

# 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结 (汇总6篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结篇一

三年来，在县委、人大、县府、政协的领导下，我协助局党委负责人团结“一班人”，进一步加强建设局系统纪检工作，着力抓好制度建设，做好源头防腐，稳步推进旧城改造，强化局机关办公室的综合职能，形成团结向上、纪律严明、善谋实干、甘于奉献的氛围，促进了岳池城乡建设新跨越式。

### 一、加强学习，不断提升自身素质

牢记全心全意为人民服务的宗旨，坚持认真组织本局职工定期参加政治学习，及时传达县上“四大家”对建设工作的指示和部署，主动参加业务学习，积极参加上级组织安排的学习考察活动，先后随县人大领导进行了我县小城镇建设专题调研，到南方考察城市管理，到陕西参加全国小城镇建设与发展研讨会，多次到省建设厅对新的城市房屋拆迁管理政策进行专题咨询，坚持参加县委党校举办的专题学习，经常深入股室、社区收集基层意见，增强了自己在新形势下依法推进城乡建设的信心，提高了应对和处理建设工作中复杂问题的能力。

### 二、忠于职守，尽心尽力搞好本职工作

树立正确的人生观和价值观，进一步坚定政治信仰。工作中，

善于团结群众，发挥集体智慧，通过组织职工发反复讨论，进一步完善了单位内部管理制度和工作制度，推进建设管理制度化、规范化，服务人性化，提高了建设系统整体工作水平。

一是以深入贯彻《城市房屋拆迁管理条例》、《四川省城市房屋拆迁评估管理办法建筑法》为主线，制订了与规范建筑市场主体行为、确保工程质量、提高安全生产水平相配套的部门规章。

二是建立健全工程招投标、合同管理、工程风险管理等制定，改革和完善建筑市场准入制度，建立全面、公正、及时的市场信息披露制度和市场监督管理信息系统，基本形成统一、开放、竞争、有序的建筑市场管理体系。

三是建立以法律、法规和工程建设强制性条文及标准为依据，以工程建设各方主体质量行为主要内容，以规划图、施工图及设计文件审查，施工许可证和竣工备案制，配套设施建设初验制为主要手段的政府工程质量监管体系。

四是推进建设系统企业事业单位改革，逐步建立适应市场经济发展的产业体系，大力培育县内支柱产业。

### 三、带一流队伍，倾力打造岳池城市新形象

通过全体干部职工奋力拼搏，三年来，城乡建设保持了良好的发展势头，城市建成区面积保持了每年扩张近1km<sup>2</sup>的速度，城镇化水平年均递增1个百分点以上，建设领域每年完成的资金投入达8亿多元，对国民经济的贡献率达近4个百分点。

截止目前，县城建成区面积达，各小城镇建成区面积  
达16.□5km<sup>2</sup>□县城人口新增万人达万人，场镇人口新增万人达万人，城镇化水平达22%，城市绿化率达30%。仅县城创卫以来，共实施城市基础设施建设项目30余个，新修街道7条，

硬化路面近5万m<sup>2</sup>、黑化路面19万m<sup>2</sup>、新增城市广场1个面积达3600m<sup>2</sup>、新铺及维修彩色人行道万m<sup>2</sup>、新建城市公交站台19个，建成星级公厕3座，安装路灯525盏，维修亮化设施3万套，“川东不夜城”声名鹊起，我县城市建设已阔步走在全市跨越式发展前列。

#### 四、时刻心系群众，扎实开展扶贫解困工作

三年来，在建设资金极度紧缺，机关办公尚不能正常运转的情况下，仍组织建设系统党员、团员坚持开展了对伍家沟村、xx乡白家沟村及小东街社区的30户贫困户的定点扶贫活动，通过发动党团员捐款、单位自筹、个人定点帮扶等方式，累计向贫困户送去慰问金13000元，化肥、年货、衣物等物品价值4500元。我本人资助了1名贫困家庭学生，组织干部职工解决了伍家沟村贫困家庭学生杨燕高中期间的学杂费6000元。

