

2023年化学教师个人研修心得体会总结(实用6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。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

代理销售合同书篇一

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，达成以下协议。以供双方共同遵守：

第一条 服务内容及服务费用

(一) 甲方为乙方提供代销售服务，具体服务内容包括：

1. 乙方委托给甲方的具体商品为： 。
2. 甲方在_____为乙方提供代销售服务，包括展厅装修、样品展示、客户接待、销售下单和日常维护。

(二) 服务费用和支付方式

1. 乙方须向甲方支付____元人民币作为享受本合同第一条第(一)款约定的展位租赁费用。
2. 甲乙双方在合作期间，甲方将从双方合作之日起每月收取乙方托管商品营业额的一定比例作为乙方支付给甲方的销售佣金。销售佣金每月的30日(最后一天)结算一次，甲方在

次月10日做完销售报表交给乙方，乙方必须在次月15日前将销售佣金支付给甲方。销售佣金的比例为：

第二条 服务期限

本协议履行期限从本协议签订之日起一年（从年 月 日到 年 月 日）内有效。合同到期后，乙方有优先续约权，具体合同内容，甲乙双方可进行协商。

第三条 乙方权利和义务

方，以便甲方及时更正产品供应信息。

（二）乙方店铺的库存须真实有效，如因乙方库存不真实或通知不及时，造成已经订下货物的客户最终无法收到货物而申请退款的，乙方仍须在次月结算给甲方该笔交易的销售佣金。

（三）如果乙方委托销售的产品类目发生变化，双方需要重新商议销售佣金比例。

（四）如果乙方店铺经营两种以上（包括两种）类目的产品，在结算销售佣金时，甲方将按照当月销量最大的产品所属类目销售佣金比例提取销售佣金。

（五）乙方为甲方提供销售产品的质量需符合相关法律法规。

（六）乙方需对提供给甲方销售的产品说明书、资料的真实性、完整性、合法性负责。

（七）乙方托管给甲方销售的产品必须是乙方合法获得。

（八）乙方负责产品的进货、向买家发货。

（九）乙方除不能参与展厅的现场销售之外，其它如新产品

的发布、推广、售后等问题乙方都可以合理参与。

（十）对于乙方托管的售后服务，甲方会在每日集中处理，如遇到甲方权利之内无法处理的售后问题，乙方有义务积极协助甲方，以保证问题快速、高效的解决，如乙方不予配合，由此造成的损失甲方不负责任。

（十一）乙方如因货源等问题导致其商品无法继续正常销售，甲方不负任何责任并且不退还其已交的服务费。

第四条 甲方权利和义务

（一）甲方尊重乙方对产品所拥有的知识产权；

（二）除非为达成本合同服务所需的目的，甲方保证不对乙方产品复制、拷贝；

（三）甲方所使用乙方提供的资料和物品不得用于与提供服务无关的事务；

（四）甲方确保服务期间不单方使用乙方任何产品、资料做与代销售服务无关的事宜；

（六）合同期间，乙方被托管的商品所产生的营业额都算甲方的销售业绩。

（七）乙方必须按第一条第（二）款在规定时间内向甲方支付销售佣金，如乙方未能如期支付，甲方视为乙方自动终止合同，并且甲方保留上诉及申请仲裁的权利。

第五条 违约责任

（一）乙方存在下列行为，乙方应自行承担由此造成的一切损失：

1. 乙方所提供的产品没有正当合法来源的；
2. 乙方提供的产品存在品质缺陷致使购买者人身权和财产权受到损害的；
4. 乙方未能按时足额发货的；
5. 乙方提供的产品存在侵犯第三方人身权、财产权、知识产权等其他行为。
6. 乙方未能按照本协议第一条第（二）款第2项的规定支付销售佣金的；
7. 在本协议约定的服务期间，乙方干扰甲方正常操作的。

因乙方存在前款第1项至第5项行为致使相关行政司法机构裁定甲方承担责任的，并不视为甲方承担因乙方上述行为引起的责任，甲方可在赔偿受损的第三方利益之后，向乙方提出索赔请求，赔偿的范围包括甲方向第三方支出的直接费用及由此造成的一切损失。

