

# 2023年混凝土销售心得体会总结 混凝土销售心得体会(优质9篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 混凝土销售心得体会总结篇一

混凝土是建筑施工中不可或缺的材料之一，它广泛应用于各种领域，如住宅建筑、道路修建和桥梁工程等。作为混凝土销售员，我有幸参与了众多建筑项目的销售工作，积累了一些心得体会。以下是我对混凝土销售工作的体会和经验分享。

首先，了解市场需求是成功销售的关键。在销售混凝土的过程中，我发现了解市场需求对于提高销售业绩至关重要。建筑项目需要的混凝土种类和配比可能因不同项目而异，因此在销售之前，我会主动了解客户的具体需求，并根据项目的规模、用途和工期等因素，合理确定混凝土的类型和配比。这样一方面可以提高客户满意度，另一方面也可以避免因为销售与实际需求不匹配导致的纠纷。通过了解市场需求，我能够为客户提供个性化的销售方案，从而提高销售业绩。

其次，保持与客户的良好沟通是建立长期合作关系的基础。混凝土销售是一个长期的过程，不仅仅是短期的买卖关系。因此，保持与客户的良好沟通非常重要。我会与客户保持定期的联系，了解项目的进展情况，及时解答他们的疑问和困惑。同时，我也会向客户介绍最新的混凝土技术和设备，帮助他们提高施工效率和质量。通过保持与客户的良好沟通，我得到了客户的信任和认可，与他们建立了长期的合作关系。

再次，提供优质的售后服务是实现客户满意度的关键。混凝

土销售并不意味着交付产品后就完成了任务，我认为售后服务同样重要。在销售完成后，我会与客户保持密切联系，并及时回访，了解产品的使用情况和客户的反馈。如果客户遇到了问题，我会积极协助解决，确保客户的满意度。同时，我也会定期提供混凝土施工的技术培训和售后支持，帮助客户提高使用效果和施工质量。通过提供优质的售后服务，我树立了良好的企业形象，赢得了客户的口碑和信赖。

此外，持续学习和不断创新是提高销售业绩的关键。混凝土行业的技术和设备都在不断发展和更新，作为销售员，我们需要不断学习和更新知识。我会不定期参加行业的培训和展览，与同行业的专业人士交流学习，了解最新的技术和市场动态。同时，我也会不断创新销售方式和策略，寻找新的销售点和市场空白。通过持续学习和创新，我能够保持良好的竞争力，提高销售业绩。

最后，要注重团队合作和共享经验。混凝土销售工作需要与多个部门和团队合作，如生产部门、物流部门和技术人员等。在销售过程中，我始终注重与团队的沟通和合作，确保订单的顺利交付。同时，我也会与团队成员共享销售经验和销售技巧，通过互相学习和借鉴，提高整个团队的销售业绩。

综上所述，作为一名混凝土销售员，我深知了解市场需求、与客户保持良好的沟通、提供优质的售后服务、持续学习和创新、注重团队合作和共享经验的重要性。通过这些经验和体会，我相信我可以在混凝土销售工作中不断成长和提升，为客户提供更好的服务和质量。同时，我也希望能够与更多的同行业人士交流和分享经验，共同推动混凝土销售行业的发展。

## 混凝土销售心得体会总结篇二

工程名称：\_\_\_\_\_

买方(甲方): \_\_\_\_\_

卖方(乙方): \_\_\_\_\_

依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国建筑法》、《建设工程质量管理条例》等相关法律法规的规定,甲乙双方在自愿、平等、公平、诚实信用的基础上,就预拌混凝土买卖事宜协商订立本合同。

### 第一条工程概况

1. 建设单位: \_\_\_\_\_

2. 施工单位: \_\_\_\_\_

3. 工程名称: \_\_\_\_\_

4. 工程地点: \_\_\_\_\_

5. 运距: \_\_\_\_\_

第二条混凝土的计划数量、结算单价、供货时间、浇筑泵送方式、浇筑工程部位、技术质量要求等内容,详见合同附件。

### 第三条供货数量及质量的验收确认

1. 甲乙双方共同依据国家、本市的相关技术标准及合同约定对乙方供货到施工现场的混凝土数量、质量及浇筑时间等内容进行验收,并签字确认。

2. 乙方供货到施工现场的混凝土如与发货单载明的数量有差异时,甲方应即时通知乙方核实;双方以书面形式提出真实数量确认结果作为价款结算依据。

3. 乙方供货到施工现场的混凝土经甲方表观检验如有质量异

常现象的，甲方应即时通知乙方进行核实，经核实后甲方有权作退货处理，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

