

2023年医疗器械协议 医疗器械的购销合同优秀

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么一般合同是怎么起草的呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

2023年医疗器械协议 医疗器械的购销合同优秀篇一

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，甲、乙双方在平等、自愿、协商一致的基础上，就乙方向甲方购买房产签订本合同，以资共同信守执行。

第一条 乙方同意购买甲方拥有的座落在_____市_____区_____拥有的房产(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房、店面)，建筑面积为_____平方米。(详见土地房屋权证第_____号)

第二条 上述房产的交易价格为：单价：人民币_____元/平方米，总价：人民币_____元整(大写：_____佰_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整)本合同签定之日，乙方向甲方支付人民币_____元整，作为购房定金。

第三条 付款时间与办法：

1、甲乙双方同意以银行按揭方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币_____拾_____万_____仟_____佰_____拾_____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整申请银行按揭(如银行实际审批数额不足前述申请额度，乙方应在缴交税费当日将差额一并支付给甲方)，并于银行放款当日付给甲方。

2、甲乙双方同意以一次性付款方式付款，并约定在房地产交易中心缴交税费当日支付首付款(含定金)人民币____拾____万____仟____佰____拾____元整给甲方，剩余房款人民币_____元整于产权交割完毕当日付给甲方。

第四条 甲方应于收到乙方全额房款之日起____天内将交易的房产全部交付给乙方使用，并应在交房当日将_____等费用结清。

第五条 税费分担甲乙双方应遵守国家房地产政策、法规，并按规定缴纳办理房地产过户手续所需缴纳的税费。经双方协商，交易税费由_____方承担，中介费及代办产权过户手续费由_____方承担。

第六条 违约责任甲、乙双方合同签订后，若乙方中途违约，应书面通知甲方，甲方应在____日内将乙方的已付款不记利息)返还给乙方，但购房定金归甲方所有。若甲方中途违约，应书面通知乙方，并自违约之日起____日内应以乙方所付定金的双倍及已付款返还给乙方。

第七条 本合同主体

1. 甲方是_____共____人，委托代理人_____即甲方代表人。

第八条 本合同如需办理公证，经国家公证机关____公证处公证。

第九条 本合同一式份。甲方产权人一份，甲方委托代理人一份，乙方一份，厦门市房地产交易中心一份、_____公证处各一份。

第十条 本合同发生争议的解决方式：在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

第十一条 本合同未尽事宜，甲乙双方可另行约定，其补充约定经双方签章与本合同同具法律效力。

第十二条 双方约定的其他事项：

鉴证方：

鉴证机关：

地 址：

邮 编：

电 话：

法人代表：

代 表：

经 办 人：

日 期： 年 月 日

鉴证日期： _____年____月____日

2023年医疗器械协议 医疗器械的购销合同优秀篇二

来到市场部工作已有半年了。在这半年的的时间中，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要汇报。

一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

二、工作成绩状况

1、在产品认识上

2、在客户开发上

3、在医疗耗材招标上

三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够

2、与客户沟通技巧不够成熟

四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务

2、提高业务能力

3、熟悉产品、熟悉市场

4、开发产品中标市场

5、完成公司领导交办的其他工作

服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司

部门之前的沟通。

经过一年的努力，并在市场部的和各位经理的大力支持配合下，取得了长足的进步。这里我代表公司安徽区销售向战斗在销售第一线的业务人员、各位经理、各位老总表示衷心的感谢以及最真挚的问候：你们辛苦了！同时也向给予我们销售系统大力支持配合的市场部，财务，前台等表示衷心的感谢。

一、2012年销售业绩状况

xx dr1台，xx ct一台[]tt dr一台。完全没有达到预期，整个fy市vip客户中大设备基本没发生。市场可谓惨淡至极。

二、一年工作

1、会议接待情况：安徽区共接待客户7批；尤其是2次全国大型会议，为此克服了很多其他工作接触不到的，难以想象的困难，在各种压力下，较好的完成了本职工作，为客户关系的发展，作出了重要铺垫。

2、人事关系问题上，为公司招来2批次8人，公司最终留下6人。虽然暂时没有产出，但是从他们身上，明显看到了十足的进步，尤其是责任心的提升，相信13年的时候，他们会用实际行动为公司创造利益证明自己。

