

# 2023年天路初中音乐课教案 初中音乐课 教学反思(大全9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 卫浴工作年终总结篇一

2. 法思罗洁具——邂逅洁国的典雅
3. 东鹏洁具——轻松好享受
4. 阿波罗洁具——完美空间，经典品味自由空间，随心所欲“浴”
5. 蒙地卡罗卫浴——永远追求温馨极限……
6. 艺迪卫浴——艺术人生，启迪生活
7. 丰乐卫浴——为您写意生活
8. 专于龙头，精于卫浴。
9. 专业成就未来。
10. 中国卫浴城，时尚(魅力)新水口。

## 卫浴工作年终总结篇二

买方：(以下简称甲方)

卖方：(以下简称乙方)

## 1、合同产品的名称、数量和合同价

卖方同意出售，买方同意购买以下产品(详细配置清单附后)：合同总价人民币 元。大写人民币 元整。以上总价已经包含交货前所有费用(运输费、装卸费、包装费、整改费、商检费、通关费、利润及税金)。

1.1如买方需要改变产品的品名、型号、数量的，应在约定的交货日期前6个月之前向卖方书面提出要求。

1.2 如买方在约定的交货期前6个月内需要改变产品的品名、型号、数量的，应得到卖方的书面确认，价格、工期等由双方另行协商。

1.3如买方改变型号的，该型号有合同单价的，按合同执行，无合同单价的，不超过本合同平均折扣率，具体双方另行协商。如买方改变数量的，上下浮动不得超过5%。同型号数量变动在5%以内的，按照实际数量差，参照合同单价进行结算。

1.4由于是进口产品，涉及到欧元汇率浮动等因素，双方同意以合同签订日的欧元兑人民币汇率为基准汇率，如卖方付款时汇率超出基准汇率在正负3%以内的，合同价格不变，如超出基准汇率正负3%以外的，合同价格按卖方付款给工厂货款当日结汇价计算。

## 2、产品的质量、技术规范、技术标准

合同产品的质量、技术标准应该达到中国、德国、欧洲的品质和环保标准，且同时达到生产厂家的统一出厂标准。

## 3、完工验收的时间及地点

卖方应在 年 月 日前将预埋部件(如有的话)，其余产品在 年 月 日送到买方指定的场所进行验收(货车能到达之平台)，并移交买方。

#### 4、发货、驻货

4.1 卖方按合同规定备齐货物后，书面通知买方组织接收货物，并在买方确认的收货日期组织发货、运输等相关事宜，并通知买方产品到达现场的时间。货物送到买方指定(按收货单位区分)的地点(货车能到达之平台)。在交货前出现的产品本身质量问题(包括卖方的运输、装卸环节)由卖方负责在买方安装计划时间内解决修补或更换，并承担所发生的费用。

4.2 在卖方按合同交货期内备齐货物，买方应在卖方送货到达当日安排收货并验收，逾期视为卖方已交付货物，且货物已验收合格。

4.3 买方未在约定期限内收货，货物需要暂放卖方仓库的，买方需到卖方仓库进行验收，并按合同约定支付款项。其后30天内买方仍未提货，视为货物已依约交付给买方并验收，买方需按 元/天/平方承担仓库占位费，但卖方不因此承担保管责任。

