# 如何写超市教师节活动方案模板简短(六篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-09

*如何写超市教师节活动方案模板简短一乙方：为了加强对校园商店的规范管理，杜绝和防止各类食品安全事故，甲方将学校商店交由乙方实行连锁超市经营模式经营。经双方协商，达成如下协议：一、本校园连锁超市指： 颍上县夏桥中心校 经营面积： 60 ㎡ 经营...*

**如何写超市教师节活动方案模板简短一**

乙方：

为了加强对校园商店的规范管理，杜绝和防止各类食品安全事故，甲方将学校商店交由乙方实行连锁超市经营模式经营。经双方协商，达成如下协议：

一、本校园连锁超市指： 颍上县夏桥中心校 经营面积： 60 ㎡ 经营地点： 校园内 。

二、经营期为： 20xx 年 9 月 25 日 至 20xx 年 6 月 30 日。

三、管理费、电费及支付方式

1、经营期内每年按每生20元捐资学校作为杂项开支，每年按学生数结算，中心校本部教师每年每人一桶5升食用油。当年9月10日前付清。

2、经营期内乙方所用的水电费用计费方式： 按实际用表度数收取 。

四、经营范围：有利于学生身心健康合格的食品、饮料、生活用品、文体用品、

小礼品、图书报刊、玩具等。

五、甲方应履行的义务与责任

1、在乙方经营期内，甲方不得无故单方面提出终止本协议的执行，否则，应相应赔偿乙方的经济损失。

2、甲方在乙方经营期内不得重复设置同一类的经营项目及品种，包括甲方食堂、家属区、学生公寓内，必须禁止销售乙方经营范围内的商品项目。

3、甲方应加强管理工作，不得在非节假日期间敞开大门，让有限的购买力流失。

4、甲方有对校园商店的服务水平及卫生状况监督管理的权利。

5、甲方在乙方的债、权、责、利方面不负任何责任。

6、甲方负责协助乙方其经营所需的相关证件的办理，办理费用由乙方负责。

7、甲方负责提供场地，乙方自行建设;经营场地服从学校规划建设需要;因政策变动或其他不可抗拒的因素，导致合同不能续签，乙方所建的房屋拆除或捐赠给学校。

六、乙方应履行的义务和责任

1、乙方应按期上缴管理费，不得逾期，否则甲方有权视情况予以终止本协议的执行。

2、乙方不得经营“三无”商品、假冒伪劣商品，不得经营过期食品以及毫无卫生保障条件的手工作坊加工的食品，确保学生的身心健康，乙方不能向学生销售烟酒。

3、乙方商品销售价格按市场行情，不得高于超市一般价格，不得强卖，不得与学生发生冲突。

4、乙方应遵守甲方的各种规章制度，加强环境卫生的管理工作，不得在经营中随意丢撒商品包装及废物而影响校容整洁，负责校园商店及门口卫生，设置相应的垃圾桶。

5、乙方不经校方批准不准到教学楼及教学区域内销售商品，如有发生，甲方可停水停电勒令乙方交纳罚款1000元/次，直到停止经营。

6、从业人员不得有在校园大声喧哗和吵闹等不文明现象的发生，校园商店的消防、安全、保卫工作由乙方负责。

7、乙方从业人员应按照规定到主管部门办理健康证，暂住证及计划生育证等证件。

8、乙方从业人员的安全、劳动保障、工资待遇、补偿及相关部门的各种政策的执行由乙方负责。

9、乙方经营的食品引起食品卫生安全事故，一切责任由乙方承担。

10、乙方一切的工商、税务、卫生等证件费用由乙方承担。乙方要确保合法经营，不得从事违法违纪的活动，乙方对自己的一切活动负有一定的法律责任。

八、本合同未尽事项，甲乙双方协商解决。

九、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字、盖章后即行生效，具有法律效力。

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

**如何写超市教师节活动方案模板简短二**

甲方： 乙方：

经甲、乙双方共同协商同意，本着互惠、互利的原则，现将有关供货事宜达成如下协议：

一、 供货内容：

乙方同意向甲方提供 产品，共计单品 个(详见核定产品报价清单)。

二、 供货价格：

1、按供货价扣点(供货价不能高于高桥市场价);