三、目前销售工作中存在的主要问题

1、因上半年费用的较差约束性，盲目性比较大，导致给效益及公司的利益带来了负面影响。经过几次z总、h总、会计的提点，我在费用支出上严格要求自己，提高了费用支出的合理性和科学性，经过下半年的运行起到了较好的效果。但是由于我大局观把握整体的水平还不高，费用控制问题还达不到我预想的目的。比如，如何解决因如何把握客户的喜好，

针对性选择的性价比最高的礼品，因我每次准备都比较仓促，没能充分去思考，导致很多不必要的浪费。明年，我会好好准备一下，一定要严格把控支出这一块，做到利益最大化！

2、我非常想借机检讨并且引以为例，希望广大新员工们可以通过我的例子，以后不要走弯路，就是在公司提供的任何书面性文件，必须要严格的审核，尤其是合同上，哪怕是一个字一个字的看，也要确定他的准确性。因为，尤其是数字上，一个小数点的错误。公司会承担巨大的额外费用，一个选配软件的添加，医院没照顾到的人都会和我们斤斤计较，公司也会承担额外的巨大支出。我总结过，需要认真看是第一步，第二步，不明白的不懂得，第一时间问，第一时间解决，标记，决不能将错误带出公司。

我分析造成这种情况的原因有以下几条：

b[]多订单流产，未能按计划进行[]b[]对于vip客户，竞争日趋激烈，一批做药企业进入；由于其常年和医院的合作关系，经营成本低，相对而言，在汇报和效果是高的，这对我公司销售水平较高的影响是不容忽视的。

c[]社会关系不足以吸引客户。大家都很清楚，社会关系强，就有产品强、企业强、无疑能够在竞争过程中占据有利地位。由于社会关系的不足，无疑会增大销售费用，尤其对于飞利浦，东芝这种每一单都像偷鸡摸狗却能牢牢控制住医院的竞争对手。

d[]在项目投入上缺乏计划性。我对项目的投入上，缺少前期必要的分析判断以及过程中各个环节的把握，往往进展到项目后期，发觉不少的问题，如不照错误去执行，则前功尽弃，造成这样一种骑虎难下的局面。而有些真正需要投入的项目反而缺乏资金和精力的投入。对于业务费用支出的把握上，我没能做到非常准确，但是至少需要经过较全面的考虑，再作出决定。

三、团队的问题：

1、主管与下属缺乏沟通，公司决策意图难以为广大员工充分理解，员工对公司的困难，办事处的困难估计不足，造成管理错位。

2、对失败项目未做深入总结，一个业务员犯了错误，在另一个业务员身上重复犯错误。体现不出公司的团队作用。

3、对竞争对手的分析不多，局限于个别项目，个别业务员的反映。很少有集体研究对手策略和对手产品的机会。

3、业务员单兵作战。对于一个区域的业务开发过分依赖于一个业务员的能力。也就是说一个业务员的业务水平就是一个区域的市场开发水平。在公司新同事比较多的现状下，形成不了市场开发的强势局面。

4、学习意识薄弱，未能形成良好的学习气氛，技术水平代表了不了公司的专业和技术水平。

5、业务人员流失，招聘工作困难大，影响了公司的区域和业绩稳定性。

6、对于大项目的操作经验不足，公司整体的资源没有充分发挥出来。

我今天把这些困扰团队和个人销售工作的问题提出来，是不好看。经过了这一年来，我们在经历了切肤之痛后，必须以踏踏实实做事的办法寻求我们未来的发展道路。

四、明年及至今后的计划及组织实施的措施。

明年即2013年公司销售业绩指标如下。明年指标1000万，明年保底指标800万。

通过对2012年订单的分析，我们直销占据公司销售额的90%。这意味着公司特色型还达不到足以吸引每一家顾客的效果，这里我们暂且不去分析，是价位原因呢？质量原因呢？还是销售方式产生的原因？但是至少我们可以看出ge品牌效应，以及强大的销售力量、这两者发挥出的作用应是最主要的。如何更有效的发挥销售网络的力量和提高ge品牌效应，是我们明年业绩总量更上一个台阶，顺利完成销售计划的关键。规模化销售并不是单方面的通过简单的人数增加或区域增加达到的，而是通过有机的把握市场、品牌、人员和数量、质量捏合在一起，形成销售强势达到的。

