# 最新农药化肥销售合同(七篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-11-14

*农药化肥销售合同一甲方(供货方)： (以下简称甲方)乙方(使用方)以下简称乙方)一、乙方向甲方电话或订单通知所需肥料和农药的具体名称、数量及送货时间。二、甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。三、质量标准及要求：甲方供给乙方的产...*

**农药化肥销售合同一**

甲方(供货方)： (以下简称甲方)

乙方(使用方)以下简称乙方)

一、乙方向甲方电话或订单通知所需肥料和农药的具体名称、数量及送货时间。

二、甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

三、质量标准及要求：甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的肥料和农药质量标准，随产品附送同批产品的生产批号、开据正规发票，并保证产品的.剩余有效期不少于 个月。

五、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，如有破损或质量不合格的，乙方有权退货或拒付货款。

六、结算方式：乙方与甲方以月结形式付款，甲方需每月初与乙方核对上个月所产生的货款，开具发票，乙方尽快审付货款。

七、违约责任：

1.甲方责任：(1)如甲方供给乙方的产品不合格而造成乙方作物减产的，则甲方应赔偿乙方合理的经济损失。

(2)甲方不能按时送货的，应提前至少\_ 天通知乙方，并与乙方协商处理。否则甲方逾期供货的，乙方有权选择拒绝收货或折价后接受货物。

2.乙方责任：乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明用药，如乙方不严格按甲方产品说明用药产生药害或其它病害，甲方不负责任。

八、本合同一式两份，甲乙双方各持一份。经双方签字盖章后生效，有效期到 年 月 日止。

甲方(盖章)：

委托代理人：

电话：

传真：

乙方(盖章)：

委托代理人：

电话：

传真：

**农药化肥销售合同二**

（以下简称甲方）

乙方：（需货方）：

（以下简称乙方）

一、商品名称：

1、尿素：一亩地30公斤，一公斤3元，总亩数：1250亩。计112500元。

2、二胺：一亩地30公斤，一公斤5元，总亩数：1250亩。计：187500元。

3、种子：一亩地8公斤，一公斤11元。总亩数：1250亩。计：110000元。

4、地灌设施以及地灌袋直管：一亩地620元，总亩数：1250亩，计：775000元。

5、农机：一亩地60元，犁播总亩数：1250亩，计：75000元。

6、打棉花杆以及清理：一亩地20元，总亩数：1250亩，计：25000元。

7、铺膜：一亩地30元，总亩数：1250亩，计：37500元。

8、平整土地：一亩地50元，总亩数：1250亩，计：62500元。

9、农药：一亩地4公斤，一公斤8元。总亩数：1250亩，计：40000元。

10、围栏以及所有设施和人工费用：556000元。

11、树苗：30000元

二、质量标准及要求，甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的质量标准，并保证产品的有效期。

三、送（取）货方式及运费，甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

四、包装标准及费用负担：产品包装需按照国家农资包装相关规定进行包装，包装运费由甲方承担。

五、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，有破损乙方按照本合同规定产量的销售价格乘以破损产品的数量，另扣除货款。

六、结算方式：预付总货款的10%，得乙方收货并验收后付90%。

七、违约责任：

1、甲方责任：

甲方应按合同规定如期向乙方提供符合国家标准的`方正农资系列产品，并对产品质量负责，如因甲方供给农资质量问题（或延期供货）造成乙方损失的，则甲方按8000元/亩赔偿乙方损失。

2、乙方责任：

（1）乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明使用，如乙方不严格按甲方产品说明用产品，一切不利后果，甲方不负责任。

（2）乙方需按本合同规定期限付款给甲方，如延期支付货款，则乙方按产品总价的1%/天的违约金付给甲方（延期不能超过15天）。

八、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，经双方签字按手印后生效。

甲方（签字）：

乙方（签字）：

电话：

电话：

年 月 日

年 月 日

**农药化肥销售合同三**

（以下简称甲方）

乙方：（需货方）：

（以下简称乙方）

第一条 所购化肥购销基本情况

单位：元

第二条 质量标准：甲方应保证乙方所销售的产品质量符合国家标准，农资化肥购销合同范本。

第三条 交货：交货方式为（甲方送货 乙方取货）

第四条 验收：对于化肥的规格、数量等与约定不符或有其他质量问题的，乙方异议期为甲方交货后20日内，异议经核实，甲方应无条件退货或换货。

第五条 付款方式及时间：

（二）款项打入专用卡号：

第六条 违约责任：

（一）甲方违约责任：

1、化肥经专业机构检测不符合国家标准或合同约定质量标准的，甲方应无条件换、退货，或赔偿乙方由此受到的损失。

2、甲方迟延交货的，每日应向买受人支付迟延部分价款20%的违约金；迟延交货20日的，除支付违约金外，乙方还有权解除合同，甲方已收取定金、预付款或价款应全部返还，但乙方在不收取违约金的情况下，有权要求甲方双倍返还定金。

（二）乙方违约责任：

1、乙方迟延提货的，每日应向甲方支付迟延部分价款20%的违约金；

2、乙方无正当理由单方解除合同的，应赔偿由此给甲方造成的损失，已支付定金的无权要求返还。

第七条 对本合同的变更或补充不合理地减轻或免除出卖人应承担的责任，仍以本合同为准。

第八条 本合同未定事项，双方可协商签定补充协议。

第九条 本合同一式贰份，双方各持壹份，具有同等法律效力。本合同自双方签字之日起生效。

甲方： 乙方：

年 月 日

**农药化肥销售合同四**

销售要努力缩短与客户之间的距离，客户与公司之间的距离。经历了一段时间的销售工作，你有什么销售实习报告？和我们分享一下。你是否在找正准备撰写“化肥农药销售实习报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、 实践目的：

实践是专业教学工作的重要组成部分，是全面实施素质教育、提高我们综合素质的一个重要途径，对我们认识社会、适应社会、了解专业工作、培养分析和解决实际问题的能力有重要作用。于此同时，有针对地锻炼自己观察问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎实工作的作风，积极向上的工作态度，为顺利走上工作岗位打下基础。

二、 实践时间

20\_\_年7月中旬至八月下旬

三、 实践单位

四川翔硕安防科技有限公司下的泸州市江阳区宏翔电脑经营部

四、 实践内容

我进行了四个阶段的实践：

1、cpu是英语“central processing unit/中央处理器”的缩写，cpu一般由逻辑运算单元、控制单元和存储单元组成。在逻辑运算和控制单元中包括一些寄存器，这些寄存器用于cpu在处理数据过程中数据的暂时保存。cpu (核心部件)主要功能：运算器，控制器。cup就是通过这些引脚和计算机其他部件进行通信，传递数据，指令。目前主流的cpu供应商有intel公司和amd公司的cpu。