4. 甲方对浇筑到工程部位的混凝土发现有质量异常现象的，应在24小时内书面通知乙方进行核实；如有争议，双方应会同工程监理、建设行政主管部门共同确认责任，并提出书面责任处理意见。属于甲方浇筑不及时或振捣、养护不当原因，责任由甲方承担；属于产品质量责任的，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

5. 乙方供货到施工现场的混凝土，甲方应及时组织安排浇筑到工程施工部位。因甲方责任致使运到施工现场的混凝土停留时间过长造成坍落度损失或产品失效报废的，甲方应承担由此给乙方造成的损失。

#### 第四条 价款结算及支付

1. 甲乙双方应在乙方对每一工程浇筑部位履行完毕供货义务之日起45日内办理完毕价款结算确认手续。

2. 甲乙双方约定，对用于工程结构部分的混凝土采用下列第\_\_\_\_\_种方式办理价款结算确认手续。

(1) 依据合同约定的单价和甲方现场验收签认的混凝土发货单载明的数量为准办理价款结算。

(2) 依据合同约定的单价和工程浇筑部位施工图预算量(含损耗)办理价款结算，计算施工图预算量执行20xx[]《北京市建设工程预算定额》。在供货前甲方应向乙方及时提供一套完整的浇筑部位施工图纸及相应工程变更洽商。甲方未按合同约定提供图纸，致使双方就乙方所供混凝土的数量发生争议时，或甲方逾期不与乙方办理结算确认手续的，双方应按第(1)种方式结算。

3. 对混凝土砂浆、基础桩、垫层、防水保护层、施工现场路面、临设部分等用于非工程结构部位的混凝土均以合同约定的单价和甲方现场验收签认的混凝土发货单载明的数量为准结算。

#### 4. 价款支付期限：

本合同项下的工程因非乙方原因中途停工，导致甲方停止使用乙方的混凝土时，甲方应自停工之日起3个月内付清未结价款。

5. 甲方未按本合同约定期限给付价款，乙方可在提前5日书面通知甲方后暂停供应混凝土。

### 第五条 双方义务

#### 1. 甲方义务

(1) 根据工程进度需要，应提前24小时以书面传真或其他有效方式向乙方提供所需混凝土的标号、数量及工程浇筑部位、混凝土浇筑方式，并对技术质量要求进行交底，以保证乙方有足够的供货准备时间。

(2) 应保证现场场地平整、坚实、畅通，有足够的调车场地及泵车的安全作业环境，并应安排专人负责调度指挥，保证乙方车辆及人员进出现场的安全，以及车辆驶出现场达到环保要求。

