# 麦德龙供货合同范本(共44篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2023-12-24

*麦德龙供货合同范本1为认真贯持全县开展“招商引资”活动的有关精神，确保完成县委、县政府下达的招商引资目标任务，特提出如下工作方案。>一、招商引资工作思路招商引资工作总体思路是——强化招商引资工作领导力量，增强招商引资的实效性。以五大产业为主...*

**麦德龙供货合同范本1**

为认真贯持全县开展“招商引资”活动的有关精神，确保完成县委、县政府下达的招商引资目标任务，特提出如下工作方案。

>一、招商引资工作思路

招商引资工作总体思路是——强化招商引资工作领导力量，增强招商引资的实效性。以五大产业为主线，重点以精选轻纺电子、机械制造、现代服务业为突破口。

>二、总体目标

完成县委、县政府下达500万元的任务。

>三、招商方式

>四、工作措施

（一）拓宽招商渠道，加大招商引资力度

1、落实优惠政策，实施政策招商。在落实全县有关招商引资优惠政策的基础上，加大对各类优势及招商引资优惠政策的宣传力度。

2、依托产业优势，实施产业招商。发挥我县生态、资源和交通优势，依托我县现有产业基础，有针对性地引进一批农副产品加工、果品加工等企业，发展一批农产品出口基地、绿色无公害基地等农业产业基地。依托我县生态环境优势，重点引进集生态保健旅游和休闲观光于一体的产业项目。

（二）精心组织，确保招商成效

1、积极“走出去”、“请进来”，大力开展农业产业招商。要组织专门的招商分队走出去，有针对性地到发达地区开展专题招商活动，同时邀请外地客商在我县实地考察，推介项目。着力引进辐射面广、科技含量高的项目。

2、切实做好落户招商项目的协调和服务工作。加大对签约和在谈项目的跟踪落实力度，招商项目跟踪服务责任制贯穿洽谈、引进、建设、投产、达效全过程，确保项目顺利实施并正常运转。

（三）加强领导，为招商工作提供有力保障

成立机构，加强调度。开发办成立招商工作领导小组。领导小组下设办公室，办公室主任由兼任，办公室负责全局招商引资工作进展情况的收集汇总等，承担领导小组交办的日常工作。

**麦德龙供货合同范本2**

职员职业工作计划1公司的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。作为销售经理，为了我使我销售部门的各方面的工作顺利进行，特作出\_\_年工作计划。

1、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

4、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

职员职业工作计划21、营造学习气氛，相互促进共同提高。

作为学委，首先应该严格要求自己，起到很好的带头作用，至于自己做到才可以更好地带动其他同学，最终努力创造出一种浓厚的学习氛围。其次要积极融合到班级体中，与同学建立真挚的感情，促进班级同学关系更加融洽。在关注学习的同时，我也会积极的配合其他班委的工作，大家齐心协力，通过开展各种工作，增强班级的凝聚力，把班级变得更加优秀。

2、及时有效传递信息，并且将同学遇到的问题向老师反映。

(1)关注教务处文件，将一些报考信息、课程调整信息、报告讲座等及时的通知到每一个同学;

**麦德龙供货合同范本3**

商务谈判计划书(范文)

一 、谈判主题

解决汽轮机转子毛坯延迟交货索赔问题，维护双方长期合作关系

二、 谈判团队人员组成

主 谈:胡达，公司谈判全权代表；

决 策 人:贺宇翔， 负责重大问题的决策；

技术顾问:陶佳，负责技术问题；

法律顾问:张伟燕，负责法律问题；

三、双方利益及优劣势分析

我方核心利益:

1、要求对方尽早交货

2、维护双方长期合作关系

3、要求对方赔偿，弥补我方损失

对方利益:解决赔偿问题，维持双方长期合作关系

我方优势:

1、我公司占有国内电力市场1/3的份额，对方与我方无法达成合作将对其造成巨大损失

我方劣势:

1、在法律上有关\*属于不可抗力范围这上点对对方极为有利，对方将据此拒绝赔偿

2、对方延迟交货对我公司已带来的利润、名誉上的损失

3、我公司毛坯供应短缺，影响恶劣，迫切与对方合作，否则将可能造成更大损失

对方优势:

1、法律优势:有关\*属于不可抗力的规定

2、对方根据合同，由不可抗力产生的延迟交货不适用处罚条例

对方劣势: 属于违约方，面临与众多签约公司的相关谈判，达不成协议将可能陷入困境

四、 谈判目标

1、 战略目标:体面、务实地解决此次索赔问题，重在减小损失，并维护双方长期合作关系

原因分析:让对方尽快交货远比要求对方赔款重要，迫切要求维护与对方的长期合作关系

2、 索赔目标:

报价:①赔款:450万美元

②交货期:两月后，即11月

③技术支持:要 求对方派一技术顾问小组到我公司提供技术指导

④优惠待遇:在同等条件下优先供货

⑤价格目标:为弥补我方损失，向对方提出单价降5%的要求

底线:①获得对方象征\*赔款，使对方承认错误，挽回我公司的名誉损失

②尽快交货远以减小我方损失

③对方与我方长期合作

五、程序及具体策略

1、开局:

方案一:感情交流式开局策略:通过谈及双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中 方案二:采取进攻式开局策略:营造低调谈判气氛，强硬地指出对方因延迟交货给我方带来巨大损失，开出450万美元的罚款，以制造心理优势，使我方处于主动地位

对方提出有关\*属于不可抗力的规定拒绝赔偿的对策:

1、借题发挥的策略:认真听取对方陈述，抓住对方问题点，进行攻击、突破

2、法律与事实相结合原则:提出我方法律依据，并对\*事件进行剖析，对其进行反驳

2、中期阶段:

1、红脸白脸策略:由两名谈判成员其中一名充当红脸，一名充当白脸辅助协议的谈成，适时将谈判话题从\*事

件的定位上转移交货期及长远利益上来，把握住谈判的节奏和进程，从而占据主动；

2、层层推进，步步为营的策略:有技巧地提出我方预期利益，先易后难，步步为营地争取利；

3、把握让步原则:明确我方核心利益所在，实行以退为进策略，退一步进两步，做到迂回补偿，充分利用手中

筹码，适当时可以退让赔款金额来换取其它更大利益

4、突出优势: 以资料作支撑，以理服人，强调与我方协议成功给对方带来的利益，同时软硬兼施，暗示对方若与

我方协议失败将会有巨大损失；

5、 打破僵局: 合理利用暂停，首先冷静分析僵局原因，再可运用把握肯定对方形式，否定对方实质的方法解除

僵局，适时用声东击西策略，打破僵局

3、休局阶段:如有必要，根据实际情况对原有方案进行调整

4、最后谈判阶段:

1、 把握底线，:适时运用折中 调和策略，把握严格把握最后让步的幅度，在适宜的时机提出最终报价，使用最后通牒策略

2、 埋下契机:在谈判中形成一体化谈判，以期建立长期合作关系

3、 达成协议:明确最终谈判结果，出示会议记录和合同范本，请对方确认，并确定正式签订合同时间

六、准备谈判资料

相关法律资料:

、、、

备注:

违约责任

第一百零七条 当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任

联合国规定:不可抗力是指不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况

合同范同、背景资料、对方信息资料、技术资料、财务资料(见附录和幻灯片资料)

八、 制定应急预案

双方是第一次进行商务谈判，彼此不太了解。为了使谈判顺利进行，有必要制定应急预案。

1、 对方承认违约，愿意支付赔偿金，但对450万美元表示异议

应对方案:就赔款金额进行价格谈判，运用妥协策略，换取在交货期、技术支持、优惠待遇等利益。

2、对方使用权力有限策略，声称金额的限制，拒绝我方的提议。

应对:了解对方权限情况，[白脸^v^据理力争，适当运用制造缰局策略，[红脸^v^再以暗示的方式揭露对方的

权限策略，并运用迂回补偿的技巧，来突破缰局；异或用声东击西策略。

3、对方使用借题发挥策略，对我方某一次要问题抓住不放。

应对: 避免没必要的解释，可转移话题，必要时可指出对方的策略本质，并声明，对方的策略影响谈判进程。

4、对方依据法律上有关\*属于不可抗力从而按照合同坚决拒绝赔偿。

应对:应考虑到我方战略目标是减小损失，并维护双方长期合作关系，采取放弃赔偿要求，换取其它长远利益。

5、若对方坚持在[按照合同坚决拒绝赔偿^v^一点上，不作出任何让步，且在交货期上也不作出积极回应。则我方先突出对方与我方长期合作的重要\*及暗示与我方未达成协议对其恶劣影响，然后作出最后通牒