工作中，我坚持真心诚意帮助困难群众解决生活困难。如xx镇一居民进行房屋改建时，其房屋宅基地问题多次上访，经该镇政府几次调解未果。我了解情况后，主动与村镇工作分管领导沟通，针对该户不愿调整宅基地而经济困难的实际，主动与xx镇联系做该户工作，最终不仅使该户同意调整宅基地，支持场镇规划，而且得到了该镇5000元资助，既化解了矛盾，又推动了基层工作。

#### 五、廉洁自律，以身作则，树立党员干部良好形象

坚持不折不扣地执行党风廉政建设的有关规定，坚持用党政干部的“十要”、“十不准”规范自己的言行，履行党员的义务，时刻保持清醒的头脑，拒腐防变，在工作中不弄权勒索，不向下级或业主吃、拿、卡、要；管住自己的头不乱想，管住自己的手中乱伸；自己不从事经商活动，也不准家属从事与行列有关的一切经商活动；在用人上，唯才是举，任人唯贤，按照“公平、公开、公正”的原则择优录用，自觉接受人大的法律、工作监督，政协的民主监督和人民群众的舆论监督，

保持了一个党员干部的纯洁性和警惕性。三年来，建设系统干部职工无一任出现违纪行为。

## 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结篇二

一、不善于交际。客户多数为女性，这点男性占优势。老公就以经理的姿态用自己的幽默和逻辑牢牢抓住了这些客户。男性客户们更是直接给老公经理打电话。我的幽默真是黔驴技穷，想和客户搞好关系就是不知怎样套近乎。只能依据原来工作经验中的客服知识从工作细节入手为他们做好服务。交际和谈判的本事我真是应该好好学学。

二、老说大话，瞎保证，分不清谁的责任。该掌嘴。

工作中由于车的原因和入货通知下来时间的原因往往时间上协调不起来。

老是保证某个时间内肯定落箱，等出现意外了，过截港时间就是我的责任，我再找车队。其实这里面有很多技巧，一方面4天时间的不能和客户保证，只能说由于时间紧只能尽量赶，争取那个时间内回来。另一方面要把车队的的时间提前，让他们保证一定要提前回来。这样就有回旋的余地。在截港时间十分严格的情况下，时间就是金钱。这样也不会承担责任，没有风险。

给车队保证入货通知某个时间内肯定下来，留好车。这个说时候确实有必要，因为一旦留不住车不只是损失一单，很有可能因此损失一个重要客户。客户数量总共那几个，损失一个真是代价太大。这种情况下一般要和客户把情况说清楚，单子规定时间内下不来车不好留，没有单子留不住车。很多情况下由于诸多因素单子并不能按时下来，这样预留的车有别的活可接还好说，特别是周末车就空下来，司机往往不愿意让承担责任。所以周四之前一定要把周末的工作落实好，和客户还有车队讲好。站在任何一方的立场上想想都是情有

可原的。都是为了自己着想，为了自己的利益。

三、往往在紧急重要的事情上不及时跟踪，出问题了着急上火解决不了。

有时需要赶船期的要催促司机提前一天卸货。这就要每隔一两个小时问清楚有没有卸货，几点能卸完。卸不完货在规定时间内到不了工厂耽误船期是车队的责任。另外即使到了工厂装完货，也要跟踪车辆几点落箱。

四、无论从刚知道船期开始一直到报关结束。所有工作只要有一点问题首先要自己解决，立马解决。解决不了立马和客户讲清楚。说明白，以明确耽误船期是谁的责任。一定要在第一时间完成，无论是白天上班还是夜里遇突发事件，让客户感觉咱们是想着他们的，咱们是尽力的。

