

# 春天教育活动 春天活动方案(优秀6篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 酒类合作合同篇一

合同编号：

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

### 1. 销售区域

1-1乙方于 年 月 日至年 月 日期间，有权在 省 市 行业销售甲方指定产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

## 2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点（一般为火车可以到达的城市）。每批订货均需现款提货。

## 3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。 3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

## 4. 送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。 4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

## 5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表（附件一）。

## 6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

## 7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料（如：销售价格、客户名录、库存等），以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

## 8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

## 9. 售后服务

9-1甲方有义务配合乙方做好售后服务工作，协助乙方解决客户提出的有关产品功能、原理、安装方法及方案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

## 1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

## 2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责运至乙方指定的城市（一般为火车可以到达的城市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后（一般为火车可以到达的城市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章（附件三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

### 3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格（附件四）。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

### 4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

### 5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

### 6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认

可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售和市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式（除年终总结大会评奖）：

1. 评分奖励：

2. 销量奖励：

## 酒类合作合同篇二

根据《\_合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守。

1. 本合同签署有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

1. 甲方授权乙方经销甲方\_\_\_\_\_产品。
2. 甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限  
\_\_\_\_\_□

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款（或借款）交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

- 1、甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进入补偿费。
- 2、乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

### 酒类合作合同篇三

甲 方：

乙 方：

根据《中华人民共和国合同法》等法律、法规的规定，双方本着互相配合、讲求实效、诚实守信的原则，甲方决定委托乙方完成 项目的招商工作，现就有关合作的具体事宜协商如下：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目规模（建筑面积）：约 平方

1、招商任务：项目 层总体建筑面积约 平方米。

2、招商期限：自 年 月 日起 个月之前完成全部招商任务。

3、招商原则：甲方完成整体设计策划后，将制定的招商条件交由乙方，乙方应严格按照甲方确认的招商条件进行招商（招商条件确认书由甲、乙双方签字确认，作为本合同附件，具有同等法律效力）。

