

# 篮球拍球教学反思与评价(通用6篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？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。

## 最新个人与个体老板用工合同 服装经销商合同优秀篇一

地址：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

乙方(商号名称)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

2. 乙方保证其用于\_\_\_\_\_经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合\_\_\_\_\_公司的要求，可以从事\_\_\_\_\_经销商的经营活动。

1. 经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。

2. 按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。

3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。

4. 向甲方反映顾客的要求和意见。

5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。

6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。
  7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。
  8. 协助甲方建立并提高企业信誉。
- #### 第四条 商品的价格

1. 除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。
2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

#### 第五条 货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

#### 第六条 乙方收益

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。
  2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。
  3. 按甲方标准取得各项奖金。
- #### 第七条 收益支付

1. 全部收益以当地国币值结算。
2. 每月\_\_\_\_\_日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。
3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。

1. 乙方因从事\_\_\_\_\_经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。

2. 接受甲方监督，服从甲方管理。

3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于\_\_\_\_\_经销商的规定，遵守《\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反

《\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

## 最新个人与个体老板用工合同 服装经销商合同优秀 篇二

甲方：\_\_\_\_\_公司

地址：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

乙方(商号名称)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

### 第一条 保证条款

2. 乙方保证其用于\_\_\_\_\_经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合\_\_\_\_\_公司的要求，可以从事\_\_\_\_\_经销商的经营活动。

3. 乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关系负任何责任。

### 第二条 期限

### 第三条 乙方义务

1. 经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。
2. 按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。
3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。
4. 向甲方反映顾客的要求和意见。
5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。
6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。
7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。
8. 协助甲方建立并提高企业信誉。

### 第四条 商品的价格

1. 除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。
2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

### 第五条 货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

### 第六条 乙方收益

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。
2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。
3. 按甲方标准取得各项奖金。

## 第七条 收益支付

1. 全部收益以当地国币值结算。
2. 每月\_\_\_\_\_日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。
3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。
4. 乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

## 第八条 税务责任

1. 乙方因从事\_\_\_\_\_经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。
2. 乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月\_\_\_\_\_日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还；乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

## 第九条 双方义务

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。

2. 接受甲方监督，服从甲方管理。

3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于\_\_\_\_\_经销商的规定，遵守《\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

5. 乙方不得从事任何有损\_\_\_\_\_的活动或在按本合同第四条核准场地从事与\_\_\_\_\_无关的活动。

第十条 其他

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4. 甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

## 第十一条 合同的解除或延续

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。
2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予以允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。
3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。
4. 乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

## 第十二条 纠纷的解决

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商；协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

## 第十三条 合同的生效和收执

甲方：\_\_\_\_\_有限公司

授权代表：\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_

签署：\_\_\_\_\_

# 最新个人与个体老板用工合同 服装经销商合同优秀 篇三

乙方：

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名 规格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138、00元/盒 元/盒 件

三、甲方的责权：

2、 合同期内甲方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，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

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，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的`责权：

1、 乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。

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、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自 年月日至 年月日。

乙方：（签名）

签字：

身份证号：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

邮编：

邮编：

## 最新个人与个体老板用工合同 服装经销商合同优秀 篇四

乙方：\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_

1、产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_系列产品。

2、地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_地区。

3、商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，分别指\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划）

甲方给予乙方以\_\_\_\_\_（商标）和\_\_\_\_\_（专名）向\_\_\_\_\_（地区）内客户总经销\_\_\_\_\_（产品）的权利。

1、交易：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”。

2、委托：甲方不得委托“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”。

3、询购：甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

4、再进口：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。

## 1、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。

(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。

(4) 乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_\_\_\_的折扣。

3、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，甲方应立即书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

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、自费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、甲方将对乙方的工程师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而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

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工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解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服务。

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。

在协议有效期内所建立的甲方和乙方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。

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。

1、如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期满后终止本合同。

2、如任何一方根据破产法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方可在任何时候以书面通知终止本协议。

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。

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。

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。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。

1、不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，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、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员□^v^□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非该方或双方所能控制的原因。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相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

3、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满

后\_\_\_\_\_内，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

4、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面形式，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的第\_\_\_\_条的规定和解释。

6、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交\_\_\_\_\_仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

8、保留权利：协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

9、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关，由协议双方正式授权的人员或代表签

署。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_

## 最新个人与个体老板用工合同 服装经销商合同优秀 篇五

甲方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》（自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起实施）及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

### 一、双方责任

#### 1、销售区域\_\_\_\_\_

1-1乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日期间，有权在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_行业，销售甲方指定\_\_\_\_\_产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议

规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

## 2、销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

## 3、销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

## 4、送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

## 5、销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

## 6、产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

## 7、销售资料

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

## 8、市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

## 9、售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

## 二、交易条件

## 1、 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币\_\_\_\_\_万元，向甲方交纳销售保证金人民币\_\_\_\_\_万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

## 2、 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收

货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

### 3、供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

### 4、付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

### 5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3、本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清

全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4、凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六、合同期限：

从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

法人代表： \_\_\_\_\_

签定人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_

法人代表： \_\_\_\_\_

签定人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日