

最新酒店网络分销合同(大全5篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

酒店网络分销合同篇一

甲方：

乙方：

依据《_经济合同法》，甲乙双方本着平等、自愿、互惠、互利的原则，就乙方分销甲方代理产品事宜双方达成如下协议条款：

本合同有效期自20xx年1月1日起至20xx年12月30日止。

甲方同意乙方为湖南 地区/市的. 分销商，分销范围为湖南省。

分销产品类别 190#□320#□420#□600d□1680□ □人造革。

1、产品价格以甲方的报价表为准。如遇厂家调价，甲方将提前10 天以书面形式通知乙方执行新价格。

2、乙方应严格按甲方规定的产品批发参考价进行产品销售。

1、为保障本协议的顺利履行，乙方须向甲方缴纳保证金人民币伍万元；保证金在本协议履行完毕后，乙方未违反本协议的相关约定，由甲方一次性无息退还乙方。

2、甲、乙双方进行合同结算，乙方向甲方发出的订货单传真件、复印件及甲方送货单等均可直接作为双方结算的依据。

3、协议结算方式：现金支付、银行汇款。

乙方书面订货后（订货数量不得少于1000件（含1000件）），甲方在7日内将货物运送至双方协定地点。件数不够的甲方有权顺延送货时间。

运费承担：厂区至长途发货部费用由甲方承担，货运部至乙方销售部的费用由乙方负责。

1、乙方必须保证具有经销相关产品的合法资格，并向甲方提供证明经销资格的相关证件。

2、甲乙双方应根据市场情况共同制定年度销售指标2000万元及市场营销计划。乙方应积极配合甲方开拓市场，及时向下级客户配货。乙方对于合同项下产品未进货达1个月或连续3个月未完成销售指标的，甲方有权取消乙方的分销权限。

3、乙方必须在本合同约定的分销区域内销售甲方代理产品，并严格遵守甲方市场管理规定及价格体系，不得高于或低于甲方规定的市场价格。如乙方拒不配合甲方重大营销活动或出现跨区销售、恶意冲货、砸价、揉价等非正常销售行为，在甲方提出书面警告后仍不听劝阻，继续向其它市场窜货的，甲方有权立即停止供货，由此给甲方造成的一切损失，由乙方负责赔偿；情节严重的，甲方有权取消乙方分销权。

4、甲乙双方必须共同保守商业秘密，严格履行本合同。任何一方不履行本合同或违反本合同相关条款而给对方造成损失的，都应承担一切赔偿责任。

5、甲方对于本合同项外的产品，有权在乙方的分销区域内另立分销商，但在同等条件下，甲方应优先给予乙方分销权。

6、乙方应每月向甲方免费提供分销产品的进、销、存等明细表及赠品配送明细表。

1、甲方负责提供生产厂家的工商、税务、卫生检验检疫、质量检测报告等一切产品相关资质。

2、不管何种原因退货，乙方应事先向甲方提出退货申请，经甲方同意后方可办理退货手续。未经甲方同意，乙方自行退货的，甲方不予认可，由此造成的一切损失由乙方自行承担。

任何一方违反本协议约定，即视为违约；守约方均可根据本方的实际情况，终止本协议的履行。

本合同在履行中如有争议，双方应协商解决。如协商解决不成诉诸法院的，由法院仲裁。

甲 方：吴江市菊达纺织皮革有限公司 乙 方：湖南省卓尚贸易有限公司

甲方：

乙方：

日期：

酒店网络分销合同篇二

甲方：

乙方：

为搞活**大酒店经营，转变经营方针，提高经济效益，按照_合同法和国家有关法律政策，经甲乙双方充分协商，一致达成如下协议：

1、甲方在合同签订后，在乙方资金足额打入的同时，移交所有的有形和无形资产由新合作人经营。

2、甲方应在本合同签订日内将**大酒店的所有债权债务进行清点核算，并承担所有的债权债务。如因债权债务不清影响新的合作人经营，要赔偿由此带来的一切经济损失。

3、甲方原有所有的管理人员和服务人员由甲方做好必要的思想工作，清偿好所有债权债务关系和解除聘用合同，接受新的合作企业的招聘录用。

4、在合同同意签订后，甲方应保证酒店原有的财产不受到毁损和破坏，以顺利完成移交工作。

5、新合作企业经营后，甲方以自己的股份共同承担合作后的一切经济活动所带来的经济责任，享有由它带来的经济权利。

1、乙方在合同签订后24小时内，以货币形式一次性将人民币51万元注入**大酒店账务（其中26万元归甲方独有，25万元为**大酒店按股共有）。

2、乙方在合同生效后迅速进入新的合作企业经营，不得影响新的企业正常经营。

推荐合同样本

• 合作合同书范本 • 技术合作合同 • 广告合作合同

• 合伙合同 • 长期合作合同 • 战略合作合同

3、配合甲方做好财产登记、核算、移交工作，并在新的合作企业中与甲方一道做好新的员工招聘录用工作。

4、新的合作企业经营后，乙方以自己股份共同承担合作后的一切经济合同所带来的经济责任，享有由它带来的一切经济权利。

甲方代表：

乙方代表：

年月日

酒店网络分销合同篇三

乙方：_____

为组织好_____年春 / 秋季_____培训学校招生工作，就乙方代理甲方招生一事，经过双方友好协商，本着优势互补，互惠互利的原则，特制定如下条款：

一、招生区域及人数

1、甲方委托乙方在_____省（市）_____区（县）开展招生工作，招生时间从_____年_____月_____日开始，至_____年_____月_____日结束，共计_____天。

