

小学班主任期中试卷分析总结 小学五年级下期中英语试卷分析(实用8篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

2023年软件代理协议合同精选篇一

1. 甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“_____”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。
2. 以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“_____”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。
3. 乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“_____”产品每月不低_____只，约价值_____万元。
4. 甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前_____天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的_____天内发货。

5. 运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。
6. 经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。
7. 如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。
8. 此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：_____

签章：_____

日期：_____

乙方代表：_____

签章：_____

日期：_____

2023年软件代理协议合同精选篇二

产品总代理作为一种新的产品销售方式,有其独特的运行规则,产品总代理合同是规制这一制度的核心。产品总代理合同是怎样的呢?以下是在本站小编为大家整理的产品总代理合同范文,感谢您的阅读。

第一条 总则

1. 委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2. 委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条 定义

2 " 1. “佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6 " 1条款支付给总代理人的佣金。

2 " 2. “许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2 " 3. “价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条 总代理

3 " 1. 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3 " 2. 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

3 " 4. 本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4 " 1. 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4 " 2. 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4 " 3. 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4 " 4. 在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3) 与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4) 不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5 " 1. 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5 " 2. 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣金

6 " 1. 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分

之_____（_____%）的佣金。佣金于许可证签署之日以_____支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条 终止协议

7 " 1. 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7 " 2. 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7 " 3. 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7 " 4. 按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让

8 " 1. 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8 " 2. 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8 " 3. 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第九条 修 改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条 法律适用

发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决

11 " 1 在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11 " 2 若协商不能解决，在_____国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11 " 3 仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条 语 言

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

第十三条 通知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于_____年____月____日在_____签署。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

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、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，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、甲方不得再将

六、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。
- 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。

七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

- 1、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。
- 2、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。
- 3、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。
- 4、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。

八、乙方的责任

- 1、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。

2、供给甲方有关销售

3、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。

共3页，当前第1页123

2023年软件代理协议合同精选篇三

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

1-5甲方应向乙方提供合格的商品，以及该区域内销售商品必须的各类证明文件和批准资料；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

3-2

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

8-5 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。

2023年软件代理协议合同精选篇四

乙方:

为保护甲乙双方的合法利益, 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、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商, 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、甲方不得再将

六、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。

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。

七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

1、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。

2、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。

3、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。

4、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。

八、乙方的责任

1、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。

2、供给甲方有关销售

3、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。

九、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、保证

1、标准

甲方向乙方保证，所有

2、免受损失

凡因

3、质量

如乙方发现任何

十一、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/fanwen/1578/针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的，但最高不超过乙方销售额的，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。

十二、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。

2023年软件代理协议合同精选篇五

代理合同，法律术语，委托代理是指代理人依据被代理人的委托，以被代理人的名义实施的民事法律行为。其效力直接归属于被代理人。根据《民法通则》的规定，委托代理的形式主要有两种，即书面和口头形式，当事人在实际运用中，可以用口头形式，也可以用书面形式，但法律规定用书面形式的，应按法律规定，采用书面形式，如诉讼代理，代签经济合同等，均应采用书面形式。

合同编号：

甲方□xxxxxx有限公司

乙方□_xxxx商贸有限公司_____

一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品为□“xxx”系列xxx产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

二、代理权限

1. 甲方授权乙方为 xx省xx市 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理及售后服务。对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。
2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

三、代理期限

本合同的代理期限为 壹 年，从本合同签订之日起 壹 年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前 壹 个月向甲方书面提出。

四、代理价格政策

1. 代理价格：甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格20xx-v1.0版》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。
2. 销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。
3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

4. 优惠政策：以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下表给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

五、合同双方的权利及义务

(一) 甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“xxx”系列智xxx产品的价格制定权、发布权和解释权。

2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。

3. 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。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。

4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。

5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。

6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告

宣传所需的资料。

7. 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。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

8. 甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

10. 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

11. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

（二）乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点(包括独家代理商或者拓展经销商), 此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方, 以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约, 否则甲方有权单方面终止合同, 且造成的一切后果由乙方承担。甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。
3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售, 甲方有权对其予以处罚, 对情节严重者, 甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害, 由乙方自行承担, 若因此给甲方造成损害的, 甲方有权要求乙方予以赔偿。
4. 在开展业务过程中, 乙方应忠实于甲方提供的各种资料, 保证各种宣传准确无误, 不得任意夸大和捏造, 不得损害甲方的利益和市场形象, 否则应承担由此引起的一切后果。
5. 顾客对乙方的服务提出投诉, 甲方将进行核实。确系乙方责任的, 甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。
6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时, 乙方应先行积极处理, 并立即通知甲方, 将对甲方造成的不良影响及损失降到最低, 应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。
7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益, 乙方在销售完成后, 应按甲方要求填写客户登记表, 并应于每月定期以电子邮件、传真或其他形式向甲方返回客户登记表, 以便于日后的售后服务和例行巡检工作。
8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案, 并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方, 并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。
2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。
3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。
4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
6. 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。
7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。
8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。
2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

八、技术支持

1. 首批定货完成后，甲方派出技术员(1人)到乙方驻地进行一次技术培训，乙方接受培训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于200元。
2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。
3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。
3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。
4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。
5. 甲方为乙方提供的产品应严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。
6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。
7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。
8. 返厂维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。

十、合同的变更和终止

1. 本协议有效期已过一半以上时间，乙方仍未能实现销售，

甲方可以终止本协议。

2. 乙方以任何形式直接将第一条所列产品销往所限定区域以外时，甲方有权终止本协议。

3. 乙方订货虽支付了定金，但其后又取消订货合同而造成甲方产品积压时，甲方可以终止本协议，并要求乙方按订货合同总金额支付违约金。

4. 有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

a) 甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

b) 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。

c) 乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

d) 乙方部分或全部丧失民事行为能力，不能正常完成甲方代理工作。

e) 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。

十一、附则

1. 本合同一式贰份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，自双方签字盖章之日起生效，双方各执壹份，具有同等效力。

2. 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，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，与本合同具有同等效力。

3. 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。

4. 在协议的履行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力事件，致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

5. 本协议的任何终止，不影响双方发生的债权和债务，债务人应继续偿付未了债务，直至清偿债权人的全部债务为止。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。

6. 本协议所涉及的各种文件，包括协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均有保密义务，未经对方书面认可不得向第三者泄密。凡透露给竞争对手商业机密且造成利益损失的行为将被诉诸法律。

7. 未经对方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。