

# 月度总结会议主持开场白(大全7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 月度总结会议主持开场白篇一

甲方(供货方):

乙方(购货方):

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，达成如下协议：

### 一 双方责任

甲方

- 1 甲方提供的所有产品质量，必须符合国家有关部门的质量要求，否则一切后果由甲方负责。如果出现质量问题假一赔十，并承担给乙方和给顾客造成的危害和法律责任，乙方有权终止协议。
- 2 在乙方货款发出后，甲方必须积极组织发货，特殊情况甲乙双方另行约定。
- 3 如甲方擅自涨价，乙方有权终止协议，甲方并承担一切后果。

4 甲方负责送货到乙方指定地点，由甲方承担运输费用。

乙方

1 乙方应配合甲方，把甲方所有的产品在销售处展示。

2 乙方每月必须提供准确 真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。

3 乙方购进的产品如销售不畅，可随时调换本品牌其他系列的产品或者按原价办理退货。

二 结算方式：以实销为准，每月20号前结清上月货款。

三 货品名称，价格：

1 货品名称：

2 价格： 元/件， 元/瓶(建议指导价 元/瓶)。

四 合同期限：

本协议有效期限 年 月 日至年 月 日止，协议期满一个月内，甲乙双方协商是否续约，本合同期内，甲乙双方有特殊情况不能履约，应提前一周书面形式通知对方，并承担相应的责任及经济损失。

五 违约责任：

未经双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失，索赔损失不得低于乙方年销售额。

六 促销活动(见附件)

七 本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经甲乙双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)： 乙方(公章)：

法定代表人(签字)： 法定代表人(签字)：

年 月 日 年 月 日

## 月度总结会议主持开场白篇二

酒水课是我大学时期的一门选修课，通过这门课程，我深入了解了各类酒的制作工艺和品尝技巧。在课堂上，我们不仅了解了酒的历史和文化，还学习了如何正确地品酒。通过这门课的学习，我收获颇丰，下面我将分享一下我的品酒心得体会。

首先，品酒需要有耐心和专注。在课程中，老师教导我们品酒时要充分发挥自己的感官，用眼、鼻、舌来感受酒水的味道和香气。一款好的酒需要时间来展现它的美妙之处，因此，品酒时需要耐心等待，不能急于求成。而且，要善于专注，将注意力完全投入到品酒的过程中。只有这样，我们才能真正体验到酒水的风味和独特之处。

其次，了解酒的制作工艺对于品酒也非常重要。在酒水课上，我们学习了酒的酿造、贮存和瓶装等工艺，还了解了不同酒种的特点和区别。掌握了这些知识后，我们在品酒时就能更好地理解酒的来源和品质。比如，我们知道红酒是通过葡萄的压榨和发酵制成的，所以在品尝红酒时，我们会注意到它具有浓郁的果香和柔和的口感。而白酒则是通过高温蒸馏得到的，所以在品尝白酒时我们会感受到它较为浓烈的酒香和独特的口感。

此外，品酒还需要培养自己的味觉和嗅觉。在课堂上，老师

教导我们如何正确地闻香和品味。他们介绍了许多闻香杯和品酒杯的技巧，比如，我们应该用鼻腔来闻香，而不是用鼻孔。此外，我们还学到了如何用舌头去品味酒水的不同层次，如酒的酸度、甜度、酒精度等。通过不断地练习和感受，我们逐渐培养了自己的味觉和嗅觉，让自己能够更加敏锐地感受和分辨不同酒的风味。

另外，品酒也给我带来了一种享受生活的感觉。在品酒过程中，我们能够感受到酒水所带来的愉悦和满足感。从酒的香气到口感，每一种细微的变化都给我们带来了不同的体验。每当品尝一款酒，我就仿佛进入了一个独立的世界，纵情享受着其中的美妙。无论是与朋友一起品酒还是独自静坐，品酒都能让我放松身心，享受生活的美好。

