

最新小学学校安全稳定工作自查报告 小学学校的安全工作自查报告(实用5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

防水卷材合同协议书篇一

乙方：云梦县嘉亿装饰装璜工程部

按照《_经济合同法》和《建筑安装承包合同条例》的规定，结合本工程具体情况，双方达成如下协议：

一、合同主要内容：

二、工程总造价(大写)

三、工期20xx年12月6号至20xx年12月28日止。

四、工程付款方式：

合同签订后，乙方全额暂付施工，工程竣工完后经有关各职能部门验收合格后，一次付清全款，如在施工过程中，经甲方同意增加项目，按增加的实际面积计算完工后一并结算。

五、甲方工作

开工前由甲方发放施工前告示，办理施工所涉及的各种申请，批件等手续，对工程质量进度进行监督检查，协助乙方调解群众关系，组织各部门对工程完工的验收工作。

六、乙方工作：

合同签订后乙方应组织施工人员严格执行施工规范安全操作规程，积极组织材料的到场，保证施工能按时完成，负责协调邻里关系，不损坏邻里物品，妥善保护好施工现场周围物品，处理好由于施工带来的抚民问题及周围单位(住户)的关系。

七、其它约定

本合同正、副本各贰份，由甲乙双方各执一份，本合同履行完成后自动终止，签字(章)生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表人： 代表人：

年 月 日

防水卷材合同协议书篇二

合同编号：

甲方：法定代表人：地址：电话：

乙方：法定代表人：地址：电话：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的_____产品为区域总代理商事宜，达成如下协议，双方必须共同遵守。
风险提示：

建议双方明确好代理条件，如果对代理条件要求较为严格的，

建议可以对代理条件进行明细；如果有相关资质信息，可以作为合同附件；避免一方存在信息不真实，或者资质授权过期等情况，容易引代理纠纷。

涉及到代理条件变更，最好可以有具体的应对措施。

一、代理商资格

- 1、具备相关的技术背景和固定经营场所的单位。
- 2、具备履行本协议有关条款的资金能力。
- 3、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。
- 4、有销售代理_____产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。
- 5、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。
- 6、具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理权限

- 1、代____区域：甲方授予乙方在_____省_____市_____区域的销售总代理，由其全权负责该地区的销售和售后等相关服务。
- 2、代____区域的扩大与缩小：如乙方销售状况良好，有很好的发展势头。可向甲方提出扩大代____区域的请求，反之也可提出缩小代____区域的请求。如乙方连续_____个月未完成销售回款任务，甲方保留调整其代____区域的权利。
- 3、代理产品品类具体包括：_____。

4、所代理产品类别的调整：如乙方销售状况良好，可申请增加产品的代理品类。如某品类产品销售滞后达不到甲方的要求，甲方保留调整其所代理产品品类的权利。

5、甲方开发的新产品乙方拥有优先选择的权利。对乙方未选择的新产品或其它产品系列。甲方有在本区域寻求其它代理商经销的权利，乙方不得反悔。

6、代理期限：自_____年___月___日至_____年___月___日止。

三、权利与义务

1、甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____省_____市，此范围外的运输费用由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例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。

2、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) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况（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。

四、代理保证

- 1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。
- 2、甲方不得在乙方代____区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
- 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，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。
- 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情况下，可终止合同，但乙方不得在_____年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

五、订货及供货

- 1、经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。
- 2、乙方应在每月____日之前提交下一个月度的订货计划，甲方见款到发货。乙方须在收到货物后____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，先由乙方提出书面告知，待甲方回应后方可换货或退货，不得私自将货退回甲方，以免造成双方不必要的损失。甲方____日内没收到乙方的通知可视为本批货与甲方的出库单数量、品种核

对无误并无有毁损。

3、如因天气、自然灾害、国家政策、上游零部件厂家缺货等不可抗拒的因素造成甲方不能及时供货的情况，乙方应给予理解。

六、费用结算和运输方式

1、银行结算。乙方付款应按甲方财务专员指定的公司银行账户汇入，不得私自将钱款交予甲方的业务人员，否则损失由甲方自负。甲方更改结算账户时，以盖有甲方公章及财务专用章的书面通知为准。

2、甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等相关费用，但发货方式由乙方确定，如有变动乙方应迅速书面通知甲方。

