

# 最新销售空调心得体会总结(汇总10篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？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。

## 销售空调心得体会总结篇一

空调作为一种现代化生活必备的电器产品，销售市场非常庞大，竞争也非常激烈。作为一名空调销售人员，我在过去一年中积极参与销售工作，亲身体会了其中的艰辛与喜悦。通过总结和反思，我收获了很多宝贵的经验和教训，今天我想把我的心得体会分享给大家。

### 第二段：理解消费者需求

作为销售人员，我们首先要做的是理解消费者的需求。每个消费者在挑选空调的时候都有不同的考虑因素，例如价格、性能、能源消耗等等。因此，我们销售人员要通过和消费者充分沟通，了解他们的关注点和痛点。只有真正了解消费者的需求，我们才能提供专业的意见和建议，满足消费者的期望，从而提高销售的机会。

### 第三段：注重产品知识和技巧

作为销售人员，我们必须具备扎实的产品知识和销售技巧。这不仅包括了对各种型号空调的功能和性能的了解，还要了解竞争对手的产品，以便能够进行有效的比较和说服。此外，我们还要学习销售技巧，例如如何与消费者进行有效的沟通，如何处理消费者的异议，如何利用销售话术来引导消费者做出购买决策等等。只有不断学习和提升自己，我们才能在激烈的竞争中脱颖而出。

## 第四段：建立信任和关系

在空调销售过程中，建立信任和关系是至关重要的。消费者购买空调这类高额电器产品时，信任是他们考虑的关键因素之一。因此，作为销售人员，我们要以真诚和专业的态度对待消费者，提供准确的信息，不夸大产品的优势，帮助消费者找到真正适合他们需求的产品。同时，我们还要在销售后继续保持联系，提供售后服务，让消费者感受到我们的关心和支持。通过这种方式，我们不仅可以建立良好的销售记录，还可以培养长期客户，为未来的销售打下良好的基础。

## 第五段：持续学习和提升

在空调销售的过程中，我深刻意识到学习和提升的重要性。唯有不断学习新知识和销售技巧，我们才能适应市场的变化，满足消费者的需求，紧跟时代的步伐。因此，我会定期参加相关培训和研讨会，积极了解行业的最新动态，并将学到的知识和技巧应用到销售中。同时，我也会与同事们进行交流和分享，共同进步。相信通过持续学习和提升，我可以成为一名更好的销售人员，为客户和公司带来更多的价值。

结尾：

每一次的销售经历都是一次宝贵的学习机会，通过总结和反思，我对如何提高销售技巧和服务质量有了更深入的认识。作为销售人员，我们不仅要关注销售额和利润，更重要的是要关心客户的需求和体验。只有真正了解客户，提供专业的建议和优质的服务，我们才能取得长期的成功。希望我的心得体会能够对其他销售人员有所启发和帮助，让我们共同进步，创造更美好的明天。

## 销售空调心得体会总结篇二

业 主：（以下简称甲方）

施工单位：（以下简称乙方）

第一条 甲方订购产品规格型号及数量

第二条 工程承包范围、内容及承包方式

第三条 产品的运输方式、到货地点、交货方法和费用负担：

- 1、 运输方式：乙方汽车运输至甲方指定地点。
- 2、 交货地点：工地现场。

第四条 产品的安装、调试、验收：

乙方负责产品的安装、调试。甲乙双方商定： 年 月 日之前，乙方派出工程技术及施工人员到达工地现场开始安装施工，乙方全部工程的完工与甲方装修工程完工同时进行，所需设备均按双方约定时间进场到位。施工工程费用及施工人员日常费用由乙方承担。

第五条 价款、结算方式及期限：

- 1、 本工程合同协议价为人民币：113000.00元（大写：壹拾壹万叁仟元整）。（备注：本合同价款不含税金，如产生税金由甲方承担）。
- 2、 乙方设备运到施工现场，经甲方确认后，甲方当日支付人民币56500.00元（大写：伍万陆仟伍佰元整）。
- 3、 乙方室内工程安装完毕，甲方当日支付乙方工程款人民币45200.00元（大写：肆万伍仟贰佰元整）。
- 4、 剩余工程款11300.00元（大写：壹万壹仟叁佰元整）到 年 月 日结清。

