

苏教版观察物体教学反思二上 观察物体 教学反思(精选10篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。合同的格式和要求是什么样的呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

建材合同 代理合同优秀篇一

乙方（代理方）□□xx体育文化产业有限公司

一、甲方授权乙方为甲方的津涞公路与团泊大道交口的led大屏幕广告销售代理，此授权非独家授权，乙方须在甲方授权范围内行事。

二、乙方应及时将有关销售代理工作中出现的情况（潜在客户、发布内容、销售价格等）与甲方沟通并协商；乙方在销售过程中，产生的所有费用由乙方承担。

三、乙方发布的全部广告信息必须满足相关法律、法规要求，并且按照要求和时间提供给甲方相应格式及版本。

四、甲方授权有效期自20xx年8月1日起至20xx年7月31日止。

五、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

六、本合同自甲、乙双方签字盖章之日起生效。

甲方□□xx科技发展有限公司

乙方□□xx足球俱乐部有限责任公司

盖章 盖章

签字： 签字：

年 月 日 年 月 日

建材合同 代理合同优秀篇二

乙方(代理方)：

为了拓展市场，共同发展，根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律规定，本着平等互利合作共赢的原则，甲乙双方经友好协商，达成以下协议，双方共同严格遵守。

一、授权项目

甲方授权乙方为甲方产品在中华人民共和国境内的唯一全国总代理商，全面从事该产品的销售、推广和服务，乙方接受上述授权。

二、授权期限

本合同授权期限 年，从 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理品种

品名：规格：包装：

批准文号：零售价：元/盒；

批发价：元/盒 开票价：__元/盒(现款现货)

四、代理任务

第一季度

数量：_____

金额：_____ 量：_____ 数量：

乙方首批量没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货，零风险经营。

五、供货、运输及收收

(一)乙方首次进货为 件(每件__盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方内保证及时发货。以后乙方应于每月_____日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

(二)甲方负责将货物发运至乙方指定地点，运费由甲方承担，交货之后发生的其他费用由乙方自理。

(三)货物到达之后，乙方应查验每批货物的数量、批号、包装等是否相等。如在运输途中发生短缺或损失，乙方应在两个工作日内提出，并提供相关证明。甲方经核实后应及时补发货物，乙方协助甲方向货运单位处理索赔事务。

(四)甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

六、结算方式

(一)乙方结算方式为 。

(二)甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

七、优惠政策

为鼓励和支持乙方扩大产品销售，甲方给予乙方如下优惠政策：

八、双方权利与义务

(一) 甲方权利义务

- 1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。
- 2、甲方不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。
- 3、甲方有权在管理、营销、宣传策划、人员培训等方面协助或指导乙方。
- 4、甲方提供该产品全部合法代理手续、文件和证照，并按照提货件数1:4向乙方提供样品盒。

(二) 乙方权利义务

- 1、乙方在代理甲方产品过程中，不得借用，盗用甲方企业的文件、批文、商标等经营其他品种，否则，甲方有权追究乙方的法律责任和保留经济赔偿的权利。
- 2、乙方有在合同约定范围内的自主经营权，并自行承担相关销售费用。
- 3、乙方有权根据市场状况核定所代理的产品的供应价格。在合同期内，未经甲方同意，不得擅自调整在物价部门申报备案的价格体系。
- 5、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

6、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

7、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

九、违约责任

(一)甲方违约责任

(二)乙方违约责任

十、免责条款

因产品质量及一切产品相关手续引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任;若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

十一、其他事项

(一)本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本合同内容。

(二)双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

(三)未尽事宜，可由双方协商确定后签定补充合同，以补充协议为准。

(四)本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字盖章后

生效。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

地址： 地址：

电话： 电话：

年 月 日 年 月 日

建材合同 代理合同优秀篇三

乙方：

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为阿输吠陀·源生圆理疗护肤系列产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购全套20万元产品，乙方应于本协议签订之日向甲方交纳首批订货定金，为定货金额的 %。以保证乙方正常履行合同规定的各项义务，以及信用保障等。甲方向乙方交货同时，乙方向甲方支付剩余合同款项。甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成

