

# 最新中班艺术划船教案反思(实用10篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 代理销售协议合同篇一

甲方的权利和义务：

- (1) 甲方承诺乙方为\_\_\_\_\_校园一卡通系统项目的唯一合作伙伴。
- (2) 甲方负责与\_\_\_\_\_之间的协调工作。
- (3) 甲方负责全部工程款的回收。
- (4) 甲方对乙方的付款方式另行协商。
- (5) 甲方一旦中标\_\_\_\_\_校园一卡通系统项目，甲方将坚决执行本合作协议并坚决执行后续所签订的`项目合同。
- (6) 甲方有权利在项目中获得相应部分的回报。

乙方的权利和义务：

- (1) 乙方承诺甲方为\_\_\_\_\_校园一卡通项目系统集成的唯一合作伙伴。
- (2) 负责提供\_\_\_\_\_校园一卡通系统项目解决方案。
- (3) 负责提供\_\_\_\_\_校园一卡通系统项目相关软件以及硬件设备。

(4) 负责系统的安装，调试，用户的操作人员培训。

(5) 负责\_\_\_\_\_校园一卡通系统项目中软硬件产品的售后服务及技术支持。

(6) 甲方一旦中标\_\_\_\_\_校园一卡通系统项目，乙方将坚决执行本合作协议并坚决执行后续所签订的项目合同。

(7) 乙方有权利在项目中获得相应部分的回报。

## 代理销售协议合同篇二

经甲乙双方充分协商，同意订立区域代理合同，条款如下：

二、 区域代理的期限为\_\_\_\_\_年，即从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。合同期满，甲乙双方愿意续约，须在合同期满前\_\_\_\_\_月协商续签合同。在同等条件下，乙方具有取得该区域代理的优先权。

三、 乙方取得区域代理权，必须履行如下承诺：

1. 乙方取得区域代理的第一年，必须完成\_\_\_\_\_条/月的广告业务。第二年\_\_\_\_\_条/月以上，以后每年完成条数以\_\_\_\_\_%的速度递增。

2. 设立专门机构部门，专职人员开展推广销售工作。

四、 运作形式与结算：乙方将广告内容（图片及简介）以电子邮件形式、服务费以电汇形式传给甲方，甲方收到服务费后上传广告内容。如需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的\_\_\_\_\_%，如不需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的\_\_\_\_\_%，其余为汇给甲方的服务费。

五、 甲方的权利和义务

1. 及时为乙方上传广告内容。
2. 为乙方提供适当的广告宣传。

## 六、 乙方的权利和义务

### 代理销售协议合同篇三

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_产品授权委托书范本地区的授权经销商。

2、甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、乙方可以用<sup>^v^</sup>甲方产品授权经销商<sup>^v^</sup>的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

6、甲方拥有\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7、代理价格：

一次进货量不低于\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_元/套；

一次进货\_\_\_\_\_套以上\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_元/套； 一次进货\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_元/套。

8、市场零售价：每套\_\_\_\_\_元。

9、结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10、甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

委托人姓名：\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

受委托人姓名：\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

现委托在我与\_\_\_\_\_一案中，作为我参加诉讼、执行的委托代理人。委托权限如下： 特别授权：代为承认、变更、放弃诉讼（含执行）请求、进行和解、提起上诉、反诉、代收法律文书（含调解书）履行款（物）、执行款（物）等。

委托人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

甲方：青岛万地电子科技有限公司乙方：\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

为开拓市场，尽早占据市场份额，追求共赢，经甲乙双方友好协商，本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本授权书，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：（明确到区县）

3、代理期限：一年。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_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、乙方做为甲方授权代理商期间，甲方不得在乙方代理区域内另设代理商。

2、甲方明确区域负责人指导、协助乙方做好区域内营销服务工作。

- 3、甲方保证乙方货款到账24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、甲方营销服务中心根据乙方的需求提供必要的市场支持。

## （二）乙方责任、权利：

- 1、填写并提交授权代理商申请书。
- 2、调查、了解辖区内相关用户的产品需求信息。
- 3、制订年度、月度销售计划，明确区县、产品和预计时间，并组织实施销售服务活动。
- 4、明确具体用户的具体产品要求和期望，包括隐含的要求，将用户的要求准确及时地传递给辖区营销经理。
- 5、建立用户产品服务档案，保持相关产品的追溯能力。
- 6、向辖区营销经理和营销服务中心提供有效市场信息。
- 7、调查分析市场竞争和用户潜在需求信息，向辖区营销经理和营销服务中心提出服务改进的需求。
- 8、规范管理，培育合格的营销人员，保持与营销服务中心的沟通。
- 9、评价辖区营销经理和营销服务中心的服务质量，参与公司

