# 有名气的买卖合同范本大全(推荐39篇)

来源：网络 作者：烟雨迷离 更新时间：2023-12-23

*有名气的买卖合同范本大全1一、活动背景：为了更好地推广商务贸易知识与庆祝院庆与社团活动月的举办，特此商务贸易协会决定四月中旬举办第二届商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理...*

**有名气的买卖合同范本大全1**

一、活动背景：

为了更好地推广商务贸易知识与庆祝院庆与社团活动月的举办，特此商务贸易协会决定四月中旬举办第二届商务谈判大赛。协会将通过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

二、活动主旨：

因庆祝院庆以及社团活动月的举办，特此举办本活动极大地营造校园气氛，提高全院师生对商业性知识的积极能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采,以及为校区培养和选拔商业人才，令全院师生全情投入到大赛中，特使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

三、活动意义：

第二届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的积极性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，同时为将来的就业或进一步学习提供了一次实践和煅炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的能力。

四、活动简介：

(一)活动主题：薪火相传，商务新风

(二)活动时间：20xx年4月12日―20xx年5月12日(待定)

(三)活动地点：多功能会议厅(决赛地点)

(四)活动对象：华南师范大学南海校区全体学生

(五)主办单位：华南师范大学南海校区学生社团联合会

(六)承办单位：华南师范大学南海校区商务贸易协会

**有名气的买卖合同范本大全2**

20XX年内部审计工作按照公司年度计划和规划经营部安排，在公司指导和部门领导下，完成了年度的工作任务，现将一年来内部审计工作进行总结和分析汇报如下，以期纠正不足、扬长避短，为全面提升20XX年内部审计工作水平提供经验。

一、20XX年内部审计工作回头望

主要完成工作：

对20XX年度外部审计发现的项目建设和生产经营中的问题进行获整改和回头望；完成集团公司部署的闲置资产的清查和盘活方案的汇总编制和上报；审计检查新型能源选煤技术公司的财务工作并对出现问题进行纠正和改进；为继续落实盘活存量资源的工作精神，要求我所属单位对其债权（重点是应收账款和备用金）进行专项清收；对项目建设进展较快的咸阳公司和户县公司进行“建设单位管理费”专项检查；对咸阳公司生产运营业务进行“降本增效”费用再压缩工作座谈；协同我公司项目^v^门对项目概算进行优化投资、降低概算的费用再审查业务工作；参与项目公司可研和设计环节中费用压缩的评审座谈：审计关口前移、参与公司的各项招标工作；建立项目负责人离任审计管理办法。

二、内部审计工作中发现的一些问题

20XX年1内部审计工作中，特别是在项目建设审计中出现了一些问题，主要有：

1、项目设计单位做的可研等设计文件中，投资概算金额不实，工程变更出现反复，缺乏科学性和严谨性。

设计单位部分工作不够严谨，以致他们的可研、初步设计等文件中，出现数字错误、缺漏项等致命失误，或简单套用计算公式确定某项结果，或工程变更出现反复易造成投资浪费。由于建设项目中子项目、分项目太多，如果我方不主动仔细、认真的全面审查、被动的接受并认可这些设计文件，有可能就会把有限的资金耗费在一些无关紧要的地方。

2、资金紧张，造成项目建设进度缓慢，建设成本增大。

因为建设资金不到位，不管是施工单位、设计单位还是监理单位，导致项目建设设计资料跟不上、材料设备款不能及时支付导致工期拖延、工程成本加大，有些工程因为需要垫资出现多层转包致使原材料采购成本逐层增大，最终容易造成实投资难以控制，最终投资超过工作概算。

3、甲乙双方在工程结算特别是细小的变更工程中，因采用不同造价信息导致扯皮推诿，影响工程进度。

进入陕煤项目建设的施工单位有诸多行业的施工队伍，虽然签订合同前约定了工程造价，但是变更工程因双方各执利己的取费标准，意见难统一，变更造价难签订，导致施工单位有消极情绪，简接影响工程进度。

4、建设单位债权清收难度大

项目在建设过程中，需要甲方支出一些费用，往往是先以项目管理人员名义从财务部门借出支付，但票据难以取得，致使该部分费用长期挂账，难以消化，且该部分金额较大。

5、项目建设单位的部分费用超支

建设单位的建设单位管理费超支。项目建设单位在建设前期，未对项目建设管理费的相关规定认真组织学习，导致不了解相应政策法规，也没有认真细分本项目的建管费控制指标，且管理流程把控不严，建管费控制流于形式，致使办公费、业务招待费、其他费用超支明显，最终造成建设单位管理费超支。

6、工程管理资料整理归档不及时，需规范整理。

项目建设中有些涉及验收、签证、变更、回复函等部分资料签字人员不全，有些未加盖甲方印章，有些资料未及时编号或编号出现断号，容易为后期结算留下隐患。

有些单位的设备验收单据只有验收单据，未见应收设备清单，不能确认是否足额确认收到设备零部件。

7、非项目建设单位出现的问题有：

经营管理中没有执行费用预算，或是没有认真执行成本费用控制预算，成本费用控制没有落到实处。费用控制目标制定偏松偏软，没有严格的执行流程，管理费用是较为薄弱环节。

8、采购验收入库制度执行不严，有些验收单据出现一人多签。

月度库存物资金额忽高忽低，没有实行库存定额（低）管理制度，没有认真研究降库存的管理办法。

9、个别应收账款项目没有采取切实措施，易造成坏账损失。

没有开拓市场销售份额计划，或是市场占有份额增长率不高，长远意识不强，主营业务收入范围没有扩展，同时导致企业单位固定成本不能有效降低，横向同比竞争力偏弱。

有个别税种没有足额及时缴纳，有潜在税务风险，将会导致企业税收成本增大和信誉风险。

三、解决办法及工作思路

针对出现的一些问题，我们在20XX年做了解决办法及工作思路。

1、在20XX年的项目设计文件评审中，要求充分发声，重点表达对设计文件中投资经济性、工艺设计科学合理性的关切，与财务、项目^v^门一起充分沟通，仔细审查，督促项目设计单位在项目文件设计中做到工艺设计科学合理，投资经济节俭的结果。

2、针对项目建设单位建管费问题，将与财务、项目^v^门一起联手，组织项目建设单位的管理人员进行必要的业务知识培训，只有管理人员熟悉掌握了，项目管理、概算投资、建管费问题才能从根本上得到解决。将重点培训《基本建设项目建设成本管理规定》（财建[20XX]504号）、《基本建设项目竣工财务决算管理暂行办法》财建〔20XX〕503号两个文件的学习。

3、充分发挥预算管理在项目建设和生产经营中的重要作用，发挥预算控制对降低投资对项目建设的重要性，同时使管理责任真正落实到基层每名管理人员身上。20XX年将在开年之后督促所属单位及时制定各单位自己的年度预算，并与党群、财务、项目建设和对应事业部对所属公司的进行年度预算进行审查，同时要求所属单位建立具有可操作性的年度预算控制流程和办法，待年度预算和控制办法通过公司审查后方可执行，以此确保年度预算的严肃性和有效性。建议设立与财务部门、项目建设管理、党群等多部门定期下基层走访制度，与基层单位共同协商探讨项目管理、生产经营中的问题，以充分了解实情、多方共管，协助管理，以制定解决问题的初步方案，并上报公司领导，力争达到建设工期短、项目投资省、工作质量好、生产成本低、管理费用省的良好目标。

4、为充分缓解目前的资金紧张局面，建议执行季度债权清收评比制度，于每季度终了后组织专门的现场会议，检查和评比所属单位债权清收工作成果，并给予责任单位负责人、经办人必要的奖罚措施，以最大限度减少坏账损失、及时回笼资金。

5、关于生产经营单位库存、管理费用等诸多问题，我们将按照集团公司“严控费用、降本增效”管理理念，将其作为20XX年的一项重点工作来做。要求经营单位建立细致的成本费用预算控制体系,并统一指标和明细项目，使同一单位不同时期，不同单位相同时期的成本费用有可比性，并在可比性基础上建立逐步降低的可能和办法。同时计划在经营单位试行经营单位《定额库存储备管理办法》，使降本增效工作在20XX年新型能源公司管理工作中得到完善，并力争使该工作成为经营管理中的一个亮点工作、创出品牌、创出名气。