2、按零售价扣点(零售价不能高于其它周边超市价)。

注：(1)如有价差，甲方有权调整或自行购进。(2)乙方提供新产品，应与甲方协商另签合同。

六、交货地点：甲方仓库

七、有效期限： 年 月 日至 年 月 日

八、商品质量：

乙方向甲方所提供的商品都必须符合国家有关质量标准，如有不符合国家有关质量部门要求的商品，所造成的损失由乙方负责。

九、其它事项：

1、乙方必须按合同所规定的商品内容和甲方计划按时送货。对包装损坏的商品、临近保质期的商品、滞销的商品和存在质量问题的商品，甲方有权下柜、退货或拒收。

2、对不遵守公司制度和公司程序，对报价不实，谋取暴利的供货商，甲方可单方解除合同或自行购进。

3、凡进入公司销售的产品，如连续三个月月销售在同类产品中最末尾的一位，甲方单方有权终止合同。

4、如需上促销员的供应商，促销员月底薪为3天事假。对促销员的底薪或提成按月付清。否则公司有权在货款中代扣。

5、如细小商品乙方要求进入自选柜的，流失由乙方自负。

十、补充事项

以上协议一式三份，甲方两份，乙方一份，须共同遵守，受法律保护。

甲方： 乙方：

甲方代表签字： 乙方代表签字：

开户行： 开户行：

账号：税号： 电话：

代码证：地址：电话：传真：

签订日期： 年 月 日

**如何写超市教师节活动方案模板简短三**

活动策划日期：\_\_年9月20日

一、活动主题：《精彩换新装》---换装开张

二、活动时间：\_\_年9月28日至\_\_年10月7日三、活动目的：

1、创造良好销售商机，增加客流提升销售额，全面打响\_\_店升级重张开业的第一仗。

2、通过重张开业让顾客获知装修升级后的卖场是一个感觉更舒适，商品更丰富、价格更便宜的\_\_超市。

3、通过此次重张开业树立\_\_超市价格新形象、整体服务新形象、商品质量新形象。

4、通过重张开业促销带动国庆、中秋节\_\_超市市场占有率，提高各门店来客数、提高全司整体销售。

5、提高\_\_超市在商圈的竞争力，打造\_\_在\_\_地区的商圈主导地位。

四、活动内容：

(一)商品促销

1.海报时间：9月28日—10月7日

2.海报内容：

a)9月25日发放一档套红双面海报,海报以“开业预告”为主题，内容以开业期间活动介绍和企业形象宣传为主;

b)开业彩页海报要求商品价格在当地市场有轰动效应，具体分配如下：

① 彩页海报(9月28日—10月7日)大度16k、12p

② 主题：《精彩换新装》---换装开张

9月28日—10月5日

各课单品数 生鲜 食品 非食品

开业抢购商品2p 12 16 12

正常特价商品6p 10 20 30

国庆、中秋主题商品210 8

合计118个单品(生鲜商品可分时段抢购)

☆备注

1)月饼要求：

2)礼篮要求：

3)烟酒要求：

4)饮、保健品、茶叶

5)糖果、饼干、水奶

6)水果要求：

7)其他生鲜商品要求：

3.注意要求：采购部促销谈判须依以上要求执行，营运部负责组织商品，开业档9月20日12点以前提交草稿至营运部;营运部9月22日上午10时前将促销单品定稿传至企划部开始设计排版印刷，9月26日16点前海报分发到各门店。

4.开业预告:9月25日发放，版面拟定为16开(大度)双面，8000份;

