

最新小学五年级数学个人学习计划 五年级数学教学计划(通用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

总代理合作协议书篇一

乙方：_____

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据xxx有关法律、法规的规定签定本协议，由双方共同遵守。

乙方负责开展甲方聚益品牌产品销售及客户服务工作，并严格执行甲方给予的市场指导价格。

一、甲方授予乙方聚益品牌销售权，并向乙方提供聚益官方授权商户编码,可供查询。

二、甲方应及时详尽地向乙方提供与代理业务有关的文件和资料，向乙方提供有关的业务及操作流程培训，帮助乙方提高技术服务能力，拓展业务范围。

三、由乙方协同甲方积极运作，为加盟商营造好的市场环境。

四、为规范市场，甲方有权对乙方违反国家法律法规或者违反甲方代理管理规定进行监督，预防破坏整体市场。

一、乙方在法律允许的范围内自行开拓与发展客户，积极推广甲方产品，维护甲方的企业形象和服务品质，代理业务中如实向客户介绍甲方产品，并确保为商户提供良好的服务，

不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方声誉。

三、乙方需要甲方人员协助培训或者从事其他相关工作的，甲方可根据协议内容给予帮助。

四、未经甲方正式书面授权，乙方不得做任何超出协议内容及经营范围之外的本业务不相关的事。否则，乙方承担全部责任。

总代理合作协议书篇二

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：_____（以下简称“乙方”）

甲、乙双方于___月___日，就乙方承接甲方_____区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方_____区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2)乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区

域内建立起有效的销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3)乙方年订单总金额不得低于_____。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的.订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方

生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖(公司)章_____

日期：

乙方：_____

代表签名及盖(公司)章_____

日期

更多文章

总代理信息付酬合同书

地区加盟总代理经营合同书

总代理合作协议书篇三

乙方：云梦县嘉亿装饰装璜工程部

按照《_经济合同法》和《建筑安装承包合同条例》的规定，结合本工程具体情况，双方达成如下协议：

一、合同主要内容：

二、工程总造价(大写)

三、工期20xx年12月6号至20xx年12月28日止。

四、工程付款方式：

合同签定后，乙方全额暂付施工，工程竣工完后经有关各职能部门验收合格后，一次付清全款，如在施工过程中，经甲方同意增加项目，按增加的实际面积计算完工后一并结算。

五、甲方工作

开工前由甲方发放施工前告示，办理施工所涉及的各种申请，批件等手续，对工程质量进度进行监督检查，协助乙方调解

群众关系，组织各部门对工程完工的验收工作。

六、乙方工作：

合同签订后乙方应组织施工人员严格执行施工规范安全操作规程，积极组织材料的到场，保证施工能按时完成，负责协调邻里关系，不损坏邻里物品，妥善保护好施工现场周围物品，处理好由于施工带来的抚民问题及周围单位(住户)的关系。

七、其它约定

本合同正、副本各贰份，由甲乙双方各执一份，本合同履行完成后自动终止，签字(章)生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表人： 代表人：

年 月 日

总代理合作协议书篇四

合同编号：

甲方：法定代表人：地址：电话：

乙方：法定代表人：地址：电话：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的_____产品为区域总代理商事宜，达成如下协议，双方必须共同遵守。
风险提示：

建议双方明确好代理条件，如果对代理条件要求较为严格的，建议可以对代理条件进行明细；如果有相关资质信息，可以作为合同附件；避免一方存在信息不真实，或者资质授权过期等情况，容易引代理纠纷。

涉及到代理条件变更，最好可以有具体的应对措施。

一、代理商资格

- 1、具备相关的技术背景和固定经营场所的单位。
- 2、具备履行本协议有关条款的资金能力。
- 3、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。
- 4、有销售代理_____产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。
- 5、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。
- 6、具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理权限

- 1、代____区域：甲方授予乙方在_____省_____市_____区域的销售总代理，由其全权负责该地区的销售和售后等相关服务。
- 2、代____区域的扩大与缩小：如乙方销售状况良好，有很好的发展势头。可向甲方提出扩大代____区域的请求，反之也可提出缩小代____区域的请求。如乙方连续_____个月未完成销售回款任务，甲方保留调整其代____区域的权利。
- 3、代理产品品类具体包