4.4 买方未在约定期限内收货，或未按合同约定付款的，超出30天以上的，视为买方违约，卖方有权自行处理该批货物，买方仍需该批货物的，需重新下单。

#### 5、运输及装卸保险

5.1 货物在装卸、运输途中发生损坏或短缺，由卖方负责索赔。

5.2 卖方保证在确认货物因装卸、运输中发生损坏或短缺后，尽快给予调换、修复和补齐缺件，至符合合同要求为止。不管其造成的原因如何，也不能以办理索赔为由而拖延。

## 6、文件和技术资料的提供

6.1 制造厂的产品检验合格证书、质量保证书等文件随产品装箱提供(提供给买房的最终业主，可由卖方在交房时代为转发)。

6.2 所有原装进口产品的原产地证明、原产地装箱单、进口报关单据、海(空)运提单、商检证明(如需)相关文件的复印件，有原件的可进行原件复核。

6.3 卖方针对本合同的产品，组织不低于两次的对业主和物管公司员工进行产品使用培训。

6.4 买方认为有必要提供的，不涉及卖方技术机密的其他技术资料及文件。

## 7、质量保证

7.1 卖方保证所提供的产品是全新、未使用过的原装进口产品。

7.2 卖方保证提供的产品符合合同规定的质量、规格、性能的要求。

## 8、质量保证期

卖方不仅要对方负保修责任，也要对买方的最终业主负保修责任。产品的质量保证期为自交货之日起30个月。在产品质量保证期内，卖方对由于产品设计、工艺、材料、配套件的缺陷而造成的任何产品质量问题或故障免费维修。质量保证期满后，卖方对产品进行终身维护，费用按实收取。卖方根据实际需求预留足够数量的备品备件以供维护使用。

## 9、双方责任

### 9.1 产品质量责任

1) 在产品从安装起至质量保证期内，凡产品在开箱检验、产品试水等过程中发现的产品本身质量问题，由卖方负责处理，实行包修、包换、包退、直至产品符合质量要求。卖方承担修理、调换、退货发生的费用。

2) 在质量保证期内，一旦发生故障，而买方无法自行排除时，在接到买方书面通知后，卖方应在24小时内派人前往买方工地处理。

3) 由于买方保管不善或使用不当造成产品短缺、故障或损坏，由买方负责。但卖方保证及时给予补齐或修复，费用由买方负责。

## 9.2成品保护和维护

1) 卖方对所出售的产品向买方提交成品保护的书面形式的具体措施。并根据买方通知到现场配合买方监督施工。

2) 在全部装修结束后至交房前的期间内，凡出现龙头、洁具有破损划伤的情况，卖方必须在售后服务的响应时间内及时给予处理。更换或处理的费用由买方承担。

## 9.3违约赔偿

除不可抗力外，如卖方发生不能按期交货或提供服务，买方发生中途退货、不能按期付款等情况，应及时以书面形式通知对方。买卖双方应本着友好的态度进行协商，妥善解决。如协商无效，按下列规定处以罚金。

1) 因非买方原因，卖方逾期交货，按逾期交货部分总价计算向买方赔偿违约金，每逾期一天，支付逾期交货部分总价的千分之一。

2) 卖方经买方催交，在逾期三十天后仍不能交货，应向买方

偿付违约金。按不能交货部分货款总值的20%计取。

3) 逾期交货的违约赔偿最高限度为迟交货合同总价的20%，如违约金达到最高限额时卖方仍不能交货，买方可以申请仲裁解除合同。

4) 买方不能按时付款，按逾期部分总价计算向卖方偿付违约金，每逾期一天，支付违约金千分之一。

5) 经卖方催交，买方在逾期三十天后仍不能付款，应向卖方偿付违约金。按逾期部分总价向卖方支付20%计取。

6) 买方未付清全部货款前，货物的所有权属卖方所有。经买卖双方协商同意延期交货和双方友好协商同意退货且无需罚款者不在此例。

## 9.4 侵权责任

卖方应保证买方及最终用户在使用本合同标的物的任何部分不受第三方关于侵犯其所有权、专利权、商标权、工业设计权的指控。否则，卖方应承担相应的责任，并按合同法律规定赔偿买方损失。

## 9.5 技术支持责任

卖方应针对自身产品对买方指定的施工单位进行现场和书面的技术指导(施工前书面技术交底和根据买方通知进行现场技术指导)，如确因卖方未进行技术指导导致买方施工单位在预埋、安装过程中发生返工现象的，卖方负责买方的返工费用。

