

丁香结读书笔记好词好句感悟(优秀5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

产品全国总代理合同篇一

乙方：_____

为组织好 年春 / 秋季 培训学校招生工作，就乙方代理甲方招生一事，经过双方友好协商，本着优势互补，互惠互利的原则，特制定如下条款：

1、甲方委托乙方在 省（市） 区（县）开展招生工作，招生时间从 年 月 日开始，至 年 月 日结束，共计 天。

2、乙方在该区域为甲方代理招生人数不低于 人（定额标准：全国代理： 人；省级代理： 人；市级代理： 人；区县级代理人）。

1、甲方为乙方出具代理招生授权书，学校办学许可证等证明复印件。

2、乙方支付相关数量的资料费后，甲方为乙方提供相关数量的招生简章，报名表等资料。

3、甲方免费向乙方提供有关招生工作的最新信息，动态。

4、按规定向乙方兑付招生代理服务费。

1、乙方务必尽职尽责地为甲方开展招生工作，及时将学员信息和报名信息传递给甲方，因传递延误造成的损失由乙方承

担后果。

2、乙方在招生期间一切开支自理。

3、乙方不得向考生及考生家长乱收费，不得欺诈，蒙骗考生及考生家长，否则乙方将为此承担一切后果。

1、乙方所招学生若与甲方通过其他方式所报学生重复的，甲方将本着公平，公正的原则按收到学生报名资料的时间先后顺序判定乙方代招是否有效。

2、乙方如未完成议定招生指标，劳务费将降低至 元 / 每生。若乙方招生成果为0，则应承担甲方在招生期间为乙方所提供而发生的一切费用。

3、甲乙双方应于每周星期一，对上一周的招生情况进行汇总确认：由乙方招生专员编制招生名单及学员基本信息表，由甲方学员对接人剔除重复学员后签字确认，以此作为代理费最终结算标准。

4、若发现乙方有把甲方学员报往其他学校或同此其他学校互相串通，欺骗甲方的行为，甲方将取消乙方代理资格，并追究乙方相应的法律责任。

本协议在招生时间内有效，超出有效期之后，乙方不得再利用甲方的名义和资源进行招生。如有效期外，乙方还有学员提供给甲方，甲方可按照本身情况决定是否接收，并按照第四条第2项的标准向乙方支付费用。

为保证乙方能真实有效、尽职尽责地为甲方招收学员，甲方在本学期招生结束后，一次性支付乙方代理费用的60%，招生结束三个月后，一次性支付乙方剩余代理费用。

1、本协议一式肆份，双方各持贰份，具有同等法律效力，自

双方完成签字盖章之日起生效。

2、未尽事宜双方本着互让互惠的原则协商解决，并达成书面协议，协商不成可向甲方学校所在地人民法院起诉。

3、本协议一切事项之最终解释权归甲方所有。

产品全国总代理合同篇二

委托人：（以下简称甲方）

委托代理人：

联系地址：

职 务：

中心编号：

单 位：

受托人：（以下简称乙方）

身份证号码：

联系地址：

邮 编：

单 位：

依据《xxx合同法》及有关法律、法规的规定，甲乙双方在平等、自愿的基础上，就驾校招生委托代理的有关事宜达成协议如下：

一、合作项目

驾驶员培训招生

二、合作期限

年 月 日至 年 月 日。

三、合作内容

- 1、甲方委托乙方在其活动范围内为甲方招收学员，并给予一定的酬金。
- 2、乙方按照甲方的要求在自己力所能及的范围内为甲方招收学员，招收数量不限。

四、甲乙双方权利与义务

- 1、甲方负责给乙方提供合法的招生手续。
- 2、甲方应该及时告知乙方驾校内部价格变动、车型变动等有关情况。
- 3、甲方按照乙方招生数量给予酬金，不得拖欠。
- 4、乙方应该妥善保管甲方提供的各类招生手续，合作中止，乙方及时归还各类手续。
- 5、乙方在招生过程中不得弄虚作假，对于乙方所招收学员退费的，乙方要归还甲方已提供的酬金。