要达到这一效果，首先我们必须解决前面提到的业务员单兵作战的问题。业务员单兵作战，对我们二级市场的开发影响很大。业务员单兵作战就等于组织涣散，其结果是不同能力之间的业务员缺乏配合，不能充分利用各有所长的业务员的能力。不同市场间的业务员缺乏协调配合，使市场被人为的分割，难以形成统一的大市场。同时，也极有可能因为利益方面的原因，导致相临市场间的磨擦，当市场一旦被牢牢打上业务员个人印讫时，它的潜力将会以业务员能力为限。单兵作战的另一危害是突出业务员个人作用，淡化业务员群体作用。个人的力量总是有限的，如果我们不能够将业务员组织起来作为一个群体发生作用，那就意味着在业务工作中缺乏爆发力，形成不了销售强势，对我们能否长期占领市场影响很大。所以在明年的市场分解，我们希望是有机的分解，充分考虑到不同市场的互相配合以及业务员之间的互相配合，尤其对于二级市场的开发，市场部和各经理必须起到有效的组织、协调作用，让团队高速有效的运营起来，充分发挥“1+1>2”的作用。

当我的技术工作做了两年多，刚好有些起色的时候，我开始选择了做业务，我的突然抉择引起以前公司的误解，也引起我的朋友反对，没有几个人能理解我，绝大多数人都会见我就问，我为什么做业务。我只是说原因很多，具体的原因确实有太多，简单几句说不清楚。

原因确实很多，但是可以简单说说。有几个原因。第一，想学习。以前在做业务之前，听过很多人说过，做业务是最锻炼人的职业。这句话对我有很强的吸引力，于是我开始去了解这个行业。再后来读了李嘉诚传。里头的李嘉诚的一句话让我震惊不已。他说他当初当推销员推销员的经历是他现在花几亿元也买不到的经历。我不禁为他的这句话对这个职业产生了超乎寻常的兴趣。再到后来看到一些经典的销售小说，比如圈子圈套，输赢，等等，这里边的主人公在如同战场般的商场之中斗智斗勇，操控着全局，让我羡慕不已。我想这才是我自己喜欢做的事情，生活就像下棋，或者像战场，这样才活得有热情。学习的心态就慢慢的形成了。

第二，想体验跟磨练。做了两年多的技术，亏得有广州的熟人支持，一直以来顺风顺水，收入不错，工作也还算轻松，前途明朗。慢慢的就开始变得毫无斗志，没有多少目标，没有多少追求，每日工作完就会显得茫然。我很害怕这样的生活会让我变得懒惰，变得越来越没有竞争力，我想感受压力，想接受挑战，想不再把大把的时候耗在毫无意义的事情上。于是我选择了对我来说完全陌生的职业来挑战，来斗争。人的意志就像刀刃，过一段时间就要拿出来磨一下，如果长时间不磨，很快刀刃就会生锈，很多事情，很多问题，都无法拿意志的刀来解决了。

第三，女人。很多时候男人也是感情动物，会为女人做一些出格的事情。我的突然变化，还有很大一部分原因跟女人有关。

做了几个月的业务，不敢说做出了不错的成绩，但真的学到了太多其他地方学不到的东西。很多人以为做业务就是吃喝嫖赌，以为就是刷嘴皮子，就是吹牛，就是拉关系，拍马屁。说句老实话，我学习从来没有想过要学这些东西。这些东西只是低级业务员所用的招数，我想学的是本质的东西，精神层面的东西。

胆量。当初找工作的时候有好几个选择，工资高补助高一点的小公司，可以卖b超，可以跟客户周旋，体验操控大业务的感觉，而可能的发展也极大。又还有其他公司。而我却选择了多得，原因有很多，之一是因为在这里需要面对很多客户，需要面对大量的拒绝，这正是锻炼胆量的一个极好的途径。当然听说去做保险更能锻炼你的胆量，把你的脸皮练得比鞋底厚似乎也不是一件难事。几个月之后，我的脸皮慢慢厚了一点，然而天生的面子作怪，现在还是很容易为自己的错误脸红。后来老大给我们上培训课，给我们看亮剑这部片子。他给我们解析亮剑的精神，亮剑的精神就是李云龙的一句经典的话：当你面对天下第一剑客的时候，你不会因为对方是最厉害的高手而怕得手软，而是同样敢于亮出自己的宝剑，放手一搏。就是算输了，也是输在了天下第一剑的手下，没什么好丢脸的。这才是亮剑的精神。用一句话来形容就是“狭路相逢勇者胜”。胆量是亮剑这部片子里一而再，再而三提到的东西，没有胆量，再聪明的人也将一事无成，有勇有谋才能成大事。