2、cpu风扇：cpu工作的时候要散发出大量的热量，如不及时散热，可能将cpu烧坏。所以加上了风扇达到散热目的。

3、主板是安装在机箱内的一块矩形电路板，上面有计算机的主要电路系统，主板上的扩充槽用于插接各种接口卡，扩展计算机的功能，如显卡、网卡等。

4、内存条：是用来存放计算机正在使用的(即执行中)数据或程序。我们平常据说的动态内存(即dram)，指的是当我们将数据写入dram后，经过一段时间，数据会丢失，因此需要额外设一个电路进行内存刷新操作。也就是说它只是一个临时储存器，掉电后数据会消失。

5、硬盘:硬盘是计算机的数据存储中心，我们所使用的应用程序和文档数据几乎都是存储在硬盘上，或从硬盘上读取的。它包括存储盘片及驱动器。特点是储存量大。硬盘是计算机中不可缺少的存储设备。

6、软驱：平时可以插入软盘，用以存放数据(逐步将被淘汰)。

7、电源：对电脑供电的主要配件，是将ac交流电流转换成直流电压的设备。电源关系到整个计算机的稳定运行，其输出功率不应小于250w。

8、显卡：显卡也叫显示卡、图形加速卡等。主要作用是对图形函数进行加速处理。显示卡通过系统总线连接cpu和显示器，是cpu和显示器之间的控制设备。实际上是用来存储要处理的图形的数据信息。

9、网卡：是将计算机与网络连接在一起的输入输出设备。主要功能是处理计算机上发往网线上的数据，按照特定的网络协议将数据分解成为适当大小的数据包，然后发送到网络上去(目前多是主板集成)。

10、声卡的主要功能是处理声音信号并把信号传输给音箱或耳机，使后者发出声音来。

第二阶段是对公司里的电脑的有关知识进行培训主要熟悉其主要功能及其型号的独特功能及其优势。对于一些我不曾了解到的东西我也非常喜欢这些东西，故主要功能熟悉的很快但特点却需要我多费一些功夫。

第三阶段则进入实训阶段，也就是促销各种型号的电脑。当消费者路过时会发现这些电脑以非常优惠的价格出售时，会非常的惊喜并驻足欣赏，还不停的问价格为什么那么便宜。当看到顾客脸上的表情变化迅速，我心里充满着淡淡的失落感，但是我还是笑脸盈盈面对路过的人群。

几天之后便进入了第四阶段，销售“笔记本电脑”和各种配件。每次销售都是“身”“心”的考验。

一次完成交易，送走客人之后，店长特地走过来问我：“你现在感觉怎么样呢?”我思索了一下，便跟他说：“我觉得自己胆子变大了。”店长他听到后，嘴角上扬，留下一个意味深长的笑容后便走开了。说起店长这个人，听其他同事说他已经有三四年销售电脑的经验了，曾经以每台净毛利一至两千元销售出不少的电脑，是一个神话般的人物。我很佩服和尊敬咱们店面的店长，虽然他有时候给人的感觉比较正式和严肃，让人感觉不易接近，但是其实他是一个外冷内热的人，外表看上去比较酷，实际上内心是会关心人，照顾人的，至少他在一些细节上表现出他其实很照顾我，帮助我，是一个名副其实的好店长。

下班回家的路上，我一直在回想今天店长问我的话，我发现自己确实有了一些变化：第一，我的胆子变大了。之前几天有客人来时，我总在心里挣扎，是让其他店员去接待客人还是自己主动去迎接客人，大胆自信地向客人推销呢?由于害怕自己推销得不好而使店面白白丢失一个客人，所以通常在我挣扎的时候，客人通常都会被其他店员接待了，自己又浪费了一个锻炼自己的机会。后来在我对店面各种产品的详细配置有了一定认识的，我决定不再犹豫了，主动迎接光临店面的客人，自信的向他们推销产品的卖点。第二，我的脸皮变厚了，这让我想起我刚去店面上班时，一位被称为非常高调的电脑高手的男同事跟我说：“做我们这一行啊，脸皮一定要够厚，不要说害羞啊什么的。”我听后，觉得他说得很对，很有道理。于是，我便开始学会在店面门口吆喝着。“thinkpad专卖，随便到里面去看一下”、“欢迎光临，thinkpad专卖”等口号，还学会在推销产品时，如何不顾面子地对客人“死缠烂打”，最终说服他心甘情愿地买下我推销的电脑产品。

最后，我还发现自己对电脑产品的熟悉程度有了进一步的加深。店长在开会的时候跟我们说：“推销成功的关键就是要对产品熟悉，并把它们应用在推销产品上，让客人感觉你们很专业，那么他才会心甘情愿地掏腰包去买你的产品。”没错，店长说得很正确。所以我之前几天便利用一些空余时间先熟悉一下店面内几种热卖机型的配置详情，之后再慢慢熟悉其他机型参数。

在对产品有了详细的认识后，我发现有客人推销时才不会那么慌张和不知所措，推销产品也会更容易些。而我这几天里推销出去的两台电脑都是我熟悉的机型，这正正证明了只有对产品有一个全面而深刻的认识，才会让你的销售之路走得更顺利一些。

五、 实践心得体会

首先，要做好充分的物质及其调查等等一系列的准备。准备工作做得好会让顾客感受到销售员的诚意。其次，销售员要做到—知己，才能提高销售的成功率。所谓“知己”，就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。再次，销售人员应建立起与客户沟通的信息网络平台。最后，我发现自己的销售技能还有待改善，还没有真正找到一种适合自己的销售方式。

六、 实践总结

中国的经济飞速发展，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，刚学到的知识可能马上就会被淘汰掉，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不仅要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面来充实自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

实践结束了，但是他给我带来的思考才刚刚开始，或者是引导到字下一个崭新的高度。

一、 实习目的

根据学校对本科生工商管理专业的专业实习要求，我在河南省禹州市新世纪电脑城进行了为期4周的专业实习。工商管理专业实习的目的是：深入企业，了解企业的运营模式和管理系统，以及组织结构;接触社会，增加对社会的认知与了解，深化自己对所学专业知识的吸收与掌握;同时在实践中学会处理各种复杂的人际关系。进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查自己对所学知识的理解程度、掌握程度和实际应用能力。

有针对性地锻炼自己观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进理论与实践的有机结合，培养脚踏实地、扎扎实实的工作作风，积极向上的工作态度，为毕业后顺利地走上工作岗位打下坚实的基础。

二、实习时间

我于20\_\_年7月1号到7月30号在河南省禹州市新世纪电脑城销售部实习，具体职责为电脑销售以及相关的销售策划。

三、实习单位

禹州市新世纪电脑有限公司是一家集品牌电脑、办公耗材、打印机、复印机、监控设备及电脑散件的理货与零售为一身的综合性公司，位于禹州市药城路与建设北路交叉口。成立于1997年，从起初的方正电脑专卖店发展到现在全面的公司化运作，公司无论是经营规模的拓展，还是管理团队的组建，都逐渐得到完善和提升。目前，公司拥有方正电脑专卖店、戴尔电脑专卖店以及营业面积达到1000平方的新世纪电脑城，20\_\_年12月，正式进驻嘉悦生活广场，开始探索超市业态的电脑零售模式，现有员工56人。旗下独家代理品牌有：戴尔、惠普、宏碁三大国际电脑品牌以及联想扬天、方正、海尔、华硕等国内一线品牌，同时，三星统合店、海尔集团旗下的日日顺e家也相继进驻新世纪电脑城。并且在成为戴尔电脑(禹州)特约维修点之后，惠普电脑、日日顺e家的维修站也相继落户新世纪电脑城，从而让我们的技术力量得到质的转变。