为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售五万元产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于五十万元年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。亦不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

七、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

的折扣。

八、单独合同

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

九、最惠条款

甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

十、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

- 1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
- 2、3折提供样品和一切可以供应的广告资料。
- 3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。
- 4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。
- 5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。
- 6、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

十一、乙方的责任

1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解阿输吠陀·源生圆理疗护肤系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

十二、双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

十三、甲方名称等的使用

1、特许

乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

2、注册

如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

十四、期限、终止

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过 天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

十五、解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

十六、保证

1、标准

甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

3、质量

如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

十七、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

十八、不可抗力

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应

重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

十九、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

建材合同 代理合同优秀篇四

乙方：代表人：

甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方产品事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

一、合作方式和范围

1. 甲方指定乙方为(五区一市)的独家销售代理，销售甲方指定的产品，销售基价由甲乙双方确定(详附表)，价格如有变动双方另行商定。乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。
2. 在本合同有效代理期内，甲方不得在该地区指定其他代理商。(注：甲方在本地区的其他销售业务，首先要对接乙方，协商洽谈，并作为乙方的销售业绩。)

二、合作期限

1. 本合同代理期限为12个月，自20_年7月至20_年7月。在本合同到期前的30天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长。
2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得

单方面终止本合同。

三、代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为产品材料销售额的2%;乙方实际销售价格超出销售基价部分,甲方扣除17%增值税,作为乙方代理(销售)佣金,一并支付给乙方。
2. 甲方在正式销售合同签订并收到货款后应不迟于3天将代理佣金支付乙方。
3. 乙方若代甲方收取货款,在收齐货款后,应不迟于5天将货款汇入甲方指定银行帐户;乙方不得擅自挪用代收的货款。

四、甲方的责任

1. 同意乙方以甲方办事处的名义开展营销工作。
2. 向乙方提营业执照复印件、产品介绍、使用说明、产品检验报告、合格证等,并保证所提供资料的真实性。
3. 与客户签订合同并履行合同,对产品的质量负全责。
4. 甲方应积极配合乙方的推广销售工作,为乙方提供强有力的技术支持,并承担产品的广告宣传、实地考察等费用。(该费用由甲方按1%产品材料营业额同代理佣金一并支付给乙方,由乙方包干使用。)
5. 为乙方提供办公及产品展示场所,承担2名工作人员的基本工资。
6. 按本合同约定支付销售佣金及本合同所涉及甲方应支付的其他各项费用。

五、乙方的责任

1. 制定推广及销售计划，利用各种形式开展多渠道销售活动；
2. 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍产品；
3. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的产品的特性向客户作如实介绍，尽力促销。
4. 不得超越甲方授权向客户作出任何承诺，不得夸大、隐瞒或过度承诺。不得以甲方的名义从事本合同规定的代售外的任何其他活动。
5. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自调整基价。

甲方账户；

经甲方授权，乙方可代收货款，所代收款项应及时交给甲方，不得挪作他用。 . 乙方年销量不低于三万吨，时间以合同约定时间为准。

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。
2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