营销运营管理。

### 三、考核

营销服务中心协助各大区营销经理对辖区和代理商实施动态考评。不能提供销售计划且3个月内无业绩的代理商，给予降级且重新授权。

供方（以下简称甲方）：\_\_\_\_\_

需方（以下简称乙方）：\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，以自愿、平等、互利为原则，达成以下协议：

#### 第一条：代理原则

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_销售代理商。

2、乙方在代理甲方产品过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。

3、乙方可以对甲方的工作做出评价和投诉，具体事宜与甲方联系。

4、乙方代理的市场区域为\_\_\_\_\_。

#### 第二条：甲方的权利和义务

1、甲方拥有产品价格的制定权及发布权。

2、甲方负责产品的广告宣传工作。

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代理资格。

4、甲方负责向乙方或其客户提供技术支持，协助乙方做好宣传、销售、培训和售后服务工作。

5、甲方对产品不断的升级，保证其产品的先进完善性，并提供给乙方及其客户。

6、甲方确保产品的质量，派合格的现场服务人员，保保证所供产品安全/及时供货。（具体规定详见《商务流程与规定》）。

7、对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

8、甲方若对产品代理价进行更改，须提前半个月以书面的形式通知乙方。

### 第三条：乙方的权利与义务

1、乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

2、配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市场。

3、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地的市场动态及其行销计划和策略。

4、乙方在媒体上刊登的代理产品价格和销售价不得低于甲方定制的统一市场零售价。如有证据证明乙方违反甲方的限价规定（如低价销售现象）并不能改正的，甲方有权要求乙方赔偿，情节严重的，甲方有权终止对乙方的代理授权，并取消其区域代理资格。



#### 第四条：协议期限

乙方的代理期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

#### 第五条：争议解决

在协议执行期间如果双方发生争议。双方应友好协商解决，如果协商解决不成，双方同意提交当地仲裁委员会进行仲裁。

#### 第六条：附则

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。

甲方：\_\_\_\_\_

公司盖章：\_\_\_\_\_

甲方授权代表：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

乙方授权代表：\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

### 代理销售协议合同篇四

营销策划的主要内容有以下几点：

营销策划过程

菲利普·科特勒认为：营销开始于业务计划过程之前。与制

造和销售观点不同，该业务过程由价值创造和随后的传递组成，这个过程包括三个阶段。

第一：选择价值。在任何产品产生以前，必须先做营销“作业”。营销工作过程是细分市场(segmentation)□目标(targeting)□定位(positioning)——stp□它是战略营销的精髓。

第二：一旦业务单位选择好了将提供给目标市场的价值，它即准备提供价值工作。有形产品和服务必须具体明确的，目标价格必须建立，产品必须制造和分销给市场。在第二个阶段，开发特定产品的性能、价格和分销，这也是战术营销(tactical marketing)的内容。

第三：这一阶段的任务是传播价值。战术营销在延伸：组织销售力量、促销、广告和其他推广工作，以使该供应品为市场所知。营销过程始于产品以前，继续于产品开发之中，在产品销售之后还应延续。

注：关于营销策划，欧洲国家已经将定位、营销、策划分的很细，各自有专业的操作公司。而在中国国内，很多营销策划机构依然在追求全案操作，从定位到设计推广一体化进程，难免影响其专业性。最近几年，国内上海、广州等地已经逐渐出现了细分的营销策划公司，如专业做定位、专业做设计、专业做营销托管等，这必将是营销行业的大势所趋。

## 策划要素

### 企业营销策划方案法则一：确定业务目标

业务目标必须明确以下问题：一是确定目标市场，企业服务的顾客是哪一类？在什么地方？市场规模有多大？顾客有什么需求等问题，这是制定营销策划方案的基础情报。二是对企业营销效果的确定。这里的效果不仅包括企业的获利能力指标，

而且包括其他一些企业追求的目标，如企业知名度，企业信誉等。

## 企业营销策划方案法则二：营销策划方式设计多样性

企业产生的途径是多种多样的。常用的方法有：

2、向竞争对手学习。本企业的竞争对手特别是市场领袖的企业，他们掌握着大量的市场信息资料，所进行的活动很值得企业研究。认真分析竞争对手的，不仅可以发现竞争对手的弱点，还可以利用他们的经验，取他人之长，补自己之短。

3、创新。企业在产品设计、服务方式、价格、销售、促销等各方面采取新措施，使得营销效果更好。

对于各种营销活动方案的评价是优选的基础。评价一个活动方案优劣，一般从以下的几个方面进行比较：

2、方案的预算成本，即比较各个方案投入费用的大小，包括固定投资和流动费用；

### 注意事项

3. 为什么要提出这样的策划方案?为什么要这样执行……  
即why?