5.费用:8000份×0.1元/份=800元

6.第二档:9月28日至10月5日，版面拟定为16开(大度)12p，16000份

7.费用:16000份×0.55元/份=8800元

8.印刷预算：9600元

☆中秋主题陈列：

活动主题一：“月圆人团圆——中秋月饼主题街”

促销时间：9月28日——10月6日

商品要求：中秋月饼、礼篮组合、精品礼盒商品为主(详细由营运部规划组织)

(二)活动促销

☆全程促销活动：9月28日-10月12日

活动一、精彩换新装——同喜同庆

1.活动时间：活动期间内每天

2.活动主题：建议供应商活动时间建议形式备注

a)场内活动\_\_节庆假日商品免费试吃、厂家促销、洽谈各类供应商赞助、联合开展、以天为单位开展、赞助供应商商品特买、买一送一、现场试吃等;每天保证两家以上

b)场外活动\_\_厂家场外促销活动、洽谈六家以上供应商、一家一天为单位、厂家场外活动、\_\_店老街店

c)服装展示会\_\_二楼品牌服装展示会、二楼各服装专柜、9月28日上午，二楼各服装专柜品牌服装秀(企划部组织专业模特团，展示服装由二楼专柜提供)\_\_店

3.活动说明：

a)a、b活动采购须以表格形式例出开业期间每天厂家活动在9月20日传企划部。

b)服装展示会活动费用由相关服装专柜更平分,9月25日请采购将所有服装专柜资料传企划部。

五、促销活动

活动主题二：重张盛典震撼开篇

活动一、盛典起航锣鼓喧天(此活动限\_\_店)

活动期间：9月28日2.活动形式：\_\_店店前举行重张庆典启动仪式，全体员工参加。具体程序见“开业营销方案”庆典活动内容：

活动二、换装开张——红包大放送(三店同时)

活动时间：9月28日开业当天

活动形式：凡活动期间顾客一次性购物满28元，均可凭当日单张电脑 小票参加“开心红包大派送”活动;

☆红包分类如下：每天1个：面值198元购物券

每天2个：面值98元购物券

每天8个：面值48元购物券

每天1000个：面值1元

费用预算：现金1778元+红包110元=1878元x3店=5634元

活动三、买就送——谨献给真正购物的狂热份子(此活动限\_\_店)满18元送8个装鲜鸡蛋一盒

a)活动时间：9月28日开业当天

b)活动形式：开业当天前300名顾客在\_\_超市\_\_店单票购物满18元以上，凭当日单张电脑小票可获赠8个装鲜鸡蛋一盒。限送前300名，送完即止。

c)费用预算：3元/盒×300盒=900元满48元送5斤装大米一袋

a)活动时间：9月28日至29日

b)活动形式：凡在\_\_超市\_\_店单票购物满48元以上(烟酒、家电类商品单票满150元以上)，凭当日单张电脑小票可获赠5斤装大米一袋。每天限送1000袋送完即止。

c)费用预算：6元/袋×1000袋×2天=1\_\_元

活动四、中秋团圆，加一元多一件(三店同时)

活动时间：10月1日、2日

活动内容：活动期间在\_\_超市单票购物满额可即指定地点参加换购活动:

a)购物满38元+1元，赠500g装面条1包(限前1600名;\_\_800名、老街500名、昌盛300名)

b)购物满88元+1元，赠10斤装大米1袋(限前150名;\_\_100名、老街30名、昌盛20名)

c)购物满188元+1元，赠5l色拉油1桶(限前120名;老街店、昌盛

店不参与)(烟酒、家电类商品参加此活动需在以上活动金额基础上升100元即可参加;服饰、鞋、床上用品、盒装月饼等其它百货专柜不参与此活动，敬请谅解)

