

销售代理协议的内容主要包括(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

销售代理协议的内容主要包括篇一

乙方：_____

甲方为“_____”软件的开发商和版权所有者。甲乙双方经友好协商，现就乙方以oem买断方式成为甲方的销售代理达成如下协议。

第一条 合作方式：

1□oem产品为“_____软件有限公司”研发。

2、乙方oem买断代理期限从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

3、乙方在本协议签订之日起向甲方一次性支付oem买断费用_____。

4、甲方在收到乙方制作费后三日内，提供包含乙方标志的软件产品(以下简称oem产品)给乙方，由乙方销售该oem产品。该产品的电子版的用户手册等相关文档可由乙方更改。

5、乙方所销售的oem产品必须严格执行“_____”价格体系。

6、乙方所销售的oem产品销售范围：_____。

7、乙方所销售的oem产品不进入软件零售渠道。

8、合同到期后，经甲乙双方协商后可自动顺延。

第二条 双方的权利和义务：

一、甲方的权利和义务：

1、甲方提供给乙方所代理软件的电子版使用手册。

2、甲方提供乙方或其客户的互联网技术支持和电话技术支持。

3、甲方对于程序中的错误进行无偿的修正，并及时提供修正后的版本给乙方。

4、对于乙方提出的软件功能需求或其他方面的建议，甲方应及时与乙方进行沟通确认，并给予乙方合理的解决方案。

5、对于乙方要求甲方对软件进行更改或功能扩充，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

6、对于乙方要求甲方按乙方的需求进行定制研发，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

7、甲方提供注册码给乙方对软件进行注册，每次将收取成本费用_____元。

8、甲方若对软件代理价进行更改，须在半个月前通知乙方。

二、乙方的权利和义务：

- 1、乙方享有该oem产品的唯一代理销售权。
- 2、乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持。
- 3、乙方可以根据“_____”价格体系规定范围自行设定oem产品的销售价格。
- 4、乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，但所需费用由乙方承担。
- 5、乙方单位已不存在或变动，必须尽快告知甲方。
- 6、乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等。

第三条 协议解除、终止及违约责任：

在协议执行期间，如果乙方没有按时付款、乙方单位已不存在、乙方未经甲方同意修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等，本协议即告终止，乙方无权要求甲方返还所支付的款项。

第四条 争议解决：

协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交仲裁机构进行仲裁。

第五条 附则：

本协议及其附件等最终解释权归甲方所有，本协议如有未尽事宜，双方协商解决。本协议一式两份，双方各执一份，经签字、盖章、乙方支付甲方所需的款项后生效，两份合同具

有同等效力。附件：

_____软件有限“_____”产品oem代理商登记表

地 址

电 话

传 真

开户行

帐 号

地 址

电 话

传 真

开户行

户 名

帐 号

甲 方：_____软件有限公司 乙 方：

盖 章： 盖 章：

代 表： 代 表：

销售代理协议的内容主要包括篇二

乙方：_____

为共同开拓?市场，提高双方的经济利益，经供需双方充分协商，现就茗匠公司的产品供销问题达成如下协议：

一、区域定位及保护

根据双方约定，需方负责在?地区销售供方的产品，供方不能向该区域内其他客户供货（征得需方同意或供方设有办事处区域除外）

二、供货价格

供方向需方供货按_____年_____月_____日价目表供货。以后新产品以供方的通知为准。

三、销售任务要求

1、需方必须将供方目前产品在所约定地区设立良好的终端销售渠道。需方向供方保证合同期内每季度销售供方系列产品不少于?万元，即平均每月资金回笼给供方不少于?万元，货款三个月内达不到?万元的销量，供方可随后发展其他代理商。

2、需方必须通过加强终端销售网络管理，严格执行供方市场销售政策的有关规定，如出现需方低于供货价格销售。供方有权停止供货或中止合同。

四、结算方式

现金结款，款到通知发货。运费由供方承担。

五、优惠返利标准

1. 在合同有效期内供方根据需方的销售额（以回笼资金为准）提供现返和年终返利，每次订货现返五个点（九五折供货），若年终销售总量完成，则可补该年未返的5%.