**麦德龙供货合同范本4**

积极应对人口老龄化，聚焦“一老一小”领域，扩大养老托育服务有效供给，提升服务质量，完善服务体系。提升养老托育机构服务能力，支持社会力量建设专业化、规模化、医养结合能力突出的养老服务机构，完善长期照护服务的标准规范，建设一批自治区级和市级智慧示范养老院。鼓励养老机构与医疗卫生机构通过协议合作、合作共建、服务外包、建立医疗养老联合体等方式开展合作。建设一批市级婴幼儿照护服务指导中心，开展托育、托育从业人员培训、育儿指导、托育机构管理咨询、托育产品研发和创新设计等服务。发展普惠养老托育服务，充分整合社区日间照料中心、农村幸福院、城市养老服务中心及社区（村）医疗机构等公共资源，提供价格适中、方便可及、质量可靠的基本养老服务。积极推进托幼一体化建设，推动有条件的幼儿园利用现有资源开设托班，充分发挥基层医疗机构和妇联的优势和作用，发展多种形式的婴幼儿照护、育儿指导、养护培训等服务，支持社会力量兴办托育服务机构。增强家庭照护能力，支持各类养老服务机构上门为居家老年人提供生活照料、家务料理、康复护理、精神慰藉等服务。依托婴幼儿照护服务指导中心，为家长及婴幼儿照护者提供婴幼儿早期发展指导等服务。培育多元化养老托育服务业态。发展老年金融、老年教育、老年体育、老年旅游、老年养生等服务业态，逐步推动老年用品进家庭、社区和机构，促进老年用品供给和消费。鼓励发展直播互动式家庭育儿、婴幼儿养育课程开发、家庭养育指导、婴幼儿早期发展等托育新业态。到202\_年，建成自治区级示范性智慧养老院15个以上，30%以上的公办幼儿园实现托幼一体化。

**麦德龙供货合同范本5**

1、最重要的就是不要去看远方模糊的，而要做手边清楚的事。

2、成功销售的前提是把自己销售出去。

3、你销售的不是产品，你销售的是产品的价值和利益。

4、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。

5、当你只有一个目标时，整个世界都会给你让路。

6、一个简单的接待比一个详细说明书要好。

7、如果你是一个习惯性的逆反者，你就是在搬石头砸自己的脚，必须马上“停止”。

8、做对的事情比把事情做对重要。

9、成功不是因为快，而是因为有方法。

10、非常重要的一条，可以说是成功的开始，不仅仅用于客户，也用于老板和朋友。

11、怕苦的人苦一辈子，不怕苦的人苦一阵子。

12、推销员之所以有较高的薪水，就是因为被人拒绝。

13、从成功走向成功，你首先要把一件事情做成功了，然后再去放大，这样更容易!

14、拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩。

15、忘掉失败，不过要牢记失败中的教训。

16、一个能从别人的观念来看事情，能了解别人心灵活动的人，永远不必为自己的前途担心。

17、成交只是一个开始，成交之后建立一个恒久的关系，你永远都是我的。

18、放弃自己，相信别人，这就是失败的原因。

19、理想是指路明灯。没有理想，就没有坚定的方向;没有方向，就没有生活。

20、让客户谈论自己，让一个人谈论自己，可以给你大好的良机去挖掘共同点，建立好感并增加完成推销的机会。

21、我的生命是父母给的，但是我人生的路是自己走的。

22、有宏远的目标，就不会有短期的挫折。

23、明天可以做的事，应当今天就去做，今天可以做的事，应该马上就去做。

24、你对老客户服务的怠慢，正是竞争对手的可乘之机，照此下去，不用多久你就会陷入危机。

25、人之所以能，是相信能自己能。在那里死等客人，不如走出去寻找客户。

26、机会不会在那里等你，错过就没有了。如果你要还没有碰到机会，就请去创造属于自己的机会。

27、观察与反思无法完全靠传授而获得，您必须亲自实践。

28、为了不让生活留下遗憾和后悔，咱们就应尽可能抓住一切改变生活的机会。

**麦德龙供货合同范本6**

>一、招商原则

“xx企业家协会迎新晚会“通过对社会各种资源的有效整合，为xx学员搭建一个跨年耀眼的大舞台，同时让关注本次晚会的爱心企业、事业单位、社会团体及民间组织得到一个展示平台。

几年来我们迎新晚会的成功的举办，已经具备举办大型晚会的经验。多种主流媒体参与推广报道，“xx企业家协会迎新晚会”在20xx年初必将成为业内人士谈论的重大事件。

阿克苏地区xx企业家协会现有会员单位300多家，涵盖4家上市公司、上亿资产的企业家有50多位。20xx年1月举行盛大迎春晚会，有200多位企业家参加活动，本次年会通过提供服务平台，让参与合作的商家得到有效的推广宣传，是一次相互交流、资源融合、合作共赢的良好机会。

>二、媒体推广

>三、其他形式推广

1、在年会上印制企业名称及主宣传画面

2、年会相关用品上印制单位名称（如节目单）

>四、冠名单位尊容礼遇

主冠名单位5万将可享受：

1、年会《主节目》冠名权；

2、大厅2个主展位，在大厅的左右两侧；

3、大厅走廊条幅/条展架2个；

4、企业第一负责主桌就坐；

5、年会开始前2—3分钟视频宣传资料；

6、冠名单位负责人可上台致词；

7、年会过程中主背景宣传片，循环播放；

8、授予“20xx年会特殊贡献奖”奖牌，在活动中颁发；

9、企业名称及LOGO印到年会的节目单；

10、企业名称及联系方式刊登在每桌的鸣谢牌中；

11、主持人口播感谢冠名单位：在主持中，每提及年会时，都提及冠名单位名称；

12、大厅吊旗，200百个背椅广告）

13、向主冠名单位赠送主宾席用餐一桌（10人）；

14、年会过程中30秒LED画面定屏；

（备注：以上宣传冠名单位只需要准备图文、视频、音频，其它均由主办单位负责）

**麦德龙供货合同范本7**

第一部分 商业定位

第一章 项目总体定位

一、 前期沟通总结

二、 项目总体定位

三、 项目的功能定位

第二章 商业业态定位

一、 定位理由

二、 业态定位

第三章 商业名称定位

一、 商业案名定位

二、 博览城的解释

第四章 商业管理功能定位

一、 现有管理格局

二、 金润物流的管理功能定位

三、 现代化的管理体系

第五章 商业经营业种定位

一、 主题物流定位

二、 经营业种定位

三、 定位规划

第二部分 招商策略

第一章 招商总策略

第二章 招商阶段设置

第三章 招商工作计划表

商业物业是房地产业里经济价值的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发;而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关健的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户;而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一部分 项目定位

第一章 项目总体定位

一、前期沟通总结

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。由于南昌市批零业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

二、项目的总体定位

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

三、项目的功能定位

1、功能组合

(1)展示、交易功能区该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。同当前批发市场的主要差异表现在：集中主题规划，导购便利(吸收零售商业的优点);增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台(有利于展示商品的风采，便于看样定货);经营产品以品牌商品为主导(通过展览展示为品牌企业提供一个推广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现本项目的中档商品交易中心的定位);销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境(良好的购物环境有利于吸引品牌或企业进入、扩大零售和批发交易量;减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境)?对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能要求(设计标准模式、类似街面专卖店);可配计算机，进行客户管理，仓储管理(mis系统)-预留管线。

(2)会展会议、推介培训服务功能区该区域是市场的配套功能区，主要是提高本案的档次和水平;同学院、行业协会等共同成立具有一定的专家顾问组委会，为会展会议、推出和培训奠定基础;有计划、有主题地组织各种会展会议。对服装，可以安排各种主题的时装表演，动态地推出各个新产品，并成为一道独特的风景城，例如：季节主题：春、夏、秋、冬;类别主题：时装系列运动系列 绅士系列 学生系列 淑女系列…… 动态的、系列的活动，可以增加市场的“热点”和“兴奋点”，吸引人流;? 组织国内和区域的各种专题交流会议和论坛;?有目的、有计划地对批发企业的员工和经理人组织系列培训，提高经营人的素质，发展其技能，开发其潜力，变得更有才干;