五、物流最难解决的就是待时费的问题。车在白天上班时间内赶到工厂了，工厂由于车多或者车没在规定上午时间到而装不上货，司机会要待时费。一般情况下是只要下午5点之前车到厂就要装货。即使工厂车很多也要和司机提前讲清楚，何时到厂就装不了货。真是工厂的原因就要让司机和工作自己协商解决待时费的问题。但是往往解决不了，还是我们和客户之间谈判。客户不想给我们还想多要点。这种极为敏感的利益往往让人很郁闷，心情差到极点。大柜一般500-700. 双背要比大柜贵一两百。

其实无论干什么工作都会遇到很多解决不了的烦心事。这些事情一旦发生要立刻解决，时间一拖往往就越不好办，牵扯到责任和赔偿的问题。所以在工作中要多总结，勇敢的面对独立解决问题的能力。这样才能让自己平静不浮躁。才能担当。

# 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结篇三

二. 实习的时间□20xx年7月7日—20xx年7月8日

三. 实习的目的

为了适应社会的需要个以后的工作打下基础，深入了解物流行业的发展，结合理论学习与 实际操作的联系，提高自身的操作能力，并能灵活应用，使自己的专业知识，专业技能及实践能力得到全面的提升。

四. 红河卷烟厂集团简介

红河烟草(集团)有限责任公司位于云南省东南部，地处素称红河州“北大门”的弥勒县城;北距省会昆明 143 公里，南至州府蒙自 140 公里;通往东南亚的 326 国道经弥勒县城纵贯全州南北抵国家级开放口岸河口;红河州属典型的亚热带季风气候，北回归线穿越中部，具有得天独厚的烤烟生产自然条件，有“烤烟之乡”的美誉，拥有优越的自然地理环境和良好的区位、交通优势。

红河卷烟厂于 1985 年筹建，1987 年试产，1988 年正式取得国家烟草生产经营许可证，并上划云南省烟草公司，现企业法定代表人毕凤林，现有在岗员工 1029 人，平均年龄 33 岁，资产总额 98.73 亿元，是国内装备配套、技术先进的卷烟企业之一。目前，集团年生产能力达到 160 万箱，日创税金上千万元，人均实物劳动生产率居行业前列，且连续 12 年实现了产销规模和效益的同步增长。

1993 年起，红河卷烟厂实现单品牌生产，是全国唯一只生产单一品牌的烟草工业企业。目前形成一个品牌(红河)，15 个品种，兼顾高、中、低档次，满足不同层次消费需求的品种结构。“红河”品牌深受消费者喜爱，先后被评为“全国名优卷烟”、“中国最具竞争力的民族品

牌”、“中国名牌产品”、“中国十大梦想品牌”等□ 20xx年品牌产量 161.5 万箱，品牌销售收入 160.2 亿元，实现税利 99.8 亿元。

红河卷烟厂创业之初，工厂生产水平低下，产品质次价低、入市困难，1991年前连年亏损。企业处于极度困难乃至困境之中，1992至1993年两年间，通过整合品牌，实现了全嘴单品牌生产，产品质量有所提升，同时企业确立了“不求最大，但求最好”的发展理念，系统实施了原料、技改、人才、管理、名牌“五项工程”，重视技术发展，完成了从拿来主义到局部创新，进而到以企业为主体的全面技术创新，多项科技成果获省部级科技进步奖；多项新型实用技术获国家专利。1992年扭亏为盈，1993年起对企业内部的各种资源多次重组、定位；1997年始企业转入全面的软件建设发展阶段，优化人力资源配置，进入以人本管理为主体的智力时代；1998年开始为实现企业高度的信息自动化启动 cims 信息系统工程。经过红烟人的艰苦探索和努力，逐步建立了市场化程度极高的有效运行机制，企业不断发展壮大，取得了良好的社会效益和经济效益，对满足市场需求、解决劳动就业、拉动相关产业发展、促进地方经济建设等方面做出了重大贡献。

20xx年，红河卷烟厂紧紧围绕国家局提出的“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的行业主要任务，推进企业间的联合重组，与昭通卷烟厂重组，成立红河卷烟总厂□ 20xx年，又完成了与新疆卷烟厂的联合重组工作，进一步增强了企业的综合竞争能力□ 20xx年5月18日，红河卷烟总厂改制为“红河烟草(集团)有限责任公司”，迈出了公司化进程的重要步伐。