2. 所有返利必须在需方结清所有款项的前提下方可结算，返利可以现金或货物抵扣的形式体现。

六、售后服务

七、退货和损耗的处理方法

1. 需方所有退货必须事前向供方提出申请，并列清单，经供方同意后方可退货。

2. 退货产品是非供方制造中产生质量问题。需方人为损坏，需方自身原因造成的损失，不在供方应承担的退货责任中。

八、定货方式：定货的规格、数量以需方的传真为准，如大批量（200件以上）定货，必须提前五天通知供方备货。需方每次补货时，必须将库存情况书面通知供方，以确保合理库存。

九、解决合同纠纷的方式：友好协商或按_____在供方所在地解决。

十、其他约定事项

十一、本合同有效期自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日。自双方签字盖章之日起生效。合同期满后，再续合同必须以书面形式通知对方，重新签订。

十二、本合同一式两份，签字盖章后生效，未经事宜，双方另行协商解决。

销售代理协议的内容主要包括篇三

甲方(被代理人)：_____法定住址：_____法定

代表人：_____委托代理人：_____职务：_____身份证号码：_____电话：_____

为推广“氏”品牌，实现双方共同的目标和利益，在双方平等、自愿、协商一致原则下进行合作，就乙方代理产品进行销售事宜，经双方友好协商，达成以下条款：

一、代理产品：

1. 乙方代理销售甲方的产品为：“氏”系列产品。
2. 代理商品种类增减的条件及方法：
3. 约定新产品(是/否)包括在内：

二、代理区域

- 1、乙方的代理区域为：_____地区。授权经销及授权托管区域：_甲方授权乙方为“氏”产品在（建议不用）
- 2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：_____

三、甲方向乙方收取管理费__万元人民币每年(包括商标使用费、换货折旧费、赠送促销用品、每年广告费分摊、设计费)，不退还。

四、所有销售店每合同收取__万元保证金，合同到期无息退还。

五、单店独家销售保护范围为_____米距离，必须有三家以上或10万每月(出厂金额)货款方可申请自然市(不包括未连接之行政区、县)独家经销，批准后收取独家经销管理费__万元/年，不予退还。

六、销售价格：严格按照产品价格体系执行。对实际销售低

于五折以上的处_____元罚款，五折至六折属促销期，须书面向总部备案，鼓励销售价六八折以上。

七、合同有效期：

1、自合同生效之日起至 年 月 日。

2、甲乙双方在本合同期满前一个月内向另一方提出延长合同的书面申请，经双方同意后续签合同。

3、如乙方完全按照合同规定操作市场并完成各项额度，并准备继续加大投入，甲方不得以各种非市场理由终止续签合同。

4、在合同期内，如乙方违反本合同，甲方有权单方面终止或提前中止本合同。同时撤掉经营场所的“氏”形象。

5、凡被拍照查证有在授权 氏品牌店内卖非品牌产品的以及将本品牌吊牌挂在别人货物上的情况一律自拍照日起合同自动作废，如需卖非 氏产品必须向总部书面备案并同意后方可。

