

# 合同管理系统简称叫(优质5篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 合同管理系统简称叫篇一

甲方：

乙方：

乙方购买甲方开发的\_\_\_\_\_管理软件系统，并达成以下协议：

1. 乙方购买甲方的\_\_\_\_\_汽车零件和汽车维修管理系统软件(单机版/网络版)。甲方提供软件安装cd[]手册，免费操作人员培训，并协助乙方进行初始化。

2. 售后服务工作，具体内容如下：

甲方完成了协助乙方的初始化工作；

从签订合同之日算起，软件维护免费\_\_\_\_\_个月；甲方未提供的其他计算机硬件和网络维护与甲方无关，也不属于免费维护范围。

总计：\_\_\_\_\_元人民币(不含税)；

4. 软件付款方式：1. 预先收到的软件付款的80%为定金。2. 余额将在安装软件并完成调试后支付。

5. 软件完成工作日：

甲方保证质量，按时完成工作，乙方按合同约定及时向甲方付款；

六，对于本合同未涵盖的事项，甲乙双方应通过友好协商以友好合作的方式解决；

7. 本合同一式两份，自签署之日起由甲乙双方共同持有。

甲方签字：

乙方签名：

甲方邮票：

乙方的邮票：

签署日期：

签约日期：

## 合同管理系统简称叫篇二

财易合同管理软件是一款从合同起草、合同签订、合同文本管理、结算安排、执行进展、合同变更、到实际结款以及对合同收付款情况统计分析进行全方位管理的合同管理软件，是帮助企业进一步完善合同管理的专业合同管理软件！

财易合同管理软件的主要功能有：合同执行，合同收付款计划，合同收付，合同提醒，合同附件，合同扫描，合同备注，往来单位管理，商品资料管理，基本资料，权限设置及系统设置等。

财易合同管理软件是目前国内性价比最高的，最好用的合同管理软件。界面美观大方，操作简单，自定义功能特别强大，

是目前国内唯一一款提供超级强大自定义功能，真正实现软件diy的合同管理软件。

除此之外，软件还有以下特色功能：

- 1、整个操作界面完全类似于office支持不同界面之间的切换。
- 2、财易软件拥有强大的自定义功能：所有表格均可自定义设置列宽，修改列标题名称，用户可以设置某列是否显示，以及可以按照需要自定义设置哪些字段为查询字段，这些都是财易系列软件独有的功能。（吐血推荐）。
- 3、强大的自定义导入功能，可以轻松导入往来单位和合同信息。导入功能支持自定义选择列，所见即所得，在导入界面上完美再现要导入的表格内容，只需在同一界面上完成列的选择，即可成功导入。
- 4、支持树形分类，让您能更方便地为合同归类。
- 5、完善的报表统计功能，可以在报表中自定义查询字段，使报表能够按您的查询要求快速而准确地找到所需要的合同资料以及统计结果。
- 6、支持导出pdf图片格式，网页格式htmlhtmexcelcsv等格式。
- 7、支持自定义报表，可以自定义设置您想要的报表打印格式，任意更换打印机及纸张类型，支持套打。
- 8、软件自动保留用户的操作习惯，例如窗体的界面位置等，会跟您上次登陆时的一致。
- 9、完善的权限管理和数据库备份功能，让您使用起来得心应手！

## 10、贴心的提醒功能，使您的合同管理更轻松！

财易合同管理软件目前已广泛应用于金融、通讯、制造、商业贸易，化工、建材、五金水电、医药、汽配、食品、服装、电子、电脑、仓储、房地产、化妆品等行业。

合同管理系统，是建立在信息技术基础上，利用现代企业的先进管理思想，为企业提供决策、计划、控制与经营绩效评估的全方位、系统化的合同管理平台。

完善的合同管理是公司健康运作的一个重要标志。然而，完善的合同管理需要公司许多的资源，如何简化合同的管理而不失其完整、科学是许多公司头痛的问题。

秉承“为中小企业服务”的宗旨，潜心研究开发了《合同管理专家cmexpert》有效的解决了简单易用和功能强大的矛盾，提供近100个合同模板，完美的结合word、excel、access软件，可以将以前的word格式合同导入系统，保护用户的投资，做到半小时可以用顺手。