建材合同 代理合同优秀篇五

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

第五条、甲方责任：

1、负责提供本项目销售所需的法律批文、证照，及租赁所需详细资料。

2、负责提供并保证工程施工进度(不可抗力除外)。

3、负责免费提供现场售楼部供乙方使用，及现场售楼部办公用品、水、电费用。

4、甲方派驻财务等相关人员，收取订金、定金、房款，并在合同鉴证、签定配合乙方办理有关事宜。

5、负责最后确定项目的图纸、面积、建材设施和装修标准，并负责执行。

6、负责产权办理。

7、同意在本项目的宣传资料上印上乙方销售策划代理字样及乙方logo

8、按期支付乙方相关代理费。

9、每月向乙方支付 元的策划费用。

第六条、乙方责任：

1、乙方通过充分的市场调研，形成详细的切实可行的，主题定位和形象定位准确、有号召力，富有创新和个性的策划报告书(含问卷调查等技术支撑资料)，经甲方审定后执行。

2、乙方负责制定详细的营销策划执行方案，并由项目专案小组配合甲方顺利实施广告设计，同时负责协助相关专业设计单位准确执行该方案。

3、负责不定期的进行相关的市场调查及竞争对手分析，并提供书面报告。

4、提供该项目之广告宣传方案的设计，包括：宣传推广策略、媒体安排、广告创意、户外广告、地盘包装、售楼部包装、示范单位室内外布置建议、宣传资料制作等。同时协助甲方向各大报刊投放有关该项目的新闻稿及专业评述文章，并承担因未经甲方认可的宣传而引起的法律责任和损失。保证所作设计中不存在任何侵犯他人合法权利的内容，如由此引起他人索赔，损失由乙方承担。

5、派遣有专业经验的销售队伍负责推销工作。

6、严格保守甲方的商业机密，不得损害甲方的利益，不能超越委托范围代表甲方发表或签署任何文件；不得将本业务委托第三方。否则责任由乙方承担。

第七条、合作期限：

本合同自签订之日起至本项目满一年止。

第八条、合同终止及违约条款：

1、全程代理租赁任务提前完成，本协议自行终止。

2、如甲方未能按本合同约定向乙方支付代理费，乙方自逾期之日起，每日按当月相应银行贷款利息的五倍向甲方加收当期未付款的滞纳金。逾期付款1个月以上的乙方有权解除合同，代理费用按照合同约定1周内予以结算。

建材合同 代理合同优秀篇六

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为 年(xx年xx月xx日至xx年xx月xx日)。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。

2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检

测报告及其他必要的文件。

3. 甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

1. 乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销售网点。不能在有代理商的区域内进行销售。

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4. 乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5. 乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6. 乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1. 通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运

输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2. 乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

1. 保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2. 对于价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况)，同时，甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

第六条：保密条款

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方

严格保密。

2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项

第八条： 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

建材合同 代理合同优秀篇七

六、甲方的权利和义务：

1、甲方保证产品质量浓香型白酒按国家gb质量标准，酱香型白酒按qb质量标准，如厂方出现质量问题，甲方负责退货并承担一切费用。

2、甲方应在收到货款后依据乙方的订单金额及配货计划及时发货并将货物安全运送到乙方指定第一地点。

3、甲方为乙方所在区域的产品推广和销售提供相应的市场投入支持，具体投入方式另行约定。

4、甲方产品价格如有变动，应第一时间书面通知乙方。

5、如甲方产品市场滞销，在没有开箱、污损、毁坏的情况下，甲方负责包换包退。

6、运输过程中发生的缺、损、漏等现象，超出国家规定的3%。

7、甲方有义务指导、协调乙方市场销售工作，维护本市场的销售价格与其它市场基本平衡。

8、甲方有权根据具体市场要求，调整产品结构(质量标准、包装、价格)并提前告知乙方。

七、乙方的权利和义务：

1、乙方保证拥有一人以上以上的销售队伍专职从事本合同约定的产品销售，保证有相应的仓储能力和运输车辆配备，确保终端销售工作的正常进行。

3、乙方应严格维护市场各类渠道价格、严禁暴涨暴跌、严禁窜货，保持全国的价格基本平衡，切实维护甲方品牌形象。若乙方违反规定，破坏市场运作秩序，甲方有权取缔乙方在该区域对甲方产品的经营权。

4、乙方负责制定营销策略，根据市场需求配备促销及业务人员。

5、乙方应做好甲方产品及产品品牌的宣传，投入必要的促销费用。

6、乙方不得经营与甲方产品及其所拥有品牌包装相似和价格一致的白酒，避免不必要的不良竞争。

7、乙方不得对超越合同约定的代理区域和代理渠道进行销售。

8、乙方应严格执行甲方的产品价格体系。如有特殊情况，需要

9、为防止窜货行为和打击假冒产品，乙方应对所有合同约定的产品的流向有清楚明晰的记录。甲方有权对乙方的合同约定的产品的流向进行审查，有权随时检查乙方的实际库存和实际销售情况。乙方应给予充分配合。