6、本合同签定之前的在乙方附近的甲方旧客户请谅解，双方协商公平竞争。

7、甲乙双方协定，单店每月进货额___元，独家市级销售代理每月进货额___元。凡连续三个月未从工厂总部时货视为自动中止合同并放弃区域内独占权。

八、甲方义务：

1、向乙方出具地区加盟授权证书，维护乙方区域加盟的权益，不在授权区域内另设加盟商 /经销商，以专卖店为圆心直径_____米为授权区域。

2、对于乙方定货，甲方应根据定货清单及甲方的实际库存情况按序发货。

九、甲方权利：

- 1、有对乙方违反合同与销售政策情况进行处罚的权利。
- 2、有审核乙方宣传材料的权利。
- 3、有核定地区零售指导价的权利。
- 4、有进行对乙方工作进行考核与督促的权利。
- 5、本公司不允许做批发，不做网络销售，发现第一次警告，第二次罚款两千，第三次自动终止合同。凡跨区域窜货行为责令由客户自行收回，如甲方收回，甲方有权向乙方处金额与收回总金额两倍的罚款，并有权即时终止合同，不作任何退还和补偿。
- 6、凡查证泄 氏氏商业秘密，款式、工艺、客户资料，以及接单后拿 氏款式去第三方工厂以及自己工厂生产，均可由甲方处壹万以上罚款，并有权单方面即时终止合同，不作任何退还和补偿。
- 7、凡店内氛围不够瞧，装修过于简陋低档的，又不愿服从更改的，甲方有权单方面即时终止合同，不作任何退还各补偿。
- 8、凡被终止合同后，如乙方仍不撤除 氏标识者，或恶意低价搅乱市场者，甲方有权配合工商予以查封。

十、乙方义务：

- 1、自觉维护“ 氏”品牌形象，做好三包工作。
- 2、乙方在补货时应按甲方提供的产品品种、规格、颜色制定定货清单并报送甲方。
- 3、不得在非授权区域内销售 氏产品。

4、不得用其他厂商的产品换 氏的商标或包装销售，严禁在 氏的专卖店、专柜摆放、销售非 氏牌的产品。

5、乙方必须在合同签订后，按 氏装修风格，进行装修经营场所。

6、库存数量应在甲方备案，每月向甲方提供准确的进出库数量、颜色。准确、及时的向甲方传达包括销量、网点及竞争对手动态等相关市场信息。

7、按甲方制定的零售指导价制定地区零售价，不得参与低价竞销活动，遇到市场打折、促销活动，若降价幅度大于六折以下需事先经甲方书面同意。

8、合法遵守当地工商管理规范，未经授权不得在任何场合以任何形式冒用 氏的名义进行非本合同范围内的经营活动。

9、乙方在合同有效期内或合同期终止后，不得以任何形式泄露 氏的商业机密。

10、如乙方在合同到期后两年内销售与甲方品牌同风格的产品，或利用甲方的客户、员工、商业秘密用于自己产品和品牌，及在广州开设同风格产品批发，零售档口，甲方有权要求乙方赔偿十万元经济损失，并追究侵权损失及法律责任。

11、甲方每季度将在全国同步作壹次以上促销如不参与请及早书面提出来，零售客退货必须有合理解释并通知总部，并再三协调努力后方可，否则自负。

十一、乙方的权利

1、享有在授权区域内的销售独占权及发展和管理授权区域内经销网点的权利。

- 2、享有按定货清单约定的要求供货的权利。
- 3、享有甲方免费提供的市场指导和相关资料的权利
- 4、所有签合同之销售店享受提货日后三个月期自由换货(必须包装完好, 未经使用过)。凡连续十五个月未换过货的客户赠送门头招牌一幅。
- 5、凡独家经销商每月必须提供十款以上畅销产品之相片或实物, 累积三十款赠送门头招牌一幅。
- 6、欢迎客户订货, 优先排单优先供应, 现货先来先得。

十二、交货方式与运输

- 1、甲方只负担在广州工厂和仓库交货。货物付讫出厂后皆属乙方。
- 2、乙方可自提, 否则默认由甲方代送乙方指定的货运站, 运费及保价单由乙方承担。交托运站后发生的遗失被盗风险由乙方承担. 甲方提供相应证据, 箱内附装箱清单, 及随货同行单。
- 3、甲方协助的调货运费由申请调货方承担。

十三、付款方式:

- 1、合同签定 日内, 乙方须缴纳合同第三、四条规定的款项。本合同终止或解除后, 经甲方确认无违反本合同行为。
- 2、乙方在甲方确认定货清单后, 在二天内将定货总额30%汇至甲方指定的帐户, 在当天提货前付清剩余款项。

