

2023年课文老王教学反思 老王教学反思(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

最新小吃合作协议大全篇一

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：（以下简称“乙方”）

甲方向乙方提供各类款式的服装，由乙方代为在乙方的电子商务网络平台（即网络店铺）上进行销售。甲方根据乙方的销售进展和发货指令进行发货，甲乙双方根据服装实际销售情况定期进行结算。

1、本合同签订后，甲方应立即向乙方提供产品报价单（包括产品款号、图样、规格及产品价格），双方应结合产品生产成本及同类产品网络销售价格，商定“产品结算价”和“网络店铺销售价”。其中产品结算价即为甲乙双方之间进行货款结算的依据；网络店铺销售价仅则作为乙方进行网店销售的定价参考价格。

2、以上报价单经甲乙双方协商一致后，由双方签章盖章予以确认，作为本合同不可分割的附件。

3、甲、乙双方须共同遵守商议价格，任何一方不得擅自调整价格。

如同类产品出现市场价格波动或产品销售情况出现异常，双方可协商调整产品价格，价格调整双方应以书面形式进行确认。

4、为促销需要，乙方有权在双方确认的网络店铺销售价基础上进行打折销售，但不得影响甲乙双方约定的“产品结算价”。乙方仍应按照产品结算价”，根据产品实际销售量向甲方支付货款。

5、具体结算方式：

乙方根据销售额每半月和甲方进行结算，每月结算两次，结算时甲方应提供详细发货清单，供乙方核对，双方应按照双方商定的“产品结算价”和实际销售量进行对账，对账一致后，甲方应开具相应金额的增值税发票，乙方在收到符合要求的发票后，三个工作日内向甲方支付货款。

1、甲方应根据乙方的要求和指令，按时发货，不得延误，否则甲方须按该单产品的网络店铺销售价向乙方进行赔偿。

2、甲方保证委托乙方销售的产品符合以下质量条款：（具体质量标准由双方根据服装类型具体约定）

3.1如发生客户调换货，甲方应按照乙方指令协助调换，并承担因调换货而发生的运费。

款中予以扣除。

4、甲方须对合作过程中获知的乙方商业机密保密（提成方案、产品价格、产品渠道等），不得泄密。

1、乙方须对合作过程中获知的甲方商业机密保密（提成方案、产品价格、产品渠道等），不得泄密。

2、乙方应按照本合同第二款第五条的约定，及时向乙方支付货款。

1. 因不可抗力因素（战争、自然灾害等）致使甲、乙双方任何一方不能履行本协议时，免责。

2. 因甲方公司突发状况（公司解散、破产等），严重影响经营，甲、乙双方可单方解除本协议。

3. 甲、乙双方协商一致，可以解除本协议，无需承担违约责任。

本合同执行过程中，如有任何争议，甲乙双方应当友好协商解决，若双方对争议协商不成的，任意一方均可向乙方住所地人民法院提起诉讼。本合同的终止、撤消、无效不影响此款约定的效力。

1、本合同如有任何未尽事宜，双方可另行协商并签订补充协议，合同附件和补充协议作为本合同不可分割的部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同自甲乙双方签字盖章之日起立即生效。

3、本合同一式两份，双方当事人各执一份，具有同等法律效力。

甲方：（印章）

日期：

乙方：（印章）

日期：

最新小吃合作协议大全篇二

为了调动菜农积极性，促使蔬菜生产优质、高产，保证蔬菜供应，经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以供双方共同遵守。

第一条 蔬菜交售品种、数量、质量及办法

1. 乙方全年向甲方交售各种蔬菜____吨，其中，第一季度交售蔬菜的品种、数量为：_____，第二季度交售蔬菜的品种、数量为：_____，第三季度交售……，第四季度交售……。分月分旬交售蔬菜的品种、数量、日期详见附表。

2. 蔬菜品种的等级价格，按规定执行。乙方应分等级交售，甲方抽样验级。

3. 价格：日常收购按物价部门规定执行。

4. 蔬菜交售时间由甲方联络员与乙方负责人协商，提前一天安排次日应交售的品种、数量，开出蔬菜预约通知单，乙方凭条办理交售。其交售与预约量允许上下浮动20%。

第二条 本合同内的品种、数量要求

在正常情况下，按分月所订品种、数量交售、收购，所订品种完成90%以上者，均按执行了合同对待。

第三条 在乙方按季(月)完成蔬菜交售任务情况下，乙方每交售一万斤蔬菜，甲方提供?斤化肥指标。

第四条 合同期限

合同期限为一年，即从____年__月__日起至____年__月__日止。

第五条 甲方的权利义务

1. 甲方对乙方交售的蔬菜必须及时验收，及时承付菜款，最迟不超过12小时(天)。

(根据不同品种规定验收期限)