并且，结合中国公司的实际情况，将客户管理和项目管理也融合到合同管理中，真正体现优化公司资源的目的。自动化的合同结算提醒有效的保护了公司的资金运营安全。统计功能使拖放字段的方式即可实现不同的统计，真正简化了烦琐的统计过程，而且非常高效。

合同依其标的不同，划分为一定的类型，包括：转移标的物所有权的合同（买卖合同、供用电水气热力合同、赠与合同）；转移标的物用益权的合同（租赁合同、融资租赁合同、完成工作的合同、承揽合同、建设工程合同）；给予信用的合同（借款合同）；提供服务的合同（运输合同、保管合同、仓储合同、委托合同、行纪合同、居间合同）；转移智慧成果的合同（技术合同）。

采用手工管理合同，由于涉及的部门众多，需要管理的合同要素也各不相同，因此造成信息不集中，实时性不强，导致各部门协作，业务流程组建，监控制度执行方面效率不高，费时费力等问题，具体表现在如下方面：

1) 文档管理困难：传统纸质合同与电子版合同共存，但对于不同的人员想阅读参考合同时，存在查找不方便的问题。尤其是领导需要了解合同文本时需要耗费很多时间。

2) 进度控制困难：由于合同数目多，参与人员多，合同进度的控制基本靠手工和普通word/excel管理已很难满足公司发展需要，并且当领导想全局或全程了解合同情况时存在很大障碍。财务人员的付款依据也与进度密切相关，但同样存在障碍。

3) 信息汇总困难：采用手工或excel管理时，由于不同部门的数据格式不统一，采集也不能够及时继续，汇总工作需要耗费大量时间还不一定准确。对于领导的决策时间有一定的影响。

4) 缺少预警机制：缺少对合同进度、结款等关键节点的预警，不能准确地预测近期可能的收支项目，不能帮助公司进行财务规划，掌控现金流，更好地发挥资金运作。

合同管理在房地产企业运作过程中有着重要的作用，房地产企业在运作过程中所产生的合同有以下的特点：

合同类型多：一个大型的房地产项目运作过程中可能包括土地合同、设计合同、监理合同、工程总包合同、工程分包合同、设备安装合同、设备采购合同、材料采购合同、销售代理合同、广告代理合同等类型。

合同数量大：一个大型的项目可能会包括几十个甚至上百个合同。

合同周期长：很多合同都是跨年度的，有些合同的生命周期甚至可能是两年以上的，这就给合同的持续跟踪管理带来很多问题。

合同之间存在复杂的制约关系：房地产开发项目的复杂性也反映在合同之间存在复杂的制约关系，例如：工程总包合同与分包合同、工程施工合同与采购合同、工程施工合同与设备安装合同在时间上存在一定的制约关系，为确保合同之间顺利的协调开展，需要对合同科目进行详细的分解，形成严密的进度计划。

合同专业性强：如构成工程施工合同、安装合同的文本包括了大量的工程量清单文件、概预算文件，而设备及材料采购合同中也有大量的有关采购对象的技术文件，因此需要提供给专业的项目管理人员强有力的工具协助其对合同进行管理。

在合同管理系统搭建和运行中，不断规范和优化合同管理业务流程，有效地把签约授权管理、相对人管理、合同立项选商、合同申报、合同审查审批、合同签订、合同履行和合同归档等工作借助合同管理系统平台进行了规范管理，实现了合同管理工作由以往浅层被动管理向深层宽幅度主动管理的质的飞跃——合同管理系统上线，改变了以往合同审查审批流于形式、审查不严、把关不到位等问题。系统流程通过划分合同承办范围、确定部门职责、专业地位及审查审批权限等，使管理层次明确，承办范围固定，专业技术、经济商务、法律及企业管理人员全过程参与，人性化地体现了责权利的有机统一，实现了合同签订事前、事中和事后管理，有效控制了法律风险。

合同管理系统上线，使管理幅度延伸、管理层次清晰，合同签订时效性明显提高。在运行中合同审查人员能更加直观、透明、一目了然地把好“三项审查”关，特别是加强了对合同相对人主体资格的审查，对不具备资质、没有履约能力的，坚决不与之签订合同。部门合同申报人员说：“现在这种操

作太先进了。”

合同管理系统上线，最大限度地实现了合同管理的`权限和归口要求。通过信息系统的运作，实现了合同规范、严格、严谨管理，有效促进了合同管理科学化、规范化、标准化管理目标的实现。