十四、违约责任

1、乙方承诺不将 氏产品在互联网上销售，一经发现甲方将取消乙方加盟店资格. 不再供货给乙方. 不做任何补偿。

2、如乙方违反合同第三条规定，查证销售非 氏商标品牌商品，该合同可即时终止，并没收保证金，不作任何补偿。

3、若因不可预测因素需要调整市场价格，双方可协商决定。

十五、本合同在履行过程中引起争议，由双方友好协商解决，解决不成由签订地所在法院受理。

十六、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方： 乙方：

签字： 签字：

签定时间： 贴乙方身份证复印件

签定地点：

销售代理协议的内容主要包括篇四

代理商(乙方)： _____

为提高开发商位于 路口项目的投资效益，在平等互利、协商一致的基础上，经甲乙双方充分协商，就该项目的全程营销策划及销售代理达成以下条款，签定本合同。

一、代理标的

甲方授权委托乙方独家代理上述项目的全程营销策划及商品房销售。。

项目总建筑面积约： _____ 平方米；

其中：

1. 可售住宅面积约：_____ 平方米；

2. 可售店面及商场面积约：_____ 平方米；（不计入考核目标）

3. 地下车位 _____ 个（不计入考核目标）

注：项目销售面积以建设局和规划局最后批准确定的图纸尺寸计算为准。

二、代理期限

自本合同签定之日起至本项目竣工验收通过并备案后_____月为止。

开盘时间：_____以项目取得预售许可证后，项目具备开盘条件并经双方共同确认的时间作为正式开盘时间；开始计算代理销售业绩。

三、代理销售指标

1. 代理销售价格：_____

1) 代理销售均价：_____

在开盘前1个月确定楼盘均价。在均价确定的基础上，乙方编制项目代理销售价格表附表为合同附件，作为代理销售的最低价格依据，并作为双方结算项目代理费及超价奖金的依据。

2) 代理销售进度计划表

销售阶段销售时间进度销售目标

第1阶段自项目开盘日起 6 个月整完成住宅可售面积的30 %

第4阶段竣工综合验收后 10 个月内完成住宅可售面积的90%

2、代理销售完成额度

乙方在上述代理期限内，须完成项目合同住宅销售总面积的90 %，剩余单元的销售，不受代理销售期限限制及考核，乙方可继续代理销售，并依据本合同约定标准计算代理费。

3、销售款项

乙方工作人员不得经手客户缴纳的购房款项，所有销售款项必须由甲方指派的财务人员收取，并由甲方出具收据或正式的商品房销售专用发票。

四、费用标准

超价奖金：_____项目代理中，甲方把乙方实际销售价格(单位房价)超出合同约定的代理销售价格的 30 %作为超价奖金支付给乙方。

乙方策划广告内容必须由甲方或其指定工作人员审核签字确认后方可实施，审核时间不超过一星期。

五、代理费结算

1、当开发商与购房户签定商品房购销合同，并按该合同之规定收到首期付款时，乙方所售的面积计入销售进度(销售进度以代理销售面积为计算标准)及销售业绩。

2、甲方介绍成交或甲方自行洽谈并成交的销售单元应由乙方办理签定认购书及《商品房买卖合同》事宜，并计入乙方销售业绩，甲方仍应按本合同的约定，支付乙方代理费。

3、代理费每月结算一次，乙方于每月28日将当月的销售业绩交给甲方确认报备，甲方应于次月15日前将代理费和超价奖金全额的90%支付给乙方；以后按月结算其90%的代理费和超价奖金，余10%留下作为保证金，该部分保证金在当乙方完成住宅总销售任务的90%时，甲方应在七日内一次性返还乙方。

六、甲方权利和责任

1、甲方确保委托乙方所销售房产产权的完整性和合法性。

2、甲方应积极协助乙方的销售工作，配合乙方销售过程所需要的各种合法手续，并提供经双方确认设计装修好的售楼处。

3、甲方应在一周内审定乙方提交的广告、促销费用开支计划表，及时下拨该项目销售所必需的广告宣传费用及促销费用。

4、管理全部售楼款的帐务工作，保证售楼款由甲方收取并有效使用，同时负责对外开具发票。

5、《商品房买卖合同》、《认购书》的内容须经由甲方许可后方可印制，并经甲方复核认定后加盖公章且签字后交给乙方，供乙方代理销售使用。如果乙方在销售过程中需对有关条款进行改动时，须征得甲方认可。

