# 精选供应商会议电子邀请函(七篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2025-01-20

*精选供应商会议电子邀请函一供应商质量承诺书供应商名称： 责任人：地 址： 联系电话：我公司作为贵公司工程材料的供应商，为保证我公司所提供的产品的质量安全性，特向贵公司作出如下承诺：一． 关于我方经营资格的承诺我公司承诺向贵公司提供合法有效的...*

**精选供应商会议电子邀请函一**

供应商质量承诺书

供应商名称： 责任人：

地 址： 联系电话：

我公司作为贵公司工程材料的供应商，为保证我公司所提供的产品的质量安全性，特向贵公司作出如下承诺：

一． 关于我方经营资格的承诺

我公司承诺向贵公司提供合法有效的营业执照、税务登记证及必要证件

二． 关于我方供货质量的承诺

(1) 我公司承诺所供之商品质量，数量觉不假冒、短少，并随时按贵公司要求提供各种质量检测报告，如发生与之相关的客户投诉赔偿，待材料质量查明之后一概由本供应商负责

(2) 严格按照合同、订单要求供货、补货，商品价格上调需提前上交调价单，商品下调或做特价时与贵公司联系下调方案。

(3) 我公司严格执行供应商应尽义务，做到送货及时，货物质量优质，货物装箱整齐方便运输。

(4) 我公司承诺保证为贵公司所供之货，货源充足，不发生断货拒供现象。

(5) 我公司认可贵公司的货物验收制度和仓库保存条件，并在对供应货物进行验收时，自愿严格遵守贵公司的货物验收制度。

(6) 我公司对未通过验收的货物，保证在贵公司规定时间内补充合格的货物，否则自愿承担由此造成的所有损失。

(7) 我公司对通过验收的货物，在贵公司投入使用之前，出现相关证照不全、品

牌不符及任何质量问题的，我公司承诺无条件退货，并在贵公司规定时间内补充合格的货物，否则自愿承担由此造成的所有损失。

公司代表签名： 承诺方代表签字：

日 期： 日 期：

**精选供应商会议电子邀请函二**

甲方：

乙方：

以上数量只用作供应计划估算，具体结算方量按第四条约定方法结算。

第二条质量标准

第三条计量及供应办法

第四条运输方式和到达工地及费用负担

1、乙方负责材料、车辆的组织及运输并负责平整。

2、在甲方现场工作人员的指挥下进行施工。

第五条检验标准、方法、地点及期限

按港口工程试验规程规定进行抽样检验，如不贴合质量要求，一律给予回到。地点：施工现场。

第六条结算方式、时间及地点

施工单位、监理单位共同组织验收，到达设计施工规定的要求。在建设单位验工计价后，按实际施工数量作为结算计量依据，甲方付给乙方%材料款，剩余部分作为下旬的保证金。

第七条本合同解除的条件及违约职责

乙方的材料数量不能满足工程需要；乙方的材料质量达不到验收标准；，乙方承担违约职责和相关费用，甲方可另选供应商。

第八条合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门调解；协商或调解不成的，依法向甲方集团公司所在地仲裁委员会仲裁或依法向人民法院起诉。

第九条其他约定事项

1、本合同自签字、盖章之日起生效。

2、本合同自供应完，货款接清后自行解除。

3、本合同一式六份，双方各执三份。

甲方：乙方：

年月日

**精选供应商会议电子邀请函三**

谈判前要有充分的准备

知己知彼，百战百胜。采购人员必须了解商品的知识、品类市场及价格、品类供需情况状况、本企业情况、本企业所能接受的价格底线与上限，以及其他谈判的目标，这里不赘述。但提醒大家一定要把各种条件列出优先顺序，将重点简短地写在纸上，在谈判时随时参考，提醒自己。

只与有权决定的人谈判

谈判之前，最好先了解和判断对方的权限。采购人员接触的对象可能有：业务代表、业务各级主管、经理、副总经理、总经理甚至董事长，依供应商的大小而定的。这些人的权限都不一样，采购人员应尽量避免与无权决定事务的人谈判，以免浪费自己的时间，同时也可避免事先将本企业的立场透露给对方。

尽量在本企业办公室内谈判

零售商通常明确要求采购员只能在本企业的业务洽谈室里谈业务。除了提高采购活动的透明度、杜绝个人交易行为之外，最大的目的其实是在帮助采购人员创造谈判的优势地位。在自己的地盘上谈判，除了有心理上的优势外，还可以随时得到其他同事、部门或主管的必要支援，同时还可以节省时间和旅行的开支，提高采购员自己的时间利用率和工作效率。