5、甲方未全额支付合同总价款，工程材料及设备所有权属乙方。

## 第六条 违约责任

### 一、乙方责任：

1、如果乙方未按合同规定时间交货，每迟交一天，乙方应向甲方支付价款总额1%的违约金，但违约金总额不得超过价款总额的20%。如乙方在达到此限额后仍不能交货，甲方可考虑终止合同，因此造成甲方的损失由乙方承担。甲方认可的除外。

2、由于安装不合质量要求，造成的责任由乙方负责。

### 二、甲方责任：

1、甲方中途退货，应向乙方偿付合同款总额的20%的违约金。

2、甲方未能按合同规定时间支付工程款，每迟一天，甲方应向乙方支付合同款总额的1%的违约金，但违约金额不超过合同款总额的20%。

3、如甲方在达到此限额后仍不能付款，乙方有权终止合同，按有关法律规定处理。

4、甲方如需调整产品型号，应及时通知乙方，并承担乙方重复运输、保管、材料损失等有关费用。

5、由于甲方原因造成不能按期完工，其责任由甲方承担，而且工期顺延。

## 第七条 工程验收

1、工程完工后，乙方通知甲方进行调试验收；

## 第八条 产品质量及工程保用

- 1、设备质保期按设备厂家承诺时间为限：乙方所安装的工程从调试验收合格之日起十二个月为工程安装质量维保期。
- 2、在保用期内若因工程本身质量事故，由乙方负责综合维修，费用由乙方负担。若因甲方操作失误而造成事故，乙方负责排除，但一切费用由甲方负责。
- 3、工程未经验收，甲方提前使用或擅自动用，视同验收合格且由此发生的质量或其它问题，由甲方承担责任。
- 4、安装工程如发生故障，乙方在接到甲方通知24小时内作出回复并立即派出技术人员到现场维修。对保用期后的所有零备件及服务费用，乙方应给予优惠。

## 第九条 仲裁

因执行本合同所发生的或者与本合同有关的一切争执，由签约双方友好协商解决；如双方经协商后仍不能解决时，提交达州仲裁委员会仲裁。按照申请仲裁时现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力，仲裁费用由败方负担。

## 第十条 合同生效

本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，自双方签字之日起生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_ 乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 销售空调心得体会总结篇三

第一段：介绍空调销售工作背景及重要性（200字）

空调作为现代家庭和办公场所必不可少的生活电器之一，对人们的生活和工作起到了极为重要的作用。作为空调销售员，我深深地体会到了这一点。在这个快节奏的时代，人们越来越注重舒适的体验，空调销售工作因此变得愈发重要。一台好的空调不仅能够改善人们的居住环境，提高生活质量，还能提高办公场所的工作效率。因此，作为一个空调销售员，我时刻将满足客户的需求，为客户提供优质服务作为我的工作重点。

## 第二段：提供高品质的产品（250字）

在销售空调过程中，提供高品质的产品是取得成功的关键。我会选择合适的空调品牌，并确保销售的产品都是经过严格质量把关的。在选择空调品牌时，我会根据客户的需求和预算，以及市场反馈情况，给客户推荐最适合他们的产品。我也会通过了解各个品牌的技术特点和售后服务，确保客户购买的是性价比最高、质量可靠的产品。只有提供高品质的产品，才能够赢得客户的认可和信赖。

## 第三段：注重与客户的沟通和理解（250字）

与客户的沟通和理解是我在销售空调过程中非常重视的一点。每个客户都有自己的需求和偏好，所以在向客户推荐产品之前，了解客户的使用环境、习惯和预算是至关重要的。通过询问问题并倾听客户的需求，我可以更好地理解客户的期望，并根据他们的情况提供合适的建议。这不仅能够帮助客户找到最符合他们需求的产品，还能够增强客户对我的信任感和满意度。

## 第四段：关注售后服务和客户反馈（300字）

售后服务是营销的重要一环，对于空调销售来说也不例外。一旦客户购买了空调，售后服务的质量就直接关系到客户的满意度和对我们企业的信任度。因此，我会定期跟踪客户的

使用情况，并及时提供技术支持和维修服务。如果客户对产品或服务有任何疑问或意见，我也会积极听取并及时解决问题。客户的反馈对于改善我们的销售和服务质量非常重要，我们要不断改进和学习，确保客户的满意度和忠诚度。