6、负责收取认购定金、购房款，及时完成认购书及商品房销售合同书的确认、签字、盖章事宜。

8、甲方应按时支付合同约定的代理费用。

9、甲方指派专人办理公证、鉴证、按揭、办理产权证等重要售后服务工作。

七、乙方权利和责任

2、负责产品市场定位分析、市场调研与市场分析；

- 3、负责广告促销组合策略制定及投放：
- 4、负责客户定位及消费心理分析；
- 5、负责销售方案确定、渲染图及楼盘宣传资料的设计和制作：
- 7、负责乙方策划人员及销售人员的工资、奖金、保险费及福利费用等；
- 8、负责售楼处因销售而发生的日常办公费用(水、电费、电话费由甲方负责)；
- 9、除促销单元外，乙方不得私自低于代理底价销售；
- 11、销售合同条款，未经甲方同意，乙方不得任意更改

捌、合同终止与违约责任

1、合同终止条件：

乙方已按本合同规定完成代理销售任务，甲、乙双方均可终止合同。

2、楼盘售完、手续完备，合同自行终止；

3、除有以下约定条款外，任何一方不得提前终止合同：

1) 甲方由于不可抗力造成合同不能履行或不能全部履行合同，可不承担违约责任，且容许其提前终止合同，但需支付乙方已完成部分的全部代理费及超价奖励。

2) 甲方延期支付代理款超过15天，应按照应支付代理款的每日千分之三支付滞纳金，如超过30天未按合同支付代理费用，乙方有权终止合同，甲方除应立即支付拖欠的代理费用及保证金外，还应按照应支付代理款的每日千分之三支付滞纳金，

并赔偿乙方的实际损失。

3) 乙方未能按销售进度完成代理销售任务超过2个阶段，甲方可以终止合同, 并没收预留的金额, 乙方应于接到书面通知五日内办理完毕移交手续并撤离售楼处。

4、因甲方的工程进度或广告投入不足等其它甲方的原因延误，从而严重影响乙方销售工作的进展，甲、乙双方应另行协商重新约定销售进度，乙方不承担因此而延误销售进度的责任。

玖、其它条款

1、为减小项目运作风险，销售过程中，若发现销售价格严重偏离市场行情，甲、乙双方可协商重新制定代理销售均价作为销售依据，并签定相关补充协议。

2、合同如有未尽事宜，双方可进行协商并签定补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

3、本合同壹式肆份，甲、乙双方各执贰份，每份皆具有同等法律效力。本合同自双方签章后生效。

4、合同生效后，双方应立即着手进行合同约定的工作。

甲方：_____ 乙方：_____公司

法定代表人：_____ 法定代表人：_____

签约地点：_____ 签约时间：_____

销售代理协议的内容主要包括篇五

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地： 法定代表人： 联系电话： 传真：

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为地区的销售代理商，经甲方书面确认后乙方也可在其它地区进行销售代理，甲方书面确认后的文件为本合同附件。

甲方委托乙方在等地区设立售楼处，销售“ ”指定的，在项目一期、二期、三期、公寓b座，具体房源以甲方销控为准。

第二条销售价格

销售价格见甲方书面确认的销售价格表，乙方有元浮动权。

第三条合作期限

3-1、本合同代理期限为自年月年3-2、合同到期后，甲乙双方如继续合作，应当在本合同终止之日前一个月另行协商，重新签定合同。

3-3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

第四条费用负担

4-1、乙方在代理销售过程中所发生的一切费用(如税金、策

划推广费用、销售场地费用、交通费、食宿费、人员工资等)由乙方承担。

4-2、甲方企业的所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方先免费提供宣传资料样品，乙方在保证宣传资料内容真实性的前提下可以自行印刷。(乙方在自行印刷宣传资料前，需提供小样给甲方审核确认)

