

最新浮沉条件的应用教学反思(优质5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。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

最新代理出口协议合同 总代理合同模板篇一

随着经济的发展，总代理合同的使用很普遍，总代理合同怎么写呢？以下是在本站小编为大家整理的总代理合同范文，感谢您的阅读。

甲方：_____

乙方：_____

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_____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_____套_____产品，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_____套_____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_____套年度销售目标，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、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。

4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。

5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，

优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。
2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。
3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。
4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

一、甲方责任及义务

甲方有义务向乙方提供其网上代理区域内直接同甲方联系的

用户信息资料.

二, 乙方的责任与义务

3, 乙方有义务进行网电咨询, 介绍等服务, 为用户提供一定的售后服务.

4, 乙方不得销售其他品牌的网络电话.

5, 乙方若违反以上任何一项, 甲方有权撤消网上总代理资格.

三, 公司给予总经销的权利

在该区域的网上独家销售权.

强势的网络广告支持.

四, 违约责任: 总体按经济合同法处理

1, 双方发生经济纠纷, 甲方, 乙方必须在甲方所在地法院提起诉讼.

2, 因不可抗力因素造成合同不能履行的, 不属违约, 双方均不承担责任.

六, 未尽事宜, 双方友好协商解决.

七, 本合同一式两份, 具有同等效力, 甲, 乙双方各执壹份.

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

甲方(供贷方):

法人代表:

住 址：

乙方(购货方)：

法人代表： 身份证号码：

住 址：

甲、乙双方秉着平等互利、诚实守信的原则，授权乙方在其所在区域开拓本合同所列产品市场，经友好协商，有关事宜达成一致，签署本合同，以资共同遵守。

一、 甲方同意乙方在——地区代理本合同附件一所列产品，合同期限为 年 月 日至 年 月 日。

二、 乙方代理的产品如附件所列，产品供货价格为甲方全国统一执行的二级代理商供货价。在本合同执行过程中，产品价格体系如有调整，以甲方书面通知为准。

三、 乙方保证在本合同执行期内，销售总额不低于 元，并按

四、 结算方式：

乙方货款以现金、转帐或电子汇兑到甲方指定专用帐户上，现款现货，款到发货。

五、 交(提)货地点和方式：

货物以火车或汽车运输到乙方指定站(第一指定站)

共2页，当前第1页12

最新代理出口协议合同 总代理合同模板篇二

乙方： _____

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为_____在_____的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为_____，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 ____年__月__日起至__年__月__日止。

(一) 甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二) 乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货；甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

动解除和约。

(三) 授权形式，结算方式

1. 授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2. 结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四) 市场管理条例

1. 管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2. 管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3. 市场管理奖罚措施

a. 奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五) 发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。如甲方没在此期间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六) 退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(七) 违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款；第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八) 其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

(十)、合同的变更和终止

- 1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。
- 2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。
- 3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

- 2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。
- 3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。
- 4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若

触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

电话： 电话：

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

【区域销售代理合同范本（五）】

最新代理出口协议合同 总代理合同模板篇三

乙方：

甲方是依法组成并有效存续的企业法人，根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明

确双方权利义务。

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织。
2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。
3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。
2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户
3. 按甲方规定的零售价推销产品。

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。
2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

1. 收益按月以人民币结算，每月5日左右，拨入乙方指定的银行

帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。

2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。
2. 监督乙方依本合同及甲方的销售规章制度，充分履行本合同
3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。
4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。
 2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。
 3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售规章制度和有关的补充修订。
 4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。
2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。
3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙

方的法律责任。

4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方申请保留最终审核权。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商。协商不成的，应向甲方住所地人民法院起诉。

甲方： 乙方： （签章） 茶叶销售代理合同 （签章）

签订日期： 年 月 日

最新代理出口协议合同 总代理合同模板篇四

委托人： _____ (以下简称甲方)

受托人： _____ (以下简称乙方)

第一条 委托销售项目名称及地址

第二条 委托销售房屋为_____ [预售商品房] [现房]，商品房预售许可证号： _____ (商品房屋注册登记证号： _____)

第三条 受托销售范围

(一) 乙方受托销售范围：

3. _____ □

(二) 乙方受托销售房屋计_____套，销售总建筑面积为平方米。

(三) 销售面积计价方式按下列第_____项计价：

1. 按套(单元)计价;
2. 按套内建筑面积计价;
3. 按建筑面积计价。

第四条 委托销售代理方式

甲、乙双方选择下列第_____项代理方式:

(一)整体包销:乙方在一定期限内以甲方名义销售,向甲方支付包销价款,获取销售差价利益,并保证在包销期限届满时完成甲方应售商品房。

(二)风险代理:甲方在未支付代理费用的情况下,乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售,产生的权利义务由甲方承担,乙方按销售业绩及约定获取报酬。