## 五. 实习的内容

(一) 了解红河卷烟厂的五个子系统。自动化系统、卷烟辅料

系统、配方系统、成品系统和箱品系统这五个子系统。并且这五个子系统是相互联系、共同合作、保证整个物流、生产、运输的正常运行。

(二)了解决策、管理、设备三个层次系统。决策系统是控制中心控制，它将出现的问题分析后做出的决策，传递给决策主体或其他子系统。管理系统实施了“管理”。人才、技设、原料、名牌、五项工程，实现“优质、高效、低耗”的管理目标，全面推进硬件设备，企业获得了长足的发展。在红河卷烟厂的见学习过程中我初步认识了相关设备。这些设备是从德。意。英。荷兰等国家进口的，技术水平相当先进，整个配套系统具有当今国际先进水平。

(三)物流实现了全自动化操作。该自动化操作包括空中自动化小车、自动化货柜、多端点高速穿车、自动化控制系统、agv系统。该厂实行的自动化系统，降低成本，提高作业效率，改变了传统的物流观念方式，让我了解到现代自动化的生产设备及信息自动化的先进性。红河卷烟厂的信息自动化系统涵盖产、供、人、财、物等细完整的信息、实现物流、资金流、信息流的有效集成。

## 六.红河卷烟厂实习的总结

红河卷烟厂设有四大中心(行政、销售、物资、技术)，三大总部(制造、机械、电气)。各中心(总部)经营范围内的业务自主决策，体现“扁平化”的管理构想。打叶复烤、制丝、卷接包、物流自动化配套系统具有当今国际先进水平。

“八五”以来，红烟以“不求最大，但求最好”的创新理念，围绕唯有发展人才能发展企业这一根本，按照“优质、高效、低耗”的管理目标，强化企业管理，深化企业改革，系统地实施了“管理、人才、技改、原料、名牌”五项工程，全面推进软硬件建设，企业获得了长足发展。



红烟十分重视技术发展，完成了从拿来主义到局部创新，进而到以企业为主体的全面技术创新。当前正全力推进企业信息化工程建设，此工程的目标是使企业实现高度的信息及自动化—信息驱动运行、运行产生信息。

红烟较早确立了变产品生产为品牌生产的意识，努力做最好的产品，努力塑造最好的形象，努力与客户真诚合作。目前形成一个品牌(红河)，五个品种(“红河99”、“红河88”、“甲硬”、“甲软”、“乙级”)，兼顾高、中、低档次，满足不同层次消费需求的品种结构。当前，红河卷烟市场走势良好，覆盖全国，实现零库存通过这次的实习，我了解到了红河烟厂花园式的生产产区，严格的管理制度，严谨的工作作风和先进的信息自动化系统。我认识到物流方面的知识，对物流现代化有所了解，在这次的参观认知实习过程中，不但对所学习的知识加深了解，更加重要的是更正我们的对物流的观点和提高了对现代物流的认识。