最后，通过这门课程，我不仅了解了酒的味道和品尝技巧，还对酒的文化有了更加深入的了解。品酒是一门深奥而有趣的学问，它蕴含着丰富的历史和文化内涵。在品酒的过程中，我们还了解了不同国家和地区的酒的特点，探索了不同文化的异同之处。通过这些学习，我学会了欣赏不同酒水的风味，也更加尊重和理解各类酒所承载的文化。

综上所述，酒水课的品酒经历让我受益匪浅。通过品酒，我培养了耐心和专注，了解了酒的制作工艺，训练了自己的味觉和嗅觉，享受了生活的美好，还了解了酒的文化。品酒是一门博大精深的学问，让我们能够更好地欣赏世界的多样性和美好。我相信，在今后的生活中，我会继续不断地品酒，不断地体验和探索酒所带来的乐趣和魅力。

## 月度总结会议主持开场白篇三

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，签订酒水饮料销售合同，就乙方销售甲方的各类酒水、饮料达成如下协议：

## 第一条 甲方权利和义务

- 1、甲方为乙方提供酒水的正式授权经销商。(详见资质证明、营业执照副本及酒厂公司的授权经销书)
- 2、甲方应及时向乙方提供宣传资料和技术支持，并承诺可随时向乙方提供酒水在销售过程中，所需的产品的所有证明文件及相关标准、质检报告等。
- 3、甲方提供经营产品的名称、规格、包装、价格等(详见报价单)，保证供应的所有酒类的质量及标识，保证所供产品质量达到国家行业要求标准。甲方拒绝提供假冒、伪劣、水货等产品，维护消费者的正当权益。
- 4、甲方对乙方的销售过程、销售方式和销售量，享有知情权。甲方将随时听取乙方对实际销售情况的报告和意见。
- 5、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，做好营销后服务工作。
- 6、乙方销售过程中，如出现产品质量问题，由甲方协助乙方与生产厂家联络沟通共同解决。

## 第二条 乙方权利和义务

- 1、乙方同意在经营范围内销售甲方经营的酒水饮料产品，并向甲方提供营业执照副本的复印件、法定代表人身份证明及相关资质文件。
- 2、乙方承诺遵守甲方提供的所有证明文件，要求及相关标准。
- 3、乙方承诺：如因乙方自身服务方面(非产品内在质量)的问题造成客户投诉，乙方自行解决。
- 4、乙方不得将由乙方的责任造成超过保质期或质量不完整的

产品提供给消费者，乙方不得仿制或销售仿制的甲方产品，以保证双方合法利益，否则后果由乙方承担。

5、乙方在销售甲方产品时，不得损害甲方的形象、信誉、标识等行为。乙方只在自己经营的区域内，销售甲方的产品，不得转售市场，否则将承担由此产生的一切后果。

6、乙方应积极配合甲方和厂家在乙方经营区域内的推广活动，乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新产品信息，并在本地区内积极宣传推广。

### 第三条 销售产品的意向

乙方在双方合作期间约定销售甲方提供如下产品：

红酒类： 等洋酒系列品牌；

啤酒类： 等系列产品；

饮料类： 等。

### 第四条 产品价格

\*\*地区按照厂家规定货价(详见报价单)如产品调整价格，甲方有权根据市场连动调整价格，但必须提前通知乙方，此行为不构成违约。 凡不执行统一价格，低于标准价格的产品，厂家和甲方不提供销售奖励和优惠政策。

### 第五条 定货、送货与退货

1、甲方在正常业务情况下，每天分 3个时间段 向外发货，甲方接到乙方电话或传真定货通知后，保证24小时内将乙方所定货及时送到乙方店中。如未按时送达而影响乙方经营，乙方有权要求赔偿，以发货单上日期为准。