新世纪电脑公司在不断丰富产品线的同时，管理架构也日趋成熟，先后成立客户关怀部、中小企业解决方案室以及大客户室。业务也由最初的家庭用户拓展到教育、政府事业机构、银行、医药、电力、煤炭、化工、房地产以及超级卖场等企事业单位及个体工商户。服务项目也由电脑采购延伸到办公耗材、打印机、复印机以及硒鼓、碳粉、监控设备及安装等一些网络产品和售后。特别是富士通票据打印机的独家代理，让我们的服务几乎覆盖了所有的行业领域。

四、实习内容及个人心得

7月1日，第一天来到公司，市场总监王海峰先生安排我首先对店内各大品牌做简要认识，并与销售部员工相互熟悉。接下来便开始了我来公司的第一项任务：为公司即将开展的“大学生村官营销大赛”做策划。

(一)实习成果

经过一周的努力，“大学生村官营销大赛”草案终于完成，具体内容如下：

禹州市“新农村杯”村官电脑营销大赛

一、活动背景

新农村建设是党和政府在坚持马克思主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表重要思想的前提下，在深入贯彻和落实科学发展观的基础上提出和制定的促进农村经济社会发展的正确道路。数年来，在党的正确号召和指引下，在社会各界力量的热情支持下，在广大农村基层干部和农民朋友的努力参与和辛勤劳动下，我国新农村建设取得了很大的成就,农业生产力得到了极大的提高，农民的物质文化生活得到了极大的改善与提高，农村面貌有了新的变化。

新农村建设已经并且正在使我国农村发生着重大的变化，然而目前我国新农村建设的力量主要为党和政府、农村基层自治组织(村官)和广大农民朋友，很少有其它社会力量的参与，同时在党和政府的号召和组织下，农村中存在着大量的大学生村官，他们在毕业后满腹热情的来到农村，为农村的发展奉献着自己的青春，在为农村和农民的服务中实现着自己的理想和人生价值。他们有着伟大的奉献精神，也有着满腔的热血与万分的激情，但我们也要看到他们缺乏经验，需要在实践中不断得到锻炼。

新世纪电脑销售公司是禹州市一家大型的电脑销售公司，我们的理念是为客户提供最优质的产品和服务，为员工提供更好的发展机遇和成长空间，为社会创造更大的价值和效益，并尽我们所能为社会的进步、国家的发展贡献力量，争取做一名优秀的“企业公民”。

为响应党和政府的号召，配合党和政府的新农村建设政策以及支持农村基层自治组织和农民朋友新农村建设实践，同时尽到作为一名“企业公民”应有的责任，我公司决定以广大农村村官为切入点，筹划组织一次旨在提高广大村官能力、普及电脑知识和丰富农民业余生活的“新农村杯”村官电脑营销大赛活动。

二、活动条件

三、活动目的

四、活动口号

活动口号：电脑走进家，致富你我他!

五、活动内容

(2)坚持为人民服务的宗旨,以实现农村发展、农民致富为根本目的.

(3)不断寻求自身综合能力的提高,主动学习,深入实践.

2、参赛条件:(1)必须为村官身份

(2)立志为农村发展、农民致富服务者

(3)具有强烈的自身发展欲望

(4)热爱销售，敢于挑战自我,有创业激情者

3、参赛方式:本次大赛主要面对禹州市各村村官,采取网上报名和现场报名两种方式,参赛者可组团参加也可单独参加.组团人数要控制在6人之内.公司建立专门qq群作为整个活动过程中参赛团队之间、参赛团队与公司负责团队之间的交流学台。

4、营销内容：本次大赛的营销产品主要为禹州市新世纪电脑城授权经营的全部台式电脑、笔记本电脑以及相应散件耗材。

5、评分方式:本次大赛采取评为评分和网络投票评分两种途径,评委评分内容主要为培训课程学习(占百分之十) 、营销方案(占百分之二十) 、销售业绩(占百分之七十);网络评分内容主要为社会各界朋友对参赛团队服务热情和参赛过程的满意度和认可度.最后评委评分和网络评分按百分比折合相加(评委评分占百分之七十,网络评分占百分之五十)

7、比赛流程

第二阶段:大赛动员阶段(7月21日),上午举行大赛动员大会,由公司具体负责人对比赛的具体事项和相关规则作简要说明,并由专业营销大师做营销知识的培训，要求参赛人员必须全额参加。

第二阶段：营销方案的制定阶段(7月22日至31日)，参赛团队需要针对自身所服务村落的具体情况，制定营销方案。公司会派专业咨询顾问为参赛人员方案的制定提供帮助。参赛团队需要在7月31日18点之前通过邮箱或者直接到公司上交营销方案。

第四阶段：评分阶段(20\_\_年2月1日至5日)在此期间，公司评审小组会对参赛团队参加培训的情况、营销方案和销售成绩进行综合评分，同时公司会开通网络评分渠道，届时会通过各大媒体向广大市民公布评分网站网址。

第五阶段：大赛结果公布阶段(20\_\_年2月6日)，公司会在20\_\_年2月6日上午举行颁奖典礼，届时会公布各参赛团队比赛结果并颁发奖品，各团队需要至少一名代表参加。

六、活动管理

七、活动推广

具体有推广部负责，但其他各部需要根据公司安排协助推广部共同完成推广工作。推广途径主要为网络宣传、媒体宣传、拉条幅等。网络宣传主要通过人才网、禹州村官论坛、村官群进行活动内容的宣传，媒体宣传主要为通过在禹州电视台、报纸等媒介进行宣传，实地动员主要为公司组织人员选择一些经济水平比较高，人口比较密集的乡镇进行实地宣传活动，拉条幅主要为在各村主要街道路口等显要位置拉制活动条幅。

另外公司全体员工有义务在自己的关系网络内为本次活动做宣传推广

九、活动中应注意的问题

由于各种不可控因素的影响，在活动中可能会遇到各种问题,活动策划和组织者需要以人民群众的根本利益和社会效益最大化为根本出发点，灵活多变的处理各种突发事件。

20\_年6月 日

禹州市新世纪电脑城营销部

策划合理 ，准备充分，把握商机，不打无准备之仗。“凡事预则立，不预则废”。任何一件重要的事情，都需要事前作必要的准备和周密的策划，以确保能够达到目的。销售是一项复杂的工作，要使得销售成功，它需要销售人员做必要的准备。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步接近客户的工作具有较强的真针对性，能够有计划有步骤地展开，避免失误，争取主动高效地完成销售任务。

首先要做好充分的物质准备。物质准备工作做得好，可以让客户感到销售人员的诚意，可以帮助销售人员树立良好的洽谈形象，形成友好、和谐、宽松的洽谈气氛。还要增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。