五、违约责任

- 1、甲方不按时给予乙方酬金，或不及时告知甲方招生情况的变动给乙方造成损失的，乙方有权单方面中止合作，并凭此

协议要求甲方给予酬金及损失赔偿。

2、乙方应该妥善保管甲方提供的各类招生手续，乙方将甲方财务收据丢失的或者拒不归还的，乙方赔偿甲方20xx元人民币。

六、合同解除方式

到期自动解除；违约解除；双方协商随时解除；双方均有权单方面提出解除。

七、甲方为乙方提供的财务收据编号：

说明：合作期限内该财务收据用完的，重新签订协议。

委托人(甲方)签字：

委托代理人：

乙方身份证复印件：另附

日期□ 20xx年x月xx日

受托人(乙方)签字：

受托代理人：

日期□20xx年x月xx日

产品全国总代理合同篇三

??乙方：_____姓名_____

??双方经反复协商一致，就下列事宜达成协议：

??一、(写清情况) 甲乙双方自愿签订本协议书, 甲乙双方达成如下协议。

??二、 双方协商确定, 甲方投资x万元, 乙方投资x万元, 共同经xxxx□

三、双方协商确定, 甲方负责技术工作, 乙方负责业务开展。

四、双方协商确定, 在经营期间所取得的利润占投资比例进行分红。

五、_____。

??六、以上事实清楚, 甲乙双方无异议。

??七、(以后操作的想法)_____。

??八、支付方式: __银行转账_____。

??九、违约责任: _____。

??十、违约金或赔偿金的数额或计算方法: _____。

??十一、合同争议的解决方式: 本合同在履行过程中发生的争议, 由双方当事人协商解决; 也可由当地工商行政管理部门进行调解; 协商或调解不成的, 按下列第____种方式解决:

??(一) 提交_____仲裁委员会仲裁。

??(二) 依法向人民法院起诉。

内容支付；

5. 如果驾校需要，代理人将在收到费用后按照驾校的要求提供相关；

1. 该合同仅限于双方原则性约定，任何一方均不得擅自变更；

3. 如果本合同履行过程中出现争议，双方应友好协商解决；

4. 本合同一经签订，即视为双方的有效合同，双方均有义务遵守本合同条款，不得随意变更或撤销。

产品全国总代理合同篇五

(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。

产品全国总代理合同篇六

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

产品全国总代理合同篇七

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。

产品全国总代理合同篇八

此协议制定于_____年_____月_____日, 协议双方为_____ [university] (甲方) 和_____ 公司 (_____) (乙方)。

_____ 期待大学研究_____ 项目, 并给与相应的投资, 并要求获得相应的知识产权, _____ 负责进行此项目。

1. 定义

1. 1 大学是指大学, 主要的调查员和那些在主要的调查员的监督之下参与研究计划, 包括, 但是不限制在, 学生、职员、代表和代理人。

1. 2 主要的调查员是指在每个项目计划上被列出的个人, 被大学雇用, 由于正在引导而且监督研究计划的对计划责任的人。

1. 3 知识产权是指任何的和所有的发明、装置、程序 (包括, 没有限制, 使用装置的程序或制造如此的装置)、方法、作文或产品或软件, 是否可请准专利的或非可请准专利的, 版权, 和相关的实际知识。

1. 4 _____ 的知识产权是指由_____ 独立地开发产生出来的。

1. 5 大学的知识产权是指大学独立地构思或产生的。

1. 6新的知识产权是指在协议的期间以及在它期满之后180天内被构思或产生的。

1. 8研究的领域是指有关研究计划的研究区域。任何的相争术语当可能在每项目计划中被发现之时将被协议的术语和情况替代。

1. 9项目计划将对协议及其他描述例如：付款的研究计划，预算和时间表的每个研究计划的细节和仪器。每个和每项目计划将构成协议一个整体的部份而且有相等的合法效果。

1. 10研究计划是指研究和工作在大学被运行，在项目计划中发表。

1. 11研究计划是指在项目计划中被描述的计划。

2. 工作的范围

2. 1研究计划。被协议涵盖的研究计划发表在项目计划附件中。大学同意符合研究计划在主要的调查员的监督和方向之下执行研究计划。主要的调查员可能选择其他的大学职员参与研究（包括，但是不限制在大学技术人员，大学生和研究生，博士后或有才能成员），假如如此的个人知道并且同意被协议约束。任何与协议冲突的事，大学和_____可能随时借着相互的书面协议修正研究计划。