2、如临时增订或非约定范围内的产品，乙方应向甲方说明情况，双方协商解决。

3、乙方收到货物后应当面立即验收并签收，发现问题当即处理，否则应视为收货无误。保质期应在进货时验证，如要调换新产品应在保质期临界一个月前提出，否则不得退还，甲方将不承担责任。

4、乙方如发现质量问题，应当及时通知甲方并封完好样品，做为凭证以利于同厂家交涉解决。

5、双方确认：乙方工作人员 为乙方收到货物的签收人。如果乙方收货人员发生变动，应及时以书面形式向甲方说明。

6、乙方退货时，须和甲方的业务员沟通。乙方向甲方所退的货，须保存有甲方完整的标识，并保存有完整的包装，否则，甲方不接受乙方的退货。

## 第六条 结算方式

1、 结算方式原则为现结，货款数额以发货单为准，即货款当面兑付。

2、 结算方式为批结的，即第二次送货时结清第一次的货款，货款数额以发货单为准，结款期限最长不得超过30日。

3、 双方同意月结的，每月 日为对帐日，每月 日为兑款日，结款数额为对帐单的全部金额。乙方不能按时兑现货款，经甲方催告后仍未兑现的，甲方有权暂时停止供货，待货款结清后继续供货。

4、 双方确认：甲方工作人员 向乙方收取货款。

## 第七条 合同解除与违约责任

1、 如果甲方发生下列情况之一时，乙方有权单方解除合同。

a.甲方不能按照合同及时供货影响了乙方的正常经营。

b.甲方提供假冒、伪劣的产品被顾客投诉，确认属实。

2、 如果乙方发生下列情况之一时，甲方有权单方解除合同。

a.乙方不能按双方约定按时支付货款连续超过两个月的。

b.乙方经营的主要财产或经营业务转移、转让及资产或信用方面发生重大变化，丧失经营能力的。

c.甲方为乙方唯一指定供货商，如乙方从其他渠道供货，则甲方有权收回对乙方的全部奖励和赞助费用。

3、 乙方未按照约定支付货款的，甲方有权要求乙方支付违约金，支付甲方10% 的违约金(金额以对帐单/发货单为准)

4、 如双方任何一方违反本合同，本合同将自动失效，违约方应赔偿由此给

对方造成的经济损失。双方任何一方如因单方因素，要求停止履行合同，应提前 一个月 通知对方。否则应视为违约，应赔偿由此给对方造成的经济损失。

## 第八条 争议与解决

1、 甲乙双方在本合同履行期间发生的争议，应当通过友好协商解决。

2、 协商不成的，可诉讼解决。本合同约定甲方所在地法院为诉讼管辖法院。



第九条 合同有效期自 年 月 日起至 年 月 日止，本合同自双方当事人签署日起正式生效。合同期满后双方继续合作，视为本合同继续有效。

第十条 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

第十一条 未尽事宜或双方中的任何一方认为需要变更本合同条款的，应提出书面意见，双方可另行协商签定补充协议，与本合同具有同等效力。

甲方：

法定代表人：

乙方：

法定代表人：

签订时间：

供方： 合同编号：

需方： 签定地点：

为确保供需双方的利益，特制定如下销售政策：

一、瓶装啤酒的产品名称、规格、价格、数量：

1、产品名称：

2、产品规格：瓶装啤酒有精装塑包(1\*9)和彩箱包装(1\*12)

3、产品价格：普通型暂定8度塑包型小环标9.90元/包；塑包大环标10.60元/包，精制大环标12.80元/包，普通彩箱16.00元/箱，高档彩箱18.00元/箱。根据原材料及馐物的市场价格

浮动，由供方给需方价格，如有价格变动，供方需要3日内通知需方。

4、销售数量：需方全年销售普通型啤酒30万/瓶一组，按月计划销售供货，三个月完不成计划，供方有权解除合同。

单位：万瓶

5、12月底完成任务将保证金退还给需方，如完不成任务供不付保证金，超额完成达到100万瓶送长安之星面包车一辆，完成200万瓶送桑塔纳一辆。

## 二、产品选题：

系列啤酒产品质量符合国标，保持期内符合产品运输，避光常温0-25度以下储存及正常销售条件下，如出现质量问题，由供方负责，但需方发现批量产品存有质量问题，必须在货到十日内以书面形式通知供方，否则，需方即确认本产品合格，出现任何问题概不负责。

