除外）。

1、甲方在接到乙方的价格调整通知后个工作日内，给予最终确认（以书面确认单为准）。如在规定时间内未接到确认单；将视为已确认。更新价格确认后即日起执行新的价格。

2、本合同货款单价已包括货物移交至甲方所需的一切税费。

在接到甲方订单后，乙方须在2个工作日以内送到，如遇到特殊情况不能送货需与甲方协商，经协商后以协商后期限内送到，如遇才后方有急用商品订单，则当日或最短时间将甲方锁定货物运到指定地点。

货到甲方指定地点，甲乙双方共同对产品进行验收，乙方需在验收后7日以内向甲方提供发票及购货清单，经甲方将产品订单与产品验收单对照核实后，确认发生费用与乙方提供的发票相符，甲方按实际发生的货款一次性付清。

本合同一式两份，甲乙双方各一份，每份正本具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

__年__月__日__年__月__日

耗材补充协议篇五

第一段：引言和背景介绍（200字）

医疗耗材销售一直是一个关键的领域，随着医疗科技的不断发展和医疗行业的日益重视，对医疗耗材的需求也越来越大。作为一名医疗耗材销售人员，我积累了许多宝贵的经验和体会。下面我将分享我所学到的一些心得体会，希望能对其他同行有所帮助。

第二段：关键技巧和方法（300字）

在医疗耗材销售过程中，关键的技巧和方法是非常重要的。首先，了解产品知识和市场情况是必不可少的，只有了解产品的特点、优势和应用场景，才能更好地与客户沟通。其次，建立良好的客户关系是至关重要的。通过与客户建立信任和共赢的关系，使他们愿意选择我们的产品。最后，善于倾听并解决客户问题是非常重要的。仔细倾听客户的需求和问题，并及时给予解答和支持，可以增强客户的满意度。

第三段：面对困难和挑战（300字）

在医疗耗材销售工作中，我们常常面临各种困难和挑战。首先，激烈的市场竞争是一个不可忽视的挑战。不同企业的产品及服务都竞争激烈，如何在激烈的竞争中脱颖而出是我们所面临的重要问题。其次，医疗行业的特殊性要求我们有更高的责任和要求。我们必须严格遵守各项法规和伦理规范，保证产品的质量和安全性。此外，不同客户的需求也可能各不相同，我们需要具备良好的适应能力和解决问题的能力。

第四段：追求卓越和提升（250字）

在医疗耗材销售工作中，追求卓越和提升是永无止境的。不断学习和提高自己的专业知识是非常重要的。我们应该紧跟行业的发展动态，关注最新的技术和产品，不断提高自己的专业素质。另外，不断提高销售技巧和沟通能力也是必要的。我们可以参加相关的培训和工作坊，学习更好地与客户沟通、推销产品。同时，培养良好的团队精神也是关键。与同事合作、相互支持，共同努力提高销售绩效。

第五段：总结和展望（200字）

通过参与医疗耗材销售工作，我认识到这个领域的重要性和复杂性。在这个过程中，我学到了很多关于销售的技巧和方 法，并积累了丰富的人际关系和客户资源。我深知医疗耗材销售工作的挑战和机遇并存，但我相信只要我们不断提升自己、追求卓越，就一定能够在这个领域取得更好的成绩。希望未来能够与更多的同行共同交流和合作，共同推动医疗耗材销售行业的发展并为人类健康事业贡献自己的力量。

总结：医疗耗材销售工作对于医疗行业的发展至关重要。通过不断学习和提升自己的专业知识与销售技巧，建立良好的客户关系，以及勇于面对困难和挑战，我们可以在这个领域中取得更好的成绩。希望通过我的分享和总结，能够对其他同行有所启发和帮助，共同推动医疗耗材销售行业的进一步发展。

耗材补充协议篇六

血站耗材是指采集血液时需要使用的器材，主要有针头、管道、试剂等。这些耗材的质量和品质直接关系到血液采集的稳定性和安全性。在这篇文章中，我将分享我在血站工作的经验和对血站耗材的心得体会。

第二段：血站耗材的重要性

血站耗材是血站工作的重要组成部分，直接影响着血站采集血液的稳定性和安全性。如果使用的耗材质量不合格或使用不当，可能会导致血液采集失败、造成疼痛或伤害，甚至会引起重大事故。因此，血站必须严格控制耗材的品质，并对耗材的使用进行规范化管理。

第三段：血站耗材的种类

血站耗材主要有三类：针头、输血管路和试剂。针头是采集血液必须的器材之一，根据采血部位和用途的不同，分为不同类型和规格。输血管路包括血袋、输血管、输血带等，用于采集、运输和输血血液。试剂包括抗凝剂、红细胞增稠剂、洗涤剂 etc，用于处理血液样本、保护血细胞和维持血液稳定性。