（二）甲方存在下列行为，则甲方按以下方式承担由此对乙方造成的损失：

1. 甲方服务方式被认定为非法的，甲方自行承担责任的；

第六条 不可抗力

（一）如果任何一方在本协议签署之后因任何不可抗力事故的发生而不能履行本协议的条款和条件，受不可抗力影响的一方应在不可抗力发生之日起的壹个工作日内通知另一方，该通知应说明不可抗力事故的发生并声明该事件为不可抗力。同时，遭受不可抗力一方应尽力采取措施，减少不可抗力造成的损失，努力保护另一方当事人的合法权益。

（二）不可抗力事件的应对

在发生不可抗力的情况下，双方应进行磋商以确定是否继续履行本协议、或者延期履行、或者终止履行。不可抗力消除后，如本协议仍可以继续履行的，双方仍有义务采取合理可行的措施履行本协议。受不可抗力影响的一方应尽快向其他方发出不可抗力消除的通知，而另一方收到该通知后应予以确认。

（三）免责

如发生不可抗力致使本协议的履行成为不可能，本协议终止，遭受不可抗力的一方无须

为前述因不可抗力导致的本协议终止承担责任。由于不可抗力而导致的本协议部分不能履行、或者延迟履行不应构成受不可抗力影响的一方的违约，并且不应就部分不能履行或者延迟履行承担任何违约责任。

第七条 协议终止

（一）本协议于以下情形之一发生时终止：

1. 双方协议一致同意终止本协议的；
2. 根据本协议第六条的约定终止的；
3. 由于本协议一方严重违反本协议，致使本协议的履行和完成成为不可能，在此情形下，另一方有权单方以书面通知方式终止本协议。

（二）终止后果

1. 如果本协议根据第七条第1、2项规定终止的，双方均无需承担任何违约责任。在此情形下，双方应本着恢复原状的

原则，签署一切文件及采取一切必需的行动，协助对方恢复至签署日前的状态。

2. 如果本协议根据第七条第3项的规定而终止，违约方应当就其因此而给守约方造成的损失向守约方做出足额补偿。

第八条 争议解决

本协议在履行过程中若发生争议或纠纷，双方当事人应通过友好协商，尽力解决争议或纠纷。协商不成的，任何一方均可向当地仲裁委员会提起仲裁。

第九条 协议生效

本协议生效以乙方一次性支付甲方本协议第一条第（二）款第1项约定的服务费数额，即___元(人民币大写：_____)后方能生效。

第十条 其他

事件。

（二）本协议可到公证处公证，公证费用双方各出一半。

（三）本协议未尽事宜，双方可协商签订补充协议。

（四）本协议壹式两份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

（五）本合同中签订的店铺为甲方唯一认可的给乙方提供托管服务的店铺，乙方换店铺的唯一前提是因为违规被淘宝强行封店，如有其它特殊情况须双方协商。

第十一条 保密条款

甲方应为乙方做代销售商品的保密工作，未经允许的情况下，

不允许给第三方客户作为参考。

甲方： 乙方：

签字： 签字：

盖章： 盖章：

地址： 地址：

日期： 日期：

代理销售合同书篇二

乙方：_____

二：甲方提供软件，乙方负责当地的销售，安装，培训，售后服务工作。甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行；属于软件本身问题，甲方有免费修改的义务。

三，甲方提供的_____软件，按以下作为全国统一报价：

_____软件(网络，单机联体)价格：_____元(不含税)

四，乙方首期必须购买10套_____软件，才能获得代理资格。代理价：按甲方全国统一报价的40 %计算，60 %归甲方所有，其它归乙方。

五，付款方式：甲方提供注册号前一天付清全部款项。

六，双方的权利和责任：双方的其它经营活动与对方无关。乙

方在销售甲方的软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七，乙方累计完成20个客户，双方可以补签合同:乙方可以有更优惠的代理价。

八，本合同一式二份，各执一份，签字生效。

甲方盖章:_____

乙方盖章:_____

日期: _____

代理销售合同书篇三

甲方:

邮编:

地址:

电话:

乙方:

邮编:

地址:

电话:

甲乙双方经友好协商，就乙方成为甲方销售代理商事宜达成以下协议。

第一条代理原则

1. 甲方授权乙方为的销售代理商。
2. 乙方在代理甲方产品的过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。
3. 乙方须按实际情况填写如登记表中内容变更，乙方应在七天内书面通知甲方。