## 三、交(提)货方式：

供方指定仓库，当场提货，当场验收。因商标造成本合同条款不能履行时，乙方同意给予谅解和支持。

## 4、运输方式及费用：

供方代办运输，所有产生费用由需方承担，或需方自提均可，汽车造成的损失由乙方直接向承运方索赔，铁路运输失盗或造成损失向保险保价部门索赔。

## 五、销售范围：

系列啤酒指定（市、区）一家总代理，未经供方许可，需方不得自行转让买卖合同，否则则视合同无效。需方在合同约定

的县、市、地区内销售，不得冲击其它县、市市场。在所销售区域内销售价格必须统一，不得降价销售，否则供方有权单方终止合同或采取惩罚措施，扣留全年返利和保证金。

#### 六、返利结算：

销售供方啤酒按销量不定期执行返利政策、不重复返利办法；需方销售20万瓶，每瓶返利2分；销售40万瓶，每瓶返利5分；销售60万瓶，每瓶返利8分；返利金额只能按现行价格提酒，可顶下年销售任务额。

#### 七、空瓶加收及验收标准：

供方回收本标的空瓶，普瓶0.45元/个，600异型瓶0.45元/个计算，只顶酒款，不付现金。

#### 八、结算方式：

现金(汇票)结算，款到发货。

#### 九、违约责任：

双方按照经济合同法承担责任，需方违约不退保证金，供方违约双倍退还保证金。

#### 十、解决合同纠纷方式：

双方如有纠纷，首先协商解决，协商不成，由供方所在地人民法院管辖受理。

合同期限 年 月 日起至 年 月 日止。

本合同自双方签定之日需方向供方交合同保证金全任元后方可生效。

本合同最终解释权归本系列产品公司所有。

合同编号： 签定地点：

供方： 需方：

地址： 地址：

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

传真： 传真：

银行帐号： 银行帐号：

## 月度总结会议主持开场白篇四

近日，我参加了一堂酒水课，学习品鉴各类酒品的技巧和知识。通过这节课，我不仅学到了如何正确品鉴酒水，还深感到了品味酒水的乐趣。下面我将分享我的心得体会。

首先，品酒需要用心体味。在老师的指导下，我了解到品酒的步骤和要点。首先是观察，通过观察酒的外观，可以初步判断它的质量和熟度。接着是闻香，我们将酒杯稍微晃动，使酒水中的香气散发出来，再用鼻子仔细嗅闻，通过香气的细微变化来分辨酒的种类和质量。最后是品尝，将小口品尝，让酒水在口腔中充分展开。品味时，我们要留意酒的结构、酸度、甜度、酒体等感觉，以及酒后余味。品尝酒水需要用心细致地感受每一样细微的变化，这样才能准确地判断酒的品质和特点。

其次，品酒需要坚持不懈。品酒是一门艺术，需要通过不断的实践与尝试来提高自己的品味。在课堂上，我们有机会品尝了多个品牌和种类的葡萄酒和威士忌。每种酒的风味各不相同，有些酒有浓郁的果味，有些酒则更加醇厚。通过尝试不同的酒水，我开始逐渐培养出自己的口味和喜好。而这个过程需要时间和耐心。我们不能一次就能找到自己喜欢的品牌和口感，需要不断品尝和比较，慢慢地发现自己的真正喜好。