(3) 应负责提供现场作业用水及照明环境，作业现场由于混凝土运输搅拌、泵送及浇筑等原因所引起的扰民或民扰问题，由甲方负责协调解决。

(4) 应指派专人(提前24小时将名单书面通知乙方)负责对运送到施工现场的混凝土发货单载明的内容进行验收签认。

(5)应遵守国家、北京市和设计部门的有关技术规范要求，不得自行添加水、外加剂等材料，由此出现的质量问题由甲方负责。

(6)应承担对施工浇筑过程中混凝土的跑模、涨模或多要造成的损失。

## 2. 乙方义务

(1)供货前应到施工现场实地勘察并进行技术交底。

(2)乙方车辆及人员进入现场后，应当服从甲方负责人员的统一调度指挥，积极配合甲方，提供优质服务。

(3)应严格按照甲方申请的混凝土浇筑计划，保质、保量、及时供应混凝土。

(4)接到甲方就混凝土数量及表观质量提出的书面异议后，应按本合同第三条第三款解决。

(5)浇筑混凝土前后，应按要求向甲方提供与混凝土相关的技术质量资料。

## 第六条违约责任

1. 甲方未按本合同约定给付价款的，自应付价款之日起按银行同期贷款利率向乙方支付所欠价款的利息。

2. 甲方未按合同约定履行其他义务的，应按\_\_\_\_\_向乙方支付违约金;给乙方造成损失的，还应承担赔偿责任。

3. 乙方未按合同约定履行义务的，应按北京市预拌混凝土买卖合同(附件)向甲方支付违约金;给甲方造成损失的，还应承担赔偿责任。

4. \_\_\_\_\_

## 第七条争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应协商解决或向\_\_\_\_\_申请调解解决；协商或调解解决不成的，应按照下列第\_\_\_\_\_种方式解决：

(1) 向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼；

(2) 向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。

## 第八条其他约定事项

1. 在合同履行过程中，如需变更合同或行使抗辩权中止合同的，应提前5日书面通知对方

2. \_\_\_\_\_

第九条未尽事宜，经双方协商一致可另行补充约定。补充约定与附件均为本合同组成部分，与本合同具有同等法律效力。

第十条本合同自甲乙双方签字盖章之日起生效。本合同及附件一式份，甲方份，乙方份，具有同等法律效力。

## 混凝土销售心得体会总结篇三

混凝土销售作为一个具有较高技术含量和市场竞争激烈的行业，其销售工作的突出特点和复杂性使得销售人员必须在不断的实践中总结经验，提高自身的销售能力。我在混凝土销售工作多年来，积累了一些心得体会，下面将结合具体案例进行阐述。

第一段：了解产品和市场

成功的销售离不开对产品和市场的深入了解。首先，要了解自己所销售的混凝土产品的优劣势和特点，掌握其技术参数和施工方法。只有通过深入了解产品的性能和用途，才能针对不同的客户需求提供恰当的解决方案。其次，要对市场需求和竞争情况有所了解。通过分析竞争对手的产品、价格和销售策略，了解市场的潜在机会和挑战，为销售工作制定合理的策略和计划。

## 第二段：与客户建立良好的关系

建立良好的客户关系对于销售成功至关重要。在与客户的交流中，要保持真诚、耐心和专业。首先，要耐心倾听客户的需求和意见，了解他们的关切和困难，不忽视任何一个细节。其次，要保持与客户的及时沟通，及时回应客户的问题和需求。通过与客户建立紧密的联系和密切的合作关系，增强客户对公司和产品的信任感，从而提高销售成功的机会。

## 第三段：注重销售技巧的培养

在销售中，掌握一些有效的销售技巧是促成销售成功的关键。首先，要善于制定销售策略和计划，根据客户需求和市场情况合理选择销售方法和手段。其次，要善于利用有效的销售技巧与客户进行沟通和交流，譬如善于运用表达技巧、引导技巧和谈判技巧等。此外，要不断学习和提高自己的销售技能，关注行业动态和市场变化，积极参加培训和学习交流活动，提升自己的销售能力。

## 第四段：及时跟进和售后服务

销售工作并不仅仅是完成一次交易，更重要的是与客户建立长久的合作关系。因此，及时跟进和售后服务是关键。首先，要始终保持与客户的良好关系，及时与客户保持联系并了解其产品使用情况和满意度，为客户提供及时的技术支持和解决问题的方案。其次，要关注客户的反馈和意见，积极加以



改进和优化产品和服务，提高客户的满意度和忠诚度。只有通过及时的跟进和持续的售后服务，才能建立良好的企业形象和品牌口碑。

## 第五段：不断学习和创新

混凝土销售工作是一个不断挑战和推陈出新的过程。为了在激烈的市场竞争中立于不败之地，销售人员必须具备持续学习和创新的精神。首先，要主动关注行业动态和市场变化，随时了解新产品和技术的发展趋势，及时调整销售策略和计划。其次，要积极参与公司和行业的培训和研讨活动，向同行学习和交流经验，不断提高自己的专业知识和销售能力。此外，要善于创新营销思维和方式，探索和开发新的销售渠道和市场，为公司创造更多的销售机会和业绩。