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，乙方试运营二个月，合格者将正式颁发“授权书”。
7. 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实际销售价不得低于

甲方制定的统一市场零售价。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。

5. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案,甲方须对客户进行备案保存。

6. 乙方可以在甲方授权范围内以“某某地区代理”的名义但不能以“独家代理”等具有排他性的名义进行宣传及商业活动。

第四条黄页价格、保证金及预付款、财务结算

1. 黄页的价格详见附件。

3. 保证金及预付款的使用、管理遵照相关规定,如未有违反相关规定,保证金在本协议终止后全额退还给乙方。

4. 结算:

a. 乙方代理登录,须在乙方预付登录费足够支付的前提下,由乙方在确认付款后开通,同时甲方将从乙方预付登录费中自动扣除乙方开通黄页的登录费用,每月日甲乙双方应对上月日至本月日登录开通的黄页数量及清单进行核对,并由甲方给乙方开据相应登录款项的发票。

b. 甲方为乙方每月开据的发票金额为:上月日至当月日乙方向甲方支付的黄页代理登录费的金额。

c. 当乙方未能按a的规定全额支付开通黄页登录费时,甲方核实后有权取消对应黄页的服务,同时保留法律追索权。由此带来的与客户之间的法律纠纷均由乙方承担责任。

d. 本协议到期或者因双方因任何原因终止本协议执行,乙方

已支付预付款在扣除应付款项后在仍有余款时，甲方在协议终止后30日内将余款退还乙方。

第五条协议期限乙方的代理期限为年月日至年月日。

双方同意提交当地仲裁委员会进行仲裁。

第七条附则

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： 乙方：

盖章： 盖章：

甲方授权代表： 乙方授权代表：

年月日年月日

代理销售合同书篇四

合同双方：

委托人：

法定地址：

电话：

传真：

受托人：

法定地址：

电话：

传真：

一、委托的范围和性质

(一)、整个营销代理的性质

1. 全程策划销售代理期限：__合同签订之日起个月。

2. 代理范围：

二. 双方的责任

(一) 甲方的责任：

1) 建立本项目的专门负责人，确保营销代理中的各种问题能够及时解决，使项目高效、规范运行。

2) 向乙方提供本项目销售代理过程中所需的所有相关资料和法律文件，并承担由此产生的一切责任。

3) 本合同生效后，甲方不得委托任何其他第三方承担销售代理工作。

4) 协助乙方制定销售计划，及时签订乙方签订的销售合同(销售合同必须按照甲方提供的标准制定)。

5) 乙方的营销实施计划需经甲方书面同意后方可实施。

6) 因甲方原因引起的索赔或其他法律责任由甲方承担..

7) 甲方应按合同规定按时向乙方支付代理费。

8) 以甲方为主要因素，甲乙双方共同制定销售合同范本，供乙方在销售中实施。

9) 甲方优先，甲、乙双方共同协商制定项目销售价格，乙方制定价格体系和策略，经甲方批准并书面交乙方执行，乙方不得擅自降低销售价格。

10) 除市场推广外，项目整体宣传推广费用由乙方负责，不低于人民币元。

11) 有下列情形之一的，甲方有权单方解除合同：

a) 乙方及其工作人员在销售工作中造成重大失误或给甲方造成重大损失的；

b. 在销售过程中，乙方向客户提供了超出实际支持标准的虚假承诺。

12) 甲方应在销售现场设立销售控制人员，负责所有资金的收付和合同的保管。

(2) 乙方的权利和责任

1. 乙方应向甲方提交营销、宣传和广告计划，并经甲方批准，以确保营销计划的有效性，并按计划完成甲方委托的工作。

2. 乙方应根据双方约定的工作要求安排特设小组，以甲方的名义签订销售合同，并将客户的货款直接支付至甲方开立的专用支付账户，以保证代理工作的顺利实施。

3. 销售人员实行轮班制，统一服装、统一徽章、统一口径。每天安排专人接待客户8小时以上，现场人员不少于7人。

4. 销售期间，乙方不得随意下单，未经甲方同意，不得向客

户作出任何超出双方书面约定的承诺，一切变更以甲方正式书面通知为准；未经甲方同意，不得向客户收取任何费用。本项目销售执行价格由双方协商确定。

5. 销售人员的工资、奖金、交通、福利等一切费用由乙方支付..