业务管理是合同管理的核心需求，合同管理软件必须解决实际业务管理中的问题，专注于企业合同管理的动态化、智能化、网络化，为企业提供合理的流程和业务约束以及全方位的合同管理功能，包括合同起草、合同审批、文本管理、履约监督、结算安排、智能提醒合同收付款、项目管理、合同结款情况统计分析、报表输出和决策支持等。

合同起草：提供合同示范文本库，起草人选择对应的合同范本，填写合同要素，合同示范文本只允许起草人填空，不允许修改固定条款格式。

合同审批：根据企业的业务流程自定义软件中合同审批流程，保存所有的审批意见，帮助评审人员参考，最后打印出合同审批单。

合同文件：管理所有与合同有关的文件，包括合同原稿、变更文件、附图等内容，将任意格式的电子版文档可以直接导入系统中。

结算管理：解决企业的资金管理，为合同细化了何时应该结算账款，无论是对收款还是付款均有重要意义，可以及时安排资金调度及收回款项，既保证按时守信，又合理充分利用资金，降低执行风险。

实际进度：明确记录合同进度，并与计划情况进行对比，方便领导随时了解合同动态执行的情况，到底完成到何种程度，完成的百分比是多少，方便领导调整进度，安排下一步的工

作。

**商品管理：**采用合同商品清单、询价、报价表单管理对应标的物型号、规格等明细，可以按商品类型、交货期等信息统计合同商品数量和金额，为公司市场策略、财务规划、招投标管理等提供依据。

**合同变更：**记录合同变更的原因、影响，并将变更依据作为附件导入系统，从而兼顾了变更过程管理的严谨和自动性，关联结果，有据可查，权责明晰。

**预警系统：**系统自动扫描并对所有快到期的结款、审批、收货、验收、付款等关键节点或事项进行预警，帮助用户提前做好财务规划和分析决策。

**报表：**从不同角度对系统数据进行统计分析，辅助经营决策，多样化的统计方式，自定义统计条件，并将统计结果输出图形。

合同管理系统可以为企业管理带来如下价值：

### 1、规范基础数据管理

合同管理系统采用集中的数据管理，可以有效地改变企业信息分布比较散乱现状。同时，系统提供自定义字段功能，为企业实现完整、规范的数据管理提供一个良好的平台支撑。

### 2、提高管理效率

合同管理系统避免了手工管理合同出现，利用审批流管理，可以方便、快捷地处理企业管理事务；预警平台可以协助合同管理人员更轻松地应对日常管理事务；报表管理的灵活定义，为管理部门的统计分析提供强大的技术支持。

### 3、实现标准化管理和个性化管理的有机结合

合同管理系统通过全局设置和权限分配，可以由公司制订统一采用的管理标准，比如，由公司设置业务单据必填字段，信息录入必须填写这些信息；数据字典可以为某些信息项提供标准的选择项，防止录入人员的录入随意性；设置统一的报表格式，信息输出时可以保证一致性。同时，系统也允许用户根据自身的实际情况采取个性化的措施，比如网格的列显示、自定义报表等。

### 4、为领导决策提供准确及时广泛的信息

利用互联网，领导可以在任何时间、任何地方进入系统，随时查阅与合同管理相关基本信息，准确定位下属人员的工作情况，掌握合同执行现状，并方便地生成各种数据报表或图表。同时，系统还提供强大的管理工具模块供客户选择，对这些信息进行深入分析，为公司决策人员提供更多的智力支持。

### 5、为用户提供全面合同管理解决方案

合同管理系统与企业管理咨询相结合，可以为客户提供全面的合同管理解决方案。比如，通过系统的开放性和灵活性，可以有效地固化专业咨询的工作成果，这就为客户合同管理能力及水平的提升提供足够的平台支持。

总之，通过合同管理系统的应用和实施，可以为合同管理信息化和合同管理能力提升提供一个最佳的结合点，切实打造企业核心竞争力。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