## 10、付款方式

10.1 合同签订后，买方向卖方支付合同总价的 %作为定金，计人民币 元。 10.2 每批货按本合同4.2条款验收合格后，7

个工作日内，买方支付该批货合同价的 %。

10.3每批货安装完毕，十天内完成卫浴单项验收，买方未进行验收的，视为验收合格。验收合格后，7个工作日内，买方支付该批货合同价的10%。

10.4其余5%的余款在质保期开始第一年内支付3%，第二年内支付2%。发票应自第二次付款时随付款进度提供。

## 11、验收

11.1买卖双方按照本协议第2条约定的技术标准进行验收。

11.2由买方组织卖方会同现场监理、装修单位共同进行验收，验收依据最终确认的设计图纸和产品本身的完成质量进行，在买卖双方签字盖章认可验收文件后进行结算。

## 12、合同修改

12.1买卖双方的任何一方对合同内容提出修改，均应以书面形式通知对方，并达成由双方签署的合同修改书，方为修改生效。

12.2除非买方对产品型号、规格和涉及价格因素的技术参数和配套件提出修改，卖方不得对合同提出修改要求。

## 13、违约解除合同

买卖双方存在如下违约情况时，另一方有权解除合同或部分合同。

1) 卖方未能在合同规定期限或买方同意延长的时期内交付全部或部分产品。

2) 买方未能在合同规定期限内或卖方同意延长的时期内收取

货物或未按合同规定支付款项的。

3) 在发生上述情况后，双方受到对方的违约通知后15天内未能纠正其过失。

#### 14、争议解决

凡合同履行过程中发生的争议，买卖双方应通过友好协商，妥善解决。如协商不成，可向原告所在地法院起诉。

#### 15、适用法律

本合同按照中华人民共和国的相关法律进行解释。

#### 16、合同生效

16.1 本合同和附件为本合同不可分割的一部分。

16.2 合同及附件应在双方签字盖章并支付定金后开始生效。

16.3 本合同壹式陆份，具有同等效力，买方执肆份，卖方执贰份。

#### 17、通信地址及收货人

17.1 双方通信地址以本合同确定地址为准，双方函件邮寄到该地址视为送达，如双方通信地址发生变更，必须书面通知对方。未通知对方的，因此造成的未送达后果由变更方自行承担。

17.2 卖方确认 为本协议的履行联系人，负责签收买方交付的货物。

#### 18、未尽事宜



未尽事宜，买卖双方协商解决。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 卫浴工作年终总结篇三

品质浪鲸 全球共享

打造百年信浴，创想悠闲生活

家中享受海洋冲浪

设计跨国界享受求同质

创享舒适卫浴空间

构建上品空间

创享国际卫浴空间

滑丽享受，眼箭为实

卫浴领航者，我选亚洲箭牌

更舒适 更健康

科技以人为本，创新引领生活

品味欧式生活 享受超级洁净

健康人生 恒久承诺

天天 健康恒久远 日日清新洁万家

中国卫浴 恒洁品质

恒洁卫浴 十年专注卫浴 值得信赖

见小面能容大

中国家庭共同分享

让世界充满爱和活力

缔造您的舒适卫浴空间

杜菲尼，北欧简约卫浴

品位之傲 源自北欧设计灵感

节约用水 绿色环保

欧式洁卫浴

时尚品味 享逸生活

好家好房配辉煌

幸福。触手可及

中国十大卫浴品牌

鸟巢选用产品

携手女篮 见证好卫浴

## 卫浴工作年终总结篇四

### 一、20\_年销售情况

20\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专

业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

## 二、加强业务培训，提高综合素质

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

## 三、构建营销网络，培育销售典型

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

## 四、关注行业动态，把握市场信息

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市

场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

## 五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强！

## 卫浴工作年终总结篇五

- 1、负责向客户进行品牌与产品特点介绍；
- 3、报价订单系统跟进；
- 4、完成水箱等产品的. 订单及图纸审核，完成订货；
- 5、与客户形成长期稳定、良好的互动关系，成为可值得信赖的销售顾问。