6、20XX年内部审计工作总体思路及方向

结合20XX年工作中出现的问题，我们初步确定20XX年的工作思路是：发挥放错纠偏功能；关口前移、管理下沉，全面覆盖。

四、工作方向：

1、项目建设：重点对设计单位出具的可研、初步设计等文件中的经济指标评价进行全面测评，对投资概算进行常态检查控制、严格建设成本支出，明确内审机构在建设项目审计、竣工决算审计的职责和审计操作流程，加强招投标审计、工程造价审计、建设单位管理费用控制审计。

2、日常经营：督促落实经营单位预算管理体系的建立和完善，发挥预算在管理中的优势作用，重点对资金管理、成本费用进行有效的督促控制；在降成本控费用上狠下功夫，加强对销售、购买材料、物资和劳务价格的审计监督，加强成本费用预算执行审计，制止各种损失浪费。

3、开展经济责任审计力度，强化所属单位的领导干部任期经营目标责任履行情况的审计监督。

充实和完善审计力量，提升审计质量与效果。在所属单位建立内部审计业务归口，使所属单位均能开展自己内审业务做好审计计划、程序等方面的制度建设，在所属单位业务全覆盖基础上，建立中介审计人员绩效考评制度和内部审计绩效考核制度，逐渐提高审计效率与审计质量。真正发挥内部审计在企业内部控制发面放错纠偏的作用。

**有名气的买卖合同范本大全3**

一、发展前景

就部队目前的饮食情况考虑，虽然营养搭配合理，但是缺乏新意。长期下去，官兵们会产生厌烦感，这样会导致工作效率的下降。

据考察，现在不论在城乡、集贸市场、大街小巷、还是公园、小区及夜市，烧烤及休闲小吃随处可见，它已成为消费者饮食文化中不可缺少的一部分，造就了一个庞大的消费市场。随着时尚更新，烧烤和煮烫食品因其自然淳朴的做法和原始野性的味道，收到越来越多消费者的青睐。约上几个朋友围桌而坐，叫上冰凉的鲜啤酒，边烤边吃、边喝边聊，四溢的烤肉香加上“滋滋”的烤肉声，都是令人垂涎欲滴的理由，足以让每一位美食家按捺不住。

目前烧烤小吃已成为人们热衷的食品，风靡国内外，但真正有特色、能吸引回头客的特色烧烤却不多见。特别是在夏天，夜晚休闲的时候人越来越多，那么品尝烧烤小吃是一个不可或缺的活动，这样不仅可以丰富官兵们的业余生活，而且还会增加彼此的交流和沟通，使我们更好得团结一致，为祖国的美好明天贡献自己的力量，所以开一家有特色有风格的烧烤小吃店还是会有不错的市场收益的。

二、店面简介

本店位于我们部队内，主要针对的客户群是部队官兵。经营面积约为100平米左右。主要提供各种烧烤和煮烫食品，烧烤和煮烫食材主要有各种肉类：猪肉、鸡肉、鸡翅、翅中、牛肉、羊肉、羊排、羊腿、各种香肠和肉丸等，海鲜类：鱿鱼、虾、扇贝、各种鱼肉及肉丸等，蔬菜类：土豆、香菇、豆腐、白菜、茄子、红薯、黄瓜、尖椒、韭菜、白菜、生菜、豆芽、冬瓜等各种蔬菜，并提供啤酒和各种饮料。本餐厅采用自助的方式，使顾客有轻松的就餐环境与选择空间。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

三、发展战略

1、本餐厅开业之前，要作宣传，因为主要客户群是部队内的官兵，餐厅位置坐落在部队内，所以不需作很大的宣传，开始的时候采取一些优惠政策即可。

2、本餐厅采取自助餐的方式，免费茶水。烧烤和煮烫食材都是新鲜的，我们将始终秉承物美价廉的原则为顾客提供高质量的服务，本着服务广大官兵的原则，给顾客提供更多的优惠，价格上优惠于其他同标准的餐厅，以吸引更多的客源，用长远的眼光看待企业的发展，着眼于企业的持续发展。

3、餐厅使用精致的陶瓷自助餐盘，即节约又环保，而废弃物也不能随便倾倒，可以与养殖户联系，让其免费定期收取，如此可以互利。据悉，竞争者在这方面做得并不到位，因此良好的就餐环境是可以吸引更多的顾客的。

5、夏天吃烧烤的会多一些，冬天由于天气寒冷，吃火锅的人又会增多，鉴于季节影响，我们采取烧烤和火锅一体的商业模式，这样不至于由于季节因素影响我们的营业状况，在不同的季节均可盈利。

6、市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划和调整，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营规模，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造属于自己的品牌，做大做强，可以往专为部队提供饮食的餐饮行业发展，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

四、餐厅管理结构

店长2名，主管1名，收银员2名，厨师兼采购2名，服务员3名。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：休闲放松、愉快饮食

主要的产品特色：具有休闲特色的烧烤和煮烫食品

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：在严肃紧张的军营中打造一个休闲舒适的进餐环境

五、市场分析

部队的饮食一直是个问题，部队的饮食营养搭配虽然比较合理，但方式单一，只是简单的炒，炖，无法满足官兵们的精神追求，时间长了自然会产生厌烦感。

本企划就是根据这一点，为了丰富部队的饮食文化，提高部队官兵的饮食方式的多元化，旨在为部队官兵提供更加舒适愉快的饮食环境。下面我们看一下本项目存在的优势和劣势:

优势分析：

目前来看，烧烤和煮烫小吃已经成为一种时尚，因其自然淳朴的做法和原始野性的味道，收到越来越多消费者的青睐。所以本项目能吸引消费者的眼球，特别是在饮食方式单一的部队中。本餐厅经营解决了部队餐厅饮食方式单一的问题，为部队官兵丰富了业余生活，为他们解决了外出就餐的麻烦，这是本店的一大特色。另外，本餐厅采用自助就餐方式，很容易受到顾客欢迎，并能节省部分人力资源。同时，餐点还提供冷饮、冰粥等，并提供免费茶水。顾客都喜欢在干净卫生的餐厅就餐，然而大部分的烧烤都是在露天的流动小摊上进行的，这种就餐环境威胁消费者的饮食安全，因此舒适整洁的就餐环境将是本店的另外一大特色。

劣势分析：创业初期餐厅的规模较小，餐厅的人力资源、服务项目等都比较有限，而部队区外的竞争也是比较激烈的，因此还存在着不小的劣势。另一方面，由于我们平时时间有限，在管理上有时会无暇顾及，这就需要聘请一位有丰富经验的主管来帮我们打理这家餐厅，由于我们是在部队里边，管理比较严格，所以招聘优秀的店员也是个比较麻烦的问题。

机会分析：据我们的市场调查与分析，本店产品的市场需求是存在的，并具有很强的竞争力。而本人正是军人——这个最大客户群中的一员，更能了解顾客需要什么样的产品和服务，从这些方面来看，还是很有机会把握住市场的。

威胁分析：因为这是我们投资的第一个项目，之前也没有相关的开店经验，所以在管理上我们可能会存在问题，这就需要我们多借鉴其他创业者的经验以及自己的慢慢积累，形成一套有效地管理模式。其次，虽然我们的餐厅是自助式的，但烧烤食品的配料决定着其口味，所以我们应该选择好的配料，使我们的产品有独特诱人的口味，让消费者流连忘返，这样我们才会有好的经营业绩。

六、促销和市场渗透

促销策略：

前期宣传：大规模，高强度，投入较大。后期宣传：重视已有顾客关系管理，借此进行口碑营销。定期具体活动的策划和组织如赞助部队组织的晚会借此进行宣传，通过活动时时提醒顾客的消费意识。针对节假日，开展有针对性的促销策略如发传单等。

七、财务状况分析

、据计算分析，餐厅设立初期，会发生如下费用：

1、办理营业执照、税务登记证、卫生许可证等各项费用202\_元，

2、场地租赁费5000元，

3、餐厅装修费15000元，

4、烧烤设备15台，每台300元，大约4500元

5、冰箱、冰柜冷冻设备3台5000元，

6、桌椅、厨房用具等设备10000元

7、招聘主管1名，月薪3000元，厨师兼采购2名，月薪3000元，收银员2名，月薪202\_元。服务员3名，月薪202\_，共计19000元左右。

8、水电燃气费等10000元。

综上分析，餐厅建立初期，需要大约70000元。

下面我们再来分析一下我们餐厅预计未来盈利情况。

我们可以以份为单位计量，一份即一盘(盘为中盘)。(1)肉售价8元/份左右，成本为

5元/份，利润是3元/份。(2)蔬菜2元/份，成本为1元/份，利润为1元/份。(3)海鲜10元/份，成本6元/份，利润为4元/份(4)啤酒售价3、5元/瓶，成本3元/瓶，利润为0、5元/瓶。