(3)零售功能区零售功能区主要是拉动市场的人气，但是引入的零售业，不是按照商业中心区的业态引入，而是引入对批发市场经营有益的业态;引入的企业应该是行业的龙头，能够带动其它中小企业和个体进入。例如，麦德龙的客户群有60-70%是团购客户，它走的是一种c&c的批零兼售的仓储式超市功能。或者引入专业商店的品牌商家，如国美、苏宁等电器经销商;东方家园、百安居、好美家、欧培德等建材家居超市、法国的低压电器分销商企业蓝格赛等。将行业的巨无霸与小批发企业融为一体，借助大企业同小批发企业的错位经营，形成某种批发产品种类的集群。同时，引入一定比例面积的超市，专营店，可以汇聚消费人流，增加本项目的出售或出租面积，降低投资商的风险，增加项目的成功率。

(4)休闲娱乐功能本案的经营者既是一个庞大的经营群体，也是一个庞大的消费群体，一定对休闲娱乐功能存在着巨大的需求。一方面，为了业务的需要，接待客户需要一定的休闲娱乐设施，另一方面，批发业务通常在下午3-4点钟结束，需要一个消费的空间。同时，南昌洪城区域也没有较高档次的休闲娱乐设施和场所，在本案内建立一定的休闲娱乐设施，可以填补洪城区域相对缺乏休闲娱乐产业的需求。该区域为配套服务区，以满足本项目经营主体和消费者需求为主导，兼顾洪城区域对于休闲娱乐的需求，可以规划批发商会所，设置各种时尚休闲的项目，例如健身房、桌球、乒乓球室、美容美发、壁球室、棋牌室等运动休闲项目;各种主题的餐厅、茶室;设置商务娱乐、餐饮和业余时间休闲活动功能等。

(5)仓储物流功能本案作为位于洪城区域的新型批发mall，仓储物流功能是重要组成部分。不仅为本案的经营商家服务，同时也将填补整个区域的市场空间，独享一片利润天空。结合目前批发市场“多批次、小批量”的特点，可以为这种类型的批发交易形式提供小包装，并集中配送;? 仓储可以采用租赁自用和委托管理仓储服务区两种方式;? 对于加工处理必须设计标准化的包装模式;?整个仓储物流服务可以委托第三方物流公司进行经营，引入仓单经营模式，实现物流现代化;?主要的功能有仓位租赁、托管、包装、加工服务、配送服务、验收货物、车库、租车。

**麦德龙供货合同范本8**

五：乙方的责任和义务

1、乙方必须经营符合国家卫生许可条件的食品,严禁经营“三无”或霉变食品,如发生中毒或其它食品卫生安全事件,由乙方负全部责任(含刑事、民事、经济赔偿),并终止合同。

2、乙方无条件服从甲方的监督,严格遵守《度假区管理制度》,并在甲方指导下开展营销活动。

3、乙方自行办理工商、税务、卫生等相关部门规定办理的各种证件,其所需费用由乙方自行承担。

4、门店经营价格应与市场价格保持平衡,乙方不得要求甲方保证消费的员工人数。

5、乙方无条件配合甲方迎接上级的一系列安全及食品卫生检查。检查不合格,如罚款等一切责任由乙方承担。

6、乙方负责超市室内及门前的清洁卫生。

7、严禁乙方向员工赊帐,有特殊情况要注明情况并签字,违反一次罚款50元。

8、店铺若要进一步装修,一切费用由乙方负责,承包期满或因乙方的原因中途停止承包的,必须恢复甲方交付时的原样,甲方不承担任何费用。乙方在装修时不得破坏整体建筑结构,也不得自行分割分租转租。否则,甲方有权中止合同,承包金不予退还。

9、员工超市内由乙方添置的其他可移动设施,在承包到期时,由乙方自行处理,甲方概不负责。

10、乙方应自行负责员工超市内的安全保卫工作。

六：风险保证金使用

1、如乙方在经营过程中有违约行为,先由甲方口头提出整改意见,如乙方未及时整改,则由公司出具书面整改意见,每次书面整改意见就乙方违约的具体情节,写明整改要求和处罚决定,并给予100元至500元不等的罚款。罚款在风险保证金中扣除。

2、如罚款之后无明显改进的,或者与甲方管理人员发生冲突的,则甲方有权与乙方中止合同。合同中止后的一切后果由乙方负责。

七：其它相关事宜

1、承包合同一经签订后,乙方的经营就开始自负盈亏,甲方不承担任何责任。

2、乙方如违规,甲方有权提前合同终止,并不返还租金。

3、如果停电,甲方不承担为乙方提供发电的责任。

4、合同期满后,在同等条件下,乙方享有优先续约的权利。

5、此合同一式两份,甲乙双方各持一份。

6、此合同自签订之日起生效,解释权归江西樟树易达旅游发展有限公司所有。

甲方(签章): 乙方(签章):

甲方代表签字: 乙方代表签字:

20 年 月 日 20 年 月 日

连锁超市承包合同范文三

甲方：

乙方：

依据《^v^合同法》，双方本着平等自愿、诚实守信、互惠互利的原则，经友好协商，达成以下协议，以资双方共同遵守：

一、项目名称和经营方式：

(一)甲方将校内昕圆超市(食堂一楼北部，面积约90㎡设备和证件齐全)交于乙方自主经营，自负盈亏。

(二)承包时间

承包时间为一学年(即9月1日—7月31日止)。

(三)承包费用为拾玖万元(￥19万元)，风险抵押金贰万元(￥元)。超市货款贰万柒仟元(￥元)，超市刷卡费以营业额的3%计算，一次性缴清。水电费用及其他费用另计。

二、甲方的责任与义务：

(一)甲方向乙方提供布局合理经营场所及配套设施(电脑两台，收银刷卡机3台，货架若干)，便于乙方正常使用和维护。若合同到期后，甲方原物收回，不得损失，否则乙方原价赔偿。若需添置另议。

(二)甲方保证乙方水、电正常供应使用，费用由乙方承担。如有意外，另行及时通知。

(三)甲方依据有关法律、法规对乙方经营所有商品(采购、销售等情况)进行监督和管理。

(四)甲方协助乙方维护正常经营环境。

(五)结算方式：扣除规定费用外，营业款应于每月5号前结清。

三、乙方的责任与义务

(一)乙方按时足额交纳协议规定的费用和其他费用，自觉服从学校和甲方管理和监督，自觉遵守并执行有关法律法规和甲方有关规章制度，一切经营活动以教学为中心，与学校和甲方整体工作部署保持一致。

(二)乙方对从业人员加强教育管理，使之遵守国家法律法规和学校规章制度，并且无违法犯罪前科。

(三)未经许可，乙方不得随意改动经营场布局，水、电线路等，做到三防(防电、防火、防盗)。

(四)乙方必须合法经营，严格执行相关法律法规和甲方规定，否则后果由乙方独立承担。

(五)乙方经营过程中必须做到：

1.商品采购和销售情况原始台账清晰。

2.商品需明码标价。

3.工作人员服务质量要高尚。

4.承诺做到没有三无产品和校方规定禁销商品。

四、合同的其他事项：

(一)合同变更与终止需双方协商达成后进行，单方不得宣布终止。若乙方在经营过程中违反协商规定、发生严重事故或造成不良影响等情况，甲方有权单方终止合同，并追究相关责任。

(二)合同到期后如需再续约，乙方优先考虑;若不再续约，项目物品清点无误后，甲方应如数退还乙方风险押金贰万元(￥元)。

(三)本合同双方必须认真执行，发生争执双方协商解决。本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，未尽事宜另行协商，并以书面形式签订补充协议。

