

# 2023年快与慢教学反思 教案的教学反思(大全5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 招商运营服务合同(7篇) 篇一

乙方：

### 第一条 总则

1. 甲方授权乙方为淮南区域甲方所有产品总代理。
2. 乙方在授权期内有权使用甲方所有产品地区总代理的名义从事一切有关 产品的合法商业活动。
3. 乙方须按实际情况将公司的营业执照，税务登记证复印件提供给甲方，发生变更时，应在10天内书面通知甲方备案。
4. 甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为和经营损失不承担责任。

### 第二条 代理销售的产品

本合同所指乙方代理销售的产品是 。

### 第三条 合同期限

本合同一式两份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。本合同有效期 壹 年(从20xx年 月 日

至20xx年 月 日)。此合同期满后，乙方可于期满前十五天申请再行续订合同，否则合同自行终止。

#### 第四条 甲方的责任和义务

3、 甲方提供代理产品的维修服务并制定售后服务规则(详见服务规范)

5、 如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权随时取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。

6、 甲方有义务保证乙方市场的稳定，杜绝其他代理商恶意窜货，保证乙方在代理区域内的代理权，如发现恶意窜货行为，甲方为乙方清理市场，并协助追讨窜货人或窜货单位赔偿乙方由此产生的市场损失。

#### 第五条 乙方的责任和义务

1、 乙方在经营活动中有责任维护甲方公司的渠道体系、价格体系以及市场形象，不得从事有损于甲方或甲方其他合作伙伴的利益，以及所代理产品形象的行为。若发生此类事件甲方有权立即终止协议。同时乙方有义务向甲方反馈甲方其他合作伙伴的违约行为，并协同甲方追究违约合作伙伴的违约责任。

2、 当甲方在乙方及其供应的销售商所在地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人员及合理的设备予以配合。

4、 乙方须具备成熟的产品销售经验和销售网络，配有专业销售人员，并承诺在经营过程中严格遵守国家法律。

5、 乙方在代理区域内以通过正常途径、合法的宣传方式销

售甲方产品;在销售上出现任何问题(非质量问题)由乙方自行承担,甲方可帮助协调处理。

6、乙方应向甲方及时提供产品经销计划,反馈产品的市场状况,以便甲方能及时掌握市场信息并调整市场策略。

7、乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺,如由此造成损失由乙方负责。

## 第六条 交货与验收

1、甲方在收到乙方货款五日内(按货款到帐时间计)发货。如因一方责任造成发货失误,相关损失由责任方承担。

2、乙方定单所需产品允许分批交货,允许分运、转运。发货地点:甲方指定仓库。交货地点:乙方指定地点(仅限乙方公司住所地)。

3、为了保证市场秩序违例的可追溯性,甲方出厂前在产品内编有序列号,乙方需对甲方的出货逐一做好记录:出货单位全称、型号、数量、单价、产品序列号及相关票据等。

4、验收:乙方在收到货物时,应根据甲方提供的装箱单进行验收。如果发现任何货物短缺、故障、损坏或与协议规定不符合之处,乙方必须在二日内以书面形式通报甲方。若乙方逾期不报,则甲方将视为乙方一次性验收合格,甲方将不再履行质量保证条款。对乙方验收不合格产品,经甲方指定人员确认后,可在5个工作日内办理换货手续,如甲方无同样合格货物,双方可协商办理退换手续。

## 第七条 产品结算价格及货款支付

一、以甲方的名义签定合同

结算方式：扣去税额及货款后的利润，按照矿方的付款方式同期内(一周内)付给乙方。具体金额按照甲乙双方签定的单笔购货合同为准。

## 二、以乙方的名义签订合同

1、结算方式： 签订合同后，由乙方向甲方支付15%的订金，货到矿验收合格后支付75%，10%作为产品质量保证金，在订购新货时随订金支付。

2、甲方接受灵活的付款方式，包括支票、电汇、银行汇票、承兑。币种：人民币。

3、乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证(电汇单、转账支票、汇票等)传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