### 第五段：积累经验，提升销售技巧（200字）

作为一个空调销售员，我深知要不断学习和不断提升自己的销售技巧。通过不断积累经验，我学会了如何与客户建立良好的沟通和关系，发现并满足他们的需求，提高销售效率和客户满意度。同时，我也会定期参加相关培训和学习新的销售技巧，以适应市场的变化和满足客户的需求。通过不断提升自己的销售技巧，我相信我可以在未来的空调销售工作中取得更好的成绩。

总结：

作为一名空调销售员，我深知提供高品质的产品，注重与客户的沟通和理解，关注售后服务和客户反馈有多么重要。通过积累经验，提升销售技巧，我可以更好地满足客户的需求，提高销售效率和客户满意度。空调销售工作虽然有一定的挑战，但正是这些挑战让我不断成长和进步。我将继续努力，为客户提供更优质的产品和服务，做一个成功的空调销售员。

## 销售空调心得体会总结篇四

乙方(承包人)： 签约地点：

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律、法规、规章、部门及行业规定、标准等的规定，并结合本工程具体情况，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，甲乙双方经友好协商，签订本合同。

1. 产品数量、价格

## 1.1 产品清单：

1.2 该价格为固定价格，在合同有效期内，甲方不承担因各种因素所导致的成本上升而产生的价格上涨风险。

1.3 该价格中包括设备生产、包装、保险、运输、装卸、安装、调试(包括配合调试)及验收合格之前及保修期内备品备件发生的含税费用。

## 1.4 专利：

乙方必须保障甲方在使用其提供的产品时不受到第三方关于侵犯专利权、商标权、外观设计或工业设计权等知识产权的指控。任何第三方如果提出侵权指控，乙方必须与第三方交涉并承担可能发生的一切法律和费用责任。如因乙方原因，甲方收到政府职能部门或第三方合法追诉或指控的，造成的所有损失由乙方承担，包括但不限于处理此事所生的律师代理费用。

## 2. 交货地点：

2.1 乙方应按甲方在上述指定的交货地点卸货，本合同为“交钥匙工程”，货物的卸货、保管等由乙方负责，甲方负责协调卸货场地，因甲方原因到货15日后仍不能安装，超出15日部分的保管费用由甲方承担。交货地点甲方必须保证乙方机动车可以到达的位置，否则乙方有权拒绝卸货。

2.2 产品在到达甲方所要求上述地点交货前的运输、保险等事项均由乙方办理，并由乙方自行承担交货验收合格前的一切费用和 risk。

## 3. 合同期限

### 3.1. 交货时间



乙方收到甲方支付的定金 日内交货至甲方指定的地点，甲方延期付款，交货期予以相应顺延。

### 3.2. 安装时间

甲乙双方认为已具备安装条件后，乙方在 日内安装完毕。

### 4. 产品质量要求

4.1乙方必须保证所供设备是原厂生产的、全新的、未使用过的完全符合招标文件规定的质量、规格和性能的要求；设备中采用的主要的、核心的、关键的元件及技术标准与附件一：中央空调技术参数的内容一致，否则，乙方支付甲方合同总价的30%作为违约金。

4.2必须达到或超过的国家、行业标准。

### 5. 产品的交货验收及保管方式

5.1 乙方应在交货前5日，以书面形式发送《发货确认函》给甲方，通知准确的发货日期、到货时间、货物型号规格、数量以及场地的要求，甲方须在收到确认函后2个工作日内给予答复，经甲方确认同意后乙方可发货，甲方逾期不作答复的，则视为默认同意。

5.2货物到货时，包装必须完好无缺，产品包装要求包括规格型号、产品种类、数量等，货物在安装完成验收通过前的丢失、损坏的风险由乙方承担。

5.3到货后，甲方负责组织工程监理方、乙方到现场进行验收，清点货物数量及验收货物质量，若货物数量与清单数目不相符，货物有丢失或损坏，或者货物的包装、品种、型号、规格等不符合合同规定，甲方有权要求乙方收回或补齐货物，乙方实际交货时间以最终补齐货物时间为准。参与交货验收