6. 销售期间，乙方应组织房地产销售，负责管理销售控制表，并以周报、月报、阶段性报告的形式按时提供给甲方，并将资料归档。乙方的所有销售活动应按照甲方批准的正式计划进行，如有变更，应报甲方批准后实施。

7. 乙方应在每月月底向甲方提供下个月的营销计划、广告点、时长和时间表。

8. 甲乙双方应指定项目负责人负责项目对接，销售过程中的任何措施应通过工作联系单(由负责人签字)的方式通知对方。

9. 各销售单位的代理责任在于客户交付首付款并签订合同，完成抵押信息和抵押

借款合同签订后终止。

10. 在乙方营销代理有效期内，甲方不得另设销售机构，否则营业额归乙方所有，视为乙方结算业绩。

11. 有下列情形之一的，乙方可以单方面解除合同或按下列延迟时间自动延长合同代理期的任务期限：

a)甲方不能提交销售所需的全部文件；

b)甲方销售条件发生变化；

c)项目施工进度不能保证销售进度，导致销售进度和施工进

度被打破等。

三、整个营销代理费及结算方式

(a)销售任务、价格和周期

基于以上金额。

2. 项目销售周期为__个月，分为_个阶段，每个阶段持续_个月。每个阶段的任务(按销售额)细分如下：

3. 整个项目的均价保证不低于人民币/m²□

4. 甲方应确保乙方所售物品的相关文件到位并得到乙方的认可，否则乙方的销售代理期将自动顺延。

(二)营销代理费

本项目营销代理费的收费标准为销售额的__%。

(3)结算方式

代理费支付方式:每月2日为乙方销售任务在销售过程中的结算日。当日，甲方根据乙方上月完成的销售合同总额计算代理费金额，并在2个工作日内支付给乙方。

(4)其他

1. 乙方平均售价超过人民币/m²的，超出部分按5:5分成，其结算与任务无关。

2. 如果乙方提前或超额完成销售代理任务，甲方将酌情给予乙方一定的奖励。

四. 合同生效及其他

1. 本合同自双方签字盖章之日起生效，双方应严格遵守所有条款和条件。
2. 在本合同执行过程中，如因不可抗力影响相关条款的执行，不视为违约。
3. 本合同的修改和扩大，经双方协商同意后，应签订补充协议。
4. 如果客户在支付首付款前违约，没收的保证金归甲方所有；客户支付定金后违约的，定金归甲方所有，乙方收取相应的定金代理费。
5. 乙方销售价格超过甲方委托的平均销售价格的，必须经甲方批准..
6. 双方同意，在本合同执行过程中，如甲方将产权转让给第三方，导致委托财产所有权人发生变更，甲方应在转让过程中向受让方说明本合同的有效性，三方应就相关权利义务、债权债务等签订协议。如新业主要求委托他人代理销售，乙方有优先代理权。
7. 在销售执行过程中，甲方无正当理由解除合同的，应向乙方支付人民币20万元作为赔偿。
8. 双方有责任对合作过程中的所有相关商业资料保密，任何一方不得擅自向第三方发布或提供。
9. 甲方应提供自合同签订之日起2天内工程施工进度下降，施工进度与本合同具有同等法律效力。
10. 本合同未尽事宜由双方协商解决，相关协议作为本合同的

附件签署。本合同执行过程中如发生冲突，如双方协商不成，应提交甲方所在地有管辖权的人民法院解决。

动词[verb的缩写) 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

甲方：

乙方：

地址：

地址：

甲方(盖章)、

乙方(盖章)、

代表(签字)

签署时间：年月日

代理销售合同书篇五

投诉电话： _____

签定地点： _____

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，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

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. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超_____家，酒店_____家，酒楼_____家(附终端明细目录)，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

2. 乙方在经销期内必须完成销售任务_____万元人民币(按实际回款额计算)，其中首批回款_____万元，月度销售比例及任务如下：

(单位：万元)

月份 合计 比例 任务

5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件--_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。
2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。
3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。
4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。
5. 及时兑现合同约定的政策支持。
6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影

响二次销售，否则不予退换。