## 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结篇四

### (一)20xx年的主要工作及成效

#### 1、总量和低档烟销售情况

永福营销部全年销售总量为9391箱，完成全年计划9390箱的100%，同比去年销量9085箱，增加了306箱，同比增长。

#### 2、单箱金额情况

全年累计单箱金额为13005元(不含税)，完成全年计划单箱金额13090的，同比去年的11436元(不含税)增加了1569元，增幅为。

#### 3、下半年8元以上真龙销售情况

今年下半年共销售8元以上真龙331箱，完成下半年370箱的，比去年同期的箱增加了箱，增幅为。

#### 4、下半年黄鹤楼品牌销售情况

今年下半年共销售箱，完成年度计划12箱的，比去年的同期的箱增加了箱，增幅为。

#### 5、卷烟销售结构情况

全年累计销售一类烟箱，同比增长，二类烟箱，同比增长，三类烟箱，同比增长，四类烟箱，同比下降，五类烟箱，同比下降。

从各项销售指标完成来看，今年我们实现了平稳有效的增长，作为b类区域市场，销售总量的完成是根本，为此我们在年初对区域市场的客户进行全面梳理、科学分析、合理划分，确保市场的满足性供应；在总量稳步增长的基础上，我们围绕“卷烟上水平”的基本方针为指导努力狠抓“卷烟结构上水平”，其中以二类烟重点培育，“低四”转“高四”、“低三”转“高三”的宣传指导，真龙、黄鹤楼重点品牌培育等工作内容为抓手，全面提升卷烟销售结构的提升。由于低档烟货源投放的减少及消费结构的升级，四类烟及五类烟同比均有所下降。

### (二)20xx年主要工作及经验

1、大力开展创建优秀县级局工作，促进永福局(营销部)各项工作全面发展。严格按照“创优”标准落实每项工作，始终站在“高要求、高目标”的角度来认识和开展“双创”活动；始终保持“争一流，创一流”的坚定信念。

(1)我局将“双创”延伸到全员参与，并制定了《“双创”学习活动月实施方案》，采取讨论学习、问答、辩论等载体形

式，让全体员工积极参与，建言献策，发挥全体员工的智慧开展创新和建设。让全体人员提高对双创活动重要性的认识，并知道在“双创”活动中自己要做什么、怎么做。

(2)在内部管理方面。通过制定相应的考核制度和考核方案，实行目标结果管理和痕迹化过程管理相结合，将被动考核转变为主动考核。每两个月对前一阶段结果性目标进行考核，每一个月对工作过程和痕迹化进行考核，考核方式上由考核人员主动考核转变为员工主动提交工作记录和资料，由一百分为起点考核人员发现问题相应扣分转变为以零分为起点员工主动证明工作内容来得分，以此转变员工的思想观念，调动工作积极性和主动性，增强员工的执行力。

(3)加强了硬件设施的建设。一方面对办公区域进行重新规划;另一方面对西滨客户服务大厅进行重新装修并于3月开始启用，客户经理和专卖员在客户服务大厅办公，为广大卷烟零售户和消费者提供了更好、更方便的服务。

## 2、加强队伍建设，提高员工业务素质。

(1)加强了对全体员工的职业道德的教育。通过开展“讲责任、讲奉献、讲纪律”教育活动，着力提高各级领导干部战略思维、创新思维、辩证思维能力，全面提高干部员工思想政治素质和履行职责能力，进一步推进思想作风建设，努力实现责任意识有明显增强，思想境界有明显提高，组织纪律有明显进步，工作作风有明显改进，社会满意度有明显提升，为全面推进“卷烟上水平”目标任务落实，保持永福烟草持续健康稳定发展提供有力保证。

(2)加强了对全体员工的技能培训□20xx年我局制定了年度员工培训计划，并严格按照培训计划进行技能培训，进一步提高了全体员工的业务素质。

(1)做好“20+10”重点品牌的培育工作

今年以来，严格按照市局下发的《重点品牌培育方案》开展重点品牌培育工作，按照方案结合实际我们主要围绕“销量增长率、卷烟上柜率、目标完成率”三个方面进行，具体将指标细化到各条线路的品牌培育工作指标中，进行量化考核；同时充分利用工业营销资源，以“两个延伸”为指引，开展品牌促销活动。

## (2) 二类烟的培育工作

把二类烟的品牌培育工作当做品牌培育的重点工作来抓，通过对客户经理品牌知识、营销技巧的培训，强化品牌培育的执行力，深入挖掘辖区市场潜力，提高二类烟的销售占比，为提高一、二类卷烟占比及单箱金额提供有力保障。