的单位在货物清单上共同签字，并填写交货验收合格证明，此合格证明为乙方交货的凭证。

5.4乙方产品通过交货验收后原则上视为本批次的产品质量为合格产品，但在安装及使用过程中发现质量问题乙方有承担其产品质量的责任和义务。

5.5交货后，甲方提供设备存放地点，乙方或其委托的设备安装承包方保管货物，货物如有丢失或损坏的情况，由乙方负责照价赔偿。

5.6乙方在交货的同时应向甲方提交产品合格证、产品检验报告、质量信誉卡等相关单证和资料，否则，甲方有权拒验货物。

## 6. 安装、调试及售后服务

6.1安装过程中,乙方服从甲方相关人员的管理,确保安全施工和工程质量,确保达到安全文明工地,乙方按有关规定采取严格的安全措施,承担由于自身安全措施不力造成事故的责任和因此发生的费用。安装期间乙方人员发生的一切违法和安全事故及给第三方造成损害均由乙方全部负责。如因乙方原因,甲方受政府职能部门或其他合法追诉或罚款的,在甲方受追诉或赔偿后,乙方承担全部损失。施工过程中的用水用电,乙方根据计量和收费标准向甲方交纳全部费用。

6.2安装过程中,因乙方原因造成设备配件短缺、损坏,乙方应及时安排换装、换件,其相关费用由乙方承担,并不得因此而降低整机使用性能。

6.3乙方有责任对合同项下的设备进行调试,并出具现场调试检测报告,同时出具现场噪音检测报告。

# 销售空调心得体会总结篇五

买方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

地址：

风险提示：

签订前对合作对象的审查，有助于在签订合同的时候，在供货及付款条件上采取相应的对策，避免风险的发生。

注意，了解合作方的基本情况，保留其营业执照复印件，如果合作方是个人，应详细记录其身份证号码、家庭住址、电话。了解这些信息有利于我方更好地履行合同，同时，当出现纠纷的时候，有利于我方的诉讼和法院的执行。

卖方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

地址：

## 第一条、产品情况

名称

规格

型号

数量

单价

## 第二条、工程承包范围、内容及承包方式

1、承包范围：设备及安装。

2、承包内容：中央空调系统安装。

3、承包方式：\_\_\_\_\_。

风险提示：

一般货物毁损、灭失风险随货物所有权转移而转移，属于动产的货物在所有权交付时转移。如：在合同中约定交货地点为供方的仓库，则意味着该货物一旦出库，其毁损、灭失的风险则转移到需方处，因此，在签订合同时，对于交货地点的选择上，应慎重对待。

如果货物送往本地，当明确约定送货地点，这关系到纠纷处理时法院的管辖；如果货物送往外地，则尽量不要写明，而应争取约定由本地法院管辖。

此外，合同中应列x收货方的经办人的姓名(签名样本)。这样做的目的是防止经办人离开后，对方不承认收货的事实，给诉讼中的举证带来困难。

第三条、产品的运输方式、到货地点、交货方法和费用负担

1、运输方式：乙方汽车运输至甲方指定地点。

2、交货地点：工地现场。

3、交货方法：\_\_\_\_\_。

4、费用负担：\_\_\_\_\_。

第四条、产品的安装、调试、验收

乙方负责产品的安装、调试。甲乙双方商定：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日之前，乙方派出工程技术及施工人员到达工

地现场开始安装施工，乙方全部工程的完工与甲方装修工程完工同时进行，所需设备均按双方约定时间进场到位。安装工程费用及施工人员日常费用由乙方承担。

风险提示：

应就对账方式、确认形式，以及付款时间、开具发票等事项进行约定，以防双方在实际履行过程产生分歧，甚至诉讼纠纷。

作为供方，应特别注意在销售合同中对需方货款支付时间、金额(应明确是否为含税价)进行明确约定。建议在合同中约定要求需方支付一定金额预付款或定金(不能超过合同总金额的20%)，供方才予以发货，或者在合同中约定供方收到需方支付的货款全款后发货。

## 第五条、价款、结算方式及期限

- 1、本工程合同协议价为人民币：\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_元整)。(备注：本合同价款不含税金，如产生税金由甲方承担)。
- 2、乙方设备运到施工现场，经甲方确认后，甲方当日支付人民币\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_元整)。
- 3、乙方室内工程安装完毕，甲方当日支付乙方工程款人民币\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_元整)。
- 4、剩余工程款\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_元整)到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日结清。
- 5、甲方未全额支付合同总价款，工程材料及设备所有权属乙方。