乙方购买甲方开发的\_\_\_\_\_管理软件系统，达成以下协议：

1、乙方购买甲方的\_\_\_\_\_汽配、汽修管理系统软件（单机版/网络版），甲方提供软件的安装光盘一张、说明书一本、免费培训操作员、协助乙方进行初始化工作。

2、售后服务工作，具体内容如下：

初始化工作由甲方协助乙方完成；

软件免费维护\_\_\_\_个月，由签定合同日算起；其它不是甲方提供的电脑硬件、网络维护等与甲方无关，不在免费维护范围。

总计：\_\_\_\_\_元（不含税）；

4、软件付款方式：1、预收软件款的80%为订金。2、余额到软件安装，调试完工时既付清。

5、软件完成工作日：

甲方按时保证质量完成所做工作，乙方按合同及时向甲方付款；

6、本合同未尽事宜，甲乙双方应本着真诚合作的态度，友好协商解决；

7、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签署之日起生效。

## 合同管理系统简称叫篇三

许多crm系统失败的一个原因就是因为他们关注于同客户联系的过程，而没有在内部结构和系统上做相应的改变。day对许多企业提出了忠告：“在实施crm系统之前改变企业的构

架。”

例如，创建客户保留激励机制是一个聪明的战略，一个公司应该首先建立起客户丢失率的统计，并且用这个同竞争对手的客户丢失率进行比较。通过这个比率可以知道为什么客户正在减少：是因为服务问题、产品质量问题还是交付手段上出了问题？这些丢失的客户是被竞争对手所吸引过去了或者是有意识的在多家公司的购买商品（也就是逛商店）？企业需要一个标准来全面的展示客户的长期收益，这就说明了需要寻找一个尺度来度量获得和服务于客户的成本，同样这样的标准也可以用于员工保留和统计客户抱怨等方面。

另外，当考虑组织结构时，拥有好的客户关系的企业将更加适合同客户组织在一起。Day说，例如nokia决定将它的210亿移动电话分成九个客户单位，每个部分有它自己的产品研发、市场和产品事业部门。一个部门将专门服务于商业用户，另一个将致力于在发展中国家推广他们的手机业务。

然而Day提出，这个模型并不是处处适合的。例如，当客户群存在明显的区别或者当客户想在购买产品的时候也获得服务，那么它将发挥很好的作用。Day在他的报告中提到，微软公司努力组织好不同类型的用户来使得产品开发部门能够更加贴近用户，但是这种努力没有获得预想的结果，因为它决定将其某些广泛使用的产品，例如windows扩展到太多的领域当中去了。

Day还指出，成功的关系管理总是从他们的竞争对手身上逐渐校准过来的。例如，在历史久远的财务服务行业，fidelity、schwab和merrill公司是三个最有力的竞争者。但是fidelity和schwab因为他们的企业定位更加拥有竞争力，而在merrill里，无论是销售人员还是管理人员都仅仅只是关心他们自己的客户，不提倡开放性，甚至不愿意同企业内的其他人共享信息，这就导致了merrill同其他两家公司比较起

来竞争力相对缺乏。

## 两个案例的研究

day的研究同别人的研究有什么不同呢？用day的话说，以前没有任何人考察一个在客户关系方面领先的企业是否可以获得竞争优势，并且这种关系还可以对他们的收益产生重大的影响。day说：“如果公司将关系管理置于发展的中心战略，那么它将成为行业的领先者。”

day报告的附录部分有一个关于两个信用卡公司capitalone和firstusa比较的案例。day的报告显示了由于对于客户数据和客户响应的差异而导致的capitalone一直胜过firstusa。它从每一个客户那里获得了近乎两倍利润率，高达40%的利息收入。

例如，firstusa很少给予信用风险客户和有潜在收益客户之间差异的考虑。根据前任主席的做法，可以看出公司的推动力是关注于工作效率，以此来赢得客户。day说：“这种效率的偏爱归于以自己为中心，并没有将客户看成个体来考虑，从而导致了一些明显错误的决定。”如在1999年中期，公司取消了延期付款宽限期，而提高了延期付款的费用。客户的丢失率马上提高，最后公司也被迫取消了这项决议。

另外，因为firstusa是从其它信用卡公司那里获得客户资料的，并且又是由第三方来处理同客户联系等事宜的，这就使得他们同客户之间越来越疏远，也就是的他们无法建立数据仓库来管理重要客户的信息数据，而这些却是提高客户关系能力的最基本的因素。

firstusa的企业构架也成为其发展的绊脚石，公司是围绕产品和功能的分层组织结构，但是没有任何组织负责于客户保留。同客户直接打交道，签订合约的员工也不能因为争取到了一个有价值的客户而获得奖赏。相反的他们是努力留住每一个