七、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。

八、续约与合同解除

1、续约：合同期满前的一个月前双方洽谈续约事宜，同等条件下乙方具有优先续约权。

2、解除：合同到期前，双方均无意续约，到期后双方结清所有手续及往来账目。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据实际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、违约责任及争议解决

1、在双方正常合作条件下，原则上不能单方中止合同，否则视为单方违约，必须赔偿守约方的全部经济损失。

2、因不可抗拒的政治或自然灾害原因造成合同无法执行的，双方均不承担责任。

3、甲乙双方在合同期内发生争议，应本着平等的原则友好协商，若协商不成，提请_____仲裁委员会仲裁。

十、合同份数

合同的效力本合同一式两份，双方各执一份。本合同自双方或双方法定代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

甲方（盖章）：法定代表人（签字）：日期：_____
年____月____日

乙方（盖章）：法定代表人（签字）：日期：_____
年____月____日

防水卷材合同协议书篇三

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。

(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。

2、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) 乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。

(3) 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。

防水卷材合同协议书篇四

供货人(以下称甲方):

销售代理人(以下称乙方):

1. 甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2. 商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3. 经销地区

只限在

4. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方%的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的方案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。

若乙方在月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

甲方：

乙方：

年月日

防水卷材合同协议书篇五

每年的 销售 工作计划 便成为了销售人员特别是销售经理的必修课，好得销售计划能很好地指导了他的营销团队，使其按照年度计划有条不紊地开展市场推广工作。下面是我为大家整理的销售工作计划书的模板，仅供参考。

销售工作计划书模板一：

对未来的销售市场更有信心，并有着详细的个人销售工作计

划。 我的工作计划如下：

一;对于老客户，要经常保持联系。

二;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

三;对自己有以下要求

1: 每周至少要保障开发8个新客户，在保障开发新客户的前提下也要维护好老客户并提高其成交率，尽量能够保证每月完成业绩。

2: 经常把自己名下客户和合作客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够把客户的成交量提高，及时改正希望下次还能够做的更好。

3: 在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。 9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了我们部门的销售任务这个月我要努力完成3w的利润任务额，为我们部门创造更多利润。

以上就是我这一年的销售人员 个人工作计划 ，工作中总会有各种各样的困难，请老大多多的指导，共同努力克服。为我们门店做出自己最大的贡献。

四;工作计划写作注意事项

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施 要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

第五，防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

销售工作计划书模板二：

在20__ 年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户.没有要求的客户不是好客户。

20__ 年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四；今年对自己有以下要求

1：每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作中有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直。

防水卷材合同协议书篇六

一，授权区域及销售目标：

1，甲方授权乙方为***地区，中国家具维修网系列产品总代理、独家经销商，乙方必需购买过中国家具维修网产品、并有能力传授家具维修技术、给用户、技术问题由乙方自行处理。甲方授权乙方地区内如有中国家具维修网之前直接客户，甲方负责协调处理、之前直接客户可选择一方购买。

2, 合同有效期内, 乙方有权以甲方的名义在销售区域内独家销售甲方产品。乙方也可自己开拓市场、打自己招牌、母、专业教才dvd光盘和资料文字使用说明和产品调配方法、由乙方复制。

3, 合同生效叁个月内, 乙方在所经营的区域内, 铺货率应达到60%以上, 否则, 甲方有权终止乙方经销权。

二, 合同生效及期限:

1, 为维护合同的严肃性, 乙方签订完合同, 须在5个工作日内将首次提货五千元款汇入甲方指定的帐户(首次提货金额为五千元), 乙方资金到帐日期为本合同生效日期。

2, 本合同期限自合同生效之日起至xx年xx月xx日止; 届时视乙方合同指标的完成情况和有无严重违约行为, 确定是否续签区域总经销合同。如乙方完成合同销售任务, 乙方有权续签本合同。

三, 协议目标:

由乙方传授家具维修技术。乙方在本合同期限内每季度必需完成中国家具维修网系列产品(代理产品产品销售额除外)销售回款总额为1万元人民币(按代理供货价格计算), 每批发货都是款到甲方帐户后发货。

四, 订货, 提货, 开票, 结算及运输:

2, 乙方在第二次提货时, 必须提供上一批次产品的流向说明, 否则, 甲方可以暂时停止供货。以后每个批次都照此办理。

3, 本合同中的代理价格不含税。

4, 甲方在收到乙方的开票申请后, 甲方开的发票, 并在3个

工作日内将发票寄出。

5, 甲方负责将乙方订货的产品发往乙方指定的城市, 但该城市地址必须与有效合同单位城市地址相同, 乙方在签定《订货单》或销售合同二十日内没有收到货物的, 应及时向甲方进行反馈, 否则由此造成的损失由乙方负责。

6, 长途运输费, 运输保险费等均由乙方承担(保险费由乙方要求); 乙方负责产品的检验和验收, 如产品或包装因运输而造成损坏, 应在收货之日与承运方人员确认上述损坏的书面报告, 同时在收货后当日内至电甲方其原件随后应寄至甲方存档, 以便保险公司办理索赔。如产品到达后, 乙方在当日内未向甲方发出任何通知, 则视同产品完好无损。

7, 甲方对乙方所购甲方产品采用公路或铁路的运输方式。如乙方需要其它方式运输, 应在订单上事先注明并支付运费(一般为提付)。

8, 发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路, 公路等事故), 使甲方不能保证供货期或乙方不能及时收到货物, 则双方协商解决。双方要用文字或网络/电话方式通知对方。

五, 退货和换货:

1, 如乙方在签订合同后3个月内, 按甲方要求操作市场, 但首次提货量未能全部销售, 乙方对未销售部份要求退货时视为违约, 甲方将给予办理退货。甲方在收到上述乙方的退货, 经验收核准后7个工作日内按原进价给予办理退款(乙方应向甲方交纳退货总货款的25%作为补偿甲方违约金), 乙方必须保证所退产品为原包装, 无破损。乙方要求退货的行为视为放弃经销权, 退货运费或其它费用由乙方负责。

2, 在甲方提供的产品中, 如因甲方原因, 所产生的污染, 有损害或产品质量有问题的产品, 可以在到货10个月内向甲方

退换。

3, 如因乙方责任造成包装等的损害可与甲方协商退回甲方予以重新包装, 但所发生费用(包括运输费, 包装费用等)由乙方负担。

六, 市场保护:

1, 甲乙双方必须共同维护市场秩序。如有违反, 甲方有权视情节轻重予以罚款直至终止本合同(在保护价以上的正常商业流通另行考虑解决)。

2, 乙方在销售过程中应与分销商或销售单位签订市场保护的有关约定, 如因乙方未严格履行此约定而导致第三方发生违反甲方市场体系和价格体系规定的行为, 甲方将视为乙方责任, 并依照本合同相关条款处理。

3, 乙方只能在授权区域内销售, 严禁跨区域销售。乙方直接或间接(通过第三方)将其订购货品在其授权区域之外销售即为违规(乙方为出货方)。同时甲方有权对乙方进行惩罚性罚款, 直至终止本合同。

4, 乙方若发现本地区有来自其它市场的`货品, 应立即向甲方书面通报, 甲方有义务配合乙方了解有关销售商, 产品来源, 数量等相关。甲方接到乙方通报后, 将及时给予调查并给出书面或电话处理意见。

5, 甲方对违规情况处理的一般原则:

(1), 如确认为违规, 由甲方负责协调处理。

(2), 因乙方开发力度不够造成空白市场而被外区域产品流入乙方市场的, 经甲乙双方共同认定其确属乙方工作不力而未占领的市场; 经甲方考查, 乙方有能力重新开发被抢占的

市场，甲方可协调流入产品销售方退出该市场。

七，争议处理及违约责任

1，如果本合同在执行过程中发生争议，甲，乙双方应友好协商解决。如果解决不了，任何一方均可通过法律手段解决。

2，甲，乙双方违约给对方造成严重损失的，任何一方有权索赔。

八，其他

1，本合同未涉及事项按《中华人民共和国合同法》执行。

2，本合同一式叁份，甲方执二份，乙方执一份，具有同等法律效力。

3，本合同的附件应构成本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

4，执行过程中如发生与本合同没有规定事宜时，双方应本着协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的方式纳入本合同中，与本合同具有同等法律效力。