2. 甲方评定蔬菜等级要按照国家规定的质量标准，不得任意压级压价。

3. 甲方应按季(月)按乙方交售蔬菜任务拨付给乙方化肥供应指标。

4. 甲方对乙方交售的不合规格的蔬菜，有权拒收，但必须对乙方认真说明理由。

第六条 乙方的权利义务

1. 乙方在完成交售任务前，不得私自出售蔬菜。

2. 为确保人民身体健康，乙方必须按照蔬菜用药规定施用农药，严禁在蔬菜地使用剧毒农药。对药性、肥气未脱的蔬菜严禁出土上市。

第八条 乙方违约责任

1. 乙方非因自然灾害，未完成当月合同总数量的90%者，应根据所欠蔬菜价款，比照银行拖延付款的规定，向甲方偿付违约金。

2. 乙方如在未完成交售任务前擅自出售蔬菜，每出售100斤，应向甲方偿付违约金200元。

3. 乙方如交售使用剧毒农药喷洒以及药性、肥气未脱的蔬菜，应按每百斤150元向甲方偿付违约金。如果因此造成人身伤亡，

乙方应承担一切责任。

第九条 不可抗力

如因不可抗力的自然灾害造成蔬菜生产的损失，不以乙方违约论，甲方应据实减少乙方所承担的交售任务。

第十条 其他约定

_____ □

(本合同自甲乙双方签字之日起生效，甲乙双方任何一方不得擅自修改或解除合同，如双方代表人发生变更，不得变更合同。本合同内如有未尽事宜，必须由甲乙双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。合同期满，甲乙双方可根据对下一年蔬菜供求的预测，重新签订蔬菜订购合同。)

第十一条 本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。

第十二条 本合同有效期自____年____月____日至____年____月____日止。

甲 方：_____

代表人：_____年__月__日

乙 方：_____

代表人：_____年__月__日

最新小吃合作协议大全篇三

法定代表人：_____

乙方(需方): _____

法定代表人: _____

一、甲方授权乙方为_____地区总代理, 享受甲方制定的一切优惠政策。

二、甲方的权利与义务

1、甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即_____地区的独家代理权, 且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。

2、甲方新品上市应及时通知乙方, 甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作, 乙方在销售方面应积极密切配合。

3、甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密, 不得泄露给第三方。

4、每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于_____万元(折扣后)。

三、乙方权利与义务

1、乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动, 便于促进销售。

2、如果发现产品存在质量问题, 应在三日内书面通知甲方进行调换。(乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内)。

3、乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密, 不得泄露给第三方。但是, 甲方如有欺诈行为, 即销售给乙方的价格高于其他代理商的, 那么乙方不受上款规定

约束。

4、乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。

5、乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

四、违约责任

1、乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金_____万元。

2、甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金_____万元。

五、销售政策

1、乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的_____折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2、结算方式为：款到发货。

六、交货方式

1、甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2、铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3、公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

4、乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。

5、运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

七、其它事项

1、本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。

2、本协议传真复印件有效。

3、本协议有效期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

最新小吃合作协议大全篇四

乙方：_____

一、甲方向乙方提供_____辆商品车作为代销车辆，甲方保证所提供的车辆为手续完整、质量合格的车辆。

二、乙方必须在提车前向甲方支付_____%的车款作为保证金。

三、乙方在提车_____日内需向甲方支付车辆的全部款项，逾期故意拖欠车款的甲方有权立即收回乙方的代理权。

四、甲方要保证为乙方提供充足的货源，乙方则要向甲方保证每月不少于_____台的销售量，如果乙方连续_____个月都达不到甲方要求的销售量，甲方有权将代理权转为其他公司所有。

五、乙方有义务为甲方维护公司的形象及甲方公司产品的品牌形象，如有发现乙方有损坏甲方形象的行为甲方有权立即终止双方的合作。

六、乙方要及时的为甲方提供最新的信息，反馈信息中间包括价格、销量、客户反愧同级经销商意见反愧当地货源等，每月不少于_____次。甲方会针对反馈的有效信息制定相应的计划。