对等原则

不要单独与一群供应商的人员谈判，这样对你极为不利。谈判时应注意“对等原则”，也就是说：我方的人数与级别应与对方大致相同。如果对方极想集体谈，先拒绝，在研究对策。

不要表露对供应商的认可和对商品的兴趣

交易开始前，对方的期待值会决定最终的交易条件，所以有经验的采购员，无论遇到多好的商品和价格，都不过度表露内心的看法。让提供商得到一个印象：费九牛二虎之力，终于获取了你一点宝贵的进步!永远不要忘记：在谈判的每一分钟，要一直持怀疑态度，不要流露与对方合作的兴趣，让供应商感觉在你心中可有可无，这样可以比较容易获得有利的交易条件。

对供商第一次提出的条件，有礼貌地拒绝或持以反对意见。采购员可以说：“什么!?”或者“你该不是开玩笑吧?!”从而使对方产生心理负担，降低谈判标准和期望。

必要时转移话题

若买卖双方对某一细节争论不休，无法谈判，有经验的采购人员会转移话题，或暂停讨论喝个茶，以缓和紧张气氛，并寻找新的切入点或更合适的谈判时机。

谈判时要避免谈判破裂，同时不要草率决定

有经验的采购人员，不会让谈判完全破裂，否则根本就不必谈判。他总会给对方留一点退路，以待下次谈判达成协议。但另一方面，采购人员须说明：没有达成协议总比达成协议的要好，因为勉强达成的协议可能后患无穷。

很多人在谈判时大方向是知道的，但好的采购人员是把整个谈判内容化整为零，谈完了一点耗得你筋疲力尽时，他又突然跳到另一点，有时会绕回刚才那一点。这时，厂家就不一定在每个环节上都知道自己最好的选择和底线是什么了。

其次，对于厂商，你要不断地告诉他，你已经为他做些什么，让他感觉到你已经付出了很多。如果谈不拢不要着急暂时终止谈判，不要害怕主动终止会带来什么负面效应，你要“斗争”到底。适当的时候，你也要做出一些让他们吃惊的行为，让他们重视你。这并不是说你要坚持不让步，“斗争”的主要目的是找到一个双赢的策略(只不过我要尽力赢多一点)。

采取主动，但避免让对方了解本企业的立场

善用咨询技术，“询问及征求要比论断及攻击更有效”，而且在大多数的时候，我们的供应商在他们的领域比我们还专业，多询问，我们就可获得更多的市场信息。故采购员应尽量将自己预先准备好的问题，以“开放式”的问话方式，让对方尽量暴露出其立场。然后再采取主动，乘胜追击，给对方足够的压力。对方若难以招架，自然会做出让步。

以退为进

有些事情可能超出采购人员的权限或知识范围，采购人员不应操之过急，不应 装出自己有权或了解某事，做出不应作的决定。

此时不妨以退为进，请示领导或与同事研究弄清事实情况后，再答复或决定也不迟，毕竟没有人是万事通的。草率仓促的决定通常都不是很好的决定，智者总是深思熟虑，再作决定。古语云：“三思而后行”或“小不忍而乱大谋”，不事情拖到下次解决可能会更好——要知道往往我们能等而供应商不能等。这样，在谈判要结束时，你就声称须由上级经理决定，为自己争取到更多的时间来考虑拒绝或重新考虑一份方案。

交谈集中在我方强势点(销售量、市场占有率、成长等)上

告诉对方我公司目前及未来的发展及目标，让供应商对我公司有热枕、有兴趣。不要过多谈及我方弱势点，一个供应商的谈判高手会攻击你的弱点，以削减你的强项。

在肯定供应商企业的同时，指出供应商存在的弱点，告诉供应商：“你可以，而且需要做得更好”。不断重复这个说法，知道供应商开始调整对他自己的评价为止。

尽量以肯定的语气与对方谈话

在谈判的中盘，对于对方有建设性的或自认为聪明的意见和发言，如果采取否定的语气容易激怒对方，让对方好没面子，谈判因而难以进行，而且可能还会对你的背后下黑招。故采购人员应尽量肯定对方，称赞对方，给对方面子，这样对方也会愿意给你面子。

