

2023年团队风暴期的操作技巧包括 打造高绩效团队读后感(大全5篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

最新医疗器械销售代理合同(9篇) 篇一

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”并为客户提供服务，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。

最新医疗器械销售代理合同(9篇) 篇二

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

乙方：_____

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

第一条 代理及授权范围

1.2乙方的代理区域为_____地区。甲方授权乙方为以上_____个区域总经销的权限，全面负责_____个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为_____元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述_____个区域销售(该市场_____年_____月_____日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于_____辆，乙方负责保证年销售量不低于_____辆(_____辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为_____年(自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日)

1.5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。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条 订货及付款

2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.3_____产品的销售在授权区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售_____产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条 运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条 投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关

授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

法定代表人或委托代理人法定代表人或委托代理人

最新医疗器械销售代理合同(9篇)篇三

乙方：_____

一、合作模式及范围：

- 1、合作区域内的城乡及社区电影放映业务；
- 2、合作区域内电影广告及相关招商业务；
- 3、合作区域内其他相关业务。

二、双方的权利与义务：

1、甲方的权利与义务

甲方负责数字电影项目及影片内容的宣传工作。

2、乙方的权利与义务

乙方受甲方委托向各放映加盟点收取加盟费及其它费用，有权在授权经营的业务中以甲方名义催收电影门票、电影广告、放映点加盟费及其他相关费用，并直接汇入甲方帐户，乙方按双方约定的时间与甲方结清账目。

乙方承诺作为数字电影项目的开拓执行者愿意为项目前期

工作(如品牌塑造、经营与运行模式、市场营销策略等方面)提供协助,并以此得到与甲方合作的优惠条件。

g□_____地区的数字电影放映设备系统均由乙方负责购买。

三、分配比例及支付方式

1、教育院线:乙方在代理区域的学校里放映影片,并在每张票款中提取_____元交付给甲方。乙方保证代理区域内观影人次不低于该代理区域内学生总数量的10%。第一年乙方仍保证每张票款中提取_____元归甲方,每部影片的累计支付金额不低于_____元。每月结算一次(即每次收入到帐后一个月内须将应付甲方的费用结清)。

2、乡镇放映点市场:加盟影院的费用收取额度见各加盟店的加盟合同。甲方向加盟影院收取的加盟费甲方得1/3,乙方与区级代理各得1/3。

3、电影贴片广告业务及相关广告招商双方另行协商。

4、乙方独立开发并执行的其他电影放映项目另议。

四、违约责任

2、如乙方未按合同第三条约定向甲方支付费用,逾期利息按0.1%/日计算,逾期超过30天,除支付逾期利息外,还应向甲方支付违约金,金额为逾期费用总额的10%。

3、如乙方在本合同签署7个工作日内不能制订出科学有效的推广和执行计划,或无设备购买能力的,甲方视其为无项目运营能力,并有权终止本合同。

4、如乙方未能按双方商定的发展规划如期开拓市场的,甲方有权至少提前一周以书面通知的形式终止本合同。

五、合同解除条款

- 1、如甲、乙双方同意，可解除本协议，并签署解除合同;但已发生的各项债权债务仍需双方配合执行。
- 2、如双方未同意，则除法定的不可抗力因素外，乙方无权单方面解除本和约，如乙方擅自解除本合同，则向甲方支付违约金人民币_____元。

六、合同效力

此合同将取代甲、乙双方在此之前签订的任何有关合同，若须更改合同章节，须由双方书面确认。本合同有效期为一年，双方没有重大分歧，第二年再续签此合同。

七、保密条款

在受委托期间，甲乙双方有义务就其在执行本合同中所了解与接触的对方之商业机密保守秘密。

双方有义务就其在执行本合同中所了解与接触的对方之商业、技术秘密保守秘密，包括但不限于双方之经营策略/经营方式/商业安排和计划/技术和无形资产秘密。

八、法律适用和争议的解决

涉及本合同任何问题之争议，如双方在30个工作日内无法协商解决。任何一方可向_____仲裁委员会提出仲裁请求，双方均接受该机构所作之终局仲裁裁决。

九、其他

- 1、本合同壹式肆份，双方各执贰份，合同附件是本合同不可分割的一部分，如附件与合同内容不一致，则以本合同为准。

2、本合同经双方盖章后即刻生效。

3、本合同签署地为_____。

最新医疗器械销售代理合同(9篇)篇四

法定地址：_____

联系电话：_____

联系人：_____

传真：_____

邮编：_____

乙方：_____

法定地址：_____

联系电话：_____

联系人：_____

传真：_____

邮编：_____

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的?_____及_____产品(以下简称为“合约产品”)以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在_____地区开拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