过这些获得更大的人际网络。

最后，我也发现了自己的销售技巧还有待于改善，还没有真正地找到一种适合于自己的销售方式。有时面对一些难缠的客人时，向他们报的价钱必须拿握得比较准，既不能太高也不能太低。在价钱报的太低了，店面将会无利可图;但若价格报的虚高了，除了“水鱼”之外，一些事先探过低价的顾客便会认为你无诚意而立马离开。由此可见，对报价拿握得准是十分重要的。但这种技巧并不是一朝一夕就能够完成的，需要一段时间去摸索和领悟一下。通过这一周的店面销售实战，我慢慢地学会如何把客人分等次，确定客人是现在想要买还是他只是来走一下，顺便探一下价钱而已，然后根据客人的具体情况再报出让自己能赚钱而且客人也会感到满意的价格。除此之外，我还总结出了如何判断客人真的现在就想买的规律。他们的主要特征表现在：第一，客人逗留在店面超过五分钟，这类客人通常有心买却拿不准注意买哪台。这种情况需要我们主动出击，向他们推荐几款适合他们的机型;第二，客人在你向他们推荐的过程中不断讨价还价的，希望能把价钱压到最低。这类客人的情况是跟上一种客人恰恰相反的，他们通常是已经打定主意买这一款机型，但是却因为价钱的问题而望而却步的，通常这种情况比较棘手，不易处理。最后一种客人是来到你的店面，什么也不说地就叫你报某一种系列的价钱。这种客人跟上面一种情况相似，也都是打定主意买那一款机型的，但为了不让自己吃亏，就多转几家店面，多问几个价格，最后就挑报价最便宜的一家店面来购买。这种客人一般都比较精明，对所购买的机型已经有深入的调查，所以我们报价时必须报一个比较低的价格，以留住客人。

(二)个人收获

此次毕业实习，我学会运用所学知识解决简单问题的方法与技巧，学会了与员工同事相处沟通的有效途径。积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时 我体验到了社会工作的艰苦性，通过实习，让我在社会中磨练了自己，也锻炼了我自己的意志力，训练了自己的动手操作能力提升了自己的实践技能，也积累了社会工作的简单经验，为以后工作打下了一点必要的基础。

通过这段时间的实习，我更好地了解了电子产品行业销售工作的具体情况， 并对业内的相关行情有了初步的了解。实习是我们即将踏入社会前的重要台阶，给予了我们很好的机会提前演练，使我们今后更容易去接触社会。

我对企业的一些建议如下：

1.该公司对员工的激励机制不够健全，造成销售人员流动性较大。这样就不 能保证持续的顾客资源，造成员工总是在开拓新的市场，并不断重复。为此，公司应根据业绩相应提高提成比例，为公司留住销售中坚力量。

2.该单位的销售人员大多没经过系统专业的培训，只是经理吩咐做什么就做什么，没什么自主性。若能鼓励销售人员参与相关培训，提高职业技能，想必能提高公司的工作效益。

3.公司销售的电子产品以代理国产产品为主，这样在一定程度限制了产品销路，若能开拓更多的不同品牌的国际产品将会提高销量。

总之此次实习给我带来了珍贵的经验和丰富知识。

五、实习总结

跟店员们在以后实习的日子里面好好相处，所以我们努力去做事情，去表现自己，去做其他人最不想做的事情，虽然这些事情我们自己也不想去做，但是为了自己心里的那个目的，就必须去做了。

有些时候我们的目的藏得很深，有时候却路人皆知。有些时候我们的目的是公开的，有些时候却不敢那么做。我们现在还只是个学生，好多心思自以为藏得比较深，但是在那些熟谙世事的人来讲，我们却那么透明。这就引起我好长时间的思考，到底我该不该变得像个“大人”?该不该变得圆滑?记得上次去师大开会是就说到了这个问题。海薇就说，我们没有必要去考虑别人的想法和做法，他们圆滑就让他们去圆滑去，我们还是要保持自己的这种生活态度，只要自己活的开心就好了。是啊，话是这么讲，但是要是我们总是像个长不大的孩子一样，好多社会上的“礼节”我们都看不懂，好多人的话我们都读不通，好多人的做法我们更猜不透。都这样什么都不会我还怎么称得上人才呢!

我们开始有目的地做事情，我们开始变得有眼色，我们开始变得像个社会人……有一天在店里，正跟一个店员刘婷聊天。这时候看见店长在张望着什么，我一想肯定是在找姚洋。因为我刚看见他去厕所抽烟了，怕店长对姚洋有意见，我就故意比较大声的更刘婷讲：姚洋失去倒垃圾去了呵!其实我说这话不是说给刘婷听的，而是说给店长的。这就应该算是圆滑了，有时候发现自己已经不由自主地改变了。其实这些东西我本不该多说的，我想大家在实习过程中跟店员们和客户们接触的过程中已经体会到了。看到我们跟他们之间的差距到底有多大!

结束语：

实习圆满的结束了，但是它带给我的思考却刚刚开始，或者是引导到了一个新的高度。继续成长。不过我知道前面的困难还多的是呢，自己要面对的困难不是一点点，而是非常多，不过我相信最终我都会努力克服困难，最终实现自己的价值。在不断的前进中得到更好的发展，相信自己一定能够做好。也许有一天自己能够做好，不过现在锻炼好自己，我一定会成功。

一、 实习目的

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登。

通过这次实习主要的目的和意义有以下几点：在实践中运用并深化所学的专业理论知识;在实习中获得实际知识和实际技能;培养独立工作和解决实际问题的能力;提高协同合作及组织工作的能力;了解实习公司的产品信息，掌握相应的销售技巧和管理知识。

二、实习时间

\_\_\_\_年\_月\_日

三、实习地点

\_\_电脑数码馆华硕电脑专卖店

四、实习单位介绍

我实习的单位是在\_\_电脑数码馆华硕专卖店。位于\_\_商贸城前行150米，项目总占地面积352亩，总开发面积31万平方米，是\_\_市政府重点打造的百亿级市场之一。在华硕专卖店主要经营华硕电脑、电脑配件、显示器、主板、显卡等产品。华硕店实力雄厚，重信用、守合同、保证产品质量，以多品种经营特色和薄利多销的原则，赢得了广大客户的信任。

五、实习内容

(一) 店面管理

店铺的一切管理运营的目的就是提高店铺业绩。导购的职责要分析消费者需求，为其搭配衣裤，熟练掌握产品知识和销售技巧，为店铺带来直接的收入。店助的职责是负责协助店长管理店铺，熟练掌握店铺管理和运营技巧，激励导购销售热情，处理客户异议。店长的职责是全面统筹管理店铺，负责店铺异议处理，处理店铺与公司的关系，全面提高店铺业绩。