6、负责店面日常管理。

1、大专及以上学历；

2、工作经验不限(有零售店销售管理工作经验者优先)；

3、熟练使用office等办公软件；有较好的色彩辨识度及审美；

4、有团队合作意识，有责任心，执行力强；

5、具有较好的服务意识。

## 卫浴工作年终总结篇六

2、通过各个渠道了解大型招投标工作,并有针对性完成招投标；

2、准确把握不同工程项目所需产品的定位,促进项目成交；

4、协作共同完成部门业绩指标。

1、40岁以下,性格外向,正直、敬业,热爱销售服务工作；

3、3年以上大客户销售经验,1年以上销售管理工作经验；

4、能够独立进行项目跟进,有效分析并反馈问题。

## 卫浴工作年终总结篇七

法定代表人：

乙方（以下简称乙方）：

法定代表人：

## 第一条 销售区域划分及相关规定

- 1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_产品在附件一中所规定地区的特约经销商，专门从事产品销售业务。乙方应按本合同条款和甲方提供的条件，积极有效地促进产品在授权区域的销售及相关业务的开展。
- 2、作为特约经销商，乙方应在授权区域内按甲方的要求及进度开发销售网点。销售网点的数量由甲方依乙方授权区域之市场状况拟定；如乙方不能按甲方之每季度要求完成销售网点的布建，甲方有权重新划定乙方的授权区域。
- 3、乙方及所辖销售网点就产品的销售和展示提供独立且合理的陈列空间，并指派专门销售人员，确保在任何时候均以规范醒目的方式展示产品；如有其它品牌产品在相同地点展示，乙方应确保产品与其它品牌产品分开陈列。乙方对于产品的展示形式和整体外观形象，必须依照甲方统一的标准规范进行实施，未经甲方书面同意，不得变更。

## 第二条 定货与付款方式

- 1、传真定货：乙方必须按甲方提供的标准《订货单》格式详细填写公司名称，产品型号，定货数量及时间等，乙方须签字（盖章）并经甲方确认后方可生效。
- 2、甲、乙双方须严格遵循“款到账后发货”的原则，乙方不得赊欠货款，除甲乙双方另有约定除外。
- 3、急需或工程专项定货与付款：本项按特殊订单处理。乙方向甲方发出订单并经甲方确认交货期限后，乙方应向甲方支付\_\_\_%的订金，余款在订单货物发货前支付完成。订金到账后，订单方可生效。

## 第三条 交货、运输及收货规范

- 1、货运公司由乙方指定。
- 2、货物由乙方到甲方公司仓库提取。
- 3、保险费，运输由乙方承担。乙方如需甲方代办货运手续必须向甲方开具相关委托书（参见）《运输委托协议书》，并承担代办运输有关的运费，保险费等。货物装车后发生的损失，由乙方自行承担。

#### 第四条 甲乙双方的责任

##### （一）甲方的责任

- 1、甲方以开票价给乙方供货，具体的价格管理规定见《卫浴有限公司\_\_\_\_年度销售政策》。
- 2、甲方应按双方约定的交货期及时供货，若因特殊情况影响供货进度时，由甲，乙双方另行商定。
- 3、甲方依据乙方之年度目标，区域大小，经营业绩向乙方提供合理数量（甲方认定）的产品目录，产品价格表，广告张贴画等（需求大于赠送量的可另行向甲方购买）。
- 4、在一般的情况下甲方若进行产品价格调整，须提前\_\_\_\_天通知乙方。在特殊情况下如市场价格急剧升降时，甲方可以只提前\_\_\_\_天通知乙方。
- 5、甲方根据市场情况，对乙方销售区域进行广告支持，具体广告支持费用根据区域市场情况给予相应的比例。
- 6、甲方授权专人对乙方的区域市场进行管理与指导，当被授权人因职务调整或其它原因调动时，甲方应在一个工作日内通知乙方。
- 7、甲方原则上在省会城市最多只设两家特约经销商，地级城