总结：通过多年的混凝土销售工作，我深刻体会到了解产品和市场、与客户建立良好的关系、注重销售技巧的培养、及时跟进和售后服务以及不断学习和创新等因素对于销售成功的重要性。只有将这些经验体会贯彻到销售工作的方方面面，才能在竞争激烈的市场中取得优秀业绩。

## 混凝土销售心得体会总结篇四

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的xxxx[]也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的xx亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放

到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

销售部门是公司对外展示的形象窗口，代表的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对xx市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要xxx的、要xxx的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的前提下，与客户^v^[]洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营

造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一年开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

# 混凝土销售心得体会总结篇五

## 第一段：导言（150字）

混凝土销售作为建筑行业中至关重要的一环，对于一名销售人员来说，经验和技巧是必不可少的。在我多年的从业经历中，我积累了不少心得体会。这些心得不仅对我的职业发展有着积极的推动作用，也使我在销售工作中变得更加得心应手。在下文中，我将会分享我认为最关键的五个方面，以期能够帮助其他销售人员取得更好的销售成绩。

## 第二段：了解客户需求（250字）

第一步是了解客户的需求。在市场竞争激烈的环境下，满足客户的需求是取得销售成功的关键。通过与客户的交流，我们可以了解到他们的具体要求和期望，从而提供更准确的解决方案。例如，在销售混凝土的过程中，我会详细询问客户所需的强度等级、用途和施工条件等要素，以便为他们提供最适合的产品和服务。

## 第三段：与客户建立良好的关系（250字）

与客户建立良好的关系是成功销售的另一个重要因素。通过建立良好的人际关系，我们可以以更好的方式影响客户，并增加其对我们的信任度。我常常与客户保持密切的联系，与他们进行日常的交流和沟通。我尽量将我自己看做是与客户共同解决问题的合作伙伴，分享我在行业中的专业知识和经验，以帮助他们在使用混凝土方面取得最佳效果。

## 第四段：提供优质的售后服务（200字）

售后服务在销售过程中同样至关重要。我始终秉持“顾客至上”的原则，在售后阶段提供快速、高效的服务。这包括在供货不足或有任何质量问题时及时解决，确保客户的满意度。

我也会主动回访客户，了解他们的使用情况以及产品的效果，以便在下次合作时提供更好的产品和服务。

### 第五段：不断学习和发展（350字）

对于销售人员而言，不断学习和发展是必不可少的。行业变革日新月异，只有不断学习新知识和技能，才能跟上市场需求的变化。我会定期参加相关的培训课程和行业研讨会，以不断提升自己的专业水平。与此同时，我也会与同事们进行交流和分享，从他们那里学习经验和技巧。通过持续的学习和发展，我能够更好地应对市场的挑战，增加自己的竞争力。

### 结尾（150字）

总结来说，混凝土销售是一个需要技巧和经验的任务。通过了解客户需求、建立良好的关系、提供优质的售后服务以及不断学习和发展，我能够更好地应对市场竞争，并取得成功。希望我在这方面的体会和心得能够对其他销售人员有所启发，帮助他们在工作中取得更好的成绩。毕竟，在建筑行业中，销售是不可或缺的一环，我们的努力和贡献可以为行业发展做出重要的贡献。

## 混凝土销售心得体会总结篇六

首先自我介绍一下，我是g65的一名新员工xx[]年龄24岁家住哈尔滨市，今年的10月份来到了武汉市，在招聘信息网上看到了兄弟公司招聘，之前对于兄弟这个品牌只是听说不了解，之后就打电话到公司，通知面试，我成功的进入了兄弟公司，那么接下来是7天展厅的培训，回顾7天的培训我学到了很多，收获也很多主要学了公司的起元发展使还有下店的一些主要知识，比如货品货号，面料，保养，陈列，服装搭配，虽然平时很喜欢逛街买衣服觉得自己很会搭配，但是当我进入兄弟才发现自己真的不懂服装，那么7天的培训我很感谢几位培训老师细心的辅导，在这里说上一声你们辛苦了，和你们在