在店铺接触最多的是陈列设计、店铺形象维护、仓库管理以及耳熟能详的销售技巧的掌握。一个形象店很看重整个陈列设计，它也是吸引顾客的第一眼球。店长在陈列这块有很多的手法和技巧以及对色彩搭配的能力和想法。店铺形象维护需要不断的督促和跟进，每天的店铺打扫、仓库整理、人员形象等等需要的是每天坚、准时的去做。销售技巧是店铺所有员工都必须掌握和不断学习的，它是店铺的魂，店铺每天始终围绕和灌输的就是这个思想。

(二) 了解相关的产品信息

2.键盘：分岛悬浮式键盘，少量防水，静音式设计，防误触设计触摸板，方便用户打字。

3.外观：外形有品位，曾经获得多项国际大奖，例如德国的if大奖。red dot大奖。

4.省电：采用独特的power4 gear省电技术，有效节省20%—30%电力，延长电池使用时间。

5.主板：华硕主板世界第一，连续六年荣获“全球最佳主板品牌”。

6.靓彩：采用独特的splengid靓彩技术，提高屏幕对比度和亮点饱和度，达到“贵翔“效果。

7.屏幕：华硕全球唯一承诺led屏幕无亮点，至购买起一个月内若发现亮点可免费更换屏幕。

8.酷频33：华硕独家酷频33技术，可提高cpu及内存全体性能33%，花更少的钱享受更高的体验。

9.音响：采用”美声大师“音效设置，音质更完美。

10.售后：华硕是全球联保两年服务，尤其是屏幕和光驱更比知名品牌多保一年，全年24小时服务。

(三) 掌握销售技巧

增强自信，对于销售人员取得成功至关重要。销售人员在毫无准备的情况下贸然访问客户，往往因为情况不明、，底数不清总担心出差错，造成言词模棱两可，而客户看到这种对推销自己的产品都信心不足的销售人员时，首先会感到担心和失望，进而不能信任销售人员所推销的产品，当然更不能接受。因此，充分的前期准备工作，可以使销售人员底气十足，充满信心，销售起来态度从容不迫，言语举止得当，容易取得客户信任。 第二，销售人员要做到“知己”，才能提高销售的成功率。所谓的“知己”就是需要掌握自己公司多方面的生产、经营、规模等情况以及自己负责的产品的性能、指标、价格等知识。对于客户来说，销售人员就是公司。但事实上销售人员只是代表公司而已。既然销售人员只是代表着公司，他就应该对企业有一个全面的了解，包括经营目标、经营方针、历史业绩、企业及所销售产品的优势等等。销售人员必须熟悉本公司有关价格、信用条件、产品运送程序以及在销售过程中不可缺少的其他任何情报。在销售过程中，公司要有良好的信用条件，公司必须守信用、守合同，产品运送必须准确、及时，销售人员只有熟识这些知识，，才能在销售的过程中及时地利用优惠条件来吸引客户，引发客户的购买欲。

在将近一个星期的实习中，我对销售有更切实的体会：我认为完成销售不是一种获得利益的过程，而是一种获得人心的过程。先做人，后做事：先赚人，后赚钱。做销售要先把自己推销出去。销售前的准备，计划工作，绝不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好销售工具、开场白，该问的问题，该说的话，以及可能的回答。对于公司产品有关的资料，说明书广告等，均必须努力研讨、熟记，同时要收集竞争对手的广告、宣传资料、说明书等，加以研究、分析，以便做到“知己知彼”，如此才能达到销售的目的，完成销售任务。可以说，一个星期的的工作使我成长了不少，从中有不少感悟，使我受益匪浅。在我以后的学习道路上有了很大的帮助。

七、谢辞

首先我要感谢学校能给我们提供这次难得的实习机会，在这里，我们走出了从学生到职场人生的第一步，是迈向社会的重要的一步。通过这次实习，同时我也要感谢华硕电脑专门店老板为我们提供一个良好的学习和工作环境，在那里我学到了很多书本上学不到的东西，使我们受益匪浅。在这里要特别感谢的是我的实习指导教师——\_\_\_老师。在我们实习过程中给我们许多帮助。除此之外，还要感谢我们组的成员，正是因为有大家的相互帮助和学习，共同解决遇到的问题共同挑战困难我们的实习过程才能够顺利完成，我更加认识到了团队精神的可贵，同时也收获了最真挚的友谊。

在此再次感谢学校，感谢协助我们指导老师和各位同学以及华硕电脑专卖店，我将永远铭记这些在这次实习中的点点滴滴。谢谢你们!

之前参加过一些社会实践，但这次更加正式，更重要的是，这份工作是与我大学所学专业相关的。所以做起来也更加上心。选择房地产这一行业，首先建立在自己比较感兴趣的基础之上，然后想借此机会了解更多房地产公司部门的构成和职能以及房地产公司的整个工作流程，确立自己在这一行业的适合的工作岗位。最后还想要扩大自己的人脉关系，增长见识。

下面讲一下我的一些实习心得：人与人交往很难按一种统一的模式去做，每个人的个性都不一样，处理问题的方式也就自然不一样。对于一个刚踏进地产销售行业的新人来说，别人的销售技巧只可供参考，除了学习别人的做法以外，更多的是在每一次与客户打交道的过程中，总结出合适自己的商谈方式、方法，这样你就具有了自己个人独特销售技巧。只要多加留意、多加练习，每个人都可以具备自己独特的销售技巧，有自己的 绝招 。所以说，销售技巧更多的是用心学习、用心体会、用心做事。从事房地产销售工作的人员应致力于个人及事业的发展，因为生活只会随着自我改变而改变，唯有不断地学习，才能稳固地立足于这个社会。所以要成为一名顶尖的销售人员，首先必须学习的是如何保持一种积极向上的心态。一个积极的心态，是对自我的一个期望和承诺，决定你的人生方向，确定自己的工作目标，正确看待和评价你所拥有的能力。你认为自己是一个什么样的人很重要。比如像我，我认为自己是一个积极的、乐观的、友善的、非常热情、有冲劲的一个人。这就是自我的形象。师傅说她每天早晨起床都是面带微笑地对自己说。 今天我心情很好，我很高兴，今天会跟很多客户联系，我相信能给他们解决一些问题或解除他们的疑虑，我会成交的 ; 只要我努力，相信今天我一定能成交，我的销售业绩是最棒的 ;这就是对自己的一种肯定。

作为一名销售人员，亲和力很重要。所谓亲和力，就是销售人员和客户交流沟通的能力。销售人员的工作性质是直接面对面地与客户打交道，怎么才能更好地与客户沟通，让客户认可你，必须通过规范你的言行举止来实现。在售楼的过程中，语言是沟通的桥梁。对销售人员而言，语言应该是一门应酬与交往的艺术，不仅要注意表情、态度、用词，还要讲究方式和方法，遵守语言礼仪，是顺利达到交往效果的 润滑剂 。在人际交往中，约有80%以上的信息是借助于举止这种无声的 第二语言 来传达的。行为举止是一种不说话的 语言 ，包括人的站姿、坐姿、表情以及身体展示的各种动作。一个眼神、一个表情、一个微小的手势和体态都可以传播出重要的信息。一个人的行为举止反映出他的修养水平、受教育程度和可信任程度。在人际关系中，它是塑造良好个人形象的起点，更重要的是他在体现个人形象的同时，也向外界显示了作为公司整体的文化精神。语言的礼仪不是天生就会说，优美的举止也不是天生就有的，这些都是通过长期正规训练出来的。只要通过每天自己抽5分钟来练习，自然而然地养成良好的仪容仪表、举止姿态习惯，自然地使用礼貌用语，和自然的情感表达。这样训练出来的销售人员才具有亲和力。