市仅设一家特约经销商。

## （二）乙方的责任

- 1、乙方必须是经当地工商部门核准的具有法人资格的营销公司或个体工商户，有固定的经营场所，联系电话，通讯地址和发货接收地址，特要求乙方向甲方提供相关资料（法人的身份证复印件、营业执照、税务登记证等）。
- 2、乙方销售甲方产品价格必须严格遵循甲方制定的价格规定。具体价格规定见《卫浴有限公司\_\_\_\_年度销售政策》。
- 3、乙方应配合甲方对其所辖区域内所有产品用户做好售后服务，如果因售后服务不及时所造成的损失由乙方承担。
- 4、乙方在合同期内，按双方约定可直接发展终端销售网点，并遵照甲方的价格体系进行销售。乙方有义务向甲方提供所管辖区域内真实的零售价格及下属销售网点名称，地址等相关资料。
- 5、为共同做大市场，乙方应按甲方要求，做好所管辖的销售网点年度培训工作，对于表现突出的经销商将给予适当奖励，并作为年度经销商的评比参考。
- 6、对于乙方在合同期内，连续\_\_\_个月内未能达到其承诺销售额；经甲方扶持无任何好转，甲方有权对乙方采取重新划定销售区域或取消其特约经销商资格。
- 7、如果双方合同关系终止后\_\_\_\_\_个工作日内，乙方须将甲方提供的各类证件及资料、物品及时退还给甲方；同时以“\_\_\_\_\_”作为店的名称或招牌的，应予以更改或删除。
- 8、乙方应无条件接受甲方在所管辖区域取消的经销商的产品库存转让。



9、在合同有效期内，未经甲方许可乙方不得直接或间接生产或销售容易给消费者造成混淆的品牌产品，如产品包装上标有“\_\_\_\_\_”等。

## 第五条 销售目标及返利

1、乙方须向甲方承诺完成\_\_\_\_\_年度销售总目标；且首次进货款不得少于双方所约定的金额。

2、在合同期内乙方完成了承诺的销售目标值，甲方于年终把销售返利以货款的形式一次性给予兑现。

## 第六条 退货及结算

1、乙方对存在质量问题无法修复的产品，可退回甲方。退货定在乙方年销售额的\_\_\_\_\_%以内，甲方可允许部分包装不全，不予以追究。产品配件不全，按进价计扣。当退货率超过\_\_\_\_\_%以上，乙方必须派专人送货交验，确实甲方质量问题，损失由甲方负责，产品可以修复而乙方未给修复所造成的问题，损失由乙方负责。乙方不能派人前来交验者，视为乙方默认甲方自行清点，根据甲方判定属甲方产品质量问题（产品配件不完整，甲方不给予计算），甲方给予调换，不属于甲方产品质量问题，甲方给予保留至退货收货日起\_\_\_\_\_天内，乙方必须派人前来提取，逾期视为乙方自动放弃。

2、乙方若需维修配件可向甲方主购买，报废配件达一定数量方可退回甲方，但须附上退货清单（部分易损件如橡胶圈、垫片可由甲方根据乙方销售量直接适当配送，用于甲方产品维修）。

3、若部分产品滞销和无质量的退货，一般允许在\_\_\_个月内退货、换货，但要保持产品无损伤，包装完整，否则，甲方有权扣除乙方退货款的\_\_\_\_\_%作为补偿费用，对于超过退货期限甲方概不受理，乙方若质量问题需要退货，一律到年底