另外，品酒需要加强知识储备。品酒并不只是私人享受的活动，它也需要一定的知识储备和理论基础。在酒水课上，老师不仅向我们讲解了品酒的基本步骤，还介绍了不同酒种的特点和产地。了解葡萄酒和威士忌的制作过程以及其所代表的地域特色，能够更好地理解每一瓶酒所承载的历史文化和风土人情。通过学习相关知识，我们可以更好地理解酒水的背后故事，增强品味酒水的乐趣，也可以更加自信地在朋友聚会或商务场合中展示自己的品味。

除此之外，品酒也是一个认识自己的过程。每一种酒水都有其独特的风味和性格，而我们对酒的喜好也反映了我们个人的品味和性格。通过品酒，我们可以发现自己对不同风格的酒有哪些偏好，能够更加了解自己的内心。同时，品酒也是一个培养品味的过程，通过不断地尝试和比较，我们可以锻炼自己的感官和辨别能力，培养出高雅的品味和敏锐的嗅觉。

最后，品酒需要适度享受。品味酒水虽然能够带给我们愉悦的体验，但我们也要适度享受。过量的饮酒会影响健康，并且可能导致酒精中毒。在品酒的过程中，我们要懂得控制饮酒的数量和频率，保持清醒的头脑和健康的身体状态。

通过参加这堂酒水课，我从中学到了品味酒水的技巧和知识，也开拓了自己的视野和思维方式。品酒不仅是一种享受，更是一门学问。通过不断地学习和实践，我相信我会越来越好地品味酒水，也能够更好地与他人分享品酒的乐趣。

## 月度总结会议主持开场白篇五

酒水是我国著名的传统美食之一，对于做酒水的过程和体验，我有着深刻的理解和体会。多年来，我积累了很多关于做酒水的心得体会，下面我将通过五个方面进行介绍和阐述。

首先，做酒水需要有独特的创造力。酒水制作是一个充满艺术性的过程，需要不断地尝试和创新。作为一个酒水师傅，我时常思考如何将传统和现代元素融合，使酒水更富有时代感和创意。通过不断地研究和试验，我摸索出了一些独特的酒水配方，成功地创造出了一些颇受欢迎的新品种。我的体会是，只有具备创造力和创新意识的人才能够在酒水制作中脱颖而出。

其次，做酒水需要细致入微的态度。在酒水制作过程中，每一个环节都需要精心照料。从选材到烹饪，再到调味，每一个步骤都需要严格控制和仔细操作，不能有丝毫马虎。只有对每一个细节都充满热情和耐心，才能保证酒水的品质和口感。我发现，只有细致入微的态度，才能制作出色香味俱佳的酒水。

第三，做酒水需要有丰富的专业知识。酒水制作是一门深奥而庞杂的学问，需要对各种材料性质、制作工艺和口味特点有着全面的了解。只有经过专业的培训和长期的实践，才能真正掌握酒水制作的本质。在我多年的实践中，我发现只有不断学习和积累新知识，才能更好地应对各种挑战和问题。

第四，做酒水需要注重细节。在酒水制作过程中，一些细小的细节常常会影响到整个酒水的品质和口感。比如，选材的新鲜程度、烹饪的时间掌控、调味品的使用量等等，都需要我们做到精确到分毫。只有注重细节，才能保证酒水的口感和品质。

最后，做酒水需要有坚持和毅力。酒水制作是一个需要长期

坚持和不断努力的过程。有时，我们会遇到很多挫折和困难，比如原材料的价格上涨、销售渠道的变化等等。但只要我们具备坚持和毅力，勇往直前，就一定能够取得较好的效果。我深知，只有坚持不懈的努力，才能成就一杯美味的酒水。

总结起来，做酒水的心得体会，需要有创造力、细致入微的态度、丰富的专业知识、注重细节和坚持的毅力。通过多年的努力和实践，我深刻地体会到这些要素的重要性，也意识到这些要素之间的相互关联和互相促进。只有全面发展和综合运用这些要素，才能制作出令人满意的酒水，给人们带来美妙的味觉体验。

## 月度总结会议主持开场白篇六

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等、自愿、诚实信用、互惠互利的原则，就甲方供应商品给乙方销售的合作事宜，经双方友好协商达成以下协议：