九，供货价格：详见乙方区域供货价格表。

十，备注：

甲方：乙方：

防水卷材合同协议书篇七

甲方：(以下简称甲方或总部)

乙方：(以下简称乙方或代理商)

乙方经过对甲方之经营、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情形，提出加盟区域代理申请。经甲、乙双方本着友好协商、本着平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

第一条：总则

1、甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营事业者，双方在这期间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系。代理商其员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、乙方向甲方交纳的代理费，是指乙方取得本合同约定区域内的独家垄断型代理经营资格权益。

3、乙方为独立经济实体，自觉维护总部利益，服从总部的统一布置和管理，切实强化专卖市场建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对外具有独立法人资格，对内实行自主经营、独立核算。

4、本合同受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限、代理费用的确定：

1、乙方独家垄断型代理经营地域范围是，此代理为代理，不含：。乙方经营地址是省市(县)区路(街)号。

2、乙方独家垄断型代理经营期限为年。从__年月日起至年月日止。

第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括□a□品牌字号形象标识;b□营运和促

销方案;c□形象识别cis系统;d□企业文化和荣誉;e□统一的广告资源和广告效应;f□营运手册和教育培训;g□店堂装修、商品陈列方案等。以上经营技术资产乙方只能分享使用。

第四条：甲方的权利和义务

- 1、国内市场开发、推广及品牌形象的宣传。
- 2、为乙方提供相关的经营技术资产。
- 3、负责产品的开发与供应。
- 4、为乙方免费提供产品的技术培训。
- 5、甲方有权利对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格等情况进行检查指导。
- 6、为维护品牌形象和乙方效益，甲方应进行定期或不定期的广告宣传。

第五条：乙方的权利和义务

1、区域垄断经营权

a□代理商正式确定后，未经代理商同意，总部不在其区域发展代理商、加盟专卖店。

b□省级代理商签约前总部在其区域先期已发展的代理商及加盟费，其业务继续由总部垂直管辖和办理，与乙方无关。

2、价格自治权

代理商可制定自己区域内商品的供货价格，定价原则需书面

报请总部备案后实施。

3、自办专场分店权

代理商可自办专卖店，进行零售业务，其零售价格须“同城同价”。

4、区域招商自治权

乙方不得以收取加盟费为最终目的，须加强专场市场的维护与管理，最终扶持开店为目标，为帮助代理商快速实现资金回笼，代理商须自己发布广告招商和通过总部的统一广告招商，其招商政策享有高度自治权(可独立收取加盟费)。乙方的招商政策，营运政策须书面申报甲方备案后实施。

5、商品配送权

(1)、代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行公司商品配送，无特殊情形乙方款到后五个工作日内发货。

(2)、乙方每月总货额不得低叁仟元，若连续三个月未进货，且无任何文字说明，则视为乙方违约，甲方有权将合同终止，并另行安排。

6、分享招商广告权

总部将为代理商提供统一的招商广告策划协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

7、享有经营技术资产使用权

将总部招商政策、经营理念、经营技术资产全部提供给代理商。

8、乙方发展加盟店时，须与加盟店签订合同书(包括合同书的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均应一式叁份)，将其中一份在签订后七日内送达总部存档，乙方发展的加盟店的店主身份证复印件、交款票据(注：乙方收取加盟店费用)复印件、店主联系方式、店面及店堂照片(各三张)，乙方应在加盟店开业之日起七日内送达总部存档备案，否则视甲方违约。

9、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店，每月底须向甲方提供各营运店的销售情况，以提升甲方整体管理水平。

10、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店须按甲方《营运手册》的相关规定，接受甲方的监督及指导，以保证店面的产品品质、维护品牌形象及顾客利益。

11、乙方确认甲方提供的是智力、技术的出让。

第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取加盟店的加盟费，但不得以收取此费用为最终目的。

2、乙方负责乙方发展的加盟店须执行“同城同价”的零售价格原则，同一城区有两家或两家以上专卖店零售价协商不一致时，先签约的专卖店享有价格确定优先权。

3、乙方负责乙方发展的加盟店到总部培训、学习、加盟店应使用总部提供统一的开业配送物，但甲方负责收取一定的工本费用。

4、总部为乙方提供的开业配送物品如有变动，恕不另行通告。乙方负责乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致。