其次，专业性水平也很重要。房地产产品的特殊性要求销售人员有较深的产品知识与专业知识。产品知识和专业知识是销售人员自信的基础，也是销售技巧的保证。楼盘产品知识的掌握是正式进入推销的第一步，你有再好的心态与自信心，可对楼盘的产品知识一无所知，客户向你咨询楼盘特点、户型、价格、装修标准等等的时候，你即一问三不知，客户就根本不会买你推荐的楼盘。我们都知道楼盘的销售规律，新盘开盘上市的时候，因为地域需求、新盘上市、从众心理、升值期望、炫耀需求、投资获益等等消费需求，是新盘上市迅速进入销售的高速增长时期，这一阶段通常持续三个月左右，三个月以后，楼盘销售进入平稳时期，约半年后销售进入逐步下降时期。通常，楼盘40%到60%的销售量是在销售的高速增长时期完成的，楼盘销售进入平稳时期的五个月，应该完成20%到30%销售量，即楼盘80%以上的销售业绩应在八个月内完成，一年内完成整个楼盘90%以上的销售量。当楼盘面对有效需求，开发商有效供给，售楼人员却不能有效销售或者说不能高效率销售，一旦错过楼盘销售增长期、平稳期，就只剩下漫长的等待，非常可惜也非常被动，尤其是所售楼盘周边有竞争楼盘存在、而楼盘差异化又不大时，知己知彼的销售人员是战胜竞争对手的决胜砝码。商品房的价值比较高，往往很多客户是用一生的积蓄来购买的大宗买卖。因此反复比较、犹豫不决是常见现象，客户对楼盘能察觉的使用价值作了反复比较依然拿不定主意时，如果售楼人员能就客户的购房需求作一番说明，成功率就会很高。

另外，还要能够利顾客 的思考方式。有人说， 钱从客户口袋到销售人员口袋 这一段距离是世界上最长的距离，我觉得形容得很贴切。只要客户不掏钱出来，我们就永远得不到，所以如何缩短这一段距离是至关重要的。与客户的沟通以及相处中随时以 利他 的思考方式去进行思考，如何帮助客户，如何才能让客户处在最佳利益的状态，如何才能让客户觉得贴心，才会帮客户解决困扰，才会让客户喜欢买你推销的房子，才会让客户将你视为朋友，而不是在客户的眼中只是一个老想把房子卖给他，如此失败的一个销售人员而已。利他的思考方式可以让我们跟客户站在同一阵线去解决问题，你是他的最佳战友，而不是站在你销我买的对立立场。在销售工作的过程中，常常会不自觉地陷入自己制造的误区而不自知。这其中有两个误区是我们最容易掉进去的，所以必须随时提醒自己。其一是：当我们想要将手上的房子销售给客户的时候，客户真的需要吗?是他真的需要还是我们觉得他需要，如果只是单方面我们觉得他需要，那么成交可能就会距离我们遥远而且机会渺茫。

         所以在面对客户销售之前，如何唤起他的 需求意识 ，以及如何创造他们的需求是我们必须要用心的重点，因为在他不认为自己需要的时候，他是绝对不可能点头同意成交的。对客户来说最好的房子就是客户已经产生需求的房子才是最好的房子，所以优先销售需求，然后再销售房子给客户，而不是先销售房子后才销售需求。其二是：我们所提出的意见是基于客户的需求来考虑的，还是我们只将焦点集中在自己的业绩完成上，所提出的意见是为客户量身定做，还是为我们自己量身定做。这两种心态造成我们和客户之间的不同距离。我们当然希望客户的订单越大越好，成交的金额越高越好，但是客户的期望却并非如此。每一个客户的期望都是希望能够在最低的金额下发挥到最高的效率，客户并不是吝啬花钱或者挑毛病，因为换一个角度来思考，如果我们自己是客户，当我们决定要花钱买房的时候说不定比现在这些抱怨的客户更加的挑剔。一个成功的销售人员在客户的心目中是客户问题的解决者，而绝对不是客户问题的制造者。

其实在这个世界上最难销售最难面对，以及最挑剔的客户常常就是自己。因为你自己最清楚这样的房子能不能够满足自己的需求，要说服自己购买并不是一件容易的事，如果能够让自己燃烧起购买的欲望，甚至让自己下定决心购买，你需要的是什么呢?而在自己销售给自己的过程中十有你会询问自己的问题可能也会是客户会问的问题，怎样的回答方式可以令你自己满意呢?如果你已经能够成功地说服自己购买，那么在市场上所会面内了。这是一种很好的练习方式。拿自己来试试看一定好过拿客户来试，如果自己都说服不了，你如何能够有十足的信心去面对客户呢?所以在我们销售房子给客户之前应该先试着销售这样的商品给我们自己，尝试去说服自己购买，一人同时扮演两个角色作攻防。一个是我们所谓百般难缠的客户，一个是销售人员，一个不断提出拒绝购买的理由，另一个不断地提出好处、利益和价值，一个扮演没有兴趣购买的客户，一个扮演不断挖掘与创造客户需求的销售人。

         在这样的攻防中如果你能够成功的销售商品给自己，就等于你已经了解客户了。用这样的方式只要不断地练习就可以帮助一个置业顾问提升其察言观色的能力。最终你会发现自己越来越懂得客户要什么，越了解客户在想什么，再也不会去抱怨，我都不知道客户的心里到底在想什么!因为你已经可以很容易在角色转换的练习中进到你的客户的心里最深处了，这样才叫做真正的掌握客户行为，掌握客户心理。对置业顾问而言，稳定踏实的业绩就是从这里开始的。

在这次实习中，给我收获最大的是我觉得很多工作需要我去摸索和探讨，要不怕吃苦，勇于激流勇进，有的工作虽然单挑又重复，但这是磨练意志最有效的方法，我告诫自己要认真完成，对每项工作都要他看成是公司对自己的一次考核，做到每一件事的过程中遇到困难，一定要争取不抛弃，不放弃，坚持“战斗”，只要希望还在，胜利一定属于我们。

在此次专业实习的过程中，我们参观了公司a，公司b，并参加了两次讲座，从实际到理论，加深了我们对\_\_专业的理解，和对于与社会接轨的深刻感受。 作为学生，我们更多的是课本的知识的理解，理论的优势是我们的特色，但是怎样将理论结合实际却是摆在我们面前的难题。而参观公司a和公司b正视给了我们直观的解读。