甲方：

乙方：

年 月 日

**麦德龙供货合同范本9**

1、东门绝版真正地铁旺铺。

2、行业利润决定商铺命运。

3、具有吸引力的经典广告词。

4、有天虹领军，创富更轻松。

5、不论公有私有，有作为就行。

6、利润高的行业，赚钱才更多。

7、扛鼎“商业极地”当仁不让。

8、扛鼎“商业极地”谁与争锋。

9、有吸引力的餐厅经典广告词。

10、超轻松买铺，赚取无尽财富。

11、一条金扁担，挑起两个金箩筐。

12、实践科学发展，推进工业强县。

13、建设蓝宁道新，承接产业内移。

14、打造工业园区，承接产业内移。

15、投资者是上帝，引资者是功臣。

16、拓宽招商渠道，创新引资方法。

17、推动科学发展，实施工业强县。

18、改善投资环境，扩大招商引资。

19、服务理念：亲商、安商、富商。

20、老板放手放胆，政府撑腰壮胆。

21、魅力哈北新城，投资兴业热土。

22、人无我有、人有我优、人优我特。

23、优化环境就是解放和发展生产力。

24、全民参与，亲情招商，建设家乡。

25、租铺不如买铺，低成本创富秘笈。

26、经营投资两不误，真正一举两得。

27、不管东西南北风，咬定发展不放松。

28、人人是投资环境，人人是招商主体。

29、唯有快人一步，才能抢占无限先机。

30、大力招商引资，积极承接产业内移。

31、市场经济讲实力，招商引资讲服务。

32、无竞争对手的市场，赚钱才更容易。

33、板场发展我受益，我为发展做贡献。

34、财富机会说来就来，元创业做老板。

35、集中精力抓经济，一心一意谋发展。

36、首付几千，月供几百，翘脚做老板。

37、服务手段：全过程、专业化、高绩效。

38、服务理念：亲商、安商、扶商、富商。

39、服务要求：零障碍、低成本、高效率。

40、人人是引资主体，再掀招商引资新热潮。

41、人人有职业，个个有技能，家家有实业。

42、人人有职业，个个有技能，家家有物业。

43、人人都是投资形象，处处都是投资环境。

44、人人都是投资环境，个个代表开放形象。

45、加大招商引资力度，推进工业强县战略。

46、引进外资的是功臣，投资兴业的是亲人。

47、招商引资是实现跨越式发展的必由之路。

48、朋友是财富，客商是资源，招引是桥梁。

49、营造环境亲商扶商，优化服务富商安商。

50、要一次周未大餐，还是要一辈子衣食无忧。

51、进一步扩大对外开放，再掀招商引资高潮。

**麦德龙供货合同范本10**

1、朋友是财富，客商是资源，招引是桥梁。

2、经营投资两不误，真正一举两得。

3、改善投资环境，扩大招商引资。

4、首付几千，月供几百，翘脚做老板。

5、人人有职业，个个有技能，家家有物业。

6、优化环境就是解放和发展生产力。

7、利润高的行业，赚钱才更多。

8、租铺不如买铺，低成本创富秘笈。

9、东门绝版真正地铁旺铺。

10、人无我有.人有我优.人优我特。

11、板场发展我受益，我为发展做贡献。

12、人人是投资环境，人人是招商主体。

13、人人都是投资形象，处处都是投资环境。

14、老板放手放胆，政府撑腰壮胆。

15、拓宽招商渠道，创新引资方法。

16、实践科学发展，推进工业强县。

17、扛鼎“商业极地”当仁不让。

18、引进外资的是功臣，投资兴业的是亲人。

19、行业利润决定商铺命运。

20、服务理念：亲商.安商.扶商.富商。

21、无竞争对手的市场，赚钱才更容易。

22、要一次周未大餐，还是要一辈子衣食无忧。

**麦德龙供货合同范本11**

谈判A方：某绿茶公司 谈判B方：某塑料建材有限公司

>一、背景资料

A方：

①品牌绿茶产自美丽而神秘的某省，它位于中国的西南部，海拔超过2200米。在那里，优越的气候条件下生长出优质且纯正的绿茶，它的茶多酚含量超过35%，高于其他（已被发现的）茶类产品。茶多酚具有降脂、降压、减少心脏病和癌症的发病几率。同时，它能提高人体免疫力，并对消化、防疫系统有益。

②已注册生产某一品牌绿茶，品牌和创意都十分不错，品牌效应在省内初步形成。

③已经拥有一套完备的策划、宣传战略。

④已经初步形成了一系列较为顺畅的销售渠道，在全省某一知名连锁药房及其他大型超市、茶叶连锁店都有设点，销售状况良好。

⑤品牌的知名度还不够，但相信此品牌在未来几年内将会有非常广阔的市场前景。

⑥缺乏足够的资金，需要吸引资金，用于扩大生产规模、扩大宣传力度。

⑦现有的品牌、生产资料、宣传策划、营销渠道等一系列有形资产和无形资产，估算价值1000万元人民币。

B方：

①经营建材生意多年，积累了一定的资金。

②准备用闲置资金进行投资，由于近几年来绿茶市场行情不错，故投资的初步意向为绿茶市场。

③投资预算在150万人民币以内。

④希望在一年内能够见到回报，并且年收益率在20%以上。

⑤对绿茶市场的行情不甚了解，对绿茶的情况也知之甚少，但A方对其产品提供了相应资料。

⑥据调查得知A方的绿茶产品已经初步形成了一系列较为畅通的销售渠道，在全省某一知名连锁药房销售状况良好，但知名度还有待提高。

>二、>谈判目标

①解决双方合资（合作）前的疑难问题。

②达到合资（合作）目的。

>三、>谈判内容

A方：

①要求B方出资额度不低于50万元人民币。

②保证控股。

③对资产评估的1000万元人民币进行合理的解释（包含品牌、现有的茶叶及制成品、生产资料、宣传策划、营销渠道等）。

④由A方负责进行生产、宣传以及销售。

⑤B方要求年收益达到20%以上，并且希望A方能够用具体情况保证其能够实现。

⑥B方要求A方对获得资金后的使用情况进行解释。

⑦风险分担问题（提示：例如可以购买保险，保险费用可计入成本）。

⑧利润分配问题。

B方：

①得知A方要求出资额度不低于50万元人民币。

**麦德龙供货合同范本12**

“十四五”时期是我国全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标之后，乘势而上开启全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的第一个五年，是全面落实^v^新时代中国特色社会主义思想特别是^v^^v^对广西工作系列重要指示精神、全面理解和准确把握^v^^v^对广西“四个突出特点”的重要论述和“四个新”的总要求，以及四个方面重要工作要求的重要时期，也是建设新时代中国特色社会主义壮美广西的关键时期。根据《广西壮族自治区国民经济和社会发展第十四个五年规划和202\_年远景目标纲要》，编制本规划。本规划主要阐明全区现代服务业“十四五”时期的发展目标、发展重点和发展任务，是指导未来五年全区现代服务业高质量发展的行动纲领，是编制全区现代服务业各领域专项规划和制定现代服务业发展配套政策的重要依据。

本规划以20\_年为基准年，规划期为20\_—202\_年。

**麦德龙供货合同范本13**

各位领导、各位来宾、同志们：

大家中午好!今天是一个吉祥如意的好日子，是我们好友多连锁超市在义丰开业运营的大喜日子，在这激动人心的美好时刻我们相聚在大纵湖国际大酒店。首先，请允许我代表超市全体员工向参加今天超市开业庆典酒会的各位领导、来宾以及一直关心和支持超市发展的社会各界人士表示衷心的感谢，并致以良好的祝愿!

“服务永远第一，顾客永远第一，保证满意”是我们超市的服务宗旨。今后，我们超市将为义丰老百姓提供丰富多彩、物美价廉的生活用品、新鲜农产品、安全放心食品等等!我们有理由相信，在义丰政府领导和各界人士的支持和关怀下，超市必将会迎来一个又一个美好的明天!我们将努力工作，锐意进取，为义丰的经济社会发展作出我们应有的贡献!

最后，我再次感谢各位领导、各位来宾以及一直支持和关心超市的社会各界人士，并希望大家今后继续支持和光临指导，我们将热情地期待您的到来!

现在，我提议让我们举杯，共同祝愿我们的超市兴旺发达、财源广进!干杯!