一起的几天我很怀念，7天培训结束后我被公司分配到了汉口摩尔城，下店的第一天心里有些紧张，对于一些陌生的环境感到很无助，可是后来发现我的担心是多余的，店长像我介绍了店里的伙伴，接下来就是一些货品的放置位置，熟悉库存，在店长的指导下我很快熟悉了货品的位置，还告诉我没事的时候多试穿衣服，自己去感受服装的面料和搭配适应的人群，穿上的感觉以便和顾客沟通，那么今天已经是下店的一个月了，回顾这一个月来的收获真的是很多，更主要的是店里气氛很好我觉得每天工作很开心，这一个月销售让我更深一层了解和认识，相信能在以后的道路上给我指引正确的方向。

参与销售的第一天站门，欢迎光临“兄弟，阿玛斯”开始的时候还不好意思说，慢慢的发现我锻炼的自己敢在顾客面前很有信心的介绍商品了，一句简单的欢迎词，“信心，微笑，耐心成功开始销售的关键”。

参与销售的第二天我换上了员工服装，换上的一瞬间感觉自己更像一名合格的导购员，这一天收获了成功和喜悦，对比昨天的销售状况更好一些，在店长的辅导下成功的销售了6件衣服心里真的是很高兴，以后的那些天越来越喜欢和顾客沟通喜欢销售带来的快乐，只要顾客进来就马上面对微笑给顾客介绍适合她的衣服，耐心的为顾客服务用最好的服务和优质的商品得到一个又一个回头客。

4要熟悉货品知识，这样才会更好的和顾客沟通

感谢公司给我这次机会我将在以后的工作中尽我所能发挥最好

最后是做事一定要真诚，保持良好心态，观念为元，左右心态，决定格局。

# 混凝土销售心得体会总结篇七

需方（简称甲方）：

供方（简称乙方）：

为进一步落实甲乙双方关于买卖商品混凝土之事宜，保护双方的合法权益，明确双方技术经济责任，保证工程建设正常进行。依照《合同法》《预拌混凝土》GB/T14902—20xx及有关法律、法规，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，供需双方就购销商品混凝土事项协商一致，订立本合同。

一、工程名称：昆山建颖商务办公楼

二、工程地点：科技广场北侧

三、供应混凝土量按照实际发生数量进行计算，计算混凝土数量：

以过磅方式进行计算混凝土立方数，标准以混凝土标号每立方标准重量为准。

四、供货期：自本工程开工时间至竣工验收完成。

五、混凝土价格：乙方按照苏州市每月发布的混凝土材料信息统一下浮18%作为本月混凝土结算价格，不同标号的混凝土价格应作相应的调整

（例c15 c20 c25 c30 c35 c40 c45 c50 补充说明：

1、以上下浮后的混凝土单件已含税；

2、泵送费按照实际用量每立方10元；

4、其他：以上下浮后的混凝土单价已含运输费；

5、混凝土检测费用由乙方承担；若检测不合格产生的回弹费用等一切由乙方承担。对甲方工程造成其他损失的，一并承担相应赔偿责任。进行回弹检测项目，若回弹不通过，对甲方已完成的工程需要进行加固或增加其他相应补救措施产生的一切费用由乙方承担，对工程期限拖延导致甲方相应损失及甲方向业主承担的赔偿责任由乙方承担。

6、乙方应提供混凝土试块测试报告、混凝土资料等相关资料。

## 六、供货量的确认

1、甲方可对乙方提供的混凝土量进行随机抽验，抽验费用由甲方承担。如同一批次抽验的数量不少于2车，且平均欠量大于2%时，乙方应按该次抽验的总欠量的10倍数额标准对所有和甲方发生的供货数量进行赔偿并负责该批次抽验费用。

## 七、商品混凝土质量标准要求

乙方所提供的混凝土及使用的原材料，其质量应符合国家标准gb14902—20《预拌混凝土》及其所引用的相关技术标准；若江苏省或苏州市或昆山市的建设主管部门对混凝土质量有更高要求的，乙方应符合其他相关要求，并且不得向甲方主张任何权利；混凝土行业部门质量要求高于国家标准的，以高标准执行。