下面再来分析一下客流量

大部分顾客吃烧烤食品以肉食为主，蔬菜瓜果只是辅食。因为中午时间有限，客流量会少一些，预计50人左右，每人消费量在2份肉，2份海鲜，1份蔬菜，我们即可获利15元左右，所以中午利润在750元左右。晚上时间相对充分，预计100人左右，总利润额1500元左右，啤酒预计每天销售400瓶，利润200元，所以每天利润总额为2500元左右，月利润总额为80000元左右。

每月除去水电费、员工工资、税费、利润净额为50000元左右。

按照预计利润，我们可在2个月内收回成本。

八、营销组合策略

有形化营销策略：

由于本餐厅的经济实力尚弱，因此初期将采取避实就虚的营销战略，避开大量的硬广告营销，而采取一整套行之有效的承诺营销进行产品宣传。通过菜单、海报、文化手册、广告、促销活动等向消费者进行宣传、倡导天之素的经营宗旨与理念。

技巧化营销策略：

做出持续性、计划性将决定本餐厅在避免普通餐厅的顾客忠诚度不高的缺陷方面具有先天的优势，为了使本餐厅能够在顾客心目中树立起权威感和信赖感，本餐厅将会建立一套完整的会员信息反馈系统，实现营销承诺：

l、顾客反馈表。在服务中严格要求工作人员树立顾客第一的观念，认真听取顾客意见。

2、将顾客满意进行到底。树立“顾客满意自己才满意”的观念，做到时时刻刻为顾客着想。

3、建立餐厅顾客服务调查表，定期由专人负责对顾客进行跟踪服务。

九、大力打造“休闲食品”的品牌形象

因为我们餐厅采用的是健康环保的无烟烧烤，烧烤出的食品口味鲜美独特，绿色健康。因此我们餐厅围绕“绿色、健康、休闲”为核心，树立自己独特的品牌，推动健康休闲来实现营销目标。作为一个餐厅开展休闲营销，我们有着天然的优势，本餐厅将严格贯彻绿色休闲餐厅的标准。无论从原料采购、食品加工还是卫生环境，都将严格把关。努力营造出休闲舒适又不失时尚的就餐环境。通过对餐厅设计的布局、装饰风格、温度等，体现健康休闲的理念。

十、重视搞好一系列的企业公关活动

本餐厅将通过一系列的公关活动，处理各方面的关系，为餐厅的发展提供宽松有利的经营环境。

1、与员工建立团结、信任一致的合作关系。在员工之间搭建起平等、便捷的沟通方式，通过发行内部刊物、免费会员提供奖励，集体娱乐等活动增加员工的凝聚力和工作积极性。

2、与顾客建立良好的关系。为保证充足的人力资源，获得稳定的顾客群，得到可靠的后勤保障，应积极参与维护部队环境、积社区极支持部队文化事业。尊重顾客的合法权利，提供优质餐品和服务，正确处理顾客的要求和建议。

3、政府关系。及时了解并遵守政府相关法律法规，加强与政府部门的联系，主动协助解决一些社会问题。与宣传媒介建立并保持广泛关系;向其提供本行业的真实信息。

十一、管理风险

内部管理风险：

餐饮业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

如何应对：

一、找出有关成本的各项组合前提。

充实利用^v^What咨询法^v^，把店肆中所有会影响成本的因素，逐条细细列出。如厨师、干部、P-T、厂商、季节(时蔬)、售价、制度、库存方式……再集结相关人等共思良策，并时时保持着^v^毋恃敌(成本偏高)之不来，而恃吾有以待之^v^的认真态度。

二、制定标准调理手册。

三、成立良好的库存(仓库)办理。

从先进先出的表格成立使用，到交叉污染的制止、物品的定位置放、湿度、温度(冷藏、冷冻设备)的节制、虫害防治、盘点(日、周、月盘)确实，甚至灭火器的位置、数量、意外险类的投保---都是库存办理的必备掌握要件。

四、多看、多听、多比较。

所说的货比三家不吃亏，更况且经营者本身不该该盲目的身陷疆场(店务)，而不知外面早已群雄环生、虎视眈眈，欲噬于己的环境衍生。^v^出奔办理^v^是当下盛行的经营模式，善用此法走走量贩店、百货公司或相关商号，将特价、折价品等适量适物的调用在己店内，成本自然可降低。

五、导入奖惩制度。

不乏发现店内在业人员大都朝^v^被动性^v^的属性偏走时，此制度就得顺势推出(事前可先完置备用)，到达制定标准就施以奖励(如奖金、礼券、歇假……)，未达成(需明了原因)则赐与薄惩(如减薪、记缺点……)。恩威并施可收较好效益。

六、同业可以为师。

此法较合用于连锁加盟行业可透过会议、联谊活动及总部的资讯来源(固然必须是总部经营数字透明化的前提下)，如此则可清楚懂得同样经营形态的店肆是怎样合理节制成本，继续往前扬长避短地让本身获取更大的利益。

十二、树立自己的品牌和客户群

初期(1-3月)

主要产品是针对城市三种群体不同身体健康状况的餐品，市场策略为通过积极有效的营销策略，树立“休闲食品”的良好的品牌形象，提升知名度、美誉度;收回初期投资，积极进行市场推广。

中期(1年)

巩固、扩展已有的市场分额，进一步健全餐厅的经营管理体制，提高企业的科学管理水平;着手准备品牌扩张所必须的企业形象识别系统、统一的特色优势餐品、统一的管理模式等方面的建设。

长期(2年)

届时，餐厅运营已经步入稳定良好的状态，随着企业的势力与影响力的增强，服务范围不再能满足潜在顾客的需要时，以特许经营的方式，开拓新的市场空间，扩大餐厅的辐射范围和影响力。

十三、店面设计

视觉识别

店名：一方面应该和自己的经营业务有紧密的相关，另一方面要照顾到经营的场所是在部队内部，要贴近部队文化特色，易于为部队群体喜爱和接受，店名应有格调，意味悠长。

颜色：以黄色，红色，橙色等暖系色调为主，辅以轻快活泼的冷系色调。彰显时尚，潮流，雅致，品位。

店面布局

恰当运用灯光，地毯，隔断等元素，尽量一方面有效利用空间，一方面显得错落有致，不显开阔平淡之感。可适当设计一些较为私密的桌位，然长时间逗留的顾客充分享受那份怡然自得的情调。分区布局，让每个细分群体的消费者都有自己喜爱的角落和桌位。

灯饰和灯光：灯饰是餐厅厅装饰的重要元素，选择各种不同样式的灯饰可以有效增餐厅的美感。灯光是烘托餐厅气氛的重要部分，可以选择不同颜色的灯光，烘托出餐厅宜人的气氛。同时，顾客应该保留在自己的空间按照自己的要求调节灯光的便利。

墙面装饰和窗帘：按照季节及时调整，各种织物材质，图案，颜色尽量显得和谐，显示餐厅的格调，贴近消费者感官享受。

桌位：桌位设计和摆放应该总体上和谐，个体上有差异，避免给消费者大排档那样的感受。

工艺品摆放：工艺品的选择应该贴近餐厅气氛和消费者偏好，烘托出餐厅的品位。

餐具：干净，整洁。

背景音乐：以浪漫，柔和的轻音乐为主，响度适中，切合季节变化。

**有名气的买卖合同范本大全4**

一.背景

为了树立企业良好形象，呼吁人们保护水资源，企业策划一次大型公益活动，活动以“假如没有水，生活将会怎样”为主题。

二.目的

此次活动公司为提升企业形象，知名度与美誉度，寻求自身发展，加大产品的宣传力度，向市民宣传环保知识，引起社会的关注和支持，正是在这一特定的背景下，公司举办一次全市性的节约用水活动。三.活动主题假如没有水，生活将会怎样

四.活动目标

为了树立企业良好形象，延伸品牌力量，提高企业公信力，企业策划一次大型公益活动，呼吁人们保护水资源。

五.活动对象

广大群众

六.活动时间和地点

9月12开始，由深圳食品饮料有限公司倡导发起，株洲市各企事业单位的支持，专门为云南地区连续三年干旱提供的免费捐献饮用水的大型公益活动，主办方捐款20于万元，政府、慈善那机构联手，加上强大的媒体号召力度，鼓励各企事业单位大力捐赠。