括：_____。

4、所代理产品类别的调整：如乙方销售状况良好，可申请增加产品的代理品类。如某品类产品销售滞后达不到甲方的要求，甲方保留调整其所代理产品品类的权利。

5、甲方开发的新产品乙方拥有优先选择的权利。对乙方未选择的新产品或其它产品系列。甲方有在本区域寻求其它代理商经销的权利，乙方不得反悔。

6、代理期限：自_____年___月___日至_____年___月___日止。

三、权利与义务

1、甲方

(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_____省_____市，此范围外的运输费用由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例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的情况

（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。

四、代理保证

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2、甲方不得在乙方代____区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在_____年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

五、订货及供货

1、经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

2、乙方应在每月____日之前提交下一个月度的订货计划，甲方见款到发货。乙方须在收到货物后____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，先由乙方

提出书面告知，待甲方回应后方可换货或退货，不得私自将货退回甲方，以免造成双方不必要的损失。甲方____日内没收到乙方的通知可视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误并无有毁损。

3、如因天气、自然灾害、国家政策、上游零部件厂家缺货等不可抗拒的因素造成甲方不能及时供货的情况，乙方应给予理解。

六、费用结算和运输方式

1、银行结算。乙方付款应按甲方财务专员指定的公司银行账户汇入，不得私自将钱款交予甲方的业务人员，否则损失由甲方自负。甲方更改结算账户时，以盖有甲方公章及财务专用章的书面通知为准。

2、甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等相关费用，但发货方式由乙方确定，如有变动乙方应迅速书面通知甲方。

七、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

八、续约与合同解除

1、续约：合同期满前的一个月前双方洽谈续约事宜，同等条件下乙方具有优先续约权。

2、解除：合同到期前，双方均无意续约，到期后双方结清所有手续及往来账目。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量要避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据实际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

九、违约责任及争议解决

1、在双方正常合作条件下，原则上不能单方中止合同，否则视为单方违约，必须赔偿守约方的全部经济损失。

2、因不可抗拒的政治或自然灾害原因造成合同无法执行的，双方均不承担责任。

3、甲乙双方在合同期内发生争议，应本着平等的原则友好协商，若协商不成，提请_____仲裁委员会仲裁。

十、合同份数

合同的效力本合同一式两份，双方各执一份。本合同自双方或双方法定代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

甲方（盖章）：法定代表人（签字）：日期：_____
年____月____日

乙方（盖章）：法定代表人（签字）：日期：_____
年____月____日

总代理合作协议书篇五

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：_____（以下简称“乙方”）

甲、乙双方于20年__月__日，就乙方承接甲方销售代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售代理合同书，具体条款如下：

一、地区代理及期限的确认

(1) 甲方授予乙方中国大陆销售代理权，乙方有权在该地区开展销售甲方产品活动。

(2) 甲方授予乙方代理期限自合同签订之日起3年。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将尽快地在所代理的区域开展销售甲方产品的工作。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，乙方可根据自身的销售要求向甲方提交入货订单。

三、地区代理价格

(1) 甲方给予乙方供货价：以参照附件一为基础，每个产品每瓶按省代理价格再减10元。

(2) 若甲方给予xx省内第三方销售方供货价格低于本条第一款规定，则甲方给予乙方供货价为甲方给予xx省第三方销售最低供货价基础上每瓶红酒再扣减10元。

(3)如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。

四、订货、供货及退货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证依时向乙方提供货物，尤其是甲方货源紧张时，必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，无需预支订货订金。

(3)乙方可将未售出在保质期内的甲方货物在甲方指定的广州市内特定地点进行退货。

五、运输及运费

(1)乙方向甲方一次性订货少于*****箱，则乙方从甲方指定地点自提货品，运费乙方承担。

(2)乙方向甲方一次性订货不少于*****箱，则甲方乙方所订货品运至乙方指定地点，运费甲方承担。

(3)乙方因退货需将在保质期内的甲方货品运至甲方指定的xx市内特定地点，由乙方负责运输，运费由乙方承担。

六、付款方式

乙方每两个月向甲方以银行汇款方式结算一次，结算数额以乙方在结算期间内实际销售红酒瓶数作为基础。

七、若乙方因销售甲方产品需举办相关促销或宣传活动，该活动所需试用品及销售样板由甲方免费提供。若乙方因销售甲方产品举办相关促销或宣传活动，则甲方需派人员前往该活动会场协助乙方促销或宣传工作。

八、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照我国酒类产品通行质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，甲方需按照我国酒类产品通行标准，给予乙方质量保证和售后服务。