1. 乙方首批订货数量不少于_____套。
2. 双方合作的最初_____个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于_____套。
3. 市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于_____套。
4. 乙方每一订单的订货金额不应少于_____万元人民币。

四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的_____日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》（具体内容详见附件一）。

六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订订货确认单（具体内容详见附件二），该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》（具体内容详见附件三），该合同须由乙方法定代表人

或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期

正常情况下，少于_____套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后_____周内;少于_____套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后_____周内。如数量超过_____套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

3. 甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4. 双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5. 原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担;全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告;在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起_____个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1. 乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当

造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不得以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署

本协议书正本壹式两份(无副本)，协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国民法典》有关条款处理。

十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的_____年时间，如双方在本协议期满前_____个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长_____年。

甲方：(印章)_____

乙方：(印章)_____

授权代表(签字)：_____

_____年_____月_____日

附件（略）

最新医疗器械销售代理合同(9篇) 篇五

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：_____。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起_____日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后_____日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律

规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十四、合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为_____年，自_____年_____
月_____日至_____年_____月_____日。

本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

开户银行：_____开户银行：_____

帐号：_____帐号：_____

签订地点：_____签订地点：_____

最新医疗器械销售代理合同(9篇)篇六

6

乙方：_____

第一条、合作项目

1、项目名称：_____。

2、销售地域：_____。

3、销售范围：_____。

第二条、合作时间

第三条、甲方的权利义务

1、甲方在区域内有义务做好电容器的广告宣传及其它相关产品推广工作。

2、甲方保留调整电容器市场价格政策，变更营销策略的权利。

3、若乙方连续___个月达不到所规定的最低进货量时，甲方有权取消乙方的经销商资格。

4、甲方须维护乙方的一切商业秘密。

第四条、乙方的权利义务

1、保证遵守国家的法律、法规和市场秩序，进行合法经营。

2、市场投入费用必须保证真实。

- 3、不得经销其它与甲方有竞争性的同类产品。
- 4、有义务向甲方及时提供市场反馈信息和合理化建议。

第五条、收益分配

每月盈利(总业绩)扣除甲乙双方认同所有应支出的经费后是为当月纯利润，每月纯利润之金额按甲方_____%、乙方_____%进行分配。

第六条、保密义务

合作期内未经项目合作各方同意，任何人不得将技术及客户资料转让，不得与项目合作双方以外的合作方进行合作或为他人谋取利益，不得将技术泄密。违反约定的，项目合作方有权没收违约方相关收益，并追究违约方的经济法律责任。

第七条、合作保障措施

在合作期内，项目合作双方中任何一方未经其对方协商认可擅自退出该合作项目，违约方同时赔偿被侵害方的投入损失及其他合作期内应得收益。并且必须遵守技术、市场保密条款，两年内不得在当地使用或经营本项目的同类技术内容及客户资源。否则项目合作各方有权追究违约方的一切经济法律责任。

第八条、附则

1、其他未尽事宜经双方共同协商后作补充，补充条款同具本协议法律效力。

2、本协议一式____份，甲乙双方各执____份

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

最新医疗器械销售代理合同(9篇) 篇七

酒销售代理在我国是很常见的，对于酒销售代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的酒销售代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方限在 江苏省 市 县 (乡、镇)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，甲方负责送货到乙方仓库。

三、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售。

四、首批进货普曲200箱、小明波100箱、大名波50箱以上，每年度可享受普曲2元/箱、小名波4元/箱、大名波6元/箱的返利。

五、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：_____

乙方：_____

一、甲方授权乙方限在_____省_____市(县、区)区

域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达_____元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何_____白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。

五、乙方在所在区域内经销_____白酒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。

六、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到(_____)元，甲方有权自行终止本协议。

八、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。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

法定代表：

乙方：被授权人

法定代表：

甲乙双方本着平等、诚信、发展的原则、在互利互惠、密切配合、实现双赢的前提下，就甲方授权乙方，在_____地区代理销售泸州老窖香酒坊散酒系列，有关事宜，达成如下协商。

合同期限及期限结束后应进行续签规定。

1、本合同有效期为一年，自_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止。

2、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。同等条件下将优先续签合同约定销售区域范围。

3、为充分保障广大经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时将严格遵守承诺，保证产品价格体系正式调整前7个工作日将调整信息通知经销商。