10、为防止假冒产品，非经甲方书面认可，乙方不得从甲方

之外的任何渠道进货。

八、双方约定：

- 1、经双方协商，本合同签定时，乙方按首批进货总额的5%计算，向甲方交纳合同信誉金 元(该信誉金可由乙方在向甲方汇付首批货款时从该货款总额中扣除)。甲方收到乙方信誉金后，保证在十日内不再与乙方所在区域范围的客户签约。
- 2、经双方协商，本合同自签订之日起，乙方必须在十日内将货款汇到甲方指定帐户，若逾期不汇款，视乙方自动放弃合作，同时本合同自行作废，并视乙方违约，甲方收取乙方信誉金不予退还。
- 3、甲方在乙方货款到帐之日起，三日内安排配送发货。
- 4、如有人力不可抗拒、无法预料的情况发生(如自然灾害等)，双方都应及时向对方通报，在取得相关部门的证明后，双方共同派员协商处理解决，以利于双方的合作顺利进行。
- 5、乙方遵照本合同完成销售计划，货到后三个月内未达到进货量——%的销售额，甲方有权收回乙方在该区域的总代理权。
- 6、本合同执行期满一半时，乙方不能完成市场网络建设目标的
- 7、本合同执行到合同有效期的三分之二时，乙方不能完成目标销售总额的三分之二或未能完成销售总额的三分之二的90%时，视乙方自愿终止或继续执行本合同，甲方保留随时取消乙方的总代理权。
- 8、本合同执行期满时，乙方不能完成目标计划的90%，视乙方自愿终止或继续执行本合同，甲方保留随时取消乙方的总

代理权。

9、本合同有效期一年。期满后，在同等条件下，甲方给乙方在该区域优先续约权。

九、本合同未尽事宜，双方可以补充协议，作为本合同的附件。

十、本合同如需担保或公证，可另行签订担保书或签署公证书，作为本合同的附件。

十一、合同生效条件：

本合同经双方法定代表人或书面授权的委托代表人签字并加盖公章，并且在10个工作日内甲方收到乙方首笔货款元和全部合同信誉金后，发生法律效力。

十二、如双方在履行本合同中发生争议，应友好协商解决，协商不成，需要通过法律途径的，由甲方注册地法院裁决。

十三、甲、乙双方明确同意：

1、双方在合作期间另行签订的补充协议和往来函件，包括本合同的所有附件，与本合同具有同等法律效力。

2、双方所有债权债务关系都必须以书面文件为依据，该书面文件须由法定代表人或授权人签字，并加盖公章才具有法律效力。

3、甲、乙双方的业务员无权承诺、签订具有法律效力的合约、文函。

4、未经甲方书面特别授权乙方，乙方不得将购货款或欠款或其它涉及甲方的款项给甲方业务员或其它人员。

5、未经甲方书面授权，甲方对甲方员工向乙方借款行为不承担任何责任。

6、本合同为固定格式合同，除其它约定事项外，在本合同上修改或另行增减的条款无效。甲、乙双方确认在签订本合同时，已仔细阅读本合同，并对本合同的条款理解无误。

十四、本合同一式两份，双方各执一份，效力同等。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第2页12

建材合同 代理合同优秀篇八

合同签订乙方：

合同签订时间：年月日

代理商合同

甲方：

乙方：

1. 乙方成为代理商的基本条件

乙方须为合法存续的法人或具有完全民事行为能力和个人，能够独立承担民事责任。乙方须了解并熟悉甲方的代理商制度□“pp教育”产品服务内容、具体业务流程等相关信息。甲方对提出经销申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予乙方代理商资格。

2. 甲方权利义务

2.1甲方负责“博学教育课程编码学习法系列产品”产品的正常运作，为乙方发展的用户提供相关的技术支持(如软件升级，修正错误，在线技术支持等)，但不包括乙方责任的内容;对于甲方产品的本身质量问题引起的故障，由甲方进行免费升级维护。

2.2甲方为乙方及其发展的用户提供免费培训。

2.3甲方负责制定相关的资费标准和服务标准。

2.4甲方持续完善代理商服务系统，更方便和支持乙方开展代理商业务。

2.5甲方持有“博学教育课程编码学习法系列产品”的全部所有权。

3. 乙方权利义务

3.1乙方向客户提供“博学教育课程编码学习法系列产品”的内容及使用方法，提供客户服务，自行负责开拓市场与发展客户，在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈，胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