又会觉得这么长时间了都没过去看客户会不会客户觉得我太不看重他？总之总是会担心太多，其实真正的做法就是一样，不需要考虑太多，不需要害怕失去客户。而且客户的容忍能力其实是很大的，除非你碰到的真是很难对付的客户，一般的客户都比较尊重我们，都会通情达理，而不会因为我的小错误而否定太多。

信心。信心实在是太重要的东西。不管做任何事情，不管面对任何困难，信心永远是第一位的。金融危机的时候，***说过一句经典的话：信心比黄金重要。我在公司面临过几次的信心低谷。一次是公司把提成制度改了的时候。那个时候，公司的提成制度用了一个非常漂亮的理由合理的把我们的提成减掉了一半以上。对初级的业务员的损失更大。我的信心一下跌到了谷底。本来公司的薪酬制度就已经被其他朋友非议，我一直坚持这个制度的优秀，而到了这个时候，我实在找不出任何理由为公司辩护。第二次是大单丢失的时候。我

接到一笔大单，跟客户说得很好，客户已经在服务单上签了字，说好立刻就定配件了。结果到了周末，客户连续来了几个电话，告诉我先不要定配件。离得到越近的时候，当你失去时会越觉得无法接受。当初一个简单的电话把我看到的希望全部断掉，我的信心又一次受到打击。第三次则是感情问题。然而结果是我没有被击垮，我很感谢面对的几次变故，对我信心的考验，我都坚持过来，我还是保持着良好的信心。信心这个东西，单单有是没有用的，关键是要经得起考验。还有借用一句话，钱不是万能的，没有钱是万万不能的。套到信心上面就是，信心并不能解决所有问题，但是没有信心是不可能解决问题的。

坚持。马云说过，今天很难熬，明天更难熬，但是后天早上就好了，很多人都死在了明天晚上。连许三多都能成为军队里优秀的士兵，有谁是成不了才的？一切贵在坚持。我见过好多执着的人。我听过的最执着的例子是一个男的为了找一份衣服店里的推销员的工作跑遍了珠三角几百家商店。他不会说广东话，没有哪个商店要他。但是他坚持要找到，于是他跑了那么多家。坚持是与困难对应的。没有阻力就没有坚持，没有问题就没有坚持。当遇到阻力遇到问题的时候坚持了，那就对了。当我的信心一次次遭到严重的考验的时候，我坚持了，所以我的信心也就没有被击垮，我可以再次积极地面对自己面临的困难。有一个客户，我第一次过去的时候，他们整个设备科好像正在开会，我过去的时候一下子打断了他们的会议。于是我自己很慌，丢下名片资料就赶紧走了。本想这个医院的机会不大了，然而后来过了一段时间，我又过去，刚好碰到一个科主任挺好，他跟我聊了很久，而且还留了个负责人电话给我，说要搭车到医院的办公楼去找她。结果到第三次再过去的时候，我又找到那个科主任，他告诉我那个负责人刚好从办公楼过来。我便跟负责人聊了，立刻就有了一次询价。试想，这个过程中，只要有一次我放弃了，我就没有机会得到询价的机会了。然而询价后由于价格问题并没有合作成功。后来我再电话联系了好几次才有了业务机会。当我做了两个业务的时候，我碰到了自己的信心危机，

碰到了其他生活问题，碰到了自己的整体方向对错的问题。我开始有些走入恶性循环，拜访客户没那么积极，见到客户也没有那么热情，做事情也没那么认真，效果也越来越差。结果我努力的坚持，就像在登山的时候遇到了风雪，我并没有就此下山，而是放慢自己的脚步，冷静思考，或者就地扎营，用自己的韧性来克服困难。于是我才有了后面的好几次机会，我才再一次收拾行装，跑到以前比较有信心的区域，面对那些熟悉的客户。我第一次跑清远一些客户的时候，他们都只是对我们公司有一点了解，毫无多少购买欲望，看到我也只是仅限于客气，说了两句话就会说到逐客令。但是我第二次，第三次到了医院的时候，其实和这些科长们已经有些熟络了。他们都已经对我有了一些基本的印象。尽管我个人的说服力和沟通能力并不够强，没法让他们第一二次就和公司合作，但是我发现当我慢慢的渗透的时候，机会还是很大的。