4-3、乙方所有的广告宣传等，必须保证甲方的企业形象与楼盘形象，涉及到重大问题须经甲方确认后，由乙方按计划进行宣传，费用由乙方承担。

4-4、定金及房款均由甲方收取，乙方不得以任何名义向客户收取其它费用，否则甲方有权追究乙方的违约责任。

4-5、乙方组织来项目的看房团，一切费用由乙方自行承担。乙方负责雇佣搭载看房的车辆必须是各种手续齐全并参加保险的车辆。看房在往返途中，所发生的一切人身意外伤害及突发疾病情况，甲方不负连带责任，由乙方负全部责任。

第五条：代理佣金

5-3、销售价格执行甲方制定的统一售价和折扣，乙方不得随意增减。

5-4、自双方签订本合同之日起，三个月内，若乙方没有销售业绩，则甲方有权单方面与乙方解除本合同，且甲方不承担任何责任。

第六条：佣金结算方式

6-1、一次性付款达到总房款的100%，即交定金之日起10天内交付总房款的100%，佣金按100%计取。

6-2、银行按揭首付款到位，即交定金之日起10天内交付总房款的30%以上，并在30天内办理交银行按揭手续的所有资料，佣金按100%计取。

6-3、结算时间为每月一结(月结)，客户缴清总房款后的下一月15号前乙方将销售报表报甲方审核，甲方在每月25日前将佣金结算给乙方。

6-4、乙方结算佣金时须开具海阳的正式发票。

6-5、一次性付款客户，必须在交付定金后七日内交齐总房款，否则视为放弃购买，按照退房处理。按揭贷款客户必须在交付定金后七日内交齐银行规定比例的首付款，并准备齐全按揭贷款所需资料，否则视为放弃购买，按照退房处理。特殊情况，乙方必须以书面形式告知甲方，然后双方协商处理。

第七条：违约责任

7-1、甲方如不能按时支付代理佣金，每迟付一日，按应付总额的千分之一向乙方支付违约金。

7-2、乙方有义务协助甲方催收房款。若乙方客户违约一个月以上，乙方须按日向甲方支付佣金总额万分之一的违约金。

7-3、如乙方以虚假之词欺骗客户，或单方夸大宣传，超范围承诺而引发的客户纠纷，相关责任由乙方承担，若给甲方造成损失由乙方原价赔偿。

7-4、若乙方违反本合同约定条款，甲方以书面形式给乙方限期整改，若乙方不能限期整改，甲方有权收回代理权，并要求乙方赔偿违约造成的全部经济损失。

7-5、若甲方违反本合同约定条款，乙方有权终止合同并要求甲方赔偿违约造成的损失。

第八条：退房处理

8-1、由于甲方原因造成购房户退房，乙方将不予返还因该客户购买房屋所提取的佣金，客户的经济损失由甲方承担。

8-2、由于客户原因造成退房，定金不予退还的，甲方与乙方按5：5分配定金。

第九条：甲方应提供乙方的资料

9-1、“五证”、营业执照、统一说辞、销控表、合同范本、交房标准、银行帐号、楼盘总平面布置图和单体户型图及相关楼体效果图、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋质量保证书》、《住宅使用说明书》及相关资料。

第十条：相关事项

10-1、双方发生销售时，应及时通知对方，以免发生重卖现象。

10-2、根据乙方的销售情况，甲方到乙方售楼处办理按揭手续，费用自理。

10-3、甲方因提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

10-4、甲、乙双方应对合作事项保密。

10-5、乙方必须协助甲方办理银行按揭手续、催交房款、产权登记等相关手续，以及协助甲方处理客户纠纷。

第十一条合同的终止和变更

11-1、合同到期时，双方若同意终止本合同，双方完成本合

同的权力与义务后自动终止。

11-2、经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第十二条其他事项

12-1、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，经双方代表签字盖章后生效。

12-2、若发生争议，甲乙双方均同意提交烟台仲裁委员会进行仲裁。

甲方： 乙方：

甲方代表： 乙方代表：

年月日：