4. 谁负责创意和编制?总执行者是谁?各个实施部分由谁负责?即who?

5. 时间安排如何进行?营销方案执行过程需要花费多长时间?  
即when?

6. 各系列活动如何操作?操作过程中遇到的新问题如何及时处理解决?即how?

## 营销策划步骤

# 代理销售协议合同篇五

合同编号：\_\_\_\_\_

委托方（甲方）：\_\_\_\_\_

开发方（乙方）：\_\_\_\_\_

根据《\_合同法》及有关法律、法规，双方本着互惠互利、共同发展的原则，经友好协商，为使双方在合作中的权利和义务得到清晰的阐述和有效的保护，特此签订本软件开发协议书，具体条款如下：

1、甲方委托乙方根据甲方的资产管理和竞租信息管理的业务，开发基于大型数据库\_\_\_\_\_的《资产信息及竞租管理系统》应用软件。

2、乙方负责完成软件系统的开发、安装和调试。

4、乙方负责培训甲方有关人员，培训工作内容包括：系统软件的使用操作和日常维护。

1、乙方开发的《资产信息及竞租管理系统》应满足甲方的日常业务工作需要，达到经甲乙双方签字认可的系统软件功能说明书上所述的功能要求（软件功能说明书见附页）。

2、能提供灵活的综合查询工具，方便生成各种报表。

3、能够进行远程管理和维护。

整个系统的建设在2个月内完成，甲乙双方应密切配合，甲方应派专人负责这项目的协调工作，进度安排如下：

- 1、从合同签订之日起，10天内，甲乙双方相互配合，在目前乙方的基础上，完成甲方的关于资产信息竞租管理的需求调查，并完成资产信息竞租管理部分的软件功能说明书的定稿。
- 2、在20天内，乙方上门安装调试软件，先完成资产租赁信息管理这部分的调试运行工作。
- 3、在30天内，资产租赁信息管理部分的能正常运行和培训工作。
- 4、在40天内，在资产租赁信息的基础上，进行竞租管理部分的调试。
- 5、在60天内，资产竞租信息管理部分的正常运行和培训工作。
- 6、整个系统完成，可以正常运行。

1、经甲乙双方友好协商，合同项目软件开发费为人民币（大写）：\_\_\_\_\_万元整。

2、乙方到甲方进行安装或维护的住宿费和伙食费由甲方负责支付。

3、付款结算方式：

（1）合同签订后7个工作日内，甲方应向乙方支付合同项目金额的\_\_\_\_\_%，即人民币（大写）：\_\_\_\_\_仟元整。

（2）乙方进场安装之日起，甲方应向乙方支付合同项目金额的\_\_\_\_\_%，即人民币（大写）：\_\_\_\_\_元整。

（3）软件项目验收合格后7个工作日内，甲方应向乙方支付剩余的合同项目金额的\_\_\_\_\_%款项，即人民币（大写）：\_\_\_\_\_万元整。

4、本系统一年内免费维护，以后每年如需要维护，费用用为合同项目金额的\_\_\_\_\_%。

5、如要系统有修改，价格另行协商。

1、验收组织：甲乙双方共同验收组织验收。

2、验收项目：

(1) 安装验收；

(2) 系统验收。

3、验收方式：

(1) 安装验收：采用测试验收方式，在乙方按照甲方的要求完成系统的修改及安装调试工作，并通过试运行后，双方通过书面签字确认验收。

(2) 系统运行：系统运行正常，功能达到双方认可的《件功能说明书》的要求。

(3) 双方通过书面签字确认验收。

4、验收标准：双方签字认可的《功能说明书》。

本软件的版权为乙方所有，不经乙方同意，甲方不得泄露给第三方使用，以及进行解密或其它非法操作，否则乙方将追究甲方的法律责任。

1、逾期交货或逾期付款的，每超过1天按合同金额的千分之一对违约方进行收违约金。

2、如有特殊情况，双方协商后书面确认解决。

1、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，附页《件功能说明书》必须双方签字或加盖公章确认。

2、本协议未尽事宜，由双方协商解决或另订协议。

3、本协议经双方加盖公章及负责人签字后方能生效，具有法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日