10月12号上午以“假如没有水，生活将会怎样”为主题的大型节约用水公益宣传活动在株洲炎帝广场举行，同时以募捐的形式像市民募集捐款，该宣传活动由深圳食品饮料有限公司承办。

10月12号下午来自XX大学的同学们也带来了自己精心准备的节目，除了歌舞表演外，向广大群众展示了先进的节水方法，并为节水技术的推广提供了展示的平台。生活节水的展示和现场演示吸引了众多市民驻足观看，该宣传活动由深圳食品饮料有限公司承办。

七.活动项目流程设计

(一)首先，播放云南地区受旱视频，然后有请市主任、深圳食品饮料有限公司总经理代表说话、举行捐赠仪式，邀请长株潭地区个企事业单位代表，株洲日报记者、潇湘晨报记者、湖南经视为媒介宣传，呼吁各企事业单位踊跃捐款。

(二)本次活动主要是以横幅签名、海报宣传、分发宣传小册子、赠送气球等形式展开，吸引了众多市民的围观，同时展开募捐的形式像市民募集善款，活动中，大家为市民们踊跃捐款，并融洽地与市民们的进行互动，使得节约用水观念深入人心。市民们纷纷在横幅上签上名字，作出自己的承诺。

此次活动旨在让广大同学及市民们了解到节水的重要性，树立节约用水观念和意识，逐渐养成节约用水的好习惯。活动起到了很好的警示作用，同时也扩大了公司的社会影响力，加强了与社会群体的沟通。

(三)本次活动以大学生青年团体为主，歌舞方式吸引广大群众，同时演示生活节水小技巧，如何节水?如何循环利用水?等等。吸引市民驻足观看。同时提倡市民节约用水，主办方介绍，活动将通过普及节水知识、推广节水技术、宣传节水典型等形式，多角度、全方位、广覆盖、不间断、可持续地在全社会倡导节约用水、科学用水。“向观念要水，向机制要水，向科技要水”，以达到缓解人水矛盾，实现人水和谐，更好地实现可持续发展提供水资源保障。

八.媒介宣传

本次活动得到了社会各界的广泛参与支持，市人民政府的顶力支持，除了户外的人员宣传、横幅宣传、手册宣传，也借助政府的能力，电视台、大众传媒的影响，各事业单位的积极配合，电视媒体的宣传力度，对本次活动进行评述，积极营造社会效应，倡议全社会共同关注水资源，节约用水。

九.进度安排

9月12日：预约政府机关人员、记者、电视台、长株潭各企事业单位代表

十.物料准备

募捐箱、视频、宣传手册、宣传横幅、笔、海报、气球、桌椅、地毯、请帖等等

十一.费用预算

十二.效果评估

此次活动将会在株洲市内社会公众所知晓，旨在让广大市民们了解到节水的重要性，树立节约用水观念和意识，逐渐养成节约用水的好习惯。活动起到了很好的警示作用，同时也扩大了公司的社会影响力，加强了社会群体的沟通。

**有名气的买卖合同范本大全5**

>一、谈判双方公司背景

（我方：鼎盛建材公司对方：新型绿茶公司）

我方：

1、经营建材生意多年，积累了必须的资金。

2、准备用闲置资金进行投资，由于近几年来保健品市场行情不错，投资的初步意向为保健品市场。

3、投资预算在150－400万人民币以内。

4、期望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

对方：

1、品牌绿茶产自美丽而神秘的云南省，位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里生长出优质且纯正的绿茶，茶多酚含量超过35%，高于其它（已被发现的）茶类产品。茶多酚能降脂，降压，减少心脏病和癌症的发病机率；同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防御系统有益。

2、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步构成。

3、已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

4、已经初步构成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

5、品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有十分广阔的市场前景。

6、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1）扩大生产规模。

2）扩大宣传力度。

7、现有的品牌，生产资料，宣传策划，营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值300万元人民币。

>二、谈判主题

解决双方合资（合作）前的疑难问题，到达合资（合作）目的，并建立长期良好稳定的关系。

>三、谈判团队人员组成

主谈：汪碧君，制定策略，维护我方利益，主持谈判进程；

副主谈：郑媛媛，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证；

决策人：沈海霞，辅助主谈，做好各项准备，解决专业问题，做好决策论证；

文秘：吴飞萍，收集处理谈判信息，谈判时记录，审核修改谈判协议；

法律顾问：滕媛，解决相关法律争议及资料处理。

>四、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、争取到最大利润额；

2、争取到最大份额股东利益；

3、建立长期友好关系。

对方利益：

争取到最大限额的投资。

我方优势：

1、拥有闲置资金；

2、有多方投资可供选取。

我方劣势：

1、对保健品市场的行情缺乏了解，没有专业知识作为支撑，对绿茶的状况也知之甚少

2、投资前景未明

对方优势：

1、已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内正初步构成。

2、已经拥有一套完备的策划、宣传战略；

3、初步构成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其它大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

对方劣势：

1、品牌的知名度还不够；

2、缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于：

1）扩大生产规模。

2）扩大宣传力度。

>五、谈判目标

1、战略目标：和平谈判，按我方的条件达成合资协议，取得我方期望的相应利润以及股份；

原因分析：对方是一家省级企业，虽然品牌和创意不错，但还未构成必须的品牌效益；

合作方式：我方以资金形式投资，分季度注入资金，先期投资为100万，具体状况谈判决定，保险费用计入成本。

我方要求：

a、对资产评估的300万元人民币进行合理的解释（包含：品牌，现有的茶叶及制成品，生产资料，宣传策划，营销渠道等）；

b、要求年收益到达20%以上，并且期望对方能够用具体状况保证其能够实现；

c、要求对方对获得资金后的使用状况进行解释；

d、要求占有60%的股份；

e、要求安排必须的监督人员对其整个环节进行参与监督尤其是参与财务方面的管理；

f、三年之内要求对方实现资金回笼，开始盈利。

我方底线：

a、先期投资120万；

b、股份占有率为48%以上；

c、对方财务部门务必要有我方成员；

2、感情目标：透过此次合作，期望不仅仅能够达成合资目的，更能够建立长期友好关系；

>六、程序及具体策略

1、开局：

方案一：感情交流式开局策略：透过谈及双方合作后状况构成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中，创造互利共赢的模式。

方案二：采取进攻式开局策略：营造低调谈判气氛，明确指出有多家投资选取，开出高份额股份，以制造心理优势，使我方处于主动地位。

2、中期阶段：

a、红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动。

b、层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益。

c、把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时能够退让赔款金额来换取其它更大利益。

d、突出优势：以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败，我方将立即与其它的投资商谈判。

e、打破僵局：合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

3、休局阶段：如有必要，根据实际状况对原有方案进行调整。

4、最后谈判阶段：

a、把握底线，：适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

b、埋下契机：在谈判中构成一体化谈判，以期建立长期合作关系

c、达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

>七、准备谈判资料

相关法律资料：

《^v^合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》

备注：

《合同法》违约职责

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料

>八、制定紧急预案

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、对方不同意我方占有60%的股份，而且不同意保险费计入成本。

应对方案：“白脸”据理力争，适当运用制造缰局策略，“红脸”再以暗示的方式揭露对方的权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破缰局；或用声东击西策略，就对方所报股份进行谈判，运用妥协策略，能够适时放下保险计入成本，并在适当时候甚至能够许诺对方我方能够带给厂房（以市场价的60%的价格），在48%的底线上谈判，或者要求对方给予20%以上的利润额。

2、对方以我方不懂生产销售的理由拒绝我方人员参与到各个流程。

应对方案：在要求参与对方财务管理的底线上要求，适当给予让步，并趁机要求增加2%～3%的股份占有率或者5%～10%的利润额。

3、对方要求增加先期投资额。

应对方案：说明我方先期投资的理由，并将投资形式再阐述一遍，使得对方了解我方，我方可适当增加投资，但务必要求对方增加1%～2%的股份占有率或者要求对方增加5%～8%的利润额。

**有名气的买卖合同范本大全6**

>一、谈判主题

xx的销售问题。

>二、谈判地点

第一地点：xx旅馆。

第二地点：两地的中间点。

>三、谈判团队人员组成

主谈：公司谈判全权代表。

数据分析师：分析相关数据。

销售经理：负责销售问题。

法律顾问：负责法律问题。

>四、谈判前准备

1、对方现状：xx旅馆的服务对象主要是年龄为xx岁-xx岁的年轻学生。这个群体的特点是支付能力差，重视居住环境。但是，目前xx旅馆所处的位置不能满足他们服务对象的要求，因为它位于一个工业城市内，靠近城市的交通中心。