**麦德龙供货合同范本14**

甲方：

乙方： 身份证号码：

合作各方经平等、自愿、充分协商，就XXX门店承包经营有关事项，达成本协议，以资双方共同遵守执行：

一、承包项目：乙方承包甲方XXX、XXX、XXX特许加盟店经营权，从事 生产销售。

二、承包方式：甲方拥有XXX、XXX、XXX特许加盟店经营权，该门店系甲方全额投资，门店全部股权与资产依法归属于甲方，乙方向甲方承包经营上述门店。

三、门店名称、地点、面积：

名下，营业执照名称为： )经营。

地址： 。 承包经营门店面积：平方米。

名下，营业执照名称为： )经营。

地址： 。 承包经营门店面积：平方米。

名下，营业执照名称为： )经营。

地址： 。 承包经营门店面积：平方米。

四、承包期限： 年 月 日至 年 月 日，为期 年。期满双方继续合作的，双方重新签订协议。

五、双方权利与义务

1、在合作期限内甲方向乙方提供门店经营场所及办公设备(以协议签订之日的固定资产清单为准)、加盟品牌资源使用权。

2 元，该款项1、特许加盟店，以个体工商户名义登记(个体工商户负责人挂在 2、特许加盟店，以个体工商户名义登记(个体工商户负责人挂在 3、特许加盟店，以个体工商户名义登记(个体工商户负责人挂在作为乙方的履约保证金，本协议期满后乙方无违约的，由甲方向乙方无息返还。

3、承包经营期间，乙方有义务保管和维护甲方提供的经营场所及办公设备等资源，如发生人为损坏或丢失的，由乙方负责修复或赔偿。

4、乙方在承包经营期间需严格遵守国家法律法规，合法开展业务经营，如乙方有违法经营行为的，甲方有权立即单方解除本协议，所有法律责任由乙方承担，因乙方违法行为给甲方造成损失的，甲方有权将乙方保证金抵作甲方损失，不足部分甲方有权继续向乙方追偿。

六、风险承担与盈余分配：

1/年，每年度提前30日缴纳下年度承包费。

2、乙方承包经营期间，所承包门店的所有营业成本(包括但不限于门店租金、物管费、水电费、员工工资、税费等)、负债、亏损、经营风险及经济法律责任由乙方独立承担。

3、乙方承包经营期间，所承包门店的所有业务收入及利润归乙方所有，甲方不参与分配。

4、基于乙方所承包门店的房屋租金和押金甲方已押三付三给房东，故本协议签订时乙方应将甲方已支付给房东的租金和押金共计(人民币) 元支付给甲方，之后的房屋租金按 甲方与房东租赁协议 由乙方向甲方缴纳，甲方代为支付给门店房东。

5、其他水电费、物管费、税收、等由乙方直接支付给相应收费部门。员工工资也由乙方直接支付给员工，承包期间劳资纠纷、负债、亏损、经营风险及经济法律责任由乙方独立承担。

七、违约责任：

1、乙方未按期缴纳本协议相关款项或费用的，视为乙方违约，甲方有权立即单方解除本协议。

2、乙方无权向他人转让、转借门店经营权或资产，乙方无权以门店名义或门店的资产为他人提供担保，若违反，乙方上述行为无效并应赔偿因此给甲方造成的损失，且视为乙方违约，甲方有权立即单方解除本协议。

3、乙方未能按约履行本协议所约定的义务或乙方所承包的门店无法维持正常经营的，甲方有权立即单方解除本协议。

九、合同补充、变更事项：

如需对本协议进行补充或变更，双方经协商可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力，补充协议对本协议之约定内容有变更的，变更内容以补充协议约定为准。

十、争议的解决：因履行本协议发生争议，双方应协商解决，协商不成时，任何一方可向门店所在地人民法院诉讼解决。

十一、其他约定：

1、协议文本、效力：本协议一式二份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力，自双方签章之日起生效。

2、双方本协议确认的联系地址为双方文书送达通知地址。

3、签约说明：本协议条款之含义及可能产生后果，甲方已向合作各方释明，各方谨此予以确认。

甲方(盖章):

签约代表：

联系地址：

乙方(签字)：

联系地址：

签署日期： 年 月 日

**麦德龙供货合同范本15**

xxxx超市位于商贸中心地带，是一家集购物、休闲、美食、娱乐为一体的大型综合性现代化购物中心。超市总建筑面积7000平方米，卖场面积6300平方米。超市采用计算机结算售货系统，安装有大型中央空调、自动扶梯、自动消防喷淋及电子监控系统等现代化设施设备。

公司以“顾客至上、提高服务、迎合消费需求、领导消费时尚”为己任，全力打造一流购物场所。现面向社会隆重招商，具体招商方案如下：

>一、招商范围：

1、食品类：

休闲食品、膨化食品、奶粉、饼干、烟酒、饮料、冷饮、干果、粮油、调味品、罐装制品、熟食、特色小吃、糕点、主食厨房、面包、蛋糕坊、腌腊制品。

2、生鲜类：

海鲜、水产、生肉、蔬菜、水果、豆制品现场制作、酱菜、干菜、蛋类。

3、百货类：

洗涤日化、办公文具、纸制品、陶瓷玻璃制品、日杂用品、不锈钢制品、木制竹编品、塑料制品、箱包、体育用品、玩具、鞋类、床上用品、针织、妇女用品、服装、图书音像、小家电、自行车。

>二、招商时间：xx年4月15日——年5月30日。

>三、招商对象及条件：

1、具备一定经营能力和经济实力的厂家、公司或个人，地域不限、资信可靠、可长期合作；

2、具有良好的职业道德，自觉遵守国家各项法律、法规和企业的各项规章制度；

3、组织观念强，能自觉接受管理和监督；

4、对所经营的商品具有透彻的市场分析能力、超前的经营理念以及市场机遇的把握能力；

5、能够按规定及时交纳各种费用。

>四、合作方式：

1、供货商：是指由供货人按照与超市所签协议的约定条款，为超市提供商品和有关支持的厂家、公司或个人。本方式有两种形式：

①供货商按进价供货，超市制定商品售价；

②供货商提供商品建议售价，购物中心按核定的比例提取利润。

2、联营：是指由超市有偿提供场地，供货方自主经营、费用自理、按月结算的合作方式。

3、招租：

>五、招商程序：

1、报名：

①报名时间：年4月15日，地点：

②报名需提交的有关资料：

A、报名者资格认证资料：营业执照、税务登记证、卫生许可证的复印件；报名者如为代理商的，需提供厂家的授权代理书复印件及其它相关资料。

B、商品品质认证资料：产品合格证、卫生检验报告、厂家生产许可证、厂家卫生许可证外埠商品进卖场所在地销售许可证、商标注册证、条码证明的复印件及其它相关资料。

C、上述资料提交前必须加盖有单位红色印章或报名主体责任人的亲笔签名，同时上述资料必须在证件有效期内。

D、商品报价单：商品条码、商品名称、单位、规格、供货价、建议零售价、产地、保质期、报价时间等。

E、提供必要的商品样品(实物)。

2、报名者资质审查时间：年4月15日——年5月10日。

3、以电话形式通知报名者谈判时间和地点：

通知时间：年5月10日——年5月12日

4、谈判，确定供货商或联营伙伴，并以书面形式告知对方；

时间：5月12日——年5月18日

5、双方签订协议并交纳有关费用(样品、商品信息列表)。

时间：

招商电话：

5月18日——年5月30日联系人：

**麦德龙供货合同范本16**

20xx年10月8日消息，美团和大众点评联合发布声明，宣布正式合并，双方已共同成立一家新公司。合并后的新公司将占据中国团购领域80%的市场份额，同时成为中国最大O2O平台，新公司估值也达到170亿美元。

>合并相关事项如下：

1、对等合并。美团和大众点评的合并是对等合并，两家公司5：5换股，且投资人也有不同的换股比例。合并之后，两家公司在新公司的董事会将占据同等席位。

2、联席CEO。在合并之后的新公司，大众点评CEO张涛和美团CEO王兴将有共同的话语权，共同担任联席CEO和联席董事长。张涛和王兴将各自独立负责相关业务，同时向新公司的董事会汇报，重大决议在董事会层面完成。同时，新公司将在上海和北京设计双总部运营。

3、独立运营，高频内部竞争。新公司将定位于连接人与服务。两者业务重合部分主要集中在部分高频到店业务，合并后，这部分业务将保持独立于运营，进行内部良性竞争，以避免人才流失和总体份额下降。双方业务团队将保持目前的架构和职责不变，继续按原定战略目标快速发展，增强产品创新、客户体验改进和新业务创新能力。

美团偏重高频低额业务，而大众点评偏重低频高额业务，两者互补互助。此番联合下，O2O的团购领域，势必又会掀起新的波澜。

>谈判双方：

美团 VS 大众点评

谈判时假设上述并购并未发生，模拟当时谈判。

>谈判问题：

1、两公司合并后，人事安排方面是否会有相应变动？员工福利待遇是否会有变化？

2、合并后，两公司各自股东的股权会如何变动？

3、合并后，在团购市场，公司的发展定位是什么？如何继续保持市场领先者的状态？

**麦德龙供货合同范本17**

一、工作目标

20xx年力争新引进内外资开工(开业)产业项目120个，实际利用内外资金35亿元，其中工业项目占项目总数的50%以上;重点实施“三个十”招商工程，即力争引进10个战略投资者、5个总投资过10亿元、10个过亿元的项目，新增企业创税能力过亿元，解决1万名劳动力就业岗位，实现100个新增项目顺利开工、竣工、投产。