(三)一般代理:乙方作为甲方的代理人对房屋进行销售,产生的权利义务由甲方承担。

(四)其他方
式:_____。

代理方式的具体内容、事项等由甲、乙双方另行订立补充协议。

第五条 销售价格

3. 按楼层、户型定价销售(见附件)

(二)在实际销售中,每套房屋售价如需折扣优惠,须经甲方同意。

1. 房屋原售价;

2. 房屋折扣后售价。

(四) 其他方

式：_____。

第六条 销售计划及进度

第七条 销售收款

甲方_____ [同意] [不同意] 由乙方代收购房定金及预付款; 如甲方同意代收的, 乙方应在收到购房定金及预付款后_____ 日内将代收款项交付给甲方。

第八条 合同履行期限

本合同履行期限自_____ 年_____ 月_____ 日至_____ 年_____ 月_____ 日止。

第九条 代理服务费的计算方式及结算方式、支付期限

(三) 支付期

限：_____。

第十条 甲方的义务

(一) 甲方应保证项目的工程质量、工程进度及商品房交付期限。

(二) 甲方提供营业执照、资质证书、土地使用证复印件、商品房销售委托书、商品房合同范本及物管合同; 现房委托销售的, 还应提供《商品房使用说明书》、《商品房质量保证书》。

(三) 提供项目的商品房预售许可证或商品房房屋注册登记证、房屋分层平面图、户型图等销售资料。

(四)做好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响。

(五)未经乙方同意，不得将本合同约定的代售房屋自行销售或另行委托他人销售。

第十一条 乙方的义务

(一)乙方应当在本合同签订之日起_____日内开展销售工作。

(二)按照合同规定的销售价格、销售计划进行销售代理。

(三)向买受人出示商品房的有关证明文件和商品房销售委托书。

(四)如实向买受人介绍所代理销售商品房的有关情况，不得超出甲方认可的宣传范围进行宣传。

(五)不得将代收的定金、房款等款项挪作他用。

第十二条 违约责任

甲、乙一方或双方有违反本合同条款的行为，应向对方支付本合同总代理销售金额_____%的违约金；因此给对方或者第三人造成损失的，应当承担赔偿责任。

第十三条 合同解除

第十四条 未售出房屋的处理

(一)由乙方按照_____价格购买；

(三)其他方
式：_____。

第十五条 争议解决方式

(一) 提交贵阳仲裁委员会仲裁;

(三) _____。

第十六条 本合同经甲、乙双方签字、盖章后生效。

第十七条 本合同一式_____份, 甲、乙方各执_____份。

最新代理出口协议合同 总代理合同模板篇五

乙方: 签订地点:

一、甲方授权乙方为劳特牌润滑油产品在_____
_____总经销, 其具体授权产
品包括_____

_____为止, 甲方并未授权乙方对甲方的任何约束。乙方负责甲方该系列产品在该地区的总体销售工作, 并根据甲方的要求接受经销的监控工作, 拓展销售渠道, 促进销售额稳步增长。

三、报价、供货、付款及运输

3、付款方式: 所有货物一律款到发货;

4、运费: 产品运费甲乙双方各承担一半。

四、甲方的责任、权利和利益

6、如果遇到经济政策变化或战争等因素而使原料价格全国普变, 甲方有权调整供货价, 并提前一周通知乙方。

五、乙方的责任、权利和利益

3、乙方应具备相应的代理条件，办公场所及相应的资金保证，并向甲方提供有效的复印件(营业执照副本、法人代码证、房产证明或租赁合同、身份证等)并加盖乙方有关印章。

5、合同生效后，乙方年销售额达不到合同规定数额50%时，合同自动失效，甲方有权另受其他代理商;合同失效后，乙方可办理退货。(退货按第7条执行)

6、地级代理商的首批进货不低于24件，全年销售不低于---
-10-万元。

8、乙方是甲方的授权经销商，不是甲方的外设业务机构(或办事处)，乙方自主经营自负盈亏，市场业务行为不代表甲方。

六、厂家对代理商的前期支持策略

3、代理商在经营2个月后，根据市场的潜力，公司进行评估考核，如考核后符合公司广告投入策略，在当地按前6个月计划销售额不低于10%的广告支持。不符合公司广告发展要求的，另行计算投入，其投入广告权归公司所有。

七、厂家对代理商的年终奖励政策

八、本合同补充附件1份，价目表一份，具有同等法律效力。

九、本合同有效期为3年，自-----年-----月-----日至-----
-----年-----月-----日至。合同期满后乙方有优先签约权。

十、本合同一式两份，双方各持一份，自签字盖章之日起生效。

甲 方：(章) 营业执照号：

法人(或授权负责人)签字： 电 话：

乙 方：

法人(或授权负责人)签字： 电 话：

年月日：