## (3) 做好品牌替代宣传

围绕今年新品导入较多，结合行业352、461品牌规划要求，在部分卷烟牌号退市的情况下，通过加强对零售客户经营指导、宣传解释，以做好重点骨干品牌市场集中度的提高，并实现“低三”向“高三”的转变，“低四”向“高四”的转变。

## (4) 着重抓好8元以上真龙的培育工作

今年下半年，根据市局(公司)的要求，利用真龙(珍品)有奖销售活动的契机，着力抓好8元以上真龙的宣传培育工作。要求客户经理充分发挥主观能动性，克服各种困难，坚决完成上级下达的任务指标；动员其他岗位员工积极配合客户经理的工作，确保完成市局(公司)下达的任务。

## 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结篇五

20\_\_年的工作已接近尾声，一年来，在公司经理室的正确领导下，各部门同仁齐心协力，共同努力，客服工作取得了必

须的成绩。

今年以来，公司经理室继续以抓业务发展及内务管理并重，实现两手抓，齐抓共管的管理模式，带领客服全体员工，团结奋进，客服管理工作取得了必须的成绩，客服水平也有了一些根本的提高。公司经过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以保单为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，进取承担社会职责，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体此刻以下几个方面。

1、主要从“内强素质、外树形象”着手，经过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，经过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方应对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。经过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。20\_\_年6月，总公司举行了全国柜面人员上岗资格考试。此次全国系统的柜面人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业

务发展供给坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习文件和制度的文件，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员经过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得；根据测试及检查情景，要求各相关岗位撰写整改报告。从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

### 三、以服务为本，促进销售，把日常业务处理和服务工作相结合

我司按照上级公司文件精神，面向所有客户推出国寿“1+n”服务计划。旨在经过举办客户服务活动，不断密切公司与客户的关系，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。为切实有效的开展活动，公司成立领导小组和工作组，并加强了对此项工作的宣传力度，按照活动组织、宣传方案逐一落实并有效实施各相关工作。提升了服务品质、增强了客户忠诚度，进一步提升公司服务水平，充分维护了客户权益，树立了公司良好社会形象。并经过上门送赔款等一系列的优质服务，为业务员的展业工作供给了很好的基础，也为加强我司与代理单位间的业务合作关系起到了很好的沟通作用。此活动的举办不仅仅增进了客户关系、提升了公司品牌知名度、也为巩固和带动业务增长注入了新的活力。

### 四、从服务的本身出发，“一切为了客户着想”，不断创新服务资料

1、进取配合分公司做好vip客户工作，为了进一步构建公司vip客户服务体系，为vip客户供给附加值服务工作，分公司开展了面向全区vip客户供给特约商家优惠服务的活动，经过此项活动的开展，为树立公司良好社会形象起到了一个良好的作用，在必须程度上提升了公司的知名度。

2、公司理赔部把“上门送赔款”工作做细做新，进取为学生险业务拓展工作做铺垫，继续加强对一些在社会上较有影响力的案件的关注程度，真正体现公司人性化的理赔服务。

## 卷烟厂培训心得体会 卷烟工厂工作总结篇六

乙方：\_\_\_\_\_

双方根据《合同法》、《消费者权益保护法》等法律法规，经协商一致，签订合同。

一、甲方按下表所列要求供货给乙方烟酒

二、质量要求：甲方出售的商品必须符合国家标准。

三、验收方法：乙方一次性付给甲方货全款，甲方须按合同第一条列表格要求付商品。

四、违约责任：甲方不能按期交货，每逾期一天，按总货值2%偿付乙方违约金，收付定金的，若甲方无法履行合同，则双倍偿还乙方定金。若乙方不能履行合同，无权要求归还定金。

五、争议解决

本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲乙双方先自行协商或提请有关部门调解、解决，解决不成时，按以下第（1项处理。

（1）申请仲裁委员会仲裁

（2）依法向人民法院提起诉讼。

六、其它的约定事项：甲方所供酒水不得有假，如发现假酒

属甲方所供，造成一切损失由甲方承担。

七、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签章之日起有未尽事宜，甲乙双方协商另订。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_