二、工作任务

20xx年继续保持衡阳市招商引资工作一类单位，力争获得湖南省扩大开放工作先进单位荣誉称号。

三、工作措施

(一)宣传造势，打造亮点，让招商引资理念深入人心。

(二)项目为王，突出重点，让在谈客商看到拳拳诚心。

(三)服务至上，破解难点，让投资软硬环境使人放心。

(四)明确目标，关注热点，让责任单位坚定招商信心。

为强化责任、明确目标，进一步完善招商引资奖励政策、考核方案、项目呈报程序，建议：一是尽早召开20xx年耒阳市开放型经济工作暨招商引资表彰大会，有关筹备工作我局正在抓紧时间落实，请领导初定会议时间。二是完善耒发(20xx)3号文件，出台更公开、公平、公正的激励机制和奖励政策，进一步加大对投资者、中介人、项目座落地的奖励力度;建议增设20xx年十大重点招商引资工业项目最快进度奖和最佳服务奖两个奖项，争取奖得让人心动，奖得让人心跳，奖得让人眼红，在全市营造更加浓厚的招商引资气氛。三是参照衡阳市项目建设和招商引资考核方案精神，结合我市工作实际，按地域把市经济开发区、街道办事处、有一定工业基础的乡镇、产煤乡镇、其他乡镇分成五类，下达引进项目、签约项目目标任务进行考核，分层次进行比较;按职能把对政府序列单位、机关责任单位分成三类，根据引进产业项目、为企业办实事、客商投诉受理、招商引资工作领导小组集体评定等指标进行考核。四是建议建立招商引资项目评审制度，完善招商引资项目呈报程序，从项目申报、考察、评审、合同起草、领导审阅、正式签约实行“一条龙”跟踪调度制度。五是建议严格实行“五统一”机制，即统一规划布局、统一资源配置、统一政策标准、统一项目准入、统一管理服务;根据耒阳特色对“一区三园”进行分区域、分类别引进产业项目，以全市现有产业分布基础和潜在优势，突出承接产业转移重点，着力发展以先进制造业、电子信息和现代服务业为主的产业体系。

**麦德龙供货合同范本18**

一、活动背景:

为了让我校大学生更多的了解商务贸易知识，商务贸易协会决定11月中旬举办首届大学生商务谈判大赛。协会将透过了解同学们对商务谈判的认知状况，举行一系列有关商务谈判技巧性和实用性的讲座，加强理论与实践的联系，让同学们切实参与到本次大赛之中，体验商务谈判的本质。为更好地开展本次大赛，现特制订本计划。

二、活动主旨:

本活动极大地营造商业谈判气氛，提高全院师生对商业性知识的用心能动性，加强理论联系实际，充分展现华师学子的智慧和风采，为校区培养和选拔商业人才，务求令全院师生全情投入到大赛中，使商务谈判大赛成为校区品牌活动。

三、活动好处:

首届商务谈判大赛的开展，将带动校区学生学习商务贸易知识的用心性。为培养新型的就业、学习理念打下基础，有利于学生将自己的学习和市场需求结合起来，同时为将来的就业或进一步学习带给了一次实践和煅炼的机会，有利于全面提升学生应对市场竞争的潜力。

四、活动简介:

(一)活动主题:薪火相传，商务新风

(二)活动时间:--年11月18日—--年12月16日

(三)活动地点:体育馆(决赛地点)

(四)活动对象:华南师范大学南海校区全体学生

(五)主办单位:共青团华南师范大学南海学院委员会

(六)承办单位:华南师范大学南海校区商务贸易协会

(七)赞助单位:

五、活动资料:

分为初赛、复赛、决赛三个阶段。

(一)初赛阶段

1、全院学生均可参加，每个团总支要求至少派出一支5人组成团队或自由组队参加初赛(倡议团队结构组成由2个专业或以上，多个年级组成)。初赛提交作品——“商务谈判企划书”。作品要求有电子版及文本版。

2、比赛方式:让参赛队伍根据所策划出来的企划书、策划书进行为时10分钟的讲解。

(二)复赛阶段

1、经评审委员会评选出的初赛晋级队(8支)参加复赛。复赛采取淘汰赛形式，进入复赛的队伍在初赛结果出来时，现场抽取复赛题目和对手。两天时间准备复赛工作。

2、复赛要求:每个参赛队伍根据所抽取的题目和对手，在规定的30分钟内与对手进行现场商业谈判。

(三)决赛阶段

1、经由评审委员会评审透过的4支复赛队伍，于--年12月9日参加决赛。决赛资料分为现场商业谈判(60%)、合作性灵活谈判(40%)2个部分。

2、现场商业谈判过程由决赛队伍根据之前所抽取题目和对手进行。合作性灵活谈判策划题目现场抽取，由两个团队分别抽出3人组合为一支6人队伍与另一支队伍进行谈判。

(四)评比方式

1、商务谈判大赛初赛、复赛操作方法:

大赛评委会针对初赛参赛作品，再根据参赛团队的解释表现进行认真评审，评委会评选出进入复赛的作品，并将回馈评审意见给参赛队伍;复赛队伍可根据评审意见自己的表现进行完善。复赛将评选出4支队伍进入决赛。

2、商务谈判大赛决赛操作方法:

根据评委的打分，现场进行奖项评选。

3、本次评选秉承公平、公正原则。评选结果最终解释权归评选委员会所有。

六、活动奖励措施:

(一)首届商务谈判大赛比赛奖项、奖金及奖品设置

1、团体奖:

一等奖、二等奖各一队，优秀奖两队。一等奖奖金200元、奖杯一个及荣誉证书;二等奖奖金100元、奖杯一个及荣誉证书;优秀奖荣誉证书。

“团总支组织奖”，奖杯一个。

“人气奖”一队，荣誉证书及纪念品。

2、个人奖:

“--华师商务谈判新星奖”一名;个人奖奖笔记本一本及奖杯一个。

(二)参赛选手可根据《学生手册》的规定加德育分。

七、活动时间进程:

(一)活动启动:--年11月17日，向各个团总支发参赛通知书，

--年11月18日，召开发布会;

--年11月19日，在商业街召开咨询会;

(二)宣传活动:--年11月17日—--年12月16日

(三)团总支内部组合团队并提交参赛队伍名单:--年11月18日――--年11月23日;

(四)参赛团队培训:--年11月25日—--年11月27日

**麦德龙供货合同范本19**

黑木耳产业。

近年来，清水县山门镇将黑木耳产业作为发展壮大村集体经济的新方向，作为巩固拓展脱贫攻坚成果与乡村振兴有效衔接的项目来抓，完善措施、科学谋划、狠抓落实，在继承和发扬以往黑木耳产业取得成功的基础上，成功探索出一条适合生产实际的发展道路，全镇黑木耳产业呈现出蓬勃发展的良好势头，助推村集体经济不断发展壮大。

长期以来，山门镇因地处高寒阴湿山区，大多数村庄坐落在高山密林之中，交通不便，基础设施落后，群众文化水平低，观念落后，与外界交流少，生活水平长期低下，收入渠道单一，农业生产依靠种植小麦、玉米等传统农作物为主，没有什么增收致富产业。近年来，山门镇突出党建引领，狠抓产业发展，全镇干部深入农村实地调研，征求群众意见建议，为全镇发展建言献策，最终，在群策群力之下，形成了以黑木耳种植为主的特色农业发展之路，全镇逐步走上了一条依托优势特色农产品富民兴镇的好路子。20\_年，依托关山村与毗邻的陕西省村民有传统种植黑木耳的优势，加之有甘肃省社会科学院的结对帮扶，在充分调研论证的基础上，山门镇以“三变”改革为契机，积极探索“党支部+合作社+扶贫车间+贫困户”模式，在山门镇关山村成立了党社联建的清水县隆辉种养殖农民专业合作社，共吸纳会员111户（其中建档立卡贫困户96户），实行农户土地入股、合作社统一经营的方式，发展以特色种植为主的村集体经济，在群众自发种植黑木耳的基础上，依托甘肃省社会科学院“结对共建”，由省社会科学院投资万元，在关山村建设占地亩的黑木耳种植基地，20\_年4月投入生产运营，年内增加村集体积累万元，全镇黑木耳产业初步实现开门红。