聊聊天啊？是啊，就是聊聊而已，这也正是我对业务感兴趣的原因之一。只是聊聊天，说说话，动动嘴巴，他们就可以得到很高的收入，得到很多东西。这不是一个很奇妙的职业吗？记得公司提出新的财务制度的时候，老大说让我们两个同事讲解我们公司的新制度。第一个同事讲了半个小时，老大问我们听明白没，我们说没明白。第二个同事说了十分钟，老大问我们，我们说一知半解。老大说了五分钟，我们全明白了。这就是表达力，沟通的一个主要能力。

我和公司有过几次沟通，我发现其实只要你乐于像公司提出自己的意见，很多时候公司是愿意接受的。一次是我说提前接触市场。进公司两个月为轮岗培训期，待了一个月的时候，我已经感觉自己不知道自己在做什么了，不知道该学什么，不知道什么东西对我有用，出去拜访客户的时候到底需要什么知识。于是我像公司提出要提前跑市场，公司并不阻拦，很赞同我的做法。再有就是新的薪酬制度。新的制度里我们新员工的提成收入是旧的提成收入的一半以下，而且业务量不做到几万一个月是根本拿不到提成的。我发现这种方式很

难，于是向老大提出修改，他立马提出减半考核的建议，对新员工的收入保障了很多。没有这次的沟通，我当时就不可能留下来。

目标。有一个经典的故事，富人问穷人，穷人最缺的是什么？结果是穷人不缺钱，而是缺变成富人的野心。所有成功学的第一堂课绝对就是目标。为什么？因为目标是做好任何事情的前提。我们做的事情，小的事情那叫小事，大一点叫大事，再大一点叫任务，再大一点叫项目，最后可以说成事业。只有做成前面小事才能做成后面难的大事。而小事都需要目标，大事更加要不断地设定并且调整目标。我以前从来不觉得每天早上发条短信告诉业务组长我到哪三家医院有什么意义。因为实际上我发信息只花了短短的几分钟的时间，也只是用大脑稍微的想了一下，大概要到哪些医院，就随意发了。感觉跟自己发其他短信没什么两样，还很少字数。但是直到后来我才发现，就这几条短信也有它的神奇的魔力。因为当我后来偷懒只发我到的地点，而不发到哪家医院时，我就会很难完成我的每天三个医院的任务。就是短信上的一点差别，我明显的感觉到我的工作效率会急速的下降。当我写的只是地点时，我会找大量的借口少拜访客户。

2023年医疗器械协议 医疗器械的购销合同优秀篇三

买方：_____

卖方：_____

日期：_____

合同内容

合同总金额(元)

合同附件数量

招标代理服务费(元)

备注

总金额(大写)_____ (币种：人民币)

鉴于招标人为获得临床需要使用的药品而进行集中招标采购，并接受了投标人对上述药品的投标。现双方签定药品购销合同，本合同在此声明如下：本合同中的词语和术语的含义与《采购文件》通用合同条款中定义相同。

1. 下述文件是本合同不可分割的一部分，并与本合同一起阅读和解释：

投标人提交的投标函(参见《采购文件》)；药品需求一览表(参见《采购文件》)；中标(议价)品种通知书(参见《中标(议价)品种通知书》)；通用合同条款及前附表(参见《采购文件》)；**市医疗机构xx年第一轮药品集中招标采购购销合同附表。

2. 本合同仅为明确买方在本次药品集中招标采购的有效采购期(____年____月____日-____年____月____日,在全省药品集中招标采购统一形成相应药品中标候选品种目录时自动中止)内的药品采购品牌、价格及服务。实际交易量以买卖双方签订的批次合同为准。