一、甲方愿在合同规定期限内为乙方提供产品入场。

二、甲方派人到乙方店进行专场促销，甲方付给乙方专场促销费用为人民币每月元整(小写：元)，每年元正(小写：元)；在合同期限内乙方不得接纳任何白酒在场内进行任何形式的促销活动。付款方式：按年付款。

三、甲方必须保证所供产品质量，并保证超过或未超过保质期产品的退换工作。若属自身质量与国家标准及食品卫生法不符合造成的经济损失和连带经济损失及法律责任由甲方全部承担。

四、甲方必须向乙方提供所供产品的营业执照、质检证明书、卫检证明、生产许可证等加盖甲方公章的复印件、价格表等资料。

五、乙方缺货时应及时通知甲方，甲方保证及时送货上门。甲方业务员了解产品销售情况，必须在营业时间以外。

六、甲方负责将产品送至乙方指定地点。甲乙双方应指定专人当面验收甲方所供产品，由乙方出示收货凭证。甲方凭乙方的收货凭证结帐。

七、甲乙双方同意结款方式为。

八、合作期间，乙方如有营业执照变更、店面转让等相关事宜应事先通知甲方并办理好相关手续。

货渠道。若乙方发现甲方所提供的产品价格高于北京批发市场上价格，甲方应向乙方补足价格差额。

十、乙方服务员有义务向客人推荐甲方产品。

十一、本合同为年期限合同，从年月日起至年月日止。

十二、合同期满前15天，根据双方意愿商讨续约合同。

十三、本合同未尽事宜，双方友好协商解决。

十四、本合同一式贰份，双方各执一份，经双方签章后生效。

甲方签章： 乙方签章：

代表签章： 代表签章：

联系电话： 联系电话：



## 酒类购销合同范本【2】

甲方(供货方):

乙方(购货方):

甲乙双方本着共同发展, 诚实守信, 互惠互利的原则, 为了明确甲乙双方的' 责任和义务, 经甲乙双方共同协商, 达成协议如下:

### 一、 双方责任

甲方:

- 1、 甲方提供的所有产品质量必须符合国家有关部门的质量要求, 否则一切后果由甲方负责。如果出现质量问题假一赔十, 并承担给乙方和顾客造成的危害和法律责任, 乙方有权终止协议。
- 2、 在乙方订货后, 甲方必须在1—3小时内到货, 特殊情况甲乙双方另行约定。
- 3、 如甲方擅自涨价, 乙方有权终止协议, 甲方并承担一切后果。
- 4、 甲方给乙方的产品价格(具体见报价单)发商(如有高出同行, 月底结算时扣除), 如有调整(调升), 甲方须提前一周向乙方声明。乙方有权决定是否同意, 如乙方不同意则有权要求继续履行或终止本协议, 乙方选择终止本协议的, 甲方应承担违约责任。
- 5、 甲方负责送货到乙方指定的地点(指明: 变更, 乙方需书面通知甲方), 由甲方承担运输费用。

乙方:

- 1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。
- 2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。
- 3、按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。
- 4、乙方购进的产品如果销售不畅，任何品牌的酒水，随时可调换别的产品或原价办理退货。

## 二、 结算方式

- 1、按照甲乙双方认可的报价单价格订货后，第一批货到乙方指定的地点，并经乙方指定人员凭甲方出库单对账入库后，先付给甲方总货款的80%，余额作为质量保证金待合同解除时结清，甲方根据首批进货量的10%，分别作为四大节日(五一、十一、元旦、春节)和开业庆典的优惠赠送。
- 2、双方协商的结算方式：实销实结(不包括首批进货)，每月5号结清货款。乙方如有拖欠甲方货款，逾期超过两个月，甲方有权终止协议，并收回所有进店支持，特殊情况双方协商解决。
- 3、甲乙双方在规定的对账期内对账，其对账依据由甲方每次送货出具的销售单据，该销售单据上必须有乙方指定人员的签收凭证。