公司a建立了一整套符合国际标准的质量、成本和交付体系，软件开发质量控制和过程改善能力已达到了国际先进水平，秉承“用开拓的意识、创造新的价值”的企业理念，不断跟踪国际先进技术与管理思想，研发和提供优质软件产品和技术服务，为客户不断创造和提升价值。正是因为秉持这样的理念其完整的价值链和细致的软件服务，给了我们以\_\_专业的具体实际的体验。

与此同时，公司b企业的参观使我们对中国物流企业的现状有了大概的了解，参观过程中不同仓库的设施和地面的设置的挑选更是让我们多了超出理论的认识。通过指导人员的讲解我们对中国物流企业的信息化有了大致的了解：中国物流企业信息化整体水平不高是其信息化建设的核心问题。这包括：标准不统一，资源浪费严重;大型应用软件系统应用不普遍，应用层次低;现有各软件系统之间相互孤立，形成“信息孤岛”;信息化建设发展不平衡，造成“信息鸿沟”;硬件设备的利用率不高，资源浪费严重;综合信息系统是物流业信息化建设的必然趋势。

如果说前两次的参观实习是给的我们直观的视觉冲突和心理震撼，那么后来的信息化讲座就揭开了信息化和\_\_专业的神秘面纱。通过经验丰富的演讲者的ppt演示我们了解了多个行业的信息化实施过程和具体的商务转变成\_\_专业活动的流程。现实中简单的商务活动一旦设计成成功的\_\_专业流程将涉及多个业务流程，整体的实施过程是复杂而艰难的。鉴于中国\_\_专业并不是很成熟，各方面的支持还不够完备，这使得中国\_\_专业的发展还是受着局限。

作为应届毕业生，在毕业前的这次专业实习，无疑是给了我们对\_\_专业的清晰认识，这也是最为\_\_专业专业的学生的最大感悟。 当然实习中还有着更多的感触，包括学习，生活，工作各个方面。 就学习而言，专业实习它更偏重于应用，更加细致，要求也更加严格。作为应届毕业生的我们要想适合自己的工作，在实际中实现自己的理想，必需不断的增加自己的能力，做事情更加专注。

就生活而言，专业学习展示给我们看各个不同的行业的人们的生活，不同行业的人们将自己的行业融入自己的生活，这样大的人群的生活展示给我们未来的生活远景，选择什么样的生活也是我们现在的最重要的抉择。一旦下定决心，也就要开始为自己的生活做准备，胜利是属于有准备的人的。现在的我就要为自己的生活做准备，不断的充实自己。

就工作而言，无疑的本次的\_\_专业专业实习，展示给我们了多种职业，而作为应届毕业生，择业的选择是大多数人所面对的问题。就我们\_\_专业而言，面试时常遇见的问题就是“\_\_专业是干什么的?”或许大多数的学生跟我一样对\_\_专业并没有清晰的概念，所以也并不能很好的回答这样的问题。不管怎样，勤劳的人是让人钦敬的，但所接触的朋友说“多年的工作让我清楚这个社会的运转不是控制在辛勤劳动的人手上，而是那一班根深帝固的政治家、资本家手中。。。工作中的认真负责不是为了讨好表现，而是为了要冶练自己的品性，是在为自己，不是为老板”。

上面的认识都是正面的，也是自己受益的主要部分，但就个人而言，本次的\_\_专业实习更多的是让自己认识到自己的不足。作为一个即将毕业的应届生，通过此次的实习，更多的是对大学四年的回顾和反省。进入了社会，和学校的感觉是完全不一样的。只有在刚进入公司的一个月里，大家还把你当作新人，时间久了公司的领导就把你与其它同事相比较;当你开始跑客户时，客户把你与做了很多年的销售相比较，没人把再把你当新人看待，而你把你当作一个正式的有能力的人使用。

看着那些员工忙忙碌碌的来来去去，坚定的态度是那么一点一滴在铸就起来，一个被人认可的人首先一定是一个认真负责的人，一个认真负责的人无论到哪里都可以站得正。相对于经验和技术而言，这些都是可以积累的，可以日久能熟的，但是否能有正确的态度却是因人而异的，有的人永远让人感觉畏锁。我从来没有把现在的工作当作实习，我就是认定我是在工作，而不是来学习东西的。

我是为工作而学习，学习是为了把工作做得更好。 总的来说，我们这一次实习是比较成功的，大家都能学习到了很多在校园、在课堂上、课本上学不到的东西，也了解很多和懂得了做人的道理，特别是体会到生活中的艰辛和找工作的不容易。

感谢这次实习，感谢这次实习的教师，感谢为我们争取了这实习机会的领导。这次实习，一定会令我的人生走向新一页!

**农药化肥销售合同五**

甲方：(供货方)： (以下简称甲方)

乙方：(需货方)： (以下简称乙方)

一、商品名称：

1、尿素：一亩地30公斤，一公斤3元，总亩数：1250亩。计112500元。

2、二胺：一亩地30公斤，一公斤5元，总亩数：1250亩。计：187500元。

3、种子：一亩地8公斤，一公斤11元。总亩数：1250亩。计：110000元。

4、地灌设施以及地灌袋直管：一亩地620元，总亩数：1250亩，计：775000元。

5、农机：一亩地60元，犁播总亩数：1250亩，计：75000元。

6、打棉花杆以及清理：一亩地20元，总亩数：1250亩，计：25000元。

7、铺膜：一亩地30元，总亩数：1250亩，计：37500元。

8、平整土地：一亩地50元，总亩数：1250亩，计：62500元。

9、农药：一亩地4公斤，一公斤8元。总亩数：1250亩，计：40000元。

10、围栏以及所有设施和人工费用：556000元。

11、树苗：30000元

二、质量标准及要求，甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的质量标准，并保证产品的有效期。

三、送(取)货方式及运费，甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

四、包装标准及费用负担：

产品包装需按照国家农资包装相关规定进行包装，包装运费由甲方承担。

五、验收方式：

产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，有破损乙方按照本合同规定产量的销售价格乘以破损产品的数量，另扣除货款。

六、结算方式：

预付总货款的\'10%,得乙方收货并验收后付90%。

七、违约责任：

1、甲方责任：

甲方应按合同规定如期向乙方提供符合国家标准的方正农资系列产品，并对产品质量负责，如因甲方供给农资质量问题(或延期供货)造成乙方损失的，则甲方按8000元/亩赔偿乙方损失。

2、乙方责任：

(1)乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明使用，如乙方不严格按甲方产品说明用产品，一切不利后果，甲方不负责任。

(2)乙方需按本合同规定期限付款给甲方，如延期支付货款，则乙方按产品总价的1%/天的违约金付给甲方(延期不能超过15天)。

八、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，经双方签字按手印后生效。

**农药化肥销售合同六**

甲方（供货方）： （以下简称甲方）

一、乙方向甲方电话或订单通知所需肥料和农药的具体名称、数量及送货时间。

二、甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

三、质量标准及要求：甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的肥料和农药质量标准，随产品附送同批产品的生产批号、开据正规发票，并保证产品的剩余有效期不少于 个月。