## 第八条 售后服务条款

## 第九条 违约责任

甲乙双方应全面履行本协议的约定。违反约定，给对方造成损失的，应根据合同相关条款承担违约责任。

## 第十条 附则

1、本协议的所有附件具同等法律效力，在本协议执行过程中达成的其他补充协议亦具有同等法律效力。本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字并加盖公章之日起生效，有效期壹年，自20xx年 月 日至20xx年 月 日止。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件，与本合同具有同等

法律效力。

第十一条：其他补充条款：

## 招商运营服务合同(7篇) 篇二

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、甲方责任与义务

1. 甲方负责提供当地的投资环境、基本情况、优惠政策等有关文字、图片资料(中英文对照)给乙方，并保证所提供资料的有效性。
2. 负责向乙方提供最新的招商引资项目资料供乙方有针对性的选择及向外商推荐项目。
3. 承诺在与乙方介绍的外商谈判中，若涉及其他项目，也属本协议管辖范围，按本协议经济条款执行。
4. 甲方必须保守乙方提供的信息、资料的秘密，未经乙方同意，不得向第三方扩散。
5. 甲方负责外方有关考察费用，并按协议要求支付乙方的代理费用。

### 二、乙方责任与义务

1. 乙方根据甲方提供的资料应及时向外方推荐项目，或将符合当地产业特点的外商投资信息传递给甲方，并负责做好甲方与外商的沟通和协调工作。
2. 应充分利用与外商交往多，接触直接的有利条件，积极介绍促成外商来当地考察项目、投资环境及项目洽谈。

3. 承诺在协议期间，乙方每年有针对性的邀请2批以上的外商赴甲方考察，或达成至少不低于\_\_\_\_\_万美元的投资项目合作意向。

4. 向甲方提供有关国际惯例和投资法等方面的咨询服务；协调甲方与外商谈判；协调甲方办理设立境外办事处机构及安排境外考察事宜。

5. 如果外商与甲方的合作项目超过\_\_\_\_\_个以上，乙方可以组织外商在当地或上海举办对口项目洽谈及签约活动(费用另定)。

### 三、经济条款

1. 代理费用：每年的代理费用为人民币陆万元(可冲抵佣金)，自协议签定后一周内付\_\_\_\_\_%，余款在至少与外商达成一个项目协议后即付清。

2. 考察费：乙方安排经甲乙双方均认可的投资外商赴当地考察，由甲方承担外商在国内发生的考察差旅费用。

3. 佣金：本协议约定的招商引资项目代理佣金为引进资金的\_\_\_\_\_%-\_\_\_\_\_%(具体标准个案处理)。

4. 佣金的支付方式及时间：本着“不成功不收费”的原则，佣金对支付以引进资金到位后\_\_\_\_\_日内付给乙方(佣金数额和付款方式个案处理)。若资金分批到位，可按到位资金数额按比例分批付给乙方。

### 四、附则

1. 自甲方提供资料之日起\_\_\_\_\_个工作日内，乙方必须将甲方的资料向外商推荐，并将外商的投资信息传给甲方。

2. 甲方若需乙方提供本协议之外的服务项目，双方可另定补充协议。

3. 在协议有效期内，若乙方尚未为甲方寻求合作意向的外商，则应退还\_\_\_\_\_%的代理费给甲方。

4. 本协议自签订之日起一年，期满双方无异议可续延。

5. 本协议一式两份，双方各执一份，一经签订立即生效，若有争议，双方协商解决。

6. 本协议为甲、乙双方内部协议，对外不能作为授权委托书使用。

甲方(盖章)： \_\_\_\_\_

代表(签字)： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方(盖章)： \_\_\_\_\_

代表(签字)： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 招商运营服务合同(7篇)篇三

代理产品是当前比较热门的一种投资形式。选择企业是选择代理产品至关重要的一步,对于代理产品合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的代理产品合同范文,欢迎阅读。

甲方:

乙方：

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

甲 方：

地 址：

税务登记号：

银行及账号：

电话： 传真：

乙 方：

地 址：

税务登记号：

银行及账号：

电 话：

传真：

甲、乙双方本着真诚合作、互惠互利、共同发展的原则，特订立本合同，并共同遵守。

第一条、经营范围、品牌及供价

1-6 甲方需按电视购物通路的要求，及时出样、供货。

第二条、开票目标和代理考核



2-1年度月别开票目标分解：〔单位：扣税千元〕

2-3 若乙方按甲方目标要求在年度内完成目标任务，且未违反相关规定情况下则自动续延下年度合同。

### 第三条、订货和库存管理

3-5 甲方负责提供电视台现场节目呈现时所需用的商品和节目素材资料。

### 第四条、货款结算

4-2 乙方不得拖欠货款，否则甲方有权暂停供货，拖欠时间超过3个月的，甲方有权终止合同，由此造成的损失由乙方承担。

### 第五条、换货，退货及其他

5-1甲方责任的商品质量问题，无条件予以退换；

5-3 本协议确定区域内政府市场监管部门发生的商品检查费用由甲方承担。

### 第六条、市场监督管理

6-2 基于甲乙双方的共同利益，甲方有义务为乙方提供相关的商品和市场信息，包括：品牌的相关资料、型号等一切在电视节目呈现上所需用的元素；以及竞争品牌的经营状况，顾客的意见等。

### 第七条、合同有效性、期限与解除

7-3 在本合同期限内及合同终止后，双方都不得泄露对方的商业机密，也不得超越本合同目的使用该机密。

## 第八条、其他

8-3 本合同一式四份，各执两份，自甲、乙双方签字盖章之日起生效；

8-5 本合同之前的所有甲乙双方签订的合同协议，如内容与本合同有差异，一律以本合同为准。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 招商运营服务合同(7篇)篇四

法定代表人：

联系方式：

电子邮箱：

送达地址：

乙方：

法定代表人：

联系方式：

电子邮箱：

送达地址：

一、合作项目

1、项目名称：

2、展览时间：

3、展览地点：

## 二、合作内容

1、展位招展代理；

2、商业赞助、合作代理。

## 三、甲方权利及义务

1、负责提供乙方招展工作所需的合法文件和真实资料；

2、负责提供展会相关招展材料给予乙方；

3、对乙方制定的招商计划和内容进行指导、审核及确认；

## 四、乙方权利及义务

3、因招展及相关工作所产生的一切费用，由乙方自行承担；

## 五、合作方式(不含税、票)

对在合作中引进资金，实行评估奖励，具体如下：

1、方式一：所有费用经组委会账户结算

2) 资金引进奖励(展会赞助项目：非展位)：乙方引进资金，甲乙双方按实际金额的7:3比例提成奖励。

2、方式二：乙方独立设立账户，所有费用不经组委会账户

2) 资金引进奖励(展会赞助项目：非展位)：乙方引进资金，按实际金额的30%比例提成奖励，其余费用归甲方所有。

## 六、费用结算

- 1、乙方应在项目开展前天(自然日)向甲方支付展位费用的%作为预付款。
- 2、乙方需在项目开展前一天支付剩余款项。

## 七、其它事项

- 1、本协议为双方合作协议。在甲乙双方协商同意的基础上，所有协议的变更均需甲乙双方签字认可或签署补充协议，所有会议纪要、补充协议和来往信函一经甲乙双方授权代表签字或加盖公章确认即成为本协议的附件和有效组成部分，其生效日期为甲乙双方签字或盖章确认之日期。
- 2、合作期限内，双方须遵守商业保密原则，任何一方不得将项目实施过程中的核心商业机密(包括但不限于项目及相关活动的策划和执行方案、组织架构及岗位分工、各类招商函件、价格及折扣体系等)向同类竞争单位进行泄露。
- 3、本协议正本一式二份，甲乙双方各执一份，各份协议文本具有同等法律效力。
- 4、本协议自双方签字并盖章之日起生效。
- 4、本协议履行过程中发生的争议，由双方协商解决;协商不成时，提交仲裁委员会仲裁。

甲方(盖章):

法定代表人或授权代表(签字):

签约日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章):

法定代表人或授权代表(签字):

签约日期: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 招商运营服务合同(7篇) 篇五

乙方:

一、甲方授权乙方在 \_\_\_\_\_ 成为甲方产品 \_\_\_\_\_ 的独家经销商,乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等:

品 名

规 格

零售价 ( 元 )

代理价 ( 元 )

首次提货量 ( 件 )

三、甲方的责权:

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
2. 合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品,确保乙方的独家经销权,有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。
3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
4. 合同签订后,乙方如在六天内不提货,甲方有权取消乙方