2、对方财务现状：xx旅馆由于地理位置不佳，经营收入不高，无法承担xx到xx万美元之间的搬迁费用。

3、预测对方的谈判目标：对方旅馆公开销售的价格在xx万美元到xx美元之间。

4、对对方谈判人员的了解。xx，一个强劲有力的谈判对手，他代表着董事会出席这次的谈判，其有一定的权限来决定此次交易。

5、谈判的最后期限。卖方对时间的限定并没有严格要求，由于我方时间要求有限，所以此次谈判时间最多不超过一个月。

>五、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、以最低的价格买到xx旅馆，最高价格在xx万美元。

2、xx旅馆市中心的地理位置是我方需要。

3、对方有出售旅馆的意向。

对方利益：

1、迁移旅馆位置，解决搬迁费用。

2、找到合适的搬迁地点，另辟市场。

3、赚取一定的销售余额，用于装修，保险费用等。

我方优势：

1、我公司是一家工程质量高，信誉好，在当地十分有名气的建筑商，支付能力可信赖。

2、对方有搬迁意向，但是无法支付高额的搬迁费用，而我方有雄厚的经济实力可以在对方期定的时间内全额支付所有款项。

我方劣势：

1、工程要求时间紧迫，必须在最短时间内与对方达成协议。

2、面临其他竞争对手的压力，对方可能会抬高卖价。

3、对方的旅馆没有公开出售的想法，并且价格不合适不轻易搬迁。

对方优势：

1、地理位置优越，位于市中心地段。

2、对其有兴趣的建筑商众多，有较多的转让选择权。

3、时间充分，有足够的时间与各个建筑商谈判与协商。

4、已找到两个合适的地点进行旅馆搬迁，价格合理可出售。

对方劣势：

1、旅馆经营现状不乐观，严重的收支不平衡，财务状况不佳。

2、急需转移市场，没有足够资金营运。

3、旅馆的实际价值不高，市场上公开拍卖价最高值xx万。

>六、谈判目标

1、战略目标：双赢高效的与对方达成购买与销售协议一致。

原因分析：让对方尽快转移位置，好让我方马上开展拆迁与工程承建。

2、出价目标：

报价：

①最低限度目标：最高出价xx万美元，最高期望目标：xx万美元。

②付款期：按合同规定。

③优惠待遇：在提前交房的前提下，给予我方百分之三的价格优惠。

>七、程序及具体策略

1、开局：

方案一：一致式开局策略：以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对己方产生好感，使双方在友好愉快的基础上，展开谈判工作。

方案二：采取进攻式开局策略：营造和谐谈判气氛，指出对方因为市场的原因现在的经济状况不容乐观，建议对方尽早转移市场，并承诺我方会在最短时间内给予对方较好的出价条件以制造心理优势，使我方处于主动地位。

对方提出有关旅馆销售的具体款项：

(1)、借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破。

(2)、现状与事实相结合原则：提出我方的收购意向，给予对方心理肯定。

2、中期阶段：

(1)、红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从收购旅馆的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动地位。

(2)、层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益。

(3)、把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以提前支付来换取其它更大利益。

(4)、突出优势:以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失。

(5)、打破僵局:合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方形式，否定对方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整。

4、最后谈判阶段：

(1)、把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略。

(2)、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立互利双赢的合作关系。

(3)、达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间。

>八、准备谈判资料

相关谈判资料：

《^v^合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》。

**有名气的买卖合同范本大全7**

该工程合同总造价为xxxxx万元，其中土建造价为xxxxx万元;幕墙工程造价为7525万元;钢构工程造价1018万元;内装二标段(辅楼二)工程造价xxxxx万元;内装三标段(主楼四至六层)造价xxxxx万元;内装四标段(主楼七至九层)工程造价xxxxx万元。现对本项目从开工至目前为止施工阶段跟踪审计情况汇报如下：

一、 工程现阶段施工进展情况：

截止今年十二月底，工程形象进度及如下：

1、主楼及地库: 土建已完成已98%;

2、辅楼三：土建工程已完成95%;

3、主楼幕墙：全部完成;

4、钢构工程：全部完成;

5、内装一标段：完成工程量95%;

6、内装二标段：完成工程量95%;

7、内装四标段：完成工程量95%;

8、完成工作量：截止今年十月底，土建工程累计完成工作量xxxxx万元，累计支付工程款xxxxx万元;幕墙工程完成工作量xxxxx万元，累计支付工程款5178万元;钢构工程完成工作量xxxxx万元，累计支付工程款xxxxx万元;内装二标段(辅楼二) 完成工作量xxxxx万元，累计支付工程款xxxxx万元;内装三标段(主楼四至六层)完成工作量xxxxx万元，累计支付工程款xxxxx万元;内装四标段(主楼七至九层) 完成工作量xxxxx万元，累计支付工程款xxxxx万元

二、跟踪审计工作开展方式、方法

1、派驻人员常驻施工现场，全面了解工程实施情况

①现场人员常驻工地，及时掌握工程进展情况，适时对施工现场进行查勘，并进行必要的拍照、摄像，留取证据，确保计量准确和审核完整真实;

②检查工程设计变更、签证手续是否合理、及时、完整、真实。为可能发生的.设计变更准确计量掌握真实资料。核实有关设计变更及签证落实情况;

2、积极参与工程项目相关会议，对涉及工程造价的部分提供合理化建议。

①参加每星期二定期举行的监理例会，向相关单位提出跟踪审计意见及要求;

②列席工程质量安全进度等各种综合协调会，了解掌握工程实施过程中相关情况;

③参加图纸会审、暂定价材料询价会议。

3、参加重点部位隐蔽工程检查验收

驻现场人员，已参加钢筋、土方回填等相关隐蔽工程的查看和验收，收集相关的图片、文字资料齐全，及时办理确认手续并存档。

三、现场工作主要内容及工作成果

1、 检查该项目的合同订立及履行情况

①建设单位已通过招标方式确定各分包单位，对建设单位提供的各分包工程工程施工合同进行看阅，并出具相应的跟踪审计意见。

2、 参与现场签证验收，严格控制工程造价

①驻现场人员，参加相关隐蔽工程的查看和验收，收集相关的图片、文字资料齐全，及时办理确认手续并存档。

②现场实测BDF箱体安装人工工日消耗量、现场抽样实测管井降水抽水机械台班、基坑支护面积和槽钢支护桩数量、幕墙预埋件等相关工程量验收，掌握第一手资料;

3、审核现场签证，确保签证资料真实有效

对施工单位提出的工程签证单，会同建设、监理、施工四方共同审核确认;发出审计意见单42份;

4、收集工程相关资料，为工程决算提供依据

已收集工程相关资料：工程立项、可研、环评、概预算、施工图、征地拆迁、施工合同、招投标等相关资料。

四、相关问题

1、暂定价问题 本工程体量大，专业多，招标时暂定价部分较多，对于必须采用招标的暂定价，建议建设单位采用招标方式，并按相关规定履行程序，并报财政评审。但仍然有部分情况特殊，今后仍要坚持按程序执行。

五、今后工作计划

1、继续履行现场跟踪审计职能，督促甲乙双方搞好相关衔接工作，及时收集相关资料;

2、现场代表常驻现场，及时处理现场相关事宜，监督并参加必要与工程造价有关验收工作，进行必要的拍照或摄像;

3、收集相关签证手续，按合同约定，对索赔项目进行审核，合理确定控制工程造价，特殊情况及时向审计组长汇报;

4、负责向业主单位、施工单位、监理单位宣传跟踪审计程序及要求、让各方明确跟踪审计的必要性，取得参建各方配合与支持，最大限度地达到控制工程投资的目的;

5、工程竣工验收后，督促甲乙双方及时办理工程决算，并在最短时间内审计完毕。

**有名气的买卖合同范本大全8**

商 业 项 目 计 划 书

(参考格式)

项目名称 :

项目单位 (盖章)

地 址 :

电 话 :

传 真 :

电子邮件 :

联 系 人 :