## 风险提示：

作为供方，应在合同中明确需方延期付款的违约责任，同时还应根据供货情况对需方货款的支付进程、期限等进行必要的控制，如发生需方货款迟延支付、差额支付等情况，应视情况追究其违约责任，减低风险。

另外，违约金的数额不应过高亦不宜过低，过高可能会有被仲裁机构或法院变更的风险，过低则不利于约束买受人。因此，建议交由专业律师协助处理。

## 第六条、违约责任

### 乙方责任

1、如果乙方未按合同规定时间交货，每迟交一天，乙方应向甲方支付价款总额\_\_\_\_\_的违约金，但违约金总额不得超过价款总额的\_\_\_\_\_%。如乙方在达到此限额后仍不能交货，甲方可考虑终止合同，因此造成甲方的损失由乙方承担。甲方认可的除外。

2、由于安装不合质量要求，造成的责任由乙方负责。

### 甲方责任

1、甲方中途退货，应向乙方偿付合同款总额的\_\_\_\_\_%的违约金。

2、甲方未能按合同规定时间支付工程款，每迟一天，甲方应向乙方支付合同款总额的\_\_\_\_\_的违约金，但违约金额不超过合同款总额的\_\_\_\_\_%。

3、如甲方在达到此限额后仍不能付款，乙方有权终止合同，按有关法律规定处理。

4、甲方如需调整产品型号，应及时通知乙方，并承担乙方重复运输、保管、材料损失等有关费用。

5、由于甲方原因造成不能按期完工，其责任由甲方承担，而且工期顺延。

风险提示：

第三人时，一定注意留存发货单、签收单等交易凭证并备注，以防另一方在结算、支付货款、发生质量问题时不承认存在前述交易。

为保障供方的合理利益，一般应在销售合同中对需方进行产品检验的时间进行限制规定，即在限定时间内如需方未提出质量问题，则视为检验合格。同时，在机械设备的销售中，同时建议约定需方在质量检验(验收)合格之前，不得使用产品，否则，视为验收合格，供方对此后的质量问题不再承担责任。

## 第七条、工程验收

1、工程完工后，乙方通知甲方进行调试验收。

2、甲方在得到乙方验收通知后\_\_\_\_日内进行验收，逾期则视为工程验收合格。

## 第八条、产品质量及工程保用

1、设备质保期按设备厂家承诺时间为限：乙方所安装的工程从调试验收合格之日起\_\_\_\_\_个月为工程安装质量维保期。

2、在保用期内若因工程本身质量事故，由乙方负责综合维修，费用由乙方负担。若因甲方操作失误而造成事故，乙方负责排除，但一切费用由甲方负责。

3、工程未经验收，甲方提前使用或擅自动用，视同验收合格且由此发生的质量或其它问题，由甲方承担责任。

4、安装工程如发生故障，乙方在接到甲方通知24小时内作出回复并立即派出技术人员到现场维修。对保修期后的所有零备件及服务费用，乙方应给予优惠。

## 第九条、争议解决

因执行本合同所发生的或者与本合同有关的一切争执，由签约双方友好协商解决；如双方经协商后仍不能解决时，提交乙方所在地的仲裁委员会仲裁。按照申请仲裁时现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力，仲裁费用由败诉方负担。

第十条、合同生效本合同一式\_\_\_\_\_份，甲方执\_\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_\_份，自双方签字之日起生效。

## 风险提示：

对于一些常年合作的供销企业，每次供货都签订合同是件很繁琐的事情。双方可以签订一份常年销售合同，以消除前述烦恼。

但是，即使签订了常年销售合同，考虑到每次购销的产品规格、价格、数量均不相同，每次交易的具体事项是以经双方签字确认的订单为准，因此，应特别注意留存交易凭证及货款结算凭证并妥善保管。

甲方：

身份证号：

联系电话：



签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

身份证号：

联系电话：

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 销售空调心得体会总结篇六

甲方：

乙方：

### 一、合作方式

#### 1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励 2、  
代销商

由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）

乙方提货价：\_\_\_\_\_元/套

三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_ %作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_ %进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_ %奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