**精选供应商会议电子邀请函四**

广xxx限公司

供方：

本公司作为贵公司的供方，现向贵司就履行bsci社会责任标准作出以下承诺：

（一）遵守bsci社会责任标准的所有规定及当地劳动法律法规的规定，包括：

l）禁止使用童工和强迫劳动，不接受任何使用童工或强迫劳动的供应商或分包商。

2）尊重工人自由，禁止任何形式的强迫劳动。

3）提供安全卫生的工作和生活条件，确保员工的安全和健康。

4）推动劳资合作，尊重员工的结社自由和集体谈判权。

5）提供平等和公平的工作环境，禁止任何形式的歧视行为。

6）尊重员工的基本人权，禁止任何形式的侮辱人格的行为。

7）合理安排生产计划，合理安排工人的工作时间和休息休假。

8）提供合理的工资福利，至少满足工人的基本需要和最低工资标准。

（二）接受社会责任的现场审核检查。并积极配合，真实完整提供所需审核之信息；

（三）及时对违反bsci社会责任标准的任何不符合事项采取纠正和补救行动；

供应商名称(盖章)： 负 责 人（签名）： 日 期：

**精选供应商会议电子邀请函五**

商品供应合同

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_市民超市联盟（以下简称甲方）

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方自愿本着诚信互惠原则，发展长期合作的关系并由甲方加盟店负责销售乙方供应的商品（含包装、说明、服务等）特立本合约书约定条款如下，谨供遵循。

第一条商品质量

1.乙方所提供的商品应符合国家规定标准及法律、法令规定的标准，并提供国家有关职能部门核准的检测报告或合格证书，乙方对所提供商品的安全质量负责，并承担因质量问题的引起的一切法律责任，以及赔偿甲方所有损失（含商誉损失）。

2.乙方保证所提供之商品具有合法的授权生产或销售。如商品属侵犯商品专利权、商标专利权、商标专用权等知识产权或属于假冒伪劣商品，而引起的一切法律责任及经济损失，完全由乙方承担责任损失，并负担订单金额之20倍赔偿甲方的商誉损失 。

3.乙方提供商品若有保质期，则须依以下允许收货的期限送货，否则有权拒收商品。

保质期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

允许收货期限（距生产日）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

保质期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

允许收货期限（距生产日）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：

（1）进口商品本36个月作24个月，24个月作18个月，18个月作12个月，12个月作9个月。

（2）不在此保质期内的商品按保质期限短的日期要求验收。

第二条商品价格

1.乙方以报价单扣率后的价格提供给甲方，（保证提供的商品是全市正常的最低价），如发现\_\_\_\_\_\_有一家商家以低于乙方给联盟供应价销售的，甲方有权扣除差额部分或拒付货款。如商品进货价格有任何变动，乙方应于一个月前以书面形式通知，（或临时的促销活动也应提前书面形式通知）甲乙双方协商新的价格。双方就价格及生效日期达成以前，甲方将依照原有进货价格付款（调低进价时不在此限）。如乙方提供的商品进价、售价、以及甲方要求包装形式的包装费，运送到订单上指定地点的运费等一切费用。

2.价格经双方议定后，乙方在60天内不得调高商品价格（价格若调整，应提前以书面形式通知并与甲方协商价格）。

第三条商业贿赂之禁止协议书

1.被发现乙方以任何形式的商业贿赂甲方加盟店或员工（如回扣、招待、娱乐、购房、就业旅游、馈赠、购物折扣，及其它一切甲方加盟店或员工个人或少数人，以物质上任何形式的受益行为，皆视为商业贿赂），甲方有权单方面终止双方之所有商品合作关系，并冻结所有应支付帐款扣除，或由法院诉请乙方赔偿甲方之名誉权及其他一切损失，如情节严重涉及刑事，则提交司法部门对乙方依法处理。

2.乙方对甲方任何加盟店或员工个人要求任何形式的不当利益应予拒绝，并主动提供相关证据。

第四条商品之交付

1.到货日是以甲方发出订单日期起算\_\_\_\_\_\_\_\_天内送甲方仓库（或订单上指定的地点）。

2.乙方如有交货延误，每延迟一天，应按进货金额的\_\_\_\_%计算违约金。

3.乙方如在促销商品或海报期间，发生短交品数量，必须赔偿甲方\_\_\_\_\_\_\_\_元的形象及业绩损失。

4.乙方出货应用甲方统一收货单及加盖公章（厂商已规范电脑打印出货单，须经甲方财会部门审核同意），否则，拒绝收货或无法正常核算而造成的付款延迟由已方负责。

5.商品包装外须印有国际条码标签的相关费用，否则该货予以拒收，并罚款\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于补偿营业损失。

第五条商品检验

甲方或指定受领商品者权在商品的生产地或目的地检验商品，若商品有瑕疵或未符合品质的要求，甲方有权商品退回乙方修复或更换，亦可取消订单或暂停订单未交间开具退贷通知单予乙方，乙方不得有异议，并于通知之日起五天内领回该项退货商品，如乙方未能于约定时间领回，该退货商品得由甲方全权处理，因此而产生的费用与损失由乙方负担，甲方并有权从货款款中扣除。