客户，而不管他们是对公司有利的，会带来亏损的，还是无关紧要的。

相比这些“capitalone”的做法就好得多。它的目标是“在正确的时间，以适合的价格，提供给需要的客户正确的产品”day说，客户响应已经深深的融入到企业中。他们的企业定位是由于他们的信仰，他们相信只有将客户细分才能确定和留住那些有价值的客户。这样在企业中就形成了一种气氛，他们各层面上的员工都做到尽量为客户考虑，主动为客户解决问题。

day还描述了公司那十分卓越的保持客户信息的能力，其中包括一套计算机系统。这套系统中存储了客户的所有历史记录。在数以百万客户行为数据中比较提取，可以得出大约24个关于同公司正在联系的客户的信息，以提高公司的反应速度。假如有一个客户打电话来要求取消他或者她的信用卡。那么智能路由系统就会立刻呈现三种替代方案供客户选择。同客户联系的销售代表有权利同客户协商新的合同，努力留住客户，而他也可以根据这个合同获得相应的提成。

这种做法不被同行甚至客户所认同，认为这种区分客户来提供不同服务的做法是没有行业道德的，但是当看到它获得了巨大的收益，同行便开始羡慕起来，客户也从这样的个性化服务中获得了舒适和方便。通过投入时间和金钱来研究对于每个客户群提供怎样的客户服务才是最为恰当的，公司发现客户都认同根据他们个人喜好来提供服务，而且希望入住和付账离开的时间更富有弹性。

加拿大太平洋酒店记录顾客从入住到结账离开的每一个活动，并为每个活动建立一个标准，然后从中找出哪些是必须要做的，以此为客户提供更好的个性化服务。酒店即使是一些小的改进，如免费的市内电话或者礼品商店的折扣，都需要在信息系统中反映出来。

通过实施了这样和那样的改变，在这样一个没有很多空间的近乎扁平的市场中，加拿大太平洋酒店的营业额提高了16%，而且并没有添加任何新的设施。

最后day总结道：“公司要想保留现有客户，并想继续发展新的客户，则必须时刻提醒它的员工和客户，公司的客户关系能力是公司战略的重中之重。”

## 合同管理系统简称叫篇四

随着时间的推移，合同的类型越来越多，签订合同是为了保障双方的利益，避免不必要的争端。那么相关的合同到底怎么写呢？以下是小编帮大家整理的软件管理系统买卖合同，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

乙方购买甲方开发的\_\_\_\_\_管理软件系统，达成以下协议：

1、乙方购买甲方的'\_\_\_\_\_汽配、汽修管理系统软件(单机版/网络版)，甲方提供软件的安装光盘一张、说明书一本、免费培训操作员、协助乙方进行初始化工作。

2、售后服务工作，具体内容如下：

初始化工作由甲方协助乙方完成；软件免费维护\_\_\_\_\_个月，由签定合同日算起；其它不是甲方提供的电脑硬件、网络维护等与甲方无关，不在免费维护范围。

4、软件付款方式：1. 预收软件款的80%为订金。2. 余额到软件安装，调试完工时既付清。

5、软件完成工作日：

6、本合同未尽事宜，甲乙双方应本着真诚合作的态度，友好协商解决；

7、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签署之日起生效。

## 合同管理系统简称叫篇五

甲方： 乙方：

乙方购买甲方开发的\_\_\_\_\_管理软件系统，达成以下协议：

1、乙方购买甲方的\_\_\_\_\_汽配、汽修管理系统软件（单机版/网络版），甲方提供软件的安装光盘一张、说明书一本、免费培训操作员、协助乙方进行初始化工作。

2、售后服务工作，具体内容如下：

初始化工作由甲方协助乙方完成；

软件免费维护\_\_\_\_个月，由签定合同日算起；其它不是甲方提供的电脑硬件、网络维护等与甲方无关，不在免费维护范围。

总计：\_\_\_\_\_元（不含税）；

4、软件付款方式：

1、预收软件款的80%为订金。

2、余额到软件安装，调试完工时既付清。

5、软件完成工作日：甲方按时保证质量完成所做工作，乙方按合同及时向甲方付款；

6、本合同未尽事宜，甲乙双方应本着真诚合作的态度，友好协商解决；

7、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签署之日起生效。

甲方签字：

乙方签字：

甲方盖章：

乙方盖章：

签约日期：

签约日期：