5、乙方不得跨区域经营。

第七条：进货、退换货

1、代理商可委托甲方代办托运，代理商首次铺货运费由乙方承担，从乙方现款进货起，运费由甲方承担，款到发货。(限乙方收到货物三日内向甲方提出书面异议，否则视为乙方对货物的认可)。

2、到货即损的产品发回总部调换，费用由甲方承担。

3、代理商可要求总部直接代为将货物发往加盟店所在地，但费用由乙方承担。

4、甲方对由于自身产品质量而产生的货物实行退换，并承担运费。

5、在不影响再次销售的条件下，甲方对乙方滞销、积压产品实行全程退、换制度，运费由乙方承担(特别注明的特价及促销、赠品除外，商品调换不超过三个月)。

第八条：代理商的利润及返利

1、在代理区域内，加盟店商品由乙方统一供货，甲方对乙方返利按所在

区域的进货总和进行返利。

2、从第二批进货起，乙方每进货壹拾万元，甲方返乙方代理费壹万元，(返完为止)，代理费返完后，乙方每进壹万元商品，甲方返权益金壹仟元(返完为止)，若乙方达不到进货量，则不享受该政策。

3、代理费返完后，凡年度累计进货万元以上，奖励%;万元以上，

奖励%;万元以上, 奖励%;万元以上, 奖励%;万元以上奖励%。
乙方累计进货万元时, 甲方一次性返还乙方装修费元;累计进
货达万元以上, 甲方给乙方返利%。(上述返利以现金形式返
还)。

第九条: 付款方式(人民币)

合同签订双方盖章后, 乙方一次性付清代理费____元整, 权
益金_____元整。合同生效, 甲方免费铺货____元。

第十条: 合同的违约责任和其它

正规的区域总代理合同范文

防水卷材合同协议书篇八

甲方:

法定代表人:

地址:

编码:

电话:

邮箱:

乙方:

法定代表人:

地址:

编码:

电话：

邮箱：

根据《_____《消费者权益保障法》_____《专利法》等法律、法规和司法解释之规定，结合目前市场情况，甲乙双方在充分平等友好协商，相互理解，共同发展的原则，在要约和承诺过程中，自愿达成共识，签订本合同书。

一、代理业务范围

1、代理产品及区域

甲方授权乙方为甲方_____产品在_____行政区的加盟代理商。

2、代理期限

加盟代理期限为_____年，从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。合同期结束后，双方可续约。

3、乙方在协议期内无法实现_____家以上企业的签约，该协议自动失效。

4、保证金的缴纳

(1) 一级加盟代理保证金人民币_____元（大写：_____元整）。

(2) 二级加盟代理保证金人民币_____元（大写：_____元整）。

5、保证金的退还

保证金须在本协议终止两年后，乙方须向甲方书面申请退还。

如因乙方原因给甲方造成的损失，须从保证金中扣除。

二、双方责任和权利

- 1、甲方保证不在乙方区域内授权其他代理商。
- 2、甲方保证乙方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料。
- 4、甲方应当提供数据维护和售后服务的技术支持。
- 5、乙方若跨区销售并未成功签约时，受该区域代理商举报或反对，乙方应主动退出，以避免相互恶性竞争。
- 6、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。
- 7、产品中的知识产权均为甲方所有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取维权措施。
- 8、乙方须严格审查所服务企业的相关资质，如查实其涉嫌生产（或经销）假冒伪劣产品的，甲方有权中断服务并追究其违约责任，由此造成的一切法律责任由乙方承担。

三、代理价格政策

3、_____和结算方式

(1) 至_____年_____月_____日后，乙方须向甲方缴纳数据服务费。按月汇入甲方指定的银行账户。

(2) 乙方在甲方的后台全额充值，所需_____产品的数据才能有效生成。

四、违约责任

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于不可抗力（自然灾害、军事行动、政府法令、电讯部门故障及检修信道中断造成无法查询等）致使本协议规定的义务不能履行的，双方均不承担违约责任。

五、纠纷解决方式

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。

2、如协商不能解决争议，则由_____人民法院管辖。

六、其他

1、本协议从签字盖章之日起生效。

2、本协议一式两份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方（签章）：

日期：_____年_____月_____日

乙方（签章）：

日期：_____年_____月_____日