(3) 因甲方产品质量问题导致乙方损失或损害第三方利益，甲方需全责补偿乙方损失、赔偿受损第三方利益，同时甲方需另行向乙方支付甲方赔偿乙方实际损失及第三方实际损害金额总和30%作甲方违约惩罚金。

九、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。十一、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

附件《XXXXXXXXXX价格一览表》

甲方：

代表签名及盖(公司)章_____

日期：

乙方：_____

代表签名及盖(公司)章_____

日期

总代理合作协议书篇六

一，授权区域及销售目标：

- 1，甲方授权乙方为***地区，中国家具维修网系列产品总代理、独家经销商，乙方必需购买过中国家具维修网产品、并有能力传授家具维修技术、给用户、技术问题由乙方自行处理。甲方授权乙方地区内如有中国家具维修网之前直接客户，甲方负责协调处理、之前直接客户可选择一方购买。
- 2，合同有效期内，乙方有权以甲方的名义在销售区域内独家销售甲方产品。乙方也可自己开拓市场、打自己招牌、母、专业教才dvd光盘和资料文字使用说明和产品调配方法、由乙方复制。
- 3，合同生效叁个月内，乙方在所经营的区域内，铺货率应达到60%以上，否则，甲方有权终止乙方经销权。

二，合同生效及期限：

- 1，为维护合同的严肃性，乙方签订完合同，须在5个工作日内将首次提货五千元款汇入甲方指定的帐户（首次提货金额为五千元），乙方资金到帐日期为本合同生效日期。
- 2，本合同期限自合同生效之日起至xx年xx月xx日止；届时视乙方合同指标的完成情况和有无严重违约行为，确定是否续签区域总经销合同。如乙方完成合同销售任务，乙方有权续签本合同。

三，协议目标：

由乙方传授家具维修技术。乙方在本合同期限内每季度必需完成中国家具维修网系列产品（代理产品产品销售额除外）销售回款总额为1万元人民币（按代理供货价格计算），每批

发货都是款到甲方帐户后发货。

四，订货，提货，开票，结算及运输：

2，乙方在第二次提货时，必须提供上一批次产品的流向说明，否则，甲方可以暂时停止供货。以后每个批次都照此办理。

3，本合同中的代理价格不含税。

4，甲方在收到乙方的开票申请后，甲方开的发票，并在3个工作日内将发票寄出。

5，甲方负责将乙方订货的产品发往乙方指定的城市，但该城市地址必须与有效合同单位城市地址相同，乙方在签定《订货单》或销售合同二十日内没有收到货物的，应及时向甲方进行反馈，否则由此造成的损失由乙方负责。

6，长途运输费，运输保险费等均由乙方承担（保险费由乙方要求）；乙方负责产品的检验和验收，如产品或包装因运输而造成损坏，应在收货之日与承运方人员确认上述损坏的书面报告，同时在收货后当日内至电甲方其原件随后应寄至甲方存档，以便保险公司办理索赔。如产品到达后，乙方在当日内未向甲方发出任何通知，则视同产品完好无损。

7，甲方对乙方所购甲方产品采用公路或铁路的运输方式。如乙方需要其它方式运输，应在订单上事先注明并支付运费（一般为提付）。

8，发生人力不可抗拒的意外因素（如铁路，公路等事故），使甲方不能保证供货期或乙方不能及时收到货物，则双方协商解决。双方要用文字或网络/电话方式通知对方。

五，退货和换货：

1, 如乙方在签订合同后3个月内, 按甲方要求操作市场, 但首次提货量未能全部销售, 乙方对未销售部份要求退货时视为违约, 甲方将给予办理退货。甲方在收到上述乙方的退货, 经验收核准后7个工作日内按原进价给予办理退款(乙方应向甲方交纳退货总货款的25%作为补偿甲方违约金), 乙方必须保证所退产品为原包装, 无破损。乙方要求退货的行为视为放弃经销权, 退货运费或其它费用由乙方负责。

2, 在甲方提供的产品中, 如因甲方原因, 所产生的污染, 有损害或产品质量有问题的产品, 可以在到货10个月内向甲方退换。

3, 如因乙方责任造成包装等的损害可与甲方协商退回甲方予以重新包装, 但所发生费用(包括运输费, 包装费用等)由乙方负担。

六, 市场保护:

1, 甲乙双方必须共同维护市场秩序。如有违反, 甲方有权视情节轻重予以罚款直至终止本合同(在保护价以上的正常商业流通另行考虑解决)。

2, 乙方在销售过程中应与分销商或销售单位签订市场保护的有关约定, 如因乙方未严格履行此约定而导致第三方发生违反甲方市场体系和价格体系规定的行为, 甲方将视为乙方责任, 并依照本合同相关条款处理。