费用预算：面条2元×1600名+大米15元×150名+油28元×120名=8810元×2天=17620元(注意：服饰、鞋、床上用品、皮具、文体玩具、名烟名酒、盒装月饼、一楼百货专柜不参与以上活动，每单每张电脑小票仅限参与一项活动，不可重复参与，小票不累加)

活动五、中秋节主题活动、提前送您中秋礼——免费“折”扣券

活动时间：9月8日-9月31日

活动内容：一次性购物满58元(超市区)可至服务中心领取价值15元礼盒月

饼优惠券一张，持此优惠券在9月28日至10月6日购买指定礼盒月饼可获相应优惠。

此活动在前档海报教师节促销中已经开始，优惠折扣券已发放,请注意券在9月28日至10月6日之间使用。注意活动的制作事项。

活动六、仲秋灯谜会——赏明月猜灯谜

活动时间：10月4日(老街店)、10月5日(\_\_店)晚上6:30开始

活动地点：超市外场

活动要点：门店准备外场舞台，企划准备灯谜题背景喷绘，邀请演艺团专

业主持人和音箱设备，采购负责组织活动赠品200份(价值2元~5元)。

费用预算：3元/份×200份=600元;演艺团人员600元(两场演艺费用由

月饼供应商冠名赞助)

活动七、仲秋品月饼——速度挑战赛

活动时间：10月6日(\_\_店)上午9:30开始(如遇雨天推迟至第二天)

活动地点：超市外场

活动规则：参赛选手3人为一组(限10组)，每组最先吃完3个月饼的参赛选

手胜出，每组胜出者送50元\_\_超市购物卡一张。(注：参赛者年龄限15岁以上)

活动要点：门店准备外场舞台，企划准备背景喷绘，邀请演艺团专业主持人和音箱设备，采购与供应商负责组织活动散装月饼100个(月饼直径10cm左右)

费用预算：50元/组×10组=500元;演艺团人员200元(演艺费用由月饼供应商冠名赞助)

活动八、买49送50——国庆、中秋，\_\_让您“省”更多!

活动时间：9月28日至10月6日

活动形式：活动期间顾客在\_\_超市\_\_店超市区购物满49元送50元抵用券一张。(活动期间在百货专柜购物单张小票满200元可使用此50元抵用券直减50元现金。部分专柜不参与此活动，详情见店内公告)

费用预算：活动让利部分供应商承担

费用细则：活动期间，除自行收银专柜外，统一收银专柜必须全部参加，参加专柜商品不得擅自调价。

六、宣传计划：

1、dm宣传

本次组织dm海报为16000份，门店组织员工投递，并加强主要活动信息宣传;\_\_店dm要求投递范围必须覆盖主要竞争对手商圈，以扩大宣传面;分配如下：

门店数量(份) 店内发放(份) 员工店外投(份)

老街店 3500 800 2700

昌盛店 2500 500 \_\_

其它分店1000 100份/店

备注：店内发放主要点为：收银机、服务中心、人员派出等注意每天的数量分配;员工店外投递主要为各社区、主要街道门面、分布商圈;

2、员工宣传

店内广播的宣传频率必须达到每30分钟一次;员工促销活动的培训，

门店必须做到所有人员(含全体促销员)“熟悉促销活动内容，主动向顾客

宣传促销活动”;

3、短信宣传:针对现\_\_地区所有中国移动、中国联通、电信小灵通用户以发送

短信方式进行宣传(内容待定)

费用预算：2200元

4、车队宣传:组织两辆小货车和12辆摩托车的车队进行全区各主街道和各主要乡镇街道进行宣传，同时另有12人的随队人员进行海报派发，车队要真正做到深入\_\_区的每一个角落。(车队的整体装饰为主要活动内容)

费用预算：1000元

5、其它宣传:喷绘、三店外场巨型喷绘、街道条幅、电话信息宣传、社区腰鼓队、海报派发。

费用预计：\_\_元

6、外区、乡村分店宣传：开业前三天2台大巴在邻近乡村之间来回免费接送购物顾客(具体线路待定)，免费购物巴士到达各分店负责好停发跟踪，同时各分店分发dm海报。

费用预计：500元×2台×3天=3000元(免费购物巴士费用)