2、乙方在该区域为甲方代理招生人数不低于_____人（定额标准：全国代理：_____人；省级代理：_____人；市级代理：_____人；区县级代理_____人）。

二、甲方职责

1、甲方为乙方出具代理招生授权书，学校办学许可证等证明复印件。

2、乙方支付相关数量的资料费后，甲方为乙方提供相关数量的招生简章，报名表等资料。

3、甲方免费向乙方提供有关招生工作的最新信息，动态。

4、按规定向乙方兑付招生代理服务费。

三、乙方职责

1、乙方务必尽职尽责地为甲方开展招生工作，及时将学员信息和报名信息传递给甲方，因传递延误造成的损失由乙方承担后果。

2、乙方在招生期间一切开支自理。

3、乙方不得向考生及考生家长乱收费，不得欺诈，蒙骗考生及考生家长，否则乙方将为此承担一切后果。

四、非常规事件处理办法

1、乙方所招学生若与甲方通过其他方式所报学生重复的，甲方将本着公平，公正的原则按收到学生报名资料的时间先后顺序判定乙方代招是否有效。

2、乙方如未完成议定招生指标，劳务费将降低至_____元 / 每生。若乙方招生成果为_____，则应承担甲方在招生期间为乙方所提供服务而发生的一切费用。

3、甲乙双方应于每周星期____，对上一周的招生情况进行汇总确认：由乙方招生专员编制招生名单及学员基本信息表，由甲方学员对接人剔除重复学员后签字确认，以此作为代理费最终结算标准。

4、若发现乙方有把甲方学员报往其他学校或同此其他学校互相串通，欺骗甲方的行为，甲方将取消乙方代理资格，并追究乙方相应的法律责任。

五、招生代理有效期

本协议在招生时间内有效，超出有效期之后，乙方不得再利

用甲方的名义和资源进行招生。如有效期外，乙方还有学员提供给甲方，甲方可按照本身情况决定是否接收，并按照第四条第2项的标准向乙方支付费用。

六、代理费的支付

为保证乙方能真实有效、尽职尽责地为甲方招收学员，甲方在本学期招生结束后，一次性支付乙方代理费用_____%，招生结束_____个月后，一次性支付乙方剩余代理费用。

七、其他

1、本协议一式_____份，双方各持_____份，具有同等法律效力，自双方完成签字盖章之日起生效。

2、未尽事宜双方本着互让互惠的原则协商解决，并达成书面协议，协商不成可向甲方学校所在地人民法院起诉。

3、本协议一切事项之最终解释权归甲方所有。

乙方：_____

酒店网络分销合同篇四

分销合同是指一家店铺招收代理，然后销售店里的物品所签署的合同。

法律分析

根据相关法律规定，销售性质的合同分两种，分销，付款提货，然后再零售或者批发都可以，总之库存要自己备好，风险大，利润相对高。代销，卖出去东西后，再付款提货，不用备库存，没风险，但通常利润低。分销协议是商品的经销商和制造商或供应商之间签订的合同。经销商是以自己的名

义、代表自己向消费者销售制造商或供应商提供的商品的商业中介，经销商也可以是商品的进口商，职责和风险有限的经销商所能取得的销售利润也比较小。分销协议，就是指为了明确承销团成员即主承销人、协调人和所有承销商之间的权利义务关系的协议。一般情况下，分销协议与承销协议同时签署。分销协议的内容与承销协议的内容有许多地方的重叠。签订分销协议时应该仔细阅读，确保自己的权益不受到侵害。签订分销合同时应该注意确保自己的权益不受到侵害，分销合同要注意的事项，明确客户、制造商和中间商的责任。澄清货物价值，明确商品记录。制造商要注意保护自己产品的商标、商品号和知识产权。

法律依据

《_民法典》

第五百六十二条 当事人协商一致，可以解除合同。当事人可以约定一方解除合同的事由。解除合同的事由发生时，解除权人可以解除合同。

第五百六十三条 有下列情形之一的，当事人可以解除合同：
（一）因不可抗力致使不能实现合同目的；（二）在履行期限届满前，当事人一方明确表示或者以自己的行为表明不履行主要债务；（三）当事人一方迟延履行主要债务，经催告后在合理期限内仍未履行；（四）当事人一方迟延履行债务或者有其他违约行为致使不能实现合同目的；（五）法律规定的其他情形。以持续履行的债务为内容的不定期合同，当事人可以随时解除合同，但是应当在合理期限之前通知对方。

酒店网络分销合同篇五

甲 方：

乙 方：

协议书:

甲乙双方经过友好协商, 根据《_民法通则》和《_合同法》的有关规定, 就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜, 在互惠互利的基础上达成以下协议, 并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为在_____ (地区) 的独家销售代理, 销售甲方指定的, 由甲方在_____ 兴建的_____ 项目, 该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅), 销售面积共计_____ 平方米。

1. 本合同代理期限为 个月, 自_____ 年_____ 月_____ 日至_____ 年_____ 月_____ 日。在本合同到期前的_____ 天内, 如甲乙双方均未提出反对意见, 本合同代理期自动延长_____ 个月。合同到期后, 如甲方或乙方提出终止本合同, 则按本合同中合同终止条款处理。

2. 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。

3. 在本合同有效代理期内, 甲方不得在_____ 地区指定其他代理商。

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为_____ 元/平方米, 乙方可视市场销售情况征得甲方认可后, 有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）；

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不

得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

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。

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲 方： _____

乙 方： _____