年月日

文字排版要求：

1、字型：大标题用2号黑体, 中标题用3号黑体, 小标题用3号揩体, 正文用4号宋体。

2、纸型：统一用A4纸，左侧装订。

3、页边距：上、下、左、右。

4、结构层次序数：“一”、“(一)”、“1”、“(1)”。

说明：在两页纸内完成本摘要

【摘要内容参考】

1、公司基本情况(公司名称、成立时间、注册地区、注册资本，主要股东、股份比例，主营业务，过去三年的销售收入、毛利润、纯利润，公司地点、电话、传真、联系人。)

2、主要管理者情况(姓名、性别、年龄、籍贯、学历/学位，毕业院校、政治面貌、行业从业年限、主要经历和经营业绩。)

3、产品/服务描述(产品/服务介绍、产品技术水平，产品的新颖性、先进性和独特性，产品的竞争优势。)

4、研究与开发(已有的技术成果及技术水平，研发队伍技术水平，竞争力及对外合作情况，已经投入的研发经费及今后投入计划，对研发人员的激励机制。)

5、行业及市场(行业历史与前景，市场规模及增长趋势，行业竞争对手及本公司竞争优势，未来3年市场销售预测。)

**有名气的买卖合同范本大全9**

>一、谈判主题

埃穆特尔旅馆的销售问题

>二、谈判地点

第一地点：埃穆特尔旅馆

第二地点：两地的中间点

>三、谈判团队人员组成

主谈：公司谈判全权代表;

数据分析师：分析相关数据;

销售经理：负责销售问题;

法律顾问：负责法律问题;

>四、谈判前准备

1、对方现状：埃穆特尔旅馆的服务对象主要是年龄为18岁-25岁的年轻学生。这个群体的特点是支付能力差，重视居住环境。但是，目前埃穆特尔旅馆所处的位置不能满足他们服务对象的要求，因为它位于一个工业城市内，靠近城市的交通中心。

2、对方财务现状：埃穆特尔旅馆由于地理位置不佳，经营收入不高，无法承担20到30万美元之间的搬迁费用。

3、预测对方的谈判目标：对方旅馆公开销售的价格在25万美元到45美元之间。

4、对对方谈判人员的了解。史蒂夫，一个强劲有力的谈判对手，他代表着董事会出席这次的谈判，其有一定的权限来决定此次交易。

5、谈判的最后期限。卖方对时间的限定并没有严格要求，由于我方时间要求有限，所以此次谈判时间最多不超过一个月。

>五、双方利益及优劣势分析

我方核心利益：

1、以最低的价格买到埃穆特尔旅馆，最高价格在35万美元

2、埃穆特尔旅馆市中心的地理位置是我方需要

3、对方有出售旅馆的意向

对方利益：

1、迁移旅馆位置，解决搬迁费用

2、找到合适的搬迁地点，另辟市场

3、赚取一定的销售余额，用于装修，保险费用等

我方优势：

1、我公司是一家工程质量高，信誉好，在当地十分有名气的建筑商，支付能力可信赖

2、对方有搬迁意向，但是无法支付高额的搬迁费用，而我方有雄厚的经济实力可以在对方期定的时间内全额支付所有款项

我方劣势：

1、工程要求时间紧迫，必须在最短时间内与对方达成协议

2、面临其他竞争对手的压力，对方可能会抬高卖价

3、对方的旅馆没有公开出售的想法，并且价格不合适不轻易搬迁。

对方优势：

1、地理位置优越，位于市中心地段

2、对其有兴趣的建筑商众多，有较多的转让选择权

3、时间充分，有足够的时间与各个建筑商谈判与协商

4、已找到两个合适的地点进行旅馆搬迁，价格合理可出售。

对方劣势：1、旅馆经营现状不乐观，严重的收支不平衡，财务状况不佳。

2、急需转移市场，没有足够资金营运

3、旅馆的实际价值不高，市场上公开拍卖价最高值万。

>六、谈判目标

1、战略目标：双赢高效的与对方达成购买与销售协议一致

原因分析：让对方尽快转移位置，好让我方马上开展拆迁与工程承建

2、出价目标：

报价：①最低限度目标：最高出价35万美元，最高期望目标：25万美元

②付款期：按合同规定

③优惠待遇：在提前交房的前提下，给予我方百分之三的价格优惠

>七、程序及具体策略

1、开局：

方案一：一致式开局策略：以协商、肯定的语言进行陈述，使对方对己方产生好感，使双方在友好愉快的基础上，展开谈判工作。

方案二：采取进攻式开局策略：营造和谐谈判气氛，指出对方因为市场的原因现在的经济状况不容乐观，建议对方尽早转移市场，并承诺我方会在最短时间内给予对方较好的出价条件以制造心理优势，使我方处于主动地位。

对方提出有关旅馆销售的具体款项：

(1)、借题发挥的策略：认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破

(2)、现状与事实相结合原则：提出我方的收购意向，给予对方心理肯定

2、中期阶段：(1)、红脸白脸策略：由两名谈判成员其中一名充当红脸,一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从收购旅馆的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动地位。

(2)、层层推进，步步为营的策略：有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利益

(3)、把握让步原则：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中筹码，适当时可以提前支付来换取其它更大利益

(4)、突出优势:以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失

(5)、打破僵局:合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方形式，否定对方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局

3、休局阶段：如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

4、最后谈判阶段：

1、把握底线，:适时运用折中调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略

2、埋下契机：在谈判中形成一体化谈判，以期建立互利双赢的合作关系

3、达成协议：明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本,请对方确认,并确定正式签订合同时间

>八、准备谈判资料

相关谈判资料：

《^v^合同法》、《国际合同法》、《国际货物买卖合同公约》、《经济合同法》。

**有名气的买卖合同范本大全10**

>借 条

为购买房屋[2]，今收到[3]王娟[4](身份证号：234567XXXXXXXX0808)[5]以现金[6]出借的￥元(人民币贰万元整)[7]，借期陆个月[8]，月利率7(仟分之柒)[9]，贰零壹伍年捌月壹日到期时本息一并还清。如到期未还清，愿按月利率10(仟分之拾)[10]计付逾期利息。立此为据。

借款人：李磊[12]

(身份证号：765432XXXXXXXX1817)

贰零壹伍年贰月壹日

>注意事项

注意事项一

标题表明了该条据的性质，既防止借条持有者在借条正文上方添加内容，也防止借条持有者将借条篡改为数页合同的最后一页。标题应书写在纸张顶部，标题和借条正文间不留空行，理由同前。另外，由于发生过恶意借款人用褪色笔书写借条的案例，因此书写借条时由出借人提供黑色签字笔更为妥当;借条由借款人全文手写较为妥当。

注意事项二

为表明借款的目的，以免一旦发生诉讼后借款人提出该笔借款系赌债、分手费等抗辩。另外，书写借条正文时应注意左右尽量靠近纸张边缘，不要留出太多空白，以防借条持有人添加内容。

注意事项三

在民间借贷中，通常借条中写明今借到某某多少元即表示所借款项已经实际交付，但一旦发生纠纷，借款人主张虽出具借条但未实际收到款项仍极为常见，为进一步避免此种诉讼风险，本范本采取了今收到某某出借的多少元此种较不常见的表述，以更加强调款项已经实际交付。

注意事项四

此处写出借人姓名的全名。名字中的字有同音的多种写法的，应与身份证上记载的名字一致。

出借人的姓名后应附身份证号码，因为同名同姓的人不在少数，而身份证号是唯一的，以避免之后就出借人是谁发生争议。

注意事项五

现金表明出借的方式，如果并非现金而系银行转账，则应将此处的现金替换表述为银行转账，同时应保留银行转账凭据。金额较大的借款，建议采用银行转账方式，以免嗣后发生诉讼时就是否实际交付款项发生争议。

注意事项六

金额应既写\*数字，也写汉字大写数字，以避免之后就是否篡改发生争议;同时币种也要写明。

借期必须明确，以免因何时还款发生争议;借期也要大写。

注意事项七

利率应写清是年利率或月利率，同样也要附大写，理由同前。同时，应注意截至目前(民间借贷新司解未公布前)，法院通常认定约定利率以人行发布的金融机构同期同类人民币贷款基准利率的四倍为上限。另外，民间也常将利率表述为不规范的月息几分，如月息两分，一般指月利率2%，但为了避免不必要的争议，利率应尽量采用年/月百分比予以表述。

注意事项八

到期未还后的利率是否和约定的借期内利率一致是常见的争议，应在借条中写明略高于借期利率的逾期利率，此种表述亦能敦促借款人尽快还款;附大写的理由同前。另外，也可写明逾期后的计息基数是到期未还的本息合计，但由于部分法院判决中对此种合计计息基数并不支持，为避免争议，本范本未采用此种写法。