**如何写超市教师节活动方案模板简短四**

为了让自己面对更多的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着暑假有这样一个机会，好好的大干一场。

但是万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

我的实践时间是20xx年7月18日—20xx年7月28日，历时十天。地址在茂名市电白县爱电区。

百发超市它是一家中型超市主要服务于小区居民的日常生活需求，它被分为八个部分：酒水组、粮调组、速冻组、小食品组、百货组、玩具组以及服装组。而我就工作在酒水组。之所以选择一个能在超市的工作有两个原因：

1、能够接触更多的人要自己的交际能力能更好一些；

2、我要看看我能否在忙碌的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

通过亲身经历我了解到，当售货员不是说只要站在超市里就可以了的，要做的事情其实有很多，比如给商品打标签，还有定时查价，看是否有涨价或者降价的商品，如果有新的商品，就需要帮忙上货，有时还要负责将一些零散的货物分类摆放。要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的印像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

第一、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。首先 ，必须要做到的就是遵守超市的上班时间。既然是在社会上，那最基本的一点就是遵守它该有的制度，这是原则。另外我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个促销员都有自己的岗位——分属各个货架、产品。“不可以闲谈”也类似这个原因，如果几个理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人为顾客介绍讲解了，东西买不出去就完不成任务了啊！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

第二、不管是谁，随喊随到。在超市做促销员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

第三、如果没有货要上的话要找点事情做。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！

毕竟是老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来！这个很好，在超市是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊？所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。

在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，

我还总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像！一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。

在超市里与客人交流的机会很多，因此从中学了不少东西。其实，平时的自己不大善于与他人沟通，但是我也知道，将来要作为一名老师，就必须学会与人沟通，不管是学生，还是学生家长。所以，我把这次经历当作是对自己的历练，不断的克服自己，磨练自己，因为在学校里，能这样与人沟通的机会并不多，所以需要靠自己在社会上不断积累。

在超市里打工是绝对有收获的。首先，社会实践让将要离开校园踏上社会的我们更加真实的体验社会生活，接触社会，了解社会生活，以帮助我们今后能够更快、更好的融入社会。再者，社会实践也大大锻炼了我们的沟通与表达的能力。还使我们加深了对社会的理解，也开拓了视野。所以，我想，只要还有机会，我一定会多参加社会实践活动。

总结我的这次时期社会实践活动，但我认为是一次成功的社会实践，有用的，受益非同的社会实践这将会对我的以后学习起很大的帮助的。要记住：不要抱怨这个社会是如何如何的黑暗，哪里哪里的人是不对的。因为这个社会不会因为你的抱怨而改变的。只有自己去适应这个社会才行！

**如何写超市教师节活动方案模板简短五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录，由乙方自行选定。

二、供货价格：具体价格参见乙方提供的价格表。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须附合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货，并对因质量问题引起的合理索赔及相关损失承担责任。

四、送货及验收

1.双方合作期间，甲方对乙方\_\_\_\_\_\_\_\_市区的超市直接送货到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认，若经乙方收货人员验收签字后出现数量短少、品种不附或损坏等情况，甲方概不承担任何责任。

2.若乙方在或异地开店，则在原价格不变的基础上，甲方代办托运，其费用由乙方自行承担。

五、付款方式：

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方在销售过程中产品的正常零售价应不低于甲方供价的\_\_\_\_%-\_\_\_\_%之间进行销售，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。