在约定区域内的代理权。

5. 为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 \_\_\_\_\_ 元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

3. 乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4. 乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货\_\_\_\_ 件返 \_\_\_\_件，乙方全年任务量为\_\_\_\_件，完成年任务量奖励 5% 的货物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式： 产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款 三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内(七日)发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间(非人力不可抗拒因素除外)，甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大(一次性提货 100 件以上)，应提前 10 天向甲方提供书面要货计划。

八、 与本协议有关的或因本协议所发生的一切争议，双方应首先通过友好协商解决争议，协商不成，按合同法有关规定

处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

## **招商运营服务合同(7篇) 篇六**

甲方：（委托方）

地址：

乙方：（受托方）

地址：

就物业的委托招商管理事宜，甲乙双方经协商一致，达成如

下协议：

## 一、物业状况

委托招商物业为 ， 位于 ， 建筑面积为甲方拥有对该物业的承租、转租及经营权。

## 二、委托事项

就物业，甲方委托乙方代为招商管理，具体包括：前期招商准备和中期招商管理(详见附件一)，以及后期商业管理。

## 三、工作期限

(一)乙方应当自本合同生效之日起5个月内完成委托事项的前期及中期工作。

1. 前期招商准备：应予20xx年8月20日前应完成，包括市场调研、商业定位报告、动线设计、铺位划分以及物业技术等文件。

2. 中期招商管理□20xx年11月30日前，实现物业出租率达到50%;20xx年1月31日前，确保物业出租率不低于90%，保证物业达到基本开业条件。

(二)甲方书面确认乙方的上述工作成果，视为乙方的前期招商准备工作完成。甲方书面确认日起，视为进入中期招商管理阶段。

## 四、代理费用

(一)数额：

1. 就乙方的前期招商准备工作，甲方向乙方支付代理费 万元



人民币。

2. 就乙方的中期招商工作，甲方每月向乙方支付 万元人民币作为顾问费。此部分顾问费用仅限于中期招商期限内，即自20xx年 9 月 1 日起，至20xx年 1 月 31 日止，共五个月时间。
3. 乙方在约定期限内完成招商任务的，甲方向乙方支付相当于物业 个月租金金额的佣金。

## (二) 支付方式和期限：

1. 前期代理费，甲方于本合同签署之日起三个工作日内向乙方支付50%，乙方的前期报告经甲方书面认可后，甲方支付剩余50%。
2. 顾问费，甲方于当月5日支付。
3. 佣金，甲方应在同租户签订正式租赁合同后，并收到租户的租金之日起7个工作日内向乙方支付。