结算之前退货，\_\_\_\_\_年中概不受理退货。

4、乙方所退产品货款及报废配件经双方确认后入账，但不得直接冲抵订货款，必须经双方定期结算后，方可冲抵订货款。

## 第七条、保障条款

为保障各特约经销商授权区域内之权益，约定如下：

1、乙方跨区销售或将有关产品配套其它品牌的产品销售而造成的跨区销售行为时，甲方将有权按照销售政策给予乙方相应处罚，罚金从乙方的保证金中扣除，乙方若未遵照执行，甲方有权终止本合同。

2、乙方违反甲方的价格规定进行销售时，甲方可向乙方提出限期整改，乙方逾期未予整改时，甲方有权进行处罚。

3、甲方鼓励乙方积极开拓本地工程市场，针对工程订单，乙方必须向甲方进行工程报备，以便进行工程的相关保护，甲方根据乙方报备的时间先后及销售政策条款确认乙方是否有资格参与竞标。

## 第八条 知识产权条款

1、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并致力维护整体形象，杜绝诽谤和有损品牌及企业名誉的行为发生。

2、乙方有义务在其经销区域内向甲方提供假冒甲方产品的信息，在合同履行过程中，如乙方发现甲方知识产权受到侵害时，必须第一时间将信息反馈到甲方，并协助甲方打假。

3、在合同履行的过程中，乙方不得有侵犯甲方知识产权的行为，乙方非销售甲方产品不得使用甲方知识产权；合同终止后乙方应停止使用甲方商标、标志等一切知识产权。

4、自合同签订之日起，乙方不得利用代理销售之便在任何时候以任何方式使用或申请注册“\_\_\_\_\_”或与“\_\_\_\_\_”近似的商标，如乙方违约而给甲方利益造成损害，乙方应承担连带责任。

5、乙方私下生产和销售假冒甲方产品，经甲方查证属实，甲方对乙方当年全部销售返利给予扣除。另甲方对是否接受乙方次年合同续签申请保留最终决定权。

## 第九条 特别约定

有下列情况发生时，甲方有权终止与乙方的合同关系：

- 1、在本合同生效后一个月内，乙方未达成首次进货指标的。
- 2、跨区销售：乙方未经甲方事先书面同意，跨区销售产品。
- 3、竞价销售：乙方未按甲方价格规定进行销售，扰乱产品的市场价格。
- 4、违反销售政策：乙方无法配合执行甲方销售政策。
- 5、违反本合同有关约定：乙方未如实遵守本合同的相关约定。
- 6、侵犯甲方之知识产权：乙方生产或销售侵犯甲方知识产权的产品。

## 第十条 合同的组成部分

以下为本合同的组成部分，与合同一样具有法律效力：

- 1、本合同的附件内容，包括《年度经销区域划分、总目标》、《年度销售返利标准对照表》。
- 2、《卫浴有限公司\_\_\_\_\_年度销售政策》

- 3、甲方的《产品价目表》。
- 4、乙方向甲方发出的《订货单》。
- 5、甲、乙双方为执行本合同的信件、传真、数据电文等文件。

## 第十一条 争议解决

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；如协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。本合同适用中华人民共和国法律。

## 第十二条 重要说明

- 1、本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。
- 2、本合同（连同附件），壹式\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_份，具有同等法律效力。
- 3、甲乙双方任何一方不可随意借口在协议期内终止协议，如需在协议期内终止协议必须提前\_\_\_\_个月提出，得到双方的认可，并以书面形式另起一份终止协议书，甲乙双方签字为准。如任何一方单方面终止协议给对方造成的经济损失按我国《民法典》执行赔偿。甲乙双方终止合同关系时，自乙方收到甲方终止合同通知或甲方取消乙方经销资格之日起，本合同及相关的授权证明文件同时失效。
- 4、双方确认，在签署本合同前已经仔细审阅过本合同的内容，并完全了解本合同各条款的法律效力。
- 5、其它未尽事宜，如需补充和修改，须经双方共同协商并签署补充协议，补充协议与本协议同具有法律效力。

甲方：

法定代表人：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

法定代表人：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日