## 八、甲方的基本权利和义务

1、甲方应在浇筑混凝土的1天前（或大体积或特殊预拌混凝土浇筑，甲方应在5天前），以电话或其他有效方式将所需混凝土的强度等级、数量、塌落度、浇筑部位、浇筑方式、交货地点及其他有关要求通知乙方；如遇甲方不可预见的情况造成混凝土浇筑时间临时改变的，甲方应及时通知供方。

2、甲方应在建筑工地为商品混凝土的运输、使用提供必备的



条件，保证施工现场道路畅通，有必要的供水、照明等设施  
和停车场地。

3、混凝土搅拌车到达工地后，甲方应尽快办理检查混凝土数量  
手续，并安排卸料。

4、若乙方提供的混凝土质量性能指标不符合国家标准或有关  
约定，甲方有权拒收。

5、甲方不得对混凝土加水或其他未经约定的掺和料。

## 九、乙方的基本权利和义务

1、乙方应建立健全质量保证体系，严格按国家标准或相关标  
准和规范组织生产，根据合同和甲方通知要求，保质、保量、  
按时完成混凝土生产供应服务。

2、乙方负责按国家规范或者相关标准设计商品混凝土的配合  
比，同一部位的混凝土必须使用同一配比并采用同一品种规  
格的原材料。乙方应及时按不同混凝土品种等级向甲方提供  
商品混凝土出厂质量证明书和产品使用说明书，甲方付清货  
款前应提供全部有关技术资料及建设主管部门备案的一切相  
关资料。未提供相关资料导致甲方无法进行备案或其他相关  
事宜的，甲方有权扣留货款。

3、乙方运送车辆和随车人员进入现场后，必须服从甲方相关  
负责人员的调度指挥，提供优质服务。

4、乙方应积极配合甲方对混凝土质量和供应量的抽查，出现  
争议时，乙方应及时派员进行协商处理。如因乙方原因造成  
甲方出现质量问题，乙方应该承担一切赔偿责任（包括甲方  
向业主承担的相应赔偿责任）。

5、乙方不得拒绝供应小批量商品混凝土。若乙方拒绝供应的，

甲方有权自行安排其他供应商供应，乙方以该批次混凝土总额的30%作为违约金赔偿给甲方。

6、如甲方有不按合同约定支付货款等违约行为，乙方应积极进行协商。如协商未果，可在提前15天书面通知甲方的情况下，停止向甲方供应混凝土。

7、乙方所属车辆、机械设备及有关人员造成甲方人员人身损害的，乙方应承担赔偿责任，甲方为乙方代为垫付的赔偿款有权在所欠乙方货款中直接扣除。

8、乙方所属车辆、机械设备及人员造成甲方机械设备、工程等损坏的，乙方应承担赔偿责任，甲方有权在所欠乙方货款中直接扣除。

## 十、结算和付款方式

### 1、结算方式：

乙方根据甲方签认的发货单每月一次编制结算表，并提供给甲方，由甲方在结算表上签字确认数量及金额。乙方逾期未与甲方进行结算的，视为放弃结算。

### 2、支付方式：

1、甲方在本工程基础结束，收到业主工程款7天内，支付乙方供应量总额的50%货款；

2、主体工程施工时，每两个月结算一次，支付货款的50%货款数额；

3、甲方在本工程竣工验收，支付乙方供应量总额的70%货款其中扣除已支付货款数额；

4、剩余货款在竣工验收结束6~8月一次性全部付清。

## 十一、违约责任

- 1、甲方违反合同约定逾期支付商品混凝土货款时，应根据同期中国人民银行规定的贷款利率，向乙方支付所欠货款的利息。
- 2、一方违约，另一方要求违约方继续履行合同时，违约方承担上述违约责任后仍应继续履行合同。

## 十二、不可抗力

- 1、不可抗力包括因战争、动乱、大规模流行疾病、空中飞行物体坠落或其他非发包人承包人责任造成的爆炸、火灾、以及风、雨、洪、震等自然灾害。
- 2、因不可抗力事件导致的费用及延误的供货期由双方按以下方法分别承担：
  - 1、按甲方通知已运至施工场地的混凝土，其损失由甲方承担；未运至施工现场的混凝土，其损失由乙方承担。
  - 2、延误的供货期相应顺延。
  - 3、因合同一方迟延履行合同后发生不可抗力的，不能免除迟延履行方的相应责任。