## 五、工作费用

(一) 市场推广费由甲方负担，但市场推广费不得超过物业总租金金额的5%。

(二) 乙方招商团队的报酬、保险、工装、交通、食宿等相关费用由乙方自行承担。

## 六、甲方的权利义务

(一) 甲方有权每周检查、督促乙方的工作计划实施。

(二) 甲方指定 为甲方的联系人，电话： ，负责就本项目与

乙方沟通联系工作。

(三)甲方保证对本合同物业有独家的承租、转租和经营权。

(四)甲方为乙方提供招商工作所需的基本办公场所和设备、条件，详见附件2。

(五)甲方应当按约定时向乙方支付各项费用。

(六)乙方不能按照计划完成当月工作的，甲方有权延迟支付乙方次月顾问费，直至乙方如约完成当期工作计划。

## 七、乙方的权利义务

(一)乙方负责制定市场推广计划，报甲方批准后执行。

(二)乙方自行组建、管理招商团队。

(三)自甲方确认乙方前期招商准备后五个工作日内，乙方应当向甲方提交中期招商管理的分月工作计划。

(四)乙方每周向甲方通报本周的工作进展以及下周的工作计划。

(五)乙方确认 为乙方的联系人，电话：负责就本 ，项目与甲方的沟通联系工作。

## 八、违约责任

(一)本合同生效后，任何一方不得单方擅自终止合同履行。否则，违约方除全面赔偿守约方的全部损失外，还需另外向守约方支付相当于本合同已履约金额的违约金。

(二)乙方逾期不能完成中期招商任务的，经甲方书面同意，乙方的中期招商期限可顺延一个月；顺延期内，甲方无需向乙

方支付当月顾问费。

若乙方中期招商逾期超过一个月的，甲方可以解除本合同；乙方已收取甲方的顾问费应全部退还。

## 九、税金

乙方将不负责甲方为此次项目专业咨询服务支付费用的税费，税费部分甲方自行承担。但佣金部分乙方应当向甲方出具等额发票，税金由乙方自理。

## 十、知识产权及保密

乙方按本合同提交的咨询成果的知识产权归甲方所有，乙方应保证所提交的成果不侵犯任何第三方的合法权益，否则所造成甲方损失应予补偿。

合同生效后，乙方必须遵守合同保密条款，本项目的顾问服务成果以及甲方提交的技术经济资料，乙方不得以任何方式向第三人泄露、转让，不得用于本项目以外的其它项目。

乙方同意甲方免费使用乙方公司名称、公司标识、商标等用于该项目的商业宣传或广告。甲方需通知乙方并保持商标设计的统一性。

## 十一、合同附件

本合同的所有附件部分视为本合同的一部分，具有同等法律效力。

## 十二、争议解决

本合同在履行过程中如发生争议，双方应友好协商解决；协商不成，任何一方可向甲方所在地法院提起诉讼。

### 十三、其他

本合同一式四份，具有同等法律效力，由甲乙双方各持二份。本合同自双方签字、盖章后生效。

## 招商运营服务合同(7篇)篇七

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、甲方责任与义务

甲方负责提供当地的投资环境，基本情况，优惠政策等有关文字，图片资料(中英文对照)给乙方，并保证所提供资料的有效性。

负责向乙方提供最新的招商引资项目资料供乙方有针对性的选择及向外商推荐项目。

承诺在与乙方介绍的外商谈判中，若涉及其他项目，也属本协议管辖范围，按本协议经济条款执行。

甲方必须保守乙方提供的信息，资料的秘密，未经乙方同意，不得向第三方扩散。

甲方负责外方有关考察费用，并按协议要求支付乙方的代理费用。

### 二、乙方责任与义务

1. 乙方根据甲方提供的资料应及时向外方推荐项目，或将符合当地产业特点的外商投资信息传递给甲方，并负责做好甲方与外商的沟通和协调工作。

2. 应充分利用与外商交往多，接触直接的有利条件，积极介

绍促成外商来当地考察项目，投资环境及项目洽谈。

3. 承诺在协议期间，乙方每年有针对性的邀请2批以上的外商赴甲方考察，或达成至少不低于\_\_\_\_\_美元的投资项目合作意向。

4. 向甲方提供有关国际惯例和投资法等方面的咨询服务；协调甲方与外商谈判；协调甲方办理设立境外办事处机构及安排境外考察事宜。

5. 如果外商与甲方的合作项目超过\_\_\_\_\_个以上，乙方可以组织外商在当地或\_\_\_\_\_举办对口项目洽谈及签约活动(费用另定)。

### 三、经济条款

1. 代理费用：每年的代理费用为人民币\_\_\_\_\_元(可冲抵佣金)，自协议签定后一周内付50%，余款在至少与外商达成一个项目协议后即付清。

2. 考察费：乙方安排经甲乙双方均认可的投资外商赴当地考察，由甲方承担外商在国内发生的考察差旅费用。

3. 佣金：本协议约定的招商引资项目代理佣金为引进资金的0.8%-8%(具体标准个案处理)。

4. 佣金的支付方式及时间：本着“不成功不收费”的原则，佣金对支付以引进资金到位后30日内付给乙方(佣金数额和付款方式个案处理)。若资金分批到位，可按到位资金数额按比例分批付给乙方。

### 四、附则

1. 自甲方提供资料之日起30个工作日内，乙方必须将甲方的

资料向外商推荐，并将外商的投资信息传给甲方。

2. 甲方若需乙方提供本协议之外的服务项目，双方可另定补充协议。

3. 在协议有效期内，若乙方尚未为甲方寻求合作意向的外商，则应退还50%的代理费给甲方。

4. 本协议自签订之日起一年，期满双方无异议可续延。

5. 本协议一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，一经签订立即生效，若有争议，双方协商解决。

6. 本协议为甲，乙双方内部协议，对外不能作为授权委托书使用。