3, 乙方只能在授权区域内销售, 严禁跨区域销售。乙方直接或间接(通过第三方)将其订购货品在其授权区域之外销售即为违规(乙方为出货方)。同时甲方有权对乙方进行惩罚性罚款, 直至终止本合同。

4, 乙方若发现本地区有来自其它市场的`货品, 应立即向甲方书面通报, 甲方有义务配合乙方了解有关销售商, 产品来

源，数量等相关。甲方接到乙方通报后，将及时给予调查并给出书面或电话处理意见。

5，甲方对违规情况处理的一般原则：

(1)，如确认为违规，由甲方负责协调处理。

(2)，因乙方开发力度不够造成空白市场而被外区域产品流入乙方市场的，经甲乙双方共同认定其确属乙方工作不力而未占领的市场；经甲方考查，乙方有能力重新开发被抢占的市场，甲方可协调流入产品销售方退出该市场。

七，争议处理及违约责任

1，如果本合同在执行过程中发生争议，甲，乙双方应友好协商解决。如果解决不了，任何一方均可通过法律手段解决。

2，甲，乙双方违约给对方造成严重损失的，任何一方有权索赔。

八，其他

1，本合同未涉及事项按《中华人民共和国合同法》执行。

2，本合同一式叁份，甲方执二份，乙方执一份，具有同等法律效力。

3，本合同的附件应构成本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

4，执行过程中如发生与本合同没有规定事宜时，双方应本着协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的方式纳入本合同中，与本合同具有同等法律效力。

九，供货价格：详见乙方区域供货价格表。

十，备注：

甲方：乙方：

总代理合作协议书篇七

济源市博牛饮品有限公司区域代理合同根据《中华人民共和国合同法》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。

一、合同期限

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。

二、经销产品及区域

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

三、产品价格

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利，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

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。

五、合作保证

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。

下一页更多精彩“酒类区域总代理合同”

总代理合作协议书篇八

甲方：(以下简称甲方或总部)

乙方：(以下简称乙方或代理商)

乙方经过对甲方之经营、营销模式、管理能力等多方考核及市场明确定位后，结合自身条件、当地市场资源、总部条件等多方面情形，提出加盟区域代理申请。经甲、乙双方本着友好协商、本着平等互利、共同发展的原则，特约定如下条款，以兹共同遵守。

第一条：总则

1、甲、乙双方都是独立自主、自负盈亏的合法经营事业者，双方在这期间不存在任何隶属、投资、雇佣、承包关系。代

理商其员工不是总部的员工，总部对其劳动关系及行为不承担任何责任。

2、乙方向甲方交纳的代理费，是指乙方取得本合同约定区域内的独家垄断型代理经营资格权益。

3、乙方为独立经济实体，自觉维护总部利益，服从总部的统一布置和管理，切实强化专卖市场建设与管理，业务上接受总部的督察和指导，对外具有独立法人资格，对内实行自主经营、独立核算。

4、本合同受中华人民共和国法律的约束和保护。

第二条：代理经营区域、代理经营期限、代理费用的确定：

1、乙方独家垄断型代理经营地域范围是，此代理为代理，不含：。乙方经营地址是省市(县)区路(街)号。

2、乙方独家垄断型代理经营期限为年。从__年月日起至年月日止。

第三条：经营技术资产

甲方的经营技术资产包括□a□品牌字号形象标识;b□营运和促销方案;c□形象识别cis系统;d□企业文化和荣誉;e□统一的广告资源和广告效应;f□营运手册和教育培训;g□店堂装修、商品陈列方案等。以上经营技术资产乙方只能分享使用。