2. 2研究的排他性。_____承认大学可能在被其他赞助的研究领域里面专注其他的研究，而且_____将没有对如此的其他研究或产生的知识产权的权利，假如没有用到_____知识产权或机密的数据。

2. 3仪器和补给。由_____提供到大学的仪器在每项目计划上连同此的仪器公平的市场价格一起被列出。

3. 考虑和付款

3. 1资金筹备。由_____提供依照付款的预算和时间表为研究计划赞助，在项目计划中描述，可能在给大学二个月注意之后被_____修正。

3. 2发票。官方的发票将依照如每个项目计划所概略说明的付款时间表被对_____支付给委托的大学。

3. 3付款。在收到来自大学的一个可接受的官方发票，付款在四十五（45）天内将会被_____传到大学的银行帐户。

4. 术语和终止

4. 1有效的日期。协议将在上面在有效的日期之后变成有效，将继续有效2年，

4. 2_____的终止。_____可能随时为任何的理由在对大学的六十（60）天书面的通知之上结束协议或研究计划。在这件事情中，大学将会在一种有秩序的和及时的流程中着手进行关闭研究计划。_____将有关终止的合理费用付还大学。

4. 4协议生存期。任一方以任何的理由终止协议将不影响在此之前的权利和义务。

5. 知识产权

5. 1知识产权的揭示。大学同意在决定如此的知识产权的存在三十（30）天里面揭示到_____所有的大学背景知识产权和新的知识产权。

5. 2_____知识产权。知识产权将保持_____的唯一和独家的财产，大学将没有对如此的_____知识产权的要

求。

5. 3关于知识产权大学权利和义务。知识产权将保持大学的唯一和独家的财产。

5. 4新的知识产权。新的知识产权将被大学拥有。

5. 5在大学背景知识产权和新的知识产权中的政府权利。某知识产权可能受制於支援了在研究的领域中主要的调查员的实验室和工作的政府机关的权利。当它提供给_____的时候，大学将告知_____任何的政府机关的权利。

5. 6大学背景知识产权 / 新的知识产权上的第三者的知识产权 / 要求。

5. 7除非明确地许可，没有一方直接允许使用另一方任何专利权，专利权申请、版权、商标或贸易秘密的数据。

6. 出版

6. 1_____认识在研究计划中的大学牵涉的结果一定是可出版的或公众散播，而且同意那所大学有权利在国际的，国家的或地方的专业人士会议或讨论上呈现，和在日记、论题或论文中出版。

6. 2大学有权利自由的出版他们的方法，而且结果在追求研究计划方面发展或得到。如果为出版的被委托的材料包含是由_____提供的专有数据，为了要避免_____专有的数据不合适的揭发或经过数据公众的揭发避免专利的保护损失，大学将会六十（60）天以前将计划出版或公众的发表为得到_____的赞成而提供给_____任何的被计划的出版或发表的副本。

6. 3在收到副本之後_____将有六十（60）天反对如此的

计划公众的散播；大学从收到如此的异议日期起将制止出版或发表以使_____采取适当的措施保护_____知识产权。

7. 机密的数据

_____和大学将符合公司非揭发协议从事机密的义务。

8. 广告

大学要在_____的赞成下作宣传。

9. 注意

地址如下填写，邮资先付的到：_____, 地址：_____；_____大学，地址：_____。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日_____年___月___日

签订地点：_____签订地点：_____

产品全国总代理合同篇九

甲方： 乙方：

为使甲方 产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、 代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：

2、代理区域： 辖区范围内。

3、代理期限： 年，自本协议签订之日起至 年 月 日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、 双方责任、权利：

（一）甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在 市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品（特殊订货除外），并保证产品长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“授权委托书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

（二）乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。