3.2乙方承诺不以低于甲方给予其的零售价发展客户，与其它代理商进行不正当竞争，也不从事其他损害有损甲方利益的活动。乙方违反此义务时，甲方有权取消乙方的代理商资格;同时，乙方违反此义务给甲方造成损失的，乙方应承担相应的赔偿责任。

3.3乙方在申请“博学教育课程编码学习法系列产品”新用户时应全面了解并遵守有关协议的各项规定，在使用其他收费服务时应全面了解并遵守相关服务条款的规定。

3.4乙方应按甲方制定的届时有效的价格标准为所选择的服务

付款，并及时为所选择的“博学教育课程编码学习法系列产品”到期用户续费，甲方不负有提前通知的义务。乙方未及时为其到期用户续费造成用户名被删除的损失由乙方自行负责。

3.5乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

3.6乙方可以使用博学教育课程编码学习法系列产品及课程编码学习法名义开拓市场。

4. 付款/结算条款/与代理商级别

独家代理：

4.1、乙方向甲方交纳独家代理费元(人民币大写)，乙方成为省市区县镇独家代理商。享有该地区独家代理权。甲方向乙方提供由甲方自主研发的博学教育课程编码学习法系列产品万，乙方销售额向甲方返款30%。在两个月内，应乙方要求中，甲方可以无条件将代理费退还给乙方。乙方需将甲方所铺的货返回给甲方。(见附件1)

4.3、可以使用课程编码学习法开办辅导班，公司提供技术与平台，该项服务免费。

4.4、如乙方采用课程编码学习法对学生进行辅导，甲方为乙方提供开办辅导班所需要的各类辅助服务，如制定学习方案、提供阶段试卷等。

4.5甲、乙双方须遵守有关知识产权的协议(见附件2)。

4.6甲方向乙方提供服务(见附件3)。

4.7博学教育课程编码学习法系列产品将按照总公司规定的全国统一价格销售。

5. 违约责任

5.1 乙方如违反国家有关政策法规，甲方有权终止合同，并由乙方承担相应的责任。

5.2 如因乙方原因(如未按交费标准和服务标准提供服务，付款不及时等)造成用户争议，由乙方负责。

5.3 如因甲方技术原因给“博学教育课程编码学习法系列产品”产品用户造成损失的，由甲方负责。

6. 免责条款

6.1 由于不可抗力或意外事件而影响甲方正常的服务和技术支持时，不视作甲方违约，乙方对此表示认同。“不可抗力”是指不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。“意外事件”指诸如海底光缆受撞船事件的影响而损坏，通信线路或服务器发生超出甲方防范与预见能力的故障等类似事件。

6.2 甲方在进行“博学教育课程编码学习法系列产品”服务器维护时，有时需要短时间中断服务，或因internet上的通路的偶然阻塞造成虚拟主机访问速度下降，乙方认同这是属于正常情况，不属于甲方违约。

7. 合同解除

7.1 双方协商一致解除本合同；

7.2 本合同期限届满，双方未续签的；

7.6 由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除合同。

合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。8. 附则8.1本协议同时得到甲乙双方的完全理解和认同，并替代此前的所有协议，不论是口头的还是书面的。在打印或填写过程中，未经甲方书面同意，乙方不得随意更改本合同中的任何条款。本协议经双方签字盖章生效后，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。

8.2本合同未尽事宜由双方协商解决，协商不成时提交沈阳仲裁委员会仲裁，仲裁费由败诉方承担。争议的解决适用中华人民共和国相关法律法规及行业惯例。

8.3本合同由双方代表签字盖章后生效，有效期一年。合同期满若双方均无异议，由本合同继续有效；若续约期内甲方制定出新的合同条款，由双方另签新合同。

8.4本合同一式两份，双方各执一份。

8.5双方未尽事宜可增加附页，法律效应等同于主页。

签字页》

甲方签字： 乙方签字：

甲方电话： 乙方电话：

公司地址：

邮编： 邮编：