第四条：甲方的权利和义务

1、国内市场开发、推广及品牌形象的宣传。

2、为乙方提供相关的经营技术资产。

3、负责产品的开发与供应。

4、为乙方免费提供产品的技术培训。

5、甲方有权利对乙方和乙方发展的加盟店的经营管理情况进行监督和检查，可随时对其经营状况、商品价格等情况进行检查指导。

6、为维护品牌形象和乙方效益，甲方应进行定期或不定期的广告宣传。

第五条：乙方的权利和义务

1、区域垄断经营权

a□代理商正式确定后，未经代理商同意，总部不在其区域发展代理商、加盟专卖店。

b□省级代理商签约前总部在其区域先期已发展的代理商及加盟费，其业务继续由总部垂直管辖和办理，与乙方无关。

2、价格自治权

代理商可制定自己区域内商品的供货价格，定价原则需书面报请总部备案后实施。

3、自办专场分店权

代理商可自办专卖店，进行零售业务，其零售价格须“同城同价”。

4、区域招商自治权

乙方不得以收取加盟费为最终目的，须加强专场市场的维护

与管理，最终扶持开店为目标，为帮助代理商快速实现资金回笼，代理商须自己发布广告招商和通过总部的统一广告招商，其招商政策享有高度自治权(可独立收取加盟费)。乙方的招商政策，营运政策须书面申报甲方备案后实施。

5、商品配送权

(1)、代理商有权要求总部按市场需要及时、快速、准确进行公司商品配送，无特殊情形乙方款到后五个工作日内发货。

(2)、乙方每月总货额不得低叁仟元，若连续三个月未进货，且无任何文字说明，则视为乙方违约，甲方有权将合同终止，并另行安排。

6、分享招商广告权

总部将为代理商提供统一的招商广告策划协助代理商创建强大的招商平台，招商广告包括：平面广告、网络广告、电视广告。

7、享有经营技术资产使用权

将总部招商政策、经营理念、经营技术资产全部提供给代理商。

8、乙方发展加盟店时，须与加盟店签订合同书(包括合同书的变更、终止、解除等其它补充条款等文本均应一式叁份)，将其中一份在签订后七日内送达总部存档，乙方发展的加盟店的店主身份证复印件、交款票据(注：乙方收取加盟店费用)复印件、店主联系方式、店面及店堂照片(各三张)，乙方应在加盟店开业之日起七日内送达总部存档备案，否则视甲方违约。

9、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店，每月底须向甲方提供

各营运店的销售情况，以提升甲方整体管理水平。

10、乙方负责乙方和乙方发展的加盟店须按甲方《营运手册》的相关规定，接受甲方的监督及指导，以保证店面的产品品质、维护品牌形象及顾客利益。

11、乙方确认甲方提供的是智力、技术的出让。

第六条：其它补充规定

1、乙方招商时可收取加盟店的加盟费，但不得以收取此费用为最终目的。

2、乙方负责乙方发展的加盟店须执行“同城同价”的零售价格原则，同一城区有两家或两家以上专卖店零售价协商不一致时，先签约的专卖店享有价格确定优先权。

3、乙方负责乙方发展的加盟店到总部培训、学习、加盟店应使用总部提供统一的开业配送物，但甲方负责收取一定的工本费用。

4、总部为乙方提供的开业配送物品如有变动，恕不另行通告。乙方负责乙方发展的加盟店的视觉形象系统须和直营店视觉形象系统基本一致。

5、乙方不得跨区域经营。

第七条：进货、退换货

1、代理商可委托甲方代办托运，代理商首次铺货运费由乙方承担，从乙方现款进货起，运费由甲方承担，款到发货。（限乙方收到货物三日内向甲方提出书面异议，否则视为乙方对货物的认可）。

2、到货即损的产品发回总部调换，费用由甲方承担。

3、代理商可要求总部直接代为将货物发往加盟店所在地，但费用由乙方承担。

4、甲方对由于自身产品质量而产生的货物实行退换，并承担运费。

5、在不影响再次销售的条件下，甲方对乙方滞销、积压产品实行全程退、换制度，运费由乙方承担(特别注明的特价及促销、赠品除外，商品调换不超过三个月)。

第八条：代理商的利润及返利

1、在代理区域内，加盟店商品由乙方统一供货，甲方对乙方返利按所在

区域的进货总和进行返利。

2、从第二批进货起，乙方每进货壹拾万元，甲方返乙方代理费壹万元，(返完为止)，代理费返完后，乙方每进壹万元商品，甲方返权益金壹仟元(返完为止)，若乙方达不到进货量，则不享受该政策。

3、代理费返完后，凡年度累计进货万元以上，奖励%;万元以上，

奖励%;万元以上，奖励%;万元以上，奖励%;万元以上奖励%。乙方累计进货万元时，甲方一次性返还乙方装修费元;累计进货达万元以上，甲方给乙方返利%。(上述返利以现金形式返还)。

第九条：付款方式(人民币)

合同签订双方盖章后，乙方一次性付清代理费____元整，权益金_____元整。合同生效，甲方免费铺货____元。

第十条：合同的违约责任和其它

正规的区域总代理合同范文