七、退换货规定

1.若因甲方所提供的产品在保持期内，出现的爆袋、漏气、漏油、变质等质量问题，甲方无条件包退换货。

2.若因商品滞销，乙方应在离商品保质期前一月以上要求甲方退换货，否则，甲方对一切过期商品一律不予退换。

3.因乙方保管不善而导致的虫蚀、鼠咬、霉烂、变质等原因，甲方不予退换货。

4.甲方事先申明或有明文规定，不能退换货的商品，甲方一律不予退换货。

5.乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单扣出甲方货款。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前\_\_\_\_\_天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格，否则甲方不对因价格不附停止送货而给乙方带来的损失承担任何责任。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前两天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供较好的陈列位置，且保证合理的陈列面，并在店内条件允许情况下，给甲方商品提供免费堆头或端架，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持，对甲方给予的促销政策，乙方应全力配合执行，否则，甲方将有权取消支持，并不予承担因此产生的一切费用。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、关于费用：双方在合作过程中涉及到的一切费用(包括入场费、促销费、检验费等)，必须经甲方相关负责人员签字确认方可生效，否则，乙方无权单方面从甲方货款中扣出。

十四、合同执行

1.双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2.若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决导致清场的，则双方应在清场后一月之内货款两清，否则，违约方每天应按未付款\_\_\_\_%赔偿对方违约金。

3.本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字后即生效执行。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

年 月 日 年 月 日

**如何写超市教师节活动方案模板简短六**

在暑假里，我做了一个多月的收银员，虽然是一份很普通的工作，却也有很多需要遵守的规定，我每天认真工作，感觉很充实，也有很多收获。现在针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，同时也算是对自己工作的一个总结。

我们超市制订了很多规则，一开始的时候我还不太习惯，还在想，做收银员不就是收钱吗，后来才明白并不是那么简单，任何一份工作都有其要求，任何一个单位都有其规定，超市作为一个单位，它也有自己的规则；

首先，不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等；其次，收银员在营业时身上不可带有现金；最后，认真工作，耐心服务。我们每个收银员（学员）都有自己的岗位——分属各个货架。我是百货日杂这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人也不能随便走到我们百货这边。同时，作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。当然最重要的是要有一个认真良好的服务态度，必须有耐心的对待工作，在工作时，不能妨碍到顾客，补货时不可妨碍顾客购物；在给顾客服务时，要按顾客要求为顾客

提供服务，简单介绍商品，协助顾客购物，对本人所辖区域内的商品位置及单价都应对答如流。对顾客热情，做到百问不烦，百拿不厌，并注意体积小、单价高的商品。注意残品及时下架、及时待送地再退换区。

在工作期间，我还曾把自己放到员工，顾客，及超市负责人三个角度来观察超市，发现了超市的几个问题及解决意见；第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品常给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；理货员不能及时地解决超市内存在的小问题。要使得员工具有责任心，需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨主管介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些很好的促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。而且大多数商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

这次的工作实践，也给了我很大的感触，我更加透彻的了解了，“服务态度，与客户的关系至关重要”，“ 诚信是成功的

根本”及“ 付出才有收获 ”这几条至理名言。同时，我也更加明白了实践是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富。生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们。在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的。即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋略。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。当理货员真的是辛苦的，每天工作7小时，就中间休息1小时，那往往是我们每天都翘首盼望的1小时。，不过领导的宽容，同学的鼓励都让我信心满满， 我竟然从没有萌生想要放弃的念头， 要是以前那个我， 恐怕早就坚持不下去了， 可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。 渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天我都很累，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

1个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系， 而这些东西将让我终生受用。 而对于大学生而已， 敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然1个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作， 让我懂得了要将理论与行动结合在一起， 让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。 \"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

其实在这40多天的实习日子里，在我脑海中始终盘旋着“责任”两个字。企业要为顾客负责任，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我们理论基础知识是否扎实的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我们这次的实习也是一次实践。所以我们应该尽可能地抓住这样的实习机会，主要为的是对自己负责任，让自己不至于在以后的实践中慌了手脚。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。我学会了责任的重要性，学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点，最重要的是我学会了如何为他人更好的服务。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找