第六条法律遵守

乙方保证其商品不得违反中华人民共和国，及任何其他国家或地区之法律规定，尤其更应该遵守中华人民共和国下列之法律规定：

1.产品质量法警 2.工矿产品购销合同条例

3.合同法 4.农副产品购销合同条例

5.加工承揽合同条例 6.药品管理法

7.涉外民法典 8.环境保护法

9.海关法  10.消费者权益保护法

11.食品卫生法 12.著作权法及其实施细则

13.民法典 14.专利及其它实施细则

15.商业银行法 16.商标法及其实施细则

17.发票管理办法  18.保护工业权巴黎公约

19.增值税暂行条例及细则。 20.国境卫生疫法

以及其他有关法律、法规、规章、制度和国家专业部门或主要管理机关所颁布的有关规定。

乙方若未遵守以上的法律及规定而造成甲方有所损失时，乙方应负全部法律责任，并赔偿甲方及第三者的损失。

第七条 贷款支付

1.原乙方的客户货款由乙方自行与各超市自行结算，与联盟总部无关。如遇纠纷可委托联盟总部协调。新开发产品按下列方式运转！

2.商品交付期自上月的\_\_\_\_日至该月的\_\_\_\_日为商品交付计算准日（注：基准后\_\_\_\_天称之为月结\_\_\_\_天），乙方交付之数量以交付并经甲方验收合格的商品数量为准。

3.乙方应在商品交付期后提交商品清单核算，并在付款条件所定支付期\_\_\_\_天前向甲方财会部门提供交付商品及数量的增值税发票。乙方如未在此支付期前提交增值税发票，或提交错误增值税发票，造成甲方核算不及时，该贷款可延至下次支付期支付。

4.甲方应按所定付款期按时支付，付款期以所定支付期后\_\_\_\_-\_\_\_\_天内支付。

5.支付汇票，电汇收取手续费\_\_\_\_元。

6.交易条件及付款条件以附表协议或场内促销为准。

第八条例明

1.如供应商更换职员，应立即书面通知甲方，如未立即告知造成损失、费用由供应商承担。

2.如乙方的公司，地址、电话、资料等如有更改，乙方立即书面通知对方，否则乙方承担损失责任。

3.本合同经双方签字并加盖公章后开始生效。

4.乙方收到甲方定单不可超量交货、少量交货、更不可超条码交货，甲方有权退回乙方多的部分。若出现损失由乙方全部负责。

**精选供应商会议电子邀请函六**

xxx(单位或公司)：

我方作为贵公司xxx货物的供应商，向贵公司做出如下保证：

一、关于我方经营资格的保证我方保证向贵公司提供的营业执照、经营生产许可证真实有效。

二、关于我方供应货物的保证

1、供应货物都有合格的《质量检测报告》和相关的产品合格证，符合国家的相关规定。

2、供应货物经贵公司书面确认供应品牌后，不作随意更换。

3、供应货物的保质期不低于\_\_\_\_\_\_天，自货物经贵公司验收入库之日起计算。

4、我方认可贵公司的货物验收制度，并在对供应货物进行验收时，严格遵守贵公司的货物验收制度。

5、对未通过验收的货物，保证在贵公司规定时间内补充合格的货物。

6、对通过验收的货物，在贵公司投入使用之前，出现相关证照不全、品牌不符及质量问题的，保证无条件退货，并在贵公司规定时间内补充合格的货物。

7、因我方供应货物的质量问题，对贵公司造成了不良影响的，我方愿承担该批货物价款1-10倍的罚款，并承担由此所造成的经济损失及法律责任。

8、我方愿意用供应货物货款的30%作为每月结帐的滚动质保金，于下次结帐时进行结算。

xxx

20xx年xx月xx日

**精选供应商会议电子邀请函七**

致：

我公司对符合规定指标的设备和软件向用户负责。

1、材料采购的控制

严格按照招标公告和规范要求，采购具有交通部交通安全设施批量生产证书并通过iso9000认证的厂家产品。所有采购的材料都签有采购合同。

2、材料进场的控制

外包材料应由专业检测机构对信誉和质量良好的制造商进行取样和测试。质量合格后，应与材料供应商签订质量控制协议和供货合同。所有进入施工现场的材料应由专人管理，分类存放，并有标识。

我公司郑重承诺，如果我公司中标，我公司将保证项目使用的所有设备没有质量问题！

承诺方：

法定代表人或授权代理人签字：

年 月 日

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！