代表签字： 代表签字：

# 销售空调心得体会总结篇七

乙方：

按照《中华人民共和国合同法》和《建筑安装工程承包合同条例》的原则，结合本工程具体情况，双方达成如下协议，以资共同信守。

## 第一条 工程概况

1、工程名称：

工程地点：

工程内容：格力商用空调设备销售及安装

2、开工日期：定货\_\_天设备到达施工现场。

安装施工工期：\_\_天

3、技术指标：建筑面积为\_\_平方米，制冷面积为\_\_平方米。

a□制冷、制热运行室外环境温度范围为：—15℃—+43℃。

b□冬季室内温度达到16℃，夏季室内温度达到26℃—28℃。

4、设备及材料如下

a□设备表如下：

序号 设备规格 名称 产地

c□施工、安装、调试。

## 第二条合同文件使用的语言文字、标准和适用法律

- 1、合同语言：中文。
- 2、适用法律法规：《中华人民共和国产品质量法》、《建筑安装工程承包合同条例》和《中华人民共和国合同法》及有关法规。
- 3、验收标准、规范：按国标、部标有关标准和审核验收规范。

## 第三条合同总造价：

## 第四条付款方式及期限

- 1、预付款数额为供货合同签订后7日内付\_\_%；
- 2、货到工地现场经验收后付\_\_%；
- 3、安装调试验收合格后，经监理方会同甲方签字认可后付\_\_%；
- 4、质保金：\_%（质保期满后一次性付清）。

## 第五条甲方工作及责任

- 1、确认施工场地具备开工条件；
- 2、水、电等施工管线进入施工场地；
- 3、授权委托现场监理公司，负责协调现场及乙方工作。
- 4、甲方将室外机的电源提供至室外机旁。
- 5、提供施工用电。

## 第六条乙方工作。

- 1、该工程为乙方总包模块水冷式中央空调工程。即货物的供货及施工、安装、调试、检测。
- 2、该工程包括室内风机、风管及配套设施的供货及安装。
- 3、按格力厂方提供的施工图纸施工。
- 4、施工防护工作的要求：按\_\_省建筑工程施工防护措施规定执行。
- 5、成品保护的要求：做好安全防护措施，负责设备、材料及系统的看护管理。
- 6、施工场地清洁卫生的要求：按工段进行清理打扫卫生。工程竣工验收前彻底清除一切垃圾并将垃圾送至到指定垃圾场。
- 7、乙方应服从工程总包单位的现场管理和监理部门的质量监督。
- 8、乙方应严格遵守和执行招标原件和投标承诺的各项条款。
- 9、乙方应加强施工人员的安全教育，在施工中若发生人身伤亡事故，责任由乙方全部承担。

第七条检查和返工：按工段计划要求进行初检试压验收，如不符合安装质量，必须返工达到验收合格，返工责任及经济损失一律由乙方自负。

## 第八条、隐蔽工程中间验收

中间验收部位和时间：按设计图纸和工程施工进度的要求和时间执行，验收所有隐蔽系统合格后，再进行明工程施工。

第九条试机：甲、乙双方派员共同参加试机，试机时间甲乙双方共同商定。

第十条验收：工程验收日期双方协商而定。甲乙双方共同派员参加现场验收，验收标准根据招标文件要求及乙方提供的产品样本的技术参数进行验收。

第十一条设计变更：乙方根据甲方提供的方案及图纸进行施工，如施工中甲方对施工方案进行较大的调整，需根据工程量及材料用量追加增减工程款（所有变更需经甲方施工负责人及监理部门签字认可）。