注意事项九

到期未还后的利率是否和约定的借期内利率一致是常见的争议，应在借条中写明略高于借期利率的逾期利率，此种表述亦能敦促借款人尽快还款;附大写的理由同前。另外，也可写明逾期后的计息基数是到期未还的本息合计，但由于部分法院判决中对此种合计计息基数并不支持，为避免争议，本范本未采用此种写法。

注意事项九

立此为据作为借条正文的收尾，以免借条持有者在借条正文末尾添加内容，同时借条正文和借款人签字之间不留空行，理由同前。由于借条行文必须简短，因此借款合同中常见的管辖、纠纷解决等条款在本范本中均不作表述。

**有名气的买卖合同范本大全11**

>一 、谈判主题

就铁矿石问题，我方与日本、澳大利亚和巴西方面公司四方商议定价。

>二、谈判背景

1，经济粗放式增长使得我国日益成为世界最大的铁矿石需求国之一。根据钢铁产量的相关资料，我们预计20\_ 年全球铁矿石的需求量为 亿吨，其中中国的需求量为8 亿吨，占全球的近一半。

2，本国铁矿石储量丰富但有近80%属于贫矿，开采难度大成本高。

3，受金融危机的影响，铁矿石价格日益上涨。美国的次贷危机将引发全球经济衰退的概率越来越大，全球经济很可能面临1929年大萧条以来的最大危机。

4，供求关系的天平将向需求方倾斜。 根据各大矿山的扩产计划估算与各国钢厂产能预算来看，供过于求的情况更加严重。

>三、 谈判团队人员组成 （甲方： 乙方： 丙方：丁方：）

甲方：中国武钢集团有限公司 主谈：AAA，公司谈判全权代表； 决策人：BBB， 负责重大问题的决策； 技术顾问：CCC，负责技术问题；

乙方：日本新日铁制铁社所 主谈：DDD，公司谈判全权代表； 决策人：EEE， 负责重大问题的决策； 技术顾问：FFF，负责技术问题；

丙方：澳洲必和必拓(BHP)集团有限公司 主谈：GGG，公司谈判全权代表； 决策人：HHH， 负责重大问题的决策； 技术顾问：III，负责技术问题；

丁方：巴西矿业巨头淡水河谷

主谈：JJJ，公司谈判全权代表； 决策人：KKK， 负责重大问题的决策； 技术顾问：LLL，负责技术问题；

>四、四方利益及优劣势分析

我方利益：——

a、要求对方尽早交货。

b、维护双方长期合作关系。

c、确立长期稳定交易价格。

我方优势：——

1、 我方占有世界矿石进口市场近1/2的份额，对方与我方无法达成合作将对其造成巨大损失。

2、国际铁矿石供过于求。

我方劣势：——

a、供货方公司占有世界铁矿石出口80%的市场。

b、在铁矿石定价上，我方一直不掌握定价权。

c、我方矿石库存不足，若不达成定价协议被动提高成本，将可能造成更大损失

d、按照铁矿石谈判原则——首先、只议价不议量；其次、被动接受原则，即任何一家矿山与钢厂达成矿价协议，则其他各家谈判均接受此结果

日方利益：——继续维持铁矿石定价权。与供货方建立长期持续稳定关系。

日方优势：——日方参与世界各矿业公司部分股权。日方一直在矿石供需价格上具有定价权。

日方劣势：——对于我方来说，无明显劣势。

供方利益：——

a、尽量提高铁矿石价格。

b、夺得铁矿石长期定价权。

c、拖延谈判进度、避免签订长期价格供应合同。

供方优势：——

a、寡头垄断世界出口市场。

b、世界需求日益增长，供给略显有限。

供方劣势：——国内需求相对暗淡、矿石库存量增加，若不与联合需求方达成合作协议将会对其造成巨大损失。

>五、 谈判目标

1、 战略目标：

①在要求供方在一定程度上给以中方非经济事项补偿

②尽可能的以铁矿石最低涨幅价格为定案，签立长期供需合同。

原因分析：国内需求旺盛，国家经济建设急需钢铁实体经济的支持。

2、 底线：

①至少签订2个会计周期以上的交易合同。

②合同事项中铁矿石价格总体增幅不超过10%。

③供方应在合同签立后立即发货，缓解我方钢铁供货压力。

>六、程序及具体策略

1、开局方案：

首先、把握主动，营造积极进取的气氛。仪表整洁、自信端坐，表现出追求效率和成功的决心。以此博得南美洲巴西方男子气概的同时得到大洋澳洲方第一印象的肯定。

其次、抓住巴西方教育水平低下，谈判人才不足的缺点，联合日本方向巴西方发起凌厉进攻，迅速确立合同事项。然后利用合同条款反压澳方（铁矿石谈判的被动接受原则，即任何一家矿山与钢厂达成矿价协议，则其他各家谈判均接受此结果）。（澳洲人精于谈判，多以最低报价成交，很难取得价格突破口）

对方提出矿石报价高于我方谈判目标时应对方案：

以静制动的策略：我方表现出谦逊一面、将话语权暂交与日本方。迅速摸清日方底牌及其让利尺度，同时趁机思考寻求驳回高报价的缘由。

2、磋商阶段：

1）倾听策略：及时了解供方要求、博得对方信任。

2）试探策略：审时度势，提出我方要求，寻得四方利益共同点，探出对方的利益尺度。

3）还价策略：对缺少依据的报价，坚持深入分析，争取发现报价中的缺陷。

4）让步策略：明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步。四方同时就事项作出让步，给人以合情合理之感。

5）突出优势: 以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时暗示对方若与我方协议失败将会有巨大损失；

6）打破僵局: 合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方行式，否定方实质的方法解除僵局，适时用声东击西策略，打破僵局。

3、僵持阶段：

1）.注意隐藏己方的弱点

2）转移话题，如：轻松幽默的笑话

3、休局阶段：

如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

**有名气的买卖合同范本大全12**

>一、借条应该怎么写?

除了字迹清淅，纸张完整外，借条本身一定要说明借款原因、出借人的姓名、借款金额、币种，如果是有利息的还要注明利息的计算方式。大额借款需要担保的，还要要求担保人签名盖章，然后经借款人签名盖章后生效。

>(一)欠条写作要注意以下事项：

1、借条是借贷关系的凭据，所以在写借条时不可潦草从事，同时欠条要好好保存，以防丢失。

2、借条务必要字迹清晰，不可涂改。若不得不改动的，则需由改动方在改动处加盖公章(或个人签名。

3、借条上面的钱款数字尽量包含大写和小写两种。

4、要注意欠条与借条有所不同，欠条适用范围比借条要广泛，借条约定的事项表明的债权债务关系比欠条要更为清楚、明确。

>(二)借条包括哪些内容?

借条一般由标题、正文、落款三部分组成。

>1、标题

标题一般由文种名构成，即在正文上方中间以较大字体写上“借条”两字。也有的在此位置写上“暂欠”或“今欠”字样作为标题，但这种标题正文则在下一行顶格写。

>2、正文

借条的正文要写清借给什么人或什么单位多少钱或者什么东西、数量多少，并要注明偿还的日期。

>3、落款

落款要署上欠方单位名称和经手人的亲笔签名，并同时写清楚签订借条的日期。单位的要加盖公章，个人的要加盖私章。

>二、民间借款写借条应注意什么?