第四段：血站耗材的规范化管理

为了确保血站耗材的品质和使用效果，血站要对耗材进行规范化管理。一方面，血站要制定耗材采购和验收标准，选择正规厂家的产品，并对新购置的耗材进行严格的品质检查。另一方面，血站要建立使用与管理制度，要求医护人员严格按照规范操作要求使用耗材，避免出现误用、浪费和交叉感染等问题。并对实际使用中的耗材进行监控和追溯，立即处理发现的问题，并对不合格耗材进行退换、返厂或报废等措施。

第五段：结语

血站耗材是血站工作的重要组成部分，质量和品质的好坏直接关系到血站采集血液的稳定性和安全性。因此，血站必须加强对耗材的规范化管理，确保耗材的品质和使用效果，并严格按照规范操作要求进行使用。同时，也要对实际使用中

的耗材进行监控和追溯，发现问题及时处理，不断提升血站耗材管理和服务水平。

耗材补充协议篇七

第一段：引言（100字）

医院耗材管理是医院管理中的一个重要环节，直接关系到病患诊疗效果、医院成本控制和资源利用效率。我在医院耗材管理方面有一些心得体会，希望能够与大家分享。

第二段：清晰的目标和流程（200字）

在医院耗材管理中，首先要确立明确的目标和流程。管理团队应该制定符合实际情况的目标，如提高耗材使用效率、降低库存成本等。然后，制定科学合理的流程，包括耗材采购、入库、出库和库存盘点。清晰的目标和流程可以减少管理中的混乱和决策的主观性，提高管理的准确性和效率。

第三段：合理的供应商选择和合同管理（300字）

在医院耗材管理中，合理的供应商选择和合同管理也是非常关键的。首先，要选择信誉良好、产品质量可靠的供应商，确保耗材的质量和供应的及时性。其次，在与供应商签订合同时，要明确合同内容和双方的权利义务，确保供应商的履约能力和医院的权益。定期对合同进行评估和维护，及时调整合同内容，确保合同的有效性和可执行性，避免出现纠纷和损失。

第四段：科学的库存管理和使用控制（300字）

科学的库存管理和使用控制对于医院耗材管理至关重要。一方面，要根据医院的实际需求和使用情况合理规划库存量，避免库存过高或过低。合适的库存量可以提高医院的应急能

力，避免因耗材短缺导致的诊疗延误。另一方面，要建立科学的使用控制机制，加强对耗材的审批和核销工作，避免浪费和滥用。此外，也应该加强对医务人员的培训和管理，提高他们对耗材使用的自觉性和依从性。

第五段：数据化管理和持续改进（300字）

数据化管理和持续改进是现代医院耗材管理的重要手段。通过建立和完善耗材管理信息系统，可以实现对耗材采购、库存和使用情况的全面监控和分析，及时发现问题和风险，提前采取措施。同时，还可以通过数据分析和对比，找出管理中的短板和不足，持续改进管理模式和流程，提高管理的精细化和科学性。

总结（100字）

通过对医院耗材管理的实践和思考，我意识到清晰的目标和流程、合理的供应商选择和合同管理、科学的库存管理和使用控制、数据化管理和持续改进是医院耗材管理的关键要点。只有不断总结经验，改善管理，才能提高医院的耗材管理水平，提升诊疗效果，降低成本，实现资源的优化利用。

耗材补充协议篇八

需方：（以下简称甲方）

供方：（以下简称乙方）

甲乙双方自愿本着诚信互惠原则，发展长期合作的关系特立本合约书约定条款如下，谨供遵循。

第一条商品质量

1、乙方所提供的商品应符合国家规定标准，有的商品提供

国家有关职能部门核准的检测报告或合格证书。

2、乙方所提供的商品保证质量，如有质量问题，包退包换。

第二条 订货及交货方式

1、甲方订货时，需4天将所需种类、规格及数量告知乙方经乙方确认。

2、乙方把甲方所要物品送到单位。

第三条 数量及质量验收

乙方送货至甲方时，在甲方指定交货地点验收产品规格及数量。

第四条 结算方式：甲方每月与乙方结算一次货款，乙方必须带齐相关的结算凭证及发票与甲方结帐。

第五条：合同生效日期及期限

本合同经双方签字盖章后生效，有效期为__年__月__日起至__年__月__日

第六条：本合同壹式贰份，由签约方各执壹份为凭。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

耗材补充协议篇九

买方(甲方)：

卖方(乙方):

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律、法规的规定,本着友好合作、协商一致的原则,就甲方向乙方采购办公用品及耗材事宜达成协议如下:

日常办公用品及耗材,具体产品型号、规格、产家或产地、数量详见下表:

第二条合同价款

乙方提供的产品的单价应按照下面的价格条件计算:

1. 甲方所采购的产品在一个季度内累计总价达到人民币元时,在执行合同价格的基础上下调%。

2. 价格调整

如果同类产品的市场价格波动幅度超过%时,甲乙双方可对价格条款进行适当调整。

1. 每季度(或个月)结算一次;甲方在每季度(或个月)结束后个工作日内,根据乙方提供的发票及已确认的订单,在经过产品订单与验收单核实后,确认发生的费用与乙方提供的`发票相符,甲方按实际发生的季度(或个月)的货款以转账的方式支付给乙方。

2. 其他付款方式: 。

1. 乙方应为商品提供适宜商品运输的包装方式,具体包装方式为:对于由于包装不良所发生的损失,乙方应承担赔偿责任。

2. 包装费和运输费由乙方承担。

1. 交货方式、地点：送货上门。乙方负责将商品运送至甲方订单所指定地点或甲方指定的收货地点。

2. 交货时间：一般送货时间为一个工作日或以订单上甲方要求的时间为准，如遇甲方临时急需，乙方应即刻(小时内)将所需货物送到指定地点。

1. 货到后，甲方按订单内容验收，产品的规格型号均以订单要求为准。

2. 甲方收到产品的同时填写办公用品采购验收单，确认产品符合要求后甲方在验收单上签字确认，同时将验收单副联交付乙方。季度(或月)结算时以验收单上产品数量、价格为准。

3. 对于更换或退货的产品需在验收单上注明，对于增加的产品或价格有变动的产品需另外填写验收单。

乙方保证所提供所有产品质量符合国家标准、行业标准或合同约定的标准。如果产品质量标准不符合本合同的约定,乙方应负责更换;如更换后仍不能达到规定标准,甲方有权退货。

1. 产品在使用过程中如出现质量问题或者不能达到使用要求,甲方可以要求乙方在小时内进行退换,对于退换货的情况双方需做好验收记录,以备结算时对帐。

2. 常年供货情况下,乙方应提供有效的联系人和联系电话,如有变更,乙方应及时、主动通知甲方。每批订单将指定专人负责跟单送货,送货人应遵守甲方相关的规章制度。如有特殊情况需另行安排人员跟单送货,应及时做好送货情况交接记录。

3. 其他约定: 。

乙方承诺所提供商品和服务符合国家环境保护和国家安全标

准的有关规定，对于乙方所提供商品和服务在使用过程中对人身健康造成危害的，乙方承担由此产生的赔偿责任。

1. 在交货之前, 乙方应就产品的品质、规格、性能、数量及重量等作出准确和全面的检验, 保证其产品不存在任何瑕疵。

2. 如果乙方所售产品存在任何质量瑕疵, 甲方有权要求乙方进行换货。换货必须是全新并符合产品质量标准的合格产品。若换货仍不能达到甲方的要求, 甲方有权单方解除合同, 并要求乙方承担赔偿责任。

1. 如甲方未按合同约定的时间及时付款, 应按逾期天数每逾期一天向乙方承担应付款额%的违约金, 但总额不超过一个季度合同总价的。

2. 如乙方未按合同约定时间和数量将产品运到甲方指定地点, 每延期一日, 乙方应向甲方支付一个季度总货款%的违约金, 一个季度出现延期交货次以上或一个季度累计延迟交货天以上的, 乙方承担合同总价款%的违约金, 同时甲方有权书面通知乙方后单方解除合同。

3. 如乙方提供的货物质量不符合国家标准、行业标准或合同约定标准, 乙方应承担合同总价%的违约金, 一个季度内出现次乙方交货质量不符合规定标准的, 甲方有权书面通知乙方后单方解除合同并要求其承担赔偿责任。(如为分批采购产品, 以已结算合同价款作为合同总价)

任何一方由于不能预见、不能避免、不能克服的不可抗力事件导致不能履行合同时, 应及时书面通知对方, 并采取合适的措施避免损失进一步扩大, 在不可抗力事件停止后日内向对方提交有关部门出具的不可抗力事件的书面证明文件。在发生不可抗力的情况下, 可由双方友好协商延期履行、部分履行或者解除合同, 并可以根据具体情况免除相应的责任。

本合同履行过程中所产生的任何争议，双方友好协商解决；不能解决时，选择下面第种方式解决：

1. 仲裁委员会仲裁；

2. 甲方所在地的人民法院起诉。

1. 本合同签字盖章后生效。合同履行过程中需要进一步约定合同条款的，可由双方协商后签订补充协议，补充协议和本合同具有同等法律效力。

2. 本合同一式份，甲乙双方各执份，具有同等法律效力。

3. 协议期限，自年月日起至年月日止。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人 法定代表人

或其委托代理人(签字)： 或其委托代理人(签字)： 单位地址：
单位地址： 联系人： 联系人：

联系电话： 联系电话：

开户银行： 账号： 开户银行： 账号：

签字日期：

中国耗材市场调研报告

办公耗材管理制度

医用耗材售后服务承诺书

行政管理在医院高值耗材管理中的运用

精选赠与合同

担保合同精选范本