第十二条确定变更：根据变更的具体情况，双方确定后再补充协议。

### 第十三条保修

- 1、保修内容、范围及时间：整个空调系统保修期为\_\_个月。
- 2、\_年内免费上门保养服务。
- 3、终身维修，并按成本价格随时提供格力设备的备品备件。

第十四条安全施工：财产安全、施工环境安全保护，施工人员安全等，一切由乙方负责，如发生安全事故，一切直接经济损失和间接损失由乙方自理。

第十五条不可抗力：不可抗力的自然灾害认定标准：6级以上地震；7级以上持续4天以上的大风。

### 第十六条争议

- 1、未尽事宜的解决：本合同未尽事宜和工程量调整，可经双方协商一致后达成补充协议，补充协议与本合同有同等法律效力。

2、解决合同纠纷的方式：执行本合同发生争议时，由当事人双方协商解决。如协商不成，可通过仲裁委员会进行仲裁，也可通过法律诉讼解决。

## 第十七条合同生效与终止

1、合同生效的日期：本合同自签定之日起生效。

2、合同终止的日期：本合同至本工程无质量问题，双方办理完所有经济手续后，自行终止。

## 第十八条合同份数

合同文件共计两份。甲乙双方各持壹份。

## 第十九条合同签订日期和地点

1、本合同签订的时间：\_\_年12月31日

2、合同签定的地点：

## 第二十条双方需要说明的事项

1、本合同签定的依据为设计图纸，如设计图纸发生变更，合同也将随之发生变更。

2、乙方提供的产品样本做为合同附件，与合同具有同等法律效力。

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

## 销售空调心得体会总结篇八

一，承包期限及区域：

承包期限：自年月日起至年月日止。承包区域：甲方委托乙方承包区域的空调安装和维修任务。

质保金：在每次结算单据时扣除20%作为维修质量保证金。如无返修等情况发生时，满一年后一次性支付给乙方。

二，承包结算金额及周期：

保内维修：按厂家结算标准的60%结算。保外维修：由乙方按甲方及厂家标准向用户收费。

1，加氟维修一年内再次加氟（包括补焊加氟）的，不再结算费用。2，三个月内的返修，不再结算费用。

三，甲方的责任和义务：

1，甲方每天21点左右将次日的用户报修信息通过qq形式发送至乙方。并需双方确认。

2，甲方每月需按合同内规定的结算时间里将费用结算给乙方。

## 销售空调心得体会总结篇九

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过电话□qq□邮件等方式问我销售方面的事情，今天刚好闲下来，就中央空调销售中的事情在这里简单谈谈，借以抛砖引玉。

注重细节，把握客户需求

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老板在河南还是比较有实力，花了900万买了一个比较出名的楼盘的一层，想在办公区域里装一套中央空调。由于我们一般不做这么小的客户，但是是以为好朋友介绍的，没办法必须



做。因为年前给了装修设计图纸，年前就给他做了暖图设计。过了年甲方就要求我们去现场看场地，定出风口、主机位置。

半个小时下来，介绍基本完毕，除了风口之外，其余的地方全部定了下来。后来装修公司说由于人比较多需要安装新风系统，但是由于空间位置问题，安装的空调无法提供新风装置的功率。老板也对这个问题比较敏感，要求安装新风装置，但是我在看的过程中非常注重她的整个办公区域的格局，发现她的办公区域和电梯间是联通的，也就是说她的办公区域是敞开的，我立即建议说，电梯安装的有换风装置，只要办公室的人员达不到50%，完全没有安装换新风的必要。几个人走到电梯口一看，果然不错空气很流通。好，异议解决，同时也为甲方省去了一笔不小得开支。

因人而异，揣摩客户意思

年前去了一趟许昌见客户，客户很客气也很热情。但是由于我不怎么抽烟，所以连烟都没有带。但是年底了大家都需要办年货，于是在此之前我就了解了一下客户，知道她的爱好，就买了两箱不错的酒和几箱山药、三条烟。这样办的原因是酒他可以自己喝，也可以送领导，因为每箱都要1k以上，山药呢，累了一年了给自己补一补身体，老婆看了一会高兴地，烟呢，差不多1k一条，招待客人绝对有面子。果然，送过去之后，对方很满意，我们聊了很多东西，很投机。如果不是这些东西做铺垫，也许效果会差一点的。

过了年去了这个客户那里两次，第一次什么都没带，原因是刚上班办公室人比较多，不方便，顺便再观察一下她的爱好。呵呵呵，没办法呀，这是做业务的必修课啊。发现客户比较喜欢和铁观音，好，心里有数了。回来之后，连夜去了趟福建的安溪，买了两提福建安溪的铁观音，第二次去就拿过去了，他一见就笑了，你怎么知道我喜欢铁观音啊，我笑笑，心里乐了。

# 销售空调心得体会总结篇十

甲方：

乙方：

## 一、合作方式

### 1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励 2、  
代销商

由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_\_元/套（外机双风机和内机的柜机均按二个计算）

乙方提货价：\_\_\_\_\_元/套

三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_ %作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_ %进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_ %奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

代表签字： 代表签字：