在取得黑木耳成功种植的基础上，山门镇不断拓宽思路，多方争取项目资金扶持，鼓励合作社自主经营，经过探索发展，全镇黑木耳产业不断发展壮大。20\_年，积极争取中央三部委扶持村集体经济项目资金50万元，在山门村选址建设黑木耳种植基地一处，建设7个木耳生产棚、1个晾晒棚。当年生产黑木耳4200斤，实现净利润万元，为村集体带来万元收益。并积极争取天津市河北区东西部协作社会帮扶项目，投入资金万元，建设山门镇旺兴村黑木耳生产基地，搭建生产棚6座，晾晒棚3座，20\_年可投入生产运营，预计年生产黑木耳2万斤，可实现净利润9万元。

截止20\_年底，山门镇已建成山门、关山、大集、白河、史沟、白杨树、旺兴村7个黑木耳生产基地，木耳大棚56座，总占地面积64亩，20\_年，全镇采购木耳菌棒18万棒，年产量2万斤，年收益达90万元。

**麦德龙供货合同范本20**

高端软件培育工程：发展面向研发设计、生产制造、经营管理等各环节的工业应用软件，商务、教育、医疗、文化、旅游等重点行业应用软件、城市综合管理软件等。发展各类小语种软件，发展跨境电商、跨境金融软件产业。强化本地软件与信息技术服务能力，积极推进数据采集清洗、专业标注分析、设计外包、动漫创意外包、专业技术服务等高端知识型外包服务。

北部湾大数据交易中心建设工程：依托跨境光缆、区域性国际通信业务出入口局和离岸数据中心等资源，引进一批我国“走出去”和跨国企业合作的大数据资源项目，争取实现东盟及其他“一带一路”沿线国家数据在我区存储和流通，促进国际数据资源汇聚和跨领域、跨区域、跨国界的大数据合作与应用示范。

地理信息技术应用工程：建设中国—东盟北斗总部基地和北斗三号短报文东盟运营中心，构建北斗时空产业生态体系。推动北斗应用示范，实施糖业等行业北斗应用示范工程，建设基于北斗卫星导航技术的工程机械智能化综合应用平台、中国—东盟时空中心、北斗“一带一路”高精度位置与时间公共服务（东盟）平台和可信时间平台等应用平台。

**麦德龙供货合同范本21**

>一、基本情况

1、中国上海迅通电梯有限公司电梯产品占国内产量的50%，是国内同行业中的佼佼者。当该公司与美国合资兴建有限公司一事一经立项，即预先做好了充分的准备工作。首先，上海迅通电梯有限公司派人赴美国实地考察，在综合评判的基础上，共同编制了可行性研究报告。回国后，又专门挑选和组织了一个谈判班子，包括从上级部门请来参与谈判的参谋和从律师事务所聘来的项目法律顾问，为该项目的谈判奠定了一个良好的基础。

2、美国达贝尔公司是美国电梯行业的第一大公司，是享有盛名的大公司，在世界上有100多个分公司，他们的电梯产品行销全世界。在谈判之前，美方对国际、国内的市场做了充分的调查了解，进行了全面深入的可行性研究。他们还特别对中方的合作伙伴做了详细的分析和了解，全面掌握了与谈判有关的各种信息和资料，并在此基础上，组织了一个精干的谈判班子，该班子由公司董事长兼首席法律顾问充当主谈人。

3、此次项目投资大，且达贝尔公司是享有盛名的大公司，对中方的意义非同小可。另外美国达贝尔公司的目光是长远的，此次来中国谈判，事先做过充分的可行性调查研究，此项目旨在打开中国市场，并且在合资企业的股份多于中方。中国上海迅通电梯有限公司是其最合适的合作伙伴，因为无论从技术到产品都是国内第一流的，如果美方在中国的第一个合作项目失败，再想在中国投资合办企业就比较困难了。

>二、谈判问题：

1、在中美合资谈判中，首先遇到的`就是合资企业的名称问题，美方建议定名为“达贝尔电梯中国有限公司”，但遭到中方的反对。请陈述反对理由，并商讨一个兼顾双方利益而且对双方都最为有利的一个名称。

2、关于产品销售问题，在该项目的可行性研究中曾有两处提到：一是“美方负责包销出口量的25%，其余75%在国内销售”；二是“合资公司出口渠道为达贝尔公司、合资公司和中国外贸公司”。双方在这一表述的理解上产生了分歧。这种理解上的分歧，构成了谈判的严重障碍。美方对此表述的理解是：许可产品（用外方技术生产的产品）只能由达贝尔独家出口25%，一点也不能多，而其他的两个渠道，是为出口合资企业的其他产品留的。而中方的理解是：许可产品25%由达贝尔公司出口，其余75%的产品，有可能的话，通过另外两条渠道出口。双方为此互不相让。如何体面、务实的解决这次争端成了摆在双方谈判小组面前的问题。

请通过此次商务谈判重点解决以上两问题。

**麦德龙供货合同范本22**

>一、会议目的：通过此次招商会议，达成参会经销商及时与公司合作的意向，为启动市场做好铺垫。

>二、会议主题：倡导健康，创造佳品，引领双赢。

>三、会议时间：XX年10月15日-10月17日期间，第一天下午报到，第二天

上午8：30正式会议。

>四、参会人员：

1、政府领导，包括政府领导，家电协会会长

2、康佳集团领导、厨卫事业部领导、技术部代表、品质部代表、全国区域经理

3、全国经销商

4、会议工作人员：筹备组、调度组、后勤组、接待组、交通组、现场策划组成员

>五、会议地点：暂定“XXX”酒店

>六、会议筹备期(9月20日-10月15日)

1、9月20日成立由部门领导组成的筹备组，并分配责任人，负责相关工作；

2、9月21日前由营销部提交(招商会议方案)草案，并交筹备组讨论，总经理审批通过。

3、9月22日-10月5日由各区域经理向已有合作意向的各省其他知名生活电器经销商和国美、苏宁等全国连锁销售企业发出(招商邀请函)。

4、10月1日之前确定好会议地址与参会人员(政府机关、媒体及业界人员)名单。

5、公司内部成立司仪组或请专业司仪公司负责接待工作。

6、人员分工(详见表2)

7、10月14日之前完成公司及工厂现场5s工作，完成相关接待物品的采购及信息传递。

8、10月5日之前营销部经理负责整个招商会议的费用预算，报营销总监审核，总经理签字通过。

>七、会议召开期(10月16日)

1、具体会议流程(详见表1)；

2、各组工作内容及要求见表2(人员分工及工作职责说明)；

>八、会议结束期(10月17日)

1、会议现场的清理；

2、与酒店的费用结算；

3、带领经销商参观公司及生产现场；

3、会议结束后，各区域经理负责区域经销商的招商洽谈及返程事宜的协助。

>九、会议总结期(10月17日)