- 1、甲方送货到乙方指定地点，乙方应及时以甲方开出的出库单为凭据对账，如出现破损，由甲方负责调换。
- 2、甲方应在饮料过保质期前的半个月内办理退货。

## 四、 合同期限

本协议有效期限 年 月 日至 年 月 日止，协议期满壹个月

内，甲乙双方协商是否续约，本合同期内，甲乙双方有特殊  
情况不能履约，须提前壹周以书面形式通知对方，并承担相  
应的法律责任及经济损失。

## 五、违约责任

1、 未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有  
违约，履约方有权向违约方索赔损失，赔偿损失不得低于乙  
方年销售额(如有特殊情况，一方不能履行合同，应提前联系，  
但并不免除其违约责任。)

## 六、甲乙双方互利

1、 甲方给乙方免费提供： ，以上赠品在首批进货后8日之内  
必须到位，在规定期限内未到，甲方赔偿乙方由此带来的损失  
(不低于首批进货额 或指定品牌型号)，合同期满后以上赠品  
归乙方所有，甲方无权干涉。

2、 甲方给乙方进店费 万元，在正式签订合同后七日内现金  
一次性付清，如规定期限未到，甲方按每日5%的滞纳金赔偿  
乙方。

3、 每月结算时甲方按 %作乙方的返利，并现金兑现瓶盖费。

4、 乙方有产品需求须提前3—5小时之内与甲方业务联系，以  
免影响正常使用，否则出现其它后果，甲方概不负责。

七、本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，  
经双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执壹份。

备注：

甲方(公章)： 乙方(公章)：

法人： 法人：

# 月度总结会议主持开场白篇七

甲方：

乙方：

甲方与乙方进行商品交易的任何相关程序为达到双方平等、互利、合法、公平的交易原则，经双方友好协商，签署如下协议：

一、 甲方所供产品为 。甲方必须保证质量，如出现质量问题，并经调查属实，甲方承诺假一罚十，并承担由此给乙方造成的一切法律范围内的合法经济责任。

二、 合作方式：

1、 甲方以约定价格的方式与乙方真诚合作；（具体约定价格详见附表）

2、 甲方提供乙方进场费 ；

3、 甲方所供酒品遵循市场价格，如出现厂家价格调整应提前10 天通知乙方，并提出书面通知，经乙方签字认可后执行新价格 。

三、 结款方式：三十天为一个结账期，甲乙双方约定在每月20 日前对清帐款，次月 1 日为结算货款日，即乙方转账至甲方指定开户行不得无故拖延。如乙方拖欠货款则甲方有权停止货物供应并结清货款。

四、 配送方式：乙方订货需提前 12 小时以传真或电话告知甲方，12 小时内送达乙方指定地点确保及时供应，（如遇厂家临时断货和不可抗拒因素甲方不承担责任），如出现乙方临时紧急要货，甲方需积极配合乙方及时到货，避免影响乙

方销售。如甲方人员下班确无法配送 即顺延至次日送达。

## 五、 货品验收：

1、 乙方指定专人对甲方货物进行验收。

2、 甲方货物经乙方确认验收后，乙方收货人 在收货单签名交甲方送货人。

3、 货品经乙方验收后无质量问题的不准退货，如乙方在销售中有滞销货品，需在包装完好无污染，且不影响甲方二次销售的，在90日内的，甲方可协助乙方调换酒水。

六、 合作时间： 年 月 日至 年 月 日，合作期满双方协商续签下年合同。合同期内如因乙方经营问题影响到与甲方合作的，乙方须提前告知甲方，并征得甲方同意后，结清货款。本合同一式两份，双方各执一份，本合同经双方签字后生效。

七、 本协议未尽事宜双方协商解决。

甲方（公章）： \_\_\_\_\_

乙方（公章）： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日