五、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，如有破损或质量不合格的，乙方有权退货或拒付货款。

六、结算方式：乙方与甲方以月结形式付款，甲方需每月初与乙方核对上个月所产生的货款，开具发票，乙方尽快审付货款。

七、违约责任：

1。甲方责任：（1）如甲方供给乙方的产品不合格而造成乙方作物减产的，则甲方应赔偿乙方合理的经济损失。（2）甲方不能按时送货的，应提前至少\_ 天通知乙方，并与乙方协商处理。否则甲方逾期供货的，乙方有权选择拒绝收货或折价后接受货物。2。乙方责任：（1）乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明用药，如乙方不严格按甲方产品说明用药产生药害或其它病害，甲方不负责任。

八、本合同一式两份，甲乙双方各持一份。经双方签字盖章后生效，有效期到 年 月 日止。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

传真： 传真：

单位地址： 单位地址：

**农药化肥销售合同七**

需方： (以下简称“甲方”)

地址：

邮编：

供方： (以下简称“乙方”) 地址：

邮编：

电话： 传真：

第一条 规格、数量、质量标准及总价款

采购物资的具体规格、数量、质量标准、包装要求及总价款如附件一所示。

第二条 交付日期

乙方应于甲方首次提货前完成全部采购物资的生产，并于

起三十日内分批次将采购物资交付于甲方。

第三条 交付地点

交付地点： 。乙方负责将采购物资分批次送至交付地点，由甲方清点确认并签字后，视为该批次采购物资的交付。采购物资的装车事宜由乙方负责，卸车事宜由甲方负责。运输费用由乙方承担。

第四条 验收及验收标准

(一) 总体质量验收

乙方最迟于

2甲乙双方指派专人至工厂仓库按正常质量抽检办法共同取样封样，样本各三份，封样后由甲方送至第三方有资质检验机构(以下简称第一次检验)进行检验，检验费用由甲方承担。

经第三方检验后，不符合附件一质量标准，乙方有异议的，甲乙双方各提供50%的封存样本，由乙方送交国家化肥质量监督检验中心(上海)检验(以下简称第二次送检)，甲方配合，检验费用由乙方先行垫付;经第二次检验为不合格的，检验费用由乙方承担;经第二次检验合格的，检验费由甲方承担。对该检验结果，甲乙双方不得存有异议。

自乙方知悉第一次检验结果后5个工作日内，乙方有异议而未进行第二次送检的，视为乙方对第一次检验结果无异议。

检验不符合附件一质量标准的，视为全部采购物资不符合质量标准。甲方有权拒收采购物资，并要求乙方重新生产或采取其他补救措施并赔偿甲方因此遭受一切损失(包括但不限于甲方另行采购肥料而支付的货款差价、运输费、劳务费，以及因施肥延迟而造成的生产损失等)，若乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施，甲方有权单方解除本合同并追究乙方的违约责任。

(二)抽检

总体质量验收合格后，乙方在到每批次采购物资后进行抽检，货款，抽检不合格的，甲方有权拒收该批采购物资，乙方对此有异议的，可按照本条第一款规定的方法再次检验，若仍不合格，甲方有权拒收该批采购物资及剩余批次的采购物资，并要求乙方重新生产或采取其他补救措施并赔偿甲方因此遭受一切损失(规定同上)，若乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施，甲方有权单方解除本合同并追究乙方的违约责任。

(三)数量验收

甲方应于收到乙方交付的采购物资后及时组织验收并由甲方指定的接货人在交货单据上签字确认。

(四)甲方的验收不免除乙方的质量保证责任。

第五条 付款期限及结算方式

本合同生效后7个工作日内，甲方向乙方支付总货款的 30 %作为定金，甲方拒不履行交货义务或违约单方面终止本合同的，所付定金不再退还，乙方拒不履行付款义务违约单方面终止本合同的，双倍返还定金，若双方均未违约终止本合同，定金转为货款。

每批次采购物资经甲方抽检合格后7个工作日内，甲方向乙方支付该批次采购物资货款的 50 %。

甲方于收到最后一批采购物资并抽检合格后10个工作日内，付清所有剩余货款。

各类款项汇至乙方下述银行账户即为支付：

开 户 行：

户 名：

银行账号：

乙方收到每批次款项后5个工作日内向甲方开具该批货物金额的正式发票。

第六条 违约责任

损失。甲方未付清上批次货款的，乙方有权拒绝继续发货。

(二)、乙方必须按合同规定每天交付采购物资，不得延迟，乙方迟延交付3天以上的，每迟延一天需按当批次应交付采购物资的总价款的`1‰向甲方支付违约金，迟延30天以上的，甲方有权经书面通知后直接解除本合同并要求乙方返还已经收到的货款(扣除乙方已交付货物的抵顶部分);如因乙方迟延或拒绝交货而影响甲方生产经营的，乙方应承担相应的赔偿责任。

(三)、总体质量验收不合格的，甲方可要求乙方重新生产或采取其他补救措施，由此给甲方造成的一切损失(规定同上)，乙方应承担赔偿责。乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施的，乙方有权单方解除本合，要求乙方赔偿一切损失(规定同上)并赔偿违约金，违约金标准为合同总货款的10%;抽检不合格的，甲方可要求乙方重新生产或采取其他补救措施并赔偿由此给甲方造成的一切损失(规定同上)，乙方不能或不愿重新生产或采取其他补救措施的，甲方有权拒绝接收该批次及剩余批次采购物资并单方面解除本合同，同时要求乙方赔偿一切损失(规定同上)并赔偿违约金，违约金标准为未能按约定交付的采购物资货款的10%，合同范本《农资化肥购销合同》。

第七条 不可抗力

(一)、不可抗力包括非因甲乙双方责任造成的火灾、洪水、地震等自然灾害。

(二)、不可抗力事件发生后，乙方应立即通知甲方，并在力所能及的条件下迅速采取措施，尽力减少损失，甲方应协助承包人采取措施，因乙方怠于采取有效措施导致的损失扩大部分，由乙方承担责任。乙方应在不可抗力事件发生5日内以书面形式通知甲方，并在不可抗力事件发生10日内提供相关证明。

(三)、因不可抗力事件造成时间延误的，延误的交付期间相应顺延或由双方协商;造成合同不能履行或履行失去意义的，则合同终止，双方互不负赔偿责任。

(四)、因一方延迟履行合同后发生不可抗力事件的，不具有免责效力。

第八条 争议解决

甲、乙双方因履行本合同而产生或发生与本合同的履行相关的任何争议，双方应通过友好协商解决该争议。如一方将该争议提交另一方后的30天内该争议无法通过此方式获得解决，则需提交到甲方住所地的人民法院诉讼解决。

第九条 各方陈述及保证

(四)、从本协议生效之日起，本协议各项规定应成为其法定的、有效的和有约束力的义务。

第十条 其他

本合同一式四份，自甲方双方盖章后生效，甲乙双方各执两份，具同等效力。 本合同附件为本合同不可分割的部分，与本合同具同等效力。

本合同未尽事宜，由甲乙双方另行协商。

甲方：

代表：

日期：

乙方：

代表：

日期：

(公章)

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！