## 十三、合同的解除

- 1、有下列情形之一的，供需双方可以解除合同：
- 2、因不可抗力致使合同无法履行；
- 4、乙方所属人员与甲方现场负责人发生争执以及与甲方人员发生打架、斗殴、偷窃等行为的，甲方有权解除合同，并要求乙方承担相应的赔偿责任并追究相关人员的法律责任。

5、乙方未按照甲方要求供货的时间，逾期供货3次及以上的，甲方有权解除合同，并追究乙方因逾期供货导致甲方停工、窝工等一切损失。（超过甲方通知乙方供货时间30分钟以上视为逾期供货）

6、法律规定的其他情形。

7、一方要求解除合同的，应以书面形式向对方发出解除合同的通知，并在发出通知前10天告知对方，通知到达对方时合同解除。

8、合同解除后，有过错的一方应当赔偿因合同解除给对方造成的损失。

9、合同解除后，不影响双方在合同中约定的结算和相关赔偿条款的效力。

#### 十四、解决争议方式

本合同在履行过程中如有争议，双方应进行友好协商，协商无效时，向昆山市人民法院提起诉讼。

#### 十五、其他事项

1、本协议一式贰份，供方执壹份、需方壹份。

2、本协议为商品混凝土买卖协议，与其他协议相抵触的，以该协议为准。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

## 混凝土销售心得体会总结篇八

20xx年我们给自己定了九万方的生产计划，截至20xx年12月5日，我站共生产混凝土9.3万方，圆满完成我们初定九万方的任务；从20xx年开始我站相继接了东郡阳城花园六座住宅楼、第一社区五座住宅楼、梨乡嘉园、滨阳染化、金榜华庭、盛世瀚海、科宇能源阳信实验中学、无棣实验中学、公安局技术用房等大工程项目的混凝土供应，在供应过程中虽然有过机组出现毛病、工地供应不及时的问题，但是在我们的努力协调下都得到了很好的解决，并且取得了良好的供应效果。尤其是在东郡花园的供应过程中，我们采取加强过程检测、全程过程跟踪、中心统一协调的方式，充分展示了我们中心一体化经营的优势，并且都标号的完成了混凝土的供应任务。得到了工地的满意评价。相信通过以上大分量工程混凝土供应经验的积累，我们会赢得更多的客户和市场。

20xx年我们阳信混凝土市场面临着材料供应紧张，价格普遍上涨，采购困难的局面，为配合采购部门随时更换原材料，解决资金压力的问题，我站采取了加强原材料检测，加强对新原材料的配合比设计，满足了针对不同的原材料进行不同的配合比设计的要求。尤其是在底板等大方量混凝土中，我们前期与工地进行沟通采取60天混凝土强度评定，即降低了混凝土单方中水泥的用量，也满足了大体积混凝土水化热的问题，得到了所供应工程的普遍认可。

20xx年下半年，我站以降低混凝土单方成本中的人工成本为目的，进行了组织机构改革。我站从生产一线的角度也对站内进行的岗位进行全面的梳理。首先我们从站内工作的需要上，制定或者合并岗位，对那些人浮于事的岗位进行合并处理。在制定岗位的同时，我们进行岗位职责的制定，最后根据岗位职责制定岗位编制和奖金分配。从下半年我站顶岗定编的试运行情况来看，员工积极主动的意识得到了加强，光出工不出力的现象明显改善；而且在20xx年中心新领导班

子施行奖金每月执行，这一举措更能增加站内对员工的积极性的调动。通过20xx年组织机构的改革和奖金及时分配的施行，站内的工作形成了标准化的工作流程，让每个员工更加明白了自己的岗位工作。