在民间借款纠纷中，债权人或者债务人提供给法院的证据中往往只有一份“借条”，者在法律上称之为“孤证”，即没有其他证据相互佐证。因此，民间借款中如何写好借条，需要注意一些法律技巧。具体来说，要注意以下几个方面：

>(一)写清出借人以及借款人的全名

实践上，出借人与借款人往往关系较密切，也不泛亲戚关系，借款时将日常习惯称谓写入借条，如将出借人写成亲戚间的称谓或者写成小名甚至外号等等，万一借款人逾期还款，出借人想到法院起诉借款人，往往会因债权、债务人不明确而被法院拒之门外。另外，借条的内容应表述清楚明确，没有歧义。

>(二)借款利率一定要写入借条中

很多人误以为民间借款不能收取利息，所以利息只在口头约定，而没有写进借条中。事实上，法律规定民间借款双方可在银行同期贷款利率的4倍范围内约定利息。而《合同法》第211条规定：自然人之间的借款合同对支付利息没有约定或者约定不明确的，视为不支付利息。自然人之间的借款合同约定支付利息的`，借款的利率不得违反国家有关限制借款的规定。如果没有将利率写入借条中，出借人一起诉，借款人不承认双方约定，出借人的利息请求将得不到法院的支持。

>(三)还款期限要在借条中体现

借款在诉讼时效内受法律保护，实践中却有很多出借人往往不知道“诉讼时效”的概念。从债权安全回收的角度考虑，借款时宜将还款期限写入借条中，如借款人逾期不归还借款的，出借人应当在借款到期后两年内向借款人主张权利。

以上就是关于“借条应该怎么写以及写借条应该注意什么的”解答。在这里要提醒借贷双方注意，借条是出借人向借用人或者借款人出具的表示出借某物或者某款项的凭证，一般用来证明借用或者借款关系，也是出现纠纷时法院判决的依据，当事人一定要注意借条的规范书写，如果遇到借条纠纷，可以联系律师进行相关咨询，也可以请律师帮助起草借条，如果必要还可以对借条进行公证等等，这样可以更好的维护自己的合法权益。

——借条注意事项 (菁选3篇)

**有名气的买卖合同范本大全13**

>一、谈判双方公司背景：

1、甲方公司分析

北京益时手表公司是一家以销售高档奢华的手表为主的企业，由于近年来中国的消费水平不断增高，人们对奢侈品的需求越来越高，所以针对人们的需求，北京益时手表公司对瑞士的劳力士手表企业进行了市场调研，中国部分高档消费税的征收也对瑞士手表进入中国市场加大了难度，为降低销售风险，我们将寻求一个有良好基础又有一定市场的产品的企业进行合作。

总部客服电话：xxxxxxxxx

数码店客服电话：xxxxxxxx

传真：xxxxxxx

E-mail:xxxxxxxxx

总部地址：北京市、东城区建国路35号

2、乙方公司分析：

瑞士钟表业的经典品牌，“劳力士”公司的前身是“W&D”公司。由德国人汗斯·怀斯道夫与英国人戴维斯于1905年在伦顿合伙经营。1908年，怀斯道夫在瑞士的拉夏德芬注册了“劳力士”商标，“W&D”由此改为“劳力士”。劳力士表最初的标志为一只伸开五指的手掌，它表示该品牌的手表完全是靠手工精雕细琢的。以后才逐渐演变为皇冠的注册商标，以示其在手表领域中的霸主地位。

劳力士，以庄重，实用，不显浮华的风格广受成功人士喜爱，美国球星奥尼尔曾一次送给队友们24块，香港特首^v^腕上也是一款端庄典雅的劳力士钢表。“小甜甜”布兰妮曾为其夫购买过一块价值65000英镑的劳力士手表，合人民币约80万元。越南末代皇帝保大戴过的劳力士金表，在日内瓦拍卖会上曾拍到34万202\_瑞士法郎，合人民币200余万元。格林威治Ⅱ型蚝式表是第一块登上珠峰的手表，算是该品牌的入门级产口，售价39300元。

在20世纪的机械表时代，劳力士一直是全球手表业的领头羊。时至今日，超卓的工艺与技术依旧使得劳力士保持着手表业的翘楚地位。目前，劳力士在全球20多个大城市设有分公司，年产量达到约80万只，销售额稳居瑞士钟表业龙头地位。

总部客服电话：xxxxxxxx

数码店客服电话：xxxxxx

传 真：xxxxx

xxxxxxx

总部地址：瑞士

>二、谈判的主题及内容：

1、货物的价格及数量

2、货物的包装

3、货物的支付方式

4、货物的运输及保险

>三、谈判目标：

1、战略目标：在互惠互利的基础上，以适当合理的价格完成此次交易。

原因分析：双方都有意建立长期合作关系。

2、成交目标：

报价：

1、劳力士金表潜航者型(SUBMARINER)，防水深度超过300米。

2、游艇名士型(YACHT MASTER)，配有可旋转外圈，方便计算时差。

3、格林尼治型(GMT MASTER)，其可转动外圈及24小时指针，不仅同时显示两个时区时间，更可将时针独立移动至另一时区，而毋须移动分针及秒针。

4、宇宙计型(COSMOGRAPH)，为一款多功能手表，能满足工程、运动及商业等多种需要。

优惠待遇：在同等条件下优先供货。

底线：保证我公司有20%左右的盈利空间。

>四、谈判形式分析：

（一）我方优势分析：

我方利益：要求对方尽多的降低价格和相关优惠条件

我方优势：潜在市场广阔，消费需求大

（二）、我方劣势分析：

我方劣势：初次订货数量比较少。支付方式。

（三）、我方人员分析。

总经理：洞察力强，看问题比较冷静，擅长沟通谈判艺术，本次谈判的主要对手和关键人物。

营销总监：注重细节，性格开朗，我公司的核心人物之一，具备较强的销售经验。

采购部部长：办事认真负责，有较强的逻辑分析能力，具备较高的管理财务素质。

心思细腻，熟悉国内外相关法律程序，有利于双方合同的规范签署

技术总监：综合能力强，性格外向，处事冷静，公关能力强。

（四）、客方优势分析：

客方利益：客方是手表生产商，要求尽早付款，力求建立双方长期合作关系。

客方优势：其公司拥有大量的客户资源，产品质量高，具有世界影响力，竞争力极强。

（五）、客方劣势分析：

客方劣势：受金融危机影响，手表销售业绩一般，在中国市场份额一直很小。

（六）、客方人员分析：

总经理：统筹全局能力强，思维严密，亲和力强，头脑灵活，是一位合格的将才。

财务总监：熟悉汽车行业，市场经验丰富，看问题善于抓住本质

市场部部长：性格友好，在气氛紧张的时候缓解紧张局面，遇事冷静。

办事果断干练，言辞犀利，雷厉风行，典型的女强人风格，遇事不冷静。

技术总监：了解同类产品竞争对手现状，可以为总经理提供适当的建议，合格的副手，谈判成功的关键人物之一。

**有名气的买卖合同范本大全14**

一、赛事组织

1、主办单位：教务处

2、承办单位：信息科学与工程学院

二、参赛单位与学生要求

1、比赛面向全校本科生，不分专业，学生可独立成队，也可以自愿组队，建议跨专业组队。团队人数不超过5人，每件作品可以有1～2名指导教师。

2、参赛人员需认真填写参赛报名表(见策划书附件)。

三、竞赛内容与规则

1、竞赛作品性质

参赛作品应是学生独立完成或在指导教师指导下完成的创意创业作品、科技作品或专利发明产品等。作品必须具有真实性和创新性，严禁弄虚作假，评审委员会将对申报作品进行创新审查和防抄袭审查。

2、竞赛作品内容(作品命题)

凡是与DIY创意为主要内容的创新活动，能挖掘大学生的创新潜能，与培养大学生的创新意识有关的科技创新课题与作品，能够提高人民生活品质、促进人们积极向上以及给人们带来美感和愉悦的产品，都在此项目范畴之内。

根据作品形式对所涉及项目进行分类如下：

A、创意实物作品类

B、创意方案作品类

根据作品所涉及技术领域将项目进一步分类如下：

(1)时尚手工创意类：如创意学习用品、笔筒插花、雕塑、相框、手工玩具、小礼品、创意箱包、创意鞋子、创意生活用品、时尚纪念品、挂件饰品等;

(2)电子软件及应用类：如软件产品造型设计、应用程序设计、工业产品或组件创新设计、电路电子应用设计等;

(3)环保创作类：如以环保为主题，突出体现环保意义，作品具有一定实用价值;

(4)服装设计类：创意服饰类;

(5)创意设计：如汽车、建筑、景观、手机等的设计、海报创意设计、公益广告创意等新概念设计;

(6)创意策划：如有新意的活动策划、商业模式、营销方案、创业计划、广告脚本等，作品要符合现实需要

3、竞赛规则

**有名气的买卖合同范本大全15**

一、前言

包括工程概况简述，建设单位、发包单位、设计监理单位名称及责任人姓名联系方式，施工项目及工程主要技术指标，合同额，工程量清单，施工总工期及节点工期，质量环保要求等，合同风险分析及策略。

二、项目部管理目标

质量目标：单元工程合格率 %，优良率 %，分部工程优良率 %;

安全目标：重伤率 %，生产性死亡为率 %;

进度目标：合同工期完工时间： 年 月 日;

成本目标：实现公司或分公司计划成本目标 万元。

三、应建立、健全如下规章制度(注明编写情况或计划编写时间，并严格执行。不限于以下规

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！