七、代理期间，乙方应确保代销车辆的安全和完整。乙方在收车时应全面检查车辆的质量，甲方交车完毕后，如车辆发生任何质量问题由乙方自负。如车辆出现有乙方引发的质量问题，则甲方可以自行按维修费用的_____%从乙方的保证金中扣除，扣款超出保证金的要乙方补足。若车辆发生被盗或报废则由乙方按此车的原价支付全款。

八、乙方将全部车款付清后，由甲方向乙方的指定客户开具机动车销售发票。

九、其它未尽事宜，双方以友好协商的方式予以解决。

附加条件：_____

甲方：_____有限公司

业务代表：_____

日期：_____

乙方：_____

业务代表：_____

日期：_____

最新小吃合作协议大全篇五

乙方：_____

、甲方授权乙方代理销售_____系列红酒产品，乙方作为_____区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%（只限公路长途）。乙方单次提货量达_____箱以上，由甲方承担全部运费。

、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

乙方对销售困难的任何代理销售的红酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

、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。

、乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表开展本协议确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

最新小吃合作协议大全篇六

乙方：

一、甲方责任和义务

- 1、甲方交乙方销售的茶叶其相关标准符合国家相关要求。如不符合，由甲方承担全部责任。
- 2、甲方以铺底的方式请乙方代为销售，并为乙方客房提供专用功夫茶具，在合同期满后，乙方将茶具归还甲方。

二、乙方责任和义务

- 1、乙方尽可能多向客人介绍和推荐甲方产品的作用和功效，并且应将茶叶和茶具摆放在客房的茶几上，在双方合作期间乙方不再客房经营同类品种。
- 2、乙方在销售过程中如确系客人原因损坏茶具可按本价格索赔，明细为：茶盘为20元/个，艺术壶 15元/个，茶海10元/个，功夫杯2元/个，赔偿款归乙方所有；如因客人或服务人员不慎损坏茶具，可免于赔偿，甲方有义务为乙方免费进行更换。

三、茶叶的供货价格和铺底数量

1、茶叶建议销售价格为

- 2、甲方向乙方的供货价为每罐人民币 元，超出供货价部分利润归甲方所有。

3、甲方根据乙方的实际情况铺底茶叶套，如在合同期内销售不出去，乙方无偿将茶叶及茶具归还甲方。

四、货款结算方式

按每月实际销售结算。(甲方按乙方的实际销量出具发票并补充茶叶，乙方须在一星期之内出具转账支票或电汇凭证)。

五、公司银行资料：

单位：

开户行：

账号：

六、违约责任

除不可抗力或国家政策规定外，无论哪一方违约，都应由违约方赔偿因此给对方造成的经济损失。

1、乙方在销售过程中若遇客人将包装拆封但内包装完好，甲方给予调换。

2、甲方在茶叶保质期满之前三个月提前更换。

八、本合同一式二份，双方各执一份，自双方签字之日起生效，有效期一年，未尽事宜，双方另行商定。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新小吃合作协议大全篇七

乙方：

甲乙双方本着相互协作、互惠互利、共同发展的原则，在平等自愿、诚实信用的基础上，通过友好协商，就乙方成为甲方在新世界(汉阳店)促销活动委托销售管理事宜达成以下协议。

1. 甲方授权乙方为山东千榕家纺有限公司在新世界(汉阳店)促销活动中的委托销售代理商。

2. 乙方在委托销售甲方产品的过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。

3. 在促销活动中乙方应定期向甲方提供活动促销信息，确保产品不会出现滞销现象。

1. 甲方拥有产品价格的制定权及修改权。

2. 甲方承担此次活动产生的所有费用，乙方须向甲方提供相应的发票。

3. 甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查乙方的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的工作进度和市场行为，并有权决定是否保持其委托代理资格。

4. 甲方负责向乙方提供部分宣传支持，帮助乙方做好宣传、销售和售后服务工作。

5. 甲方对产品进行不断的创新，保证其产品的花色多样化，并提供给乙方。

6. 乙方提供的关于产品价位或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行更改，并第一时间通知乙方。

7. 甲方在委托乙方销售管理期间，按照店柜每月实际营业总额的2%为乙方管理之费用，结算期为商场与甲方结款后一周

内。每月超额部分按3%提取。

1. 乙方有义务遵守有关的商业秘密，并以书面形式每月一次向甲方书面或电子信件汇报当月的销货明细和当地的市场动态及其行销计划和策略，日销售额须当天告知甲方。

2. 乙方收到货后，发现差错或其它问题，当日内应转告甲方，否则乙方承担所有损失。对于每月补充的货物，乙方应协助促销人员做好盘点，发现差错或其它问题，当日内应转告甲方，否则乙方承担所有损失。