安全生产是企业永恒的主题，在20xx年我们站加大对安全生产隐患的排查力度，加大对安全意识的宣传力度。通过组织安全生产检查小组，定期对安全生产中的隐患进行全面检查杜绝了重大安全事故的发生。特别是20xx年下半年，我站组织全站员工进行消防安全演练，对全体员工进行安全操作知识的培训，增强了员工的安全知识和安全操作的水平。现在正值冬季，天气越来越冷，已经进入了冬季施工。为了保证混凝土保质保量的供应我们公司制定了完善的冬季施工方案。我们公司采用锅炉烧水，混凝土运输车加盖棉被、提前沙石料囤积保温等措施，来保证混凝土出机最低温度不低于10°、入模最低温度不低于5°。以完成混凝土的冬季施工。所以在上级领导的正确领导下，和我们全体员工的努力下，我们站无一质量事故发生。

以上是我站对20xx年工作的总结，当然，工作中有好多的不足是需要我们继续探索改进的。相信通过我们的努力一定可以把我们的企业建成一个管理更加先进的企业。下面说说我站20xx年的工作计划。

- 1、加强对设备的检查保养，避免重大设备故障问题。
- 2、继续积累数据经验，稳定混凝土的生产质量，保证混凝土出厂质量的合格率。
- 3、深化岗位制度的制定，建立更加详细标准的工作流程。
- 4、重点配合结算部门加大对结算损失和剩退混凝土的过程控制，把结算损失和剩退灰率降到最低。

5、继续加强对员工的安全教育和对生产的安全检查，尤其是对新入厂员工的安全培训工作。

我相信20xx年是我们非常期待的一年，因为在这一年中有好多的梦想等着我们去实现，我也相信在上级的正确领导下，在我们混凝土有限公司的全体职工的努力下一定能完成20xx年的生产计划，创造出更加辉煌的成就来。谢谢大家！

## 混凝土销售心得体会总结篇九

订货单位(甲方):

供货单位(乙方):

为确保商品混凝土按质、按量如期供应，明确双方职责和权利，供需双方经协商，依据《\_合同法》、《\_建筑法》[]gb/t14902-20xx[]预拌混凝土》及国家、省、市有关预拌商品砼管理规定的原则，甲、乙双方在自愿、平等、互惠、互利的基础上友好协商，达成共识，并签订本合同以资共同遵守。

合同供期:

- 1、质量与材料要求：其质量必须符合国家有关标准。供方保证商品砼达到《混凝土强度检验评定标准[]gbj107[]商品混凝土拌合材料：符合相应的国家规范规定要求条款。
- 2、商品混凝土送达施工现场，如塌落度质量达不到现场要求予以退货。
- 3、乙方应满足甲方根据设计、施工方案对商品混凝土强度等级、塌落度大小，抗渗等级以及混凝土拌合材料的要求。
- 4、商品混凝土运送频率应保证现场混凝土施工的连续性。

5、商品混凝土出厂，乙方负责向甲方提供每批次“预拌混凝土出厂质量证明书”及有关资料四份交甲方存档。

6、交货地点混凝土的试验工作，由甲乙双方共同取样，其试验结果作为乙方出具技术试验资料的组成部分。每工作班次，取样次数及试块组数应满足规范及现场要求。乙方负责按规范提供全套预拌砼相关技术资料。

7、乙方按浇筑部位分批次交货。甲方应提前24小时向乙方提交每批次“需货通知书”将所需混凝土的强度等级、浇筑数量、供应时间、特殊要以书面形式通知乙方，如遇特殊情况应提前6小时通知乙方。

8、车泵要求：乙方必须遵守施工现场环境与职业健康安全的条例汽车不能带泥、遗撒，不能产生噪声。对输送泵要定期检查以免出现机械事故影响生产或生安全事故。

9、商品混凝土送达施工现场，实行单车签证收方。甲方应指派由本单位书面委托的专人按乙方“发货单”检验每车混凝土方量，现场签收。

供货期间由于乙方操作人员安全措施不到位，违反安全操作规程所发生的人员伤亡及一切机械事故，由乙方负责并承担所有费用。

1、结算方式：

2、付款方式：第二种第一种：

按使用的混凝土数量进行结算，在前再按结算量的款，直至使用方不再用商砼时，双方进行总体结算，双方签字认可后一个月内付至总结算金额的/，其余款项待工程审计完/内付清。第二种：



(一) 甲方

1、为乙方提供浇筑混凝土的必要条件。