甲方的权力

1、有建议和指导乙方实施甲方制定的市场营销方案权利。

2、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利。

3、有权处置乙方出现的违规行为、违规经营和损害甲方(利益)的权力。

4、甲方应向乙方提供厂家合法有效证件。协助乙方做好货物托运工作(周转壶返厂中间物流费乙方自理)。

5、采取有效措施调节和规范市场秩序，严守乙方的业务机密。确保乙方区域销售权。

乙方义务

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方的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配合工作。

2、严格遵守甲方市场营销方案中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定。

3、不得擅自生产、伪造、售价变改、甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作。

4、保持和甲方的持续沟通，及反馈各种市场营销信息。

5、乙方印制各种针对甲方产品的宣传资料前必须经甲方审核，得到甲方书面许可后方可发布。

6、不得以甲方名义与第三者签订经济合同，从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济和民事纠纷承担法律责任。

本合同在履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，任何乙方均可向人民法院提起诉讼。

本合同与双方签字盖章后即刻生效，合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新医疗器械销售代理合同(9篇) 篇八

乙方：（身份证： ）

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

(一)、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。
- 6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。

7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有必要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。（如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。）

（二）、乙方

1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金；乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同并得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。(见附表)乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。
本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

最新医疗器械销售代理合同(9篇) 篇九

供方：王道斌(王氏建材经营部)

购方因工程建设需要，经项目部采购邀标比选及双方友好平等协商，依照《中华人民共和国合同法》等有关规定，遵循平等、自愿公平和诚实守信的原则，就如下事项达成一致协议订立本合同，以兹双方遵照执行。

一、工程概况：

- 1、工程名称：德阳经济技术开发区东河搬迁房一区三期工程
- 2、工程地址： 德阳市东河镇

二、产品明细：

- 2、以上数量为暂估数量，按实供数量结算。

四、供货期限：

双方合同签订生效后，供方在15天内发第一批货陆续组织到工地，以后根据购方工程进度，购方将所需货物数量以书面形式加盖公章后提前 5 天通知供方，以便供方在接到购方通知后及时安排供货。

五、交提货方式及地点：

由供方负责送到 东河施工 工地，双方点清数量，由 供方负责卸货，购方指定 范小林、谢斌 为收货人，联系电

话_____、收货人在供方送货单上签字确认，并出具有效收货凭证给供方，作为结算依据。

六、验收标准：

2、产品破损率按国标1%执行，超过1%的部分由供方负责补足；

3、因陶瓷原材料来源于天然矿物质，烧制过程复杂，允许交货产品存在合理色差。

4、按送样品考核要求：地砖为防滑砖(象牙白)，面砖为白色浅色条纹。

七、对产品提出异议的时间和办法：

1、供方产品质量必须符合国家标准，如购方发现产品质量不符合国家标准，购方应立即停止施工，并妥为保管，电话通知供方，并在三天内向供方提出书面异议。

2、若购方未按规定期限提出书面异议的，视为供方所供货物符合合同规定。

3、购方因保管、施工不善造成产品质量下降的不得提出异议。

4、供方在接到购方书面异议后，应在三天内负责处理。

5、对购方的异议，经第三方鉴定确认该批产品存在质量问题的，由供方负责调换。

八、结算方式及期限：

1、本工程无预付款。

2、需方分批次付款，第一次供货至15000m²，经材料部门核

实签字后付该批货的60%，第二次供货至15000m²，经材料部门核实签字后付该批货的60%，第三次付款待工程交工验收报后，退回余货办理结算一次付清全部余款。

九、违约责任：

1、如供方未按合同规定的期限供货，严重影响到购方工程进度，经双方协商后仍不能解决时，应向购方偿付不能交货部分货款的10%的违约金。

2、如购方未按合同规定的期限付款，购方每延迟供方货款一天，应每日向供方偿付不能按时支付货款的10%的违约金，并且供方有权顺延供货或停止供货，由此造成的一切损失由购方自行承担。

3、供方按本合同规定的规格、型号、颜色、数量进行生产，在安排生产后，如购方需变更合同，应取得供方同意，并赔偿由此给供方造成的一切损失。

十、退货补货：

购方应承担小批量补货的额外费用。

十一、争议解决：

如本合同在履行过程中发生争议，由购、供双方友好协商解决；协商不成，可向法院起诉。

最新瓷砖购销合同范本最新瓷砖购销合同范本十二、其他约定：

本合同未尽事宜由双方协商，可另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

十三、合同生效、终止：

本合同自双方签字盖章之日起立即生效，自货款两清时自动失效。

本合同壹式__四__份，购方执三份、供方执__一__份，均具有同等的法律效力。

购方名称(章)： 开 户 行：

委托代理人： 账号：

20__年7月5日 电话：

供方名称(章)： 开 户 行：

委托代理人： 账号：

20__年7月5日 电话：