4、乙方应充分利用个人的客户资源，及时组织专业团队，全力以赴，圆满完成本项目的招商工作。

1、甲方委托乙方进行招商的费用按本项目合同签订的招商面积计提招商佣金：按每平米0、1元计算。

2、租赁合同签订、租户交付房租日，甲方即将该笔佣金打入乙方指定帐户。

3、如客户续约，以后年度的佣金均按以上方式打入乙方指定帐户。

甲、乙双方因该项目而产生的税金及其他费用按国家规定由双方各自承担。

1、 甲方与租户直签租赁合同

2、 在招商及招租过程中所涉及的招商定金和客户租金、押金由甲方直接收取，全部打入甲方指定帐户，由甲方出具收款收据。

3、 甲方拥有本项目租金制订、商业策略及商业行为的最终决策权；

4、 甲方应为乙方工作及时提供所需的背景资料和信息。

5、 甲方须指派专人负责联络及招租合同的签订等日常工作。

6、 为乙方各阶段成果提出建议性要求。

7、 及时向乙方支付佣金。

1、 保证按有关法律、法规进行招商及招租业务的开展；并对自己的行为付全部的法律 responsibility。

2、 招商团队组建：乙方自行组织合格的业务团队，以确保及时完成招商任务。业务团队的各项费用由乙方自行承担。

3、 乙方人员的变动、奖惩解聘等工作由乙方视具体情况自主决定，甲方不得干涉。

4、 按进度计划完成各项任务，保证质量，及时与甲方沟通。

5、 协助甲方与客户签订本项目相关合同。

6、 未经甲方书面承诺，对客户承诺的事项由乙方自行承担责任；

7、 对所涉及甲方商业机密予以严格保密，未经甲方书面同意，乙方不得对外公布甲方的经营、招商策略及企业动态。

8、 未经甲方书面承诺，不得向他人转让、泄露、扩散该项目的资料、图纸、文件及相关经济指标。

1、 若甲方不按期或不足额向乙方支付佣金，甲方须向乙方支付2%的日滞纳金。同时，乙方有权终止运作，由此所引起的后果由甲方负责。

2、 若甲方缘故致使乙方无法按时完成工作任务，则须顺延本合同不同阶段的相应期限，甲方自行承担由此产生全部责任。

1、 本合同中具体方案以甲乙双方共同签字认可为准。

2、 本合同未尽事宜，双方协商解决。协商不成的双方均有权提交仲裁机构或法院予以解决。

3、 本合同一式二份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力，自甲乙双方签字后生效。

甲方：

乙方：

代表人签名：

代表人签名：

地址：

地址：

电话：

电话：

签订日期□20xx年xx 月xx 日

## 酒类合作合同篇四

乙方□xx四川交叉点广告有限公司

甲、乙双方就甲方服务区域内的电梯广告位代理发布事宜，经协商达成如下协议：

1. 甲方提供给乙方\_\_\_\_\_广告位，作为乙方家装宣传用。乙方向甲方支付代理费\_\_\_\_\_元。
2. 时限：自20xx年 2月 2日至20xx年 4月 1 日止。
3. 乙方不得宣传与甲方业务相竞争的信息及黄、赌、毒等违法广告信息。
4. 乙方销售人员进入小区，应遵守小区的管理规定，服从物管人员的管理，不得私闯业户家。
5. 乙方广告设计方案需经甲方审批，通过后方可张贴。
6. 广告纸张应保持整洁，若有破损，乙方应及时更换。
7. 乙方在合同到期后应立即拆除广告并恢复原样，如有违反，甲方有权自行拆除，产生费用及责任有乙方承担。
8. 此协议一式两份，双方各执一份，签字生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

经办人： 经办人：

日期： 年 月 日日期： 年 月 日

## 酒类合作合同篇五

承托人（甲方）：

受托人（乙方）：

为共同做好南浔的招商引资工作，托人与受托人约定，由甲方托乙方进行招商引资事务。为明确双方之权利义务，依照《合同法》及其有关法律法规的规定，经双方充分协商，订立本托代理合同。

乙方以甲方名义对外推介南浔开发区，并进行立招商活动。

自 年 月 日起，至 年 月 日止。

（一）乙方不得再行托第三人处理托事务。

（二）乙方托第三人处理托事务的，必须事先征得甲方同意。第三人处理托事务，须接受本合同约束。第三人不得再行转托。

（一）具体项目引进谈判中，在南浔的考察费用由甲方承担。具体有：

上述款项支付方式及时间：

（二）乙方在处理托事务中，其余的一切费用和损失，由乙方自行承担。

乙方每（星期、月、季、半年、年）应以书面的形式向甲方报告招商引资工作中的情况。

（一）乙方在处理托事务过程中，遇有投资意向的客商，必须在 日内向甲方报告，并且向甲方提供相关的一切资料。

（二）乙方须按甲方的通知和要求在 日内将有关托事务的一切资料及相关事宜移交甲方，并积极协助配合甲方招商引资的相关工作。

乙方的计酬办法，以实到资金为计算依据，具体为：

上述款项支付方式及时间：

一、甲方的. 义务：

（一）甲方向乙方提供南浔经济开发区的所有招商资料和政策，及乙方所要求的相关资料，并承诺政策的正确性，如遇政策调整，甲方应及时通报乙方。

（二）甲方应为乙方配备工作所必要的设施、设备。具体有：

二、乙方的义务：

（一）乙方在招商活动中必须严格执行我国的有关招商政策。

（二）乙方不得以甲方名义进行与代理招商无关的经济社会活动。

（三）乙方在招商活动中应保守甲方的招商秘密，不得向第三方透露。

（四）乙方引进的项目必须符合南浔开发区产业发展规划。

（五）除甲方外，乙方不得再代理第三方从事与甲方托的相同或类同的业务。

（一）甲方可随时通知乙方解除本合同，但应补偿乙方的相关开支和费用。

（二）在合同有效期限内，乙方非经甲方同意不得提前解除

本合同。经甲方同意，提前解除本合同的，应补偿甲方的相关损失。

（一）若因乙方交付的托事务成果不真实或因与交付成果有关的一切原因而造成甲方损失的，乙方须赔偿甲方受到的一切直接和间接的损失。

（二）若一方违本合同约定，及合同法相关规定的，应赔偿另一方因此受到的所有直接和间接的损失。

因履行本合同发生争议，双方协商或向合同签订地起诉。

本合同未尽事宜，由双方协商补充协议。补充协议与本合同具有同等效力。

本合同共三页，一式两份，合同双方各执一份。

甲方：

乙方：

代表人：

代表人：

签约时间：

年 月 日

签约地点：