1、招商会议工作总结

2、下期工作计划及目标

表一：

一、会议议程

日期时间项目发言/负责人备注

：00-18：30与会嘉宾接待接待组

18：30-21：00晚餐后勤组

：00-8：00早餐后勤组

8：00-8：30与会人员入场接待组播放公司宣传广告片

8：30-8：40主持人致开幕词、介绍与会嘉宾主持人开场音乐

8：40-8：50招商峰会启动仪式主持人、启动嘉宾激昂音乐

8：50-9：05家电协会代表致辞

9：05-9：15集团总裁致欢迎辞

9：15-9：45公司总经理主题发言(公司愿景及发展规划)总经理播放ppt发言稿

9：45-10：00会间休息10分钟播放公司广告片

10：00-10：40招商主题及市场运营思路营销总监播放ppt

10：40-11：00新产品揭幕仪式、宣布订货政策主持人、揭幕嘉宾

11：00-12：00分组座谈会各区域销售经理

12：00-13：30午餐及休息时间后勤组

13：30-14：00与会人员入会场接待组播放公司广告片

14：00-15：30座谈会，宣布订货最高奖及颁奖主持人激昂背景音乐

15：30-15：50宣布代理商名单及颁发代理证书主持人、颁证嘉宾播放音乐，注意现场气氛、颁证嘉宾及代理商的互动

15：50-16：30代理商代表发言及决心(2名)讲话稿

16：30-17：00集体合影留念摄影组

17：00-18：00集体参观工厂营销总监

18：00-18：30休息30分钟后勤组

18：30-21：00晚宴，抽奖活动后勤组

：00-8：00早餐后勤组

中午12点前退房、返程后勤组、交通组

二、会议纪律及温馨

会议纪律

1、参会人员必须讲究文明礼貌，注意仪容仪表，保持衣着整洁得体大方，言谈举止文明；

2、会议期间不得无故缺席、迟到、早退，不得中途退会；

3、会议期间将手机调至无声或震动状态，禁止在会议室抽烟、大声喧哗、交头接耳、打瞌睡或接听电话，重要事项请在会议休息期间或会议结束后解决；

4、参会人员不准做与会议无关的杂事，不得在会场上随意走动；

5、休息期间不要干扰正常秩序，不得高声喧哗、嬉戏；

6、请爱护酒店内的设施，不在会议室的课桌上乱涂乱画，不要有乱吐、乱扔等破坏会议环境的行为；

7、个人财产自行保管，人离锁柜锁门，贵重物品随身携带；

8、对酒店任何物品或设施造成损坏都要照价赔偿；

9、参会人员不准泄露会议机密，妥善保管会议材料，不得向无关人员泄露会议内容。

1、区域经理负责各区域代理商的业务洽谈、跟踪，及其他事情的协助办理；

2、产品展厅设在发布会现场，展示康佳新品，揭幕仪式为16日上午；

3、会议期间提供早餐、午餐和晚餐，用餐时敬请带好嘉宾证及餐劵，酒店凭嘉宾证及餐劵用餐；

4、16日晚宴期间举行“幸运抽奖”活动和节目表演，请带好嘉宾证，凭嘉宾证编号参与抽奖；

5、会议期间为了您的人身及财产安全，请配合会议日程安排，不得擅自离开酒店，遵守酒店管理制度，个人财物妥善保管，您有什么需要，可与会务组联系。

6、会务组联络表：

**麦德龙供货合同范本23**

——解放思想，融合创新。进一步解放思想、转变观念，以全球视野寻求机遇。加快现代服务业与先进制造业、现代农业、现代服务业内部的有机融合，强化现代服务业与传统资源型产业协同发展，加深现代服务业与前沿科技融合创新，拓展现代服务业发展新领域。

——扩大开放，深化合作。充分发挥西部陆海新通道优势，统筹利用国内国外两个市场、两种资源，强化服务输出能力，提升辐射带动作用，积极参与区域和国际分工协作，进一步加大现代服务业领域的合作宽度和开放广度，释放现代服务业发展巨大潜力。

——市场导向，品牌引领。发挥市场在资源配置中的决定性作用，创新政府对现代服务业发展的引导作用，营造市场主体良性互动、要素资源高效利用的现代服务业发展环境。加强“广西服务”特色品牌塑造，构建具有全国影响力和国际知名度的服务品牌体系。

——特色先行，重点突破。巩固广西现代服务业优势领域，培育壮大特色服务产业，重点发展体现国家战略和广西功能的服务行业，丰富高端生产性服务和普惠生活性服务供给，推动现代服务业产业链和价值链向高端攀升，提升广西现代服务业在全国现代服务业领域的话语权和影响力。

**麦德龙供货合同范本24**

一、选合适的爆款产品：

怎么选择爆款商品相信你已经不陌生了，但难就难在，爆款的商品那么多，为什么别人就能卖出去，而你却卖不出去呢?

这是因为不是所有的爆款、热门商品都适合你去挂在直播间，你要选择适合你抖音账号定位的热销商品!

比如如果你是健身账号，那你就不能选择炸鸡、方便面、高热量的零食等产品去卖，最好是选择和自身账号定位有关的!

可以选择比如减肥套餐、健身衣、健身器材等等产品!

这么选一方面是符合账号定位，另一方面也是可以符合粉丝的需求，毕竟开直播，账号粉丝是非常重要的，选择符合他们需求的产品，永远是重中之重!

二、注意避开直播带货违禁词：

你有没有在直播时，突然被禁播，如以下这种情况：

近期直播间被封的现象实在是太普遍了，有很大部分原因是主播们在直播间说了不该说的词汇!

比如以下这些词：全能、美白、瘦身、高效等等!有些主播在介绍护肤品、美妆用品的时候，是不是很容用就用到?

这些常见又高危的直播违禁词，你一定要注意避开!

不然一旦直播间说到了这些词，就是直播间被封禁的结果!

所以主播在开播前，一定要小心在心里过一遍，看看自己要说的话里，有没有涉及到这些违禁词!

三、直播带货脚本：

直播带货脚本是整场直播带货运营方案中，重中之重的一环!

因为它策划了在一场直播中——

从开始到结束，每个时间环节、主播要说什么、做什么、准备什么道具、阐述什么重点、怎么卖产品等等!

抖音直播带货脚本的功能就在于此，主播在开播前，拿到了这样一个完整清晰的脚本，熟记自己要直播的时间段的每一个环节，就会在直播带货的时候——

做到有条不紊，心中有数、言之有物!直播过程才会少有疏漏，直播效果会更好更专业!

**麦德龙供货合同范本25**

>一、会议目的：通过此次招商会议，达成参会经销商及时与公司合作的意向，为启动市场做好铺垫。

>二、会议主题：倡导健康，创造佳品，引领双赢。

>三、会议时间：XX年10月15日-10月17日期间，第一天下午报到，第二天上午8：30正式会议。

>四、参会人员：

1、政府领导，包括政府领导，家电协会会长

2、康佳集团领导、厨卫事业部领导、技术部代表、品质部代表、全国区域经理

3、全国经销商

4、会议工作人员：筹备组、调度组、后勤组、接待组、交通组、现场策划组成员

>五、会议地点：暂定“秘书工作”酒店

>六、会议筹备期（9月20日-10月15日）

1、9月20日成立由部门领导组成的筹备组，并分配责任人，负责相关工作；

2、9月21日前由营销部提交《招商会议方案》草案，并交筹备组讨论，总经理审批通过。

3、9月22日-10月5日由各区域经理向已有合作意向的各省其他知名生活电器经销商和国美、苏宁等全国连锁销售企业发出《招商邀请函》。

4、10月1日之前确定好会议地址与参会人员（政府机关、媒体及业界人员）名单。

5、公司内部成立司仪组或请专业司仪公司负责接待工作。

6、人员分工（详见表2）

7、10月14日之前完成公司及工厂现场5s工作，完成相关接待物品的采购及信息传递。

8、10月5日之前营销部经理负责整个招商会议的费用预算，报营销总监审核，总经理签字通过。

>七、会议召开期（10月16日）

1、具体会议流程（详见表1）；

2、各组工作内容及要求见表2《人员分工及工作职责说明》；

>八、会议结束期（10月17日）

1、会议现场的清理；

2、与酒店的费用结算；

3、带领经销商参观公司及生产现场；

3、会议结束后，各区域经理负责区域经销商的招商洽谈及返程事宜的协助。

>九、会议总结期（10月17日）

1、招商会议工作总结

2、下期工作计划及目标

**麦德龙供货合同范本26**

一、确立目标

新城招商策划是招商过程的第一步，那么，招商策划程序的第一步又是什么呢?策划程序的第一步是确立目标。只有目标确立了，策划工作才能做到有的放矢。确定目标包括三个方面:第一，要达到的目标是什么;第二，围绕目标进行随后的一切工作;第三，目标是否得到了实现。比如，要策划一次海外的新闻发布会。在策划过程中，首先得确定这次新闻发布会的目标是什么?我们要达到一个什么目的?通过新闻发布会，我们或者是要让世界了解我们的投资环境，了解我们的优惠政策，提高我们的知名度;或者是推出多少项目。目标确立之后，随后要围绕目标搜集各种资料，制定各类方案，最后检查目标是否得到了实现。

二、广泛搜集各方面资料

新城招商策划程序的第二步是广泛地、大量地收集信息，获取情报。信息收集对招商工作来说，显得尤为重要。从一定程度上来说，新城招商过程就是一个收集信息、寻找机遇、寻求合作伙伴的过程。一个地区、一个单位的信息流量大、信息面广，就有可能获得较多的招商机会，取得较好的招商成绩。如果信息闭塞，与外界交往甚少，要想招到较多的项目是不可想象的。因此，在新城招商策划中，收集资料、获取信息是非常重要的一环。收集信息时要把握如下几个要点:第一，既要注重信息的针对性，但也不要放过信息的广泛性。如我们策划新闻发布会时，事先理所当然要重点收集与新闻发布会相关

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！