3. 产品的最终销售价，乙方必须执行公司制定的售价。

4. 乙方负责督促商场的回款工作，汇款手续甲方提供。

5. 乙方尊重本公司的产品版权和知识产权，在本协议执行期内不得销售本产品的仿冒产品，否则本公司保留追究有关法律责任和经济责任的权利。

6. 乙方应努力提高服务水平，不得损害甲方的形象和商誉。不得用欺骗或非法的方法来销售产品。如因此而造成甲方的名誉受到损害，甲方保留依据相关法律进行名誉赔偿的权利。

1. 乙方在本协议签订之日起，按照甲方指定的支付方式向甲方支付保证金10000元(壹万元整)人民币。

2. 乙方在委托销售管理期限内，如未有违反相关规定，保证金及利息(按银行利息率算)在本协议终止后全额退还给乙方。

1. 任何一方不履行或不完全履行本合同条款中规定的义务，即构成违约，违约的一方应承担违约责任。

2. 如乙方不履行本协议，中途违约，甲方有权解除协议，保证金不予退还。

乙方的委托销售代理期限为?年月日至?年月?日

在协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。

本合同如有未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，两份协议书具有同等效力。本合同传真复印件有效。

地址：

电话：

甲方授权代表：

签字盖章：

年月日

签约地点：乙方：地址电话：?乙方授权代表：?签字盖章：
年月日?

最新小吃合作协议大全篇八

乙方(地区代理商)：

莱禄福葡萄酒是德国原装进口一种低糖、低酒度、低热量的100%优良葡萄酿制而成的绿色天然饮品。是德国葡萄酒进入中国市场的品牌。经双方协商，乙方接受有关代理条件，甲方同意授权乙方作为甲方地区(省会市级、省级)代理商，专权经销德国莱禄福葡萄酒。地域为范围内。

一：地区代理商资格及代理期限

- 1：地区代理商必须具备有工商及酒类经营执照。
- 2：地区代理商必须支付代理保证金人民币：万元。代理期满后十五天内总代理商将退回有关保证金。
- 3：代理期限叁年。自年月日起至年月日止。

二：销售定额数量

首次订货不少于箱共支。以后每月订货量不低于箱支(可分次或一次订货)。每年为箱共支。

每两箱(24支)赠送一支小瓶(375ml)葡萄酒或相应量的大瓶装葡萄酒作为促销用酒。

三：价格

- 1：总代理商对地区代理商的代理价为：元/支(750ml装，不包括运费及保险费)；地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。
- 2：建议全国市场销售价为人民币：元/支□750ml装(本价格不包括娱乐场所、酒楼、宾馆的销售价，该价格由各地代理商确定)。

四：订货及结算方式

- 1：代理商订货必须提前一个月预订并支付50%预付款，余款提货前付清提货。运费及保险费费用由乙方负责。
- 2：由于莱禄福葡萄酒对中国属于限量计划销售模式，所以代理商应将每年度订货或下一批订货计划提前一个月预先通知

总代理商，总代理商根据各代理商先后订货供应。

五：双方责任和义务

甲方(总代理商)

- 1：统一全国策划宣传、广告，统一制订有关市场定价和定位。
- 2：向乙方提供葡萄酒有关进口手续、商检资料和有关产品介绍。
- 3：确保地区代理商订货的供应和合同的执行。对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。
- 4：及时协调各地区代理商区域销售关系，统一组织各地区代理商的销售业务培训和德国厂家交流活动。

乙方(地区代理商)

- 1：在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划和额度。
- 2：自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。
- 3：及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

六：违约责任

- 1：甲方若违反本协议或不能按合同供应货源。乙方有权提出中止代理合同并要求返还代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。
- 2：乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权

提出中止代理合同并处罚代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

七：代理期满的中止和延续

按本协议执行代理期满，甲方(总代理商)应将代理保证金在期满后十五天内返还给地区代理商。同等条件下，地区代理商有优先延续地区代理的权利。

八：其它

1：遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2：在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。3：协议在双方签署并乙方交纳保证金后生效。乙方交纳保证金和本协议签署后五天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。

4：本协议一式四份，双方各执二份，经双方法人代表签名盖章后生效。

甲方(章)： 乙方(章)：

法人代表(签名)： 法人代表(签名)：

地址： 地址：

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

纳税号： 纳税号：

时间：年月日

地点：