3. 买方只能采购其选择确认的成交品种，卖方无违约行为，买方不得以任何理由以其他品种替代成交品种。

4. 卖方应根据相关规定在与买方签订本合同时向招标代理机构缴纳招标代理服务费，卖方未按照规定缴纳招标代理服务费的，买方有权拒绝其参加以后的招标采购活动。

5. 本合同一式四份，买卖双方各一份，阜阳市医疗机构药品

集中采购采购领导小组(以下简称“招标办”)一份, 招标代理服务机构电子*务有限公司一份。

6. 本合同中涉及“参见”的内容, 由招标代理机构保存备查。

7. 本合同加盖买卖双方及招标办和_____有限公司印章, 方可生效。合同可从“招标办”领取, “招标办”保留对本合同的解释权。

其他条款: _____

买方(盖章)_____ 卖方(盖章)_____

地址: _____ 地址: _____

法定代表人: _____ 法定代表人: _____

开户银行: _____ 开户银行: _____

2023年医疗器械协议 医疗器械的购销合同优秀篇四

随着社会经济的进步, 医疗器械代理行业面临着前所未有的机遇与挑战。对于医疗器械代理合同你是怎样理解的?以下是在本站小编为大家整理的医疗器械代理合同范文, 感谢您的阅读。

委托方(以下简称甲方): _____

受托方(以下简称乙方): _____

一、甲方委托乙方代理下列医疗器械在中国国家食品药品监督管理局注册。

生产厂家：_____；

产品名称：_____；

规格型号：_____。

二、甲方负责按《医疗器械产品注册管理办法》规定提供相关文件资料，（文件资料包括附件一及药监局所要求的文件）。甲方对其所提供文件资料的真实性、有效性及合法性负责。乙方不对前述的文件资料负审。甲方的文件资料不符合三性或甲方有误导或遗漏，导致甲方的注册被驳回或延误，概由甲方自行承担。

三、乙方代理甲方申办上述进口医疗器械产品的注册事宜，乙方有义务对甲方资料保密。对于未能取得产品注册证的，乙方应当向甲方作出书面说明或及时提供药监局的不予注册的文件。

四、甲方应在本协议签订后3天内按费用清单向乙方支付全部代理费用。费用清单详见附件二。

五、若因乙方过错不能按时完成产品注册，则每超时一个月（按工作日算）退还代理费用的30%，直到退完全部代理费止；若甲方因自身因素导致其产品注册不予批准的（包括但不限于提供材料不真实或有违法违规行为等），其代理费用不予退还，双方的代理关系至注册当局发文不予注册之日起解除；若因不可抗力或国家政策调整致使产品注册不能按时完成，任何一方均可解除合同，乙方退还除已产生费用外的剩余代理费用。

六、除双方另有约定外，任何一方不得中止合同，甲方中止合同的，乙方所收代理费不予退还。

七、因本协议引起的或与本协议有关的任何争议，均提请当

地仲裁委员会按照该会仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

八、本合同自双方签字盖章和甲方付清代理费之日起生效。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：_

乙方：_____

为保护甲乙双方的合法利益，根据国家有关法律、法规的规定，本着‘平等互利、共同发展’的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、甲乙双方同意按照本合同内容之规定执行

1. 甲方授权乙方作为_____ (施、市、县)区域总经销商，全面负责甲方产品_____等品牌安全套在该区域的销售及售后服务。

2. 甲方要求乙方首批进货不少于_____元，乙方保证合同期内向甲方总回款额不少于_____元，月平均回款额不少于_____元。

3. 甲方按区域总经销价向乙方供货，具体价格见附表。

4. 货款支付方式：款到发货。自签订合同之日起七日内，乙方办理第一批提货手续，否则视为乙方自动放弃总经销权。

5. 交货验收地点为甲方仓库或款到后由甲方发货至乙方所在地区的火车站或汽车站。其中长途运费由甲方负担，短途运费由乙方自行负担。

二、甲方的权利和义务

1. 对乙方经营甲方系列品牌安全套的经营活动具有建议和监督权。对乙方违反合同的行为具有追究责任权，情节严重可直接追究乙方经济法律责任。
2. 甲方应确保产品质量，并提供产品销售所需要的相关证件。
3. 甲方承诺在合同期内不直接向乙方总经销区域内其他客商供货，否则乙方有权追究甲方经济法律责任。

三、乙方的权利和义务

1. 乙方在合同规定范围内有对甲方系列品牌安全套的自主经营权。对甲方违反本合同的行为具有追究违约责任权，情节严重可直接追究甲方经济法律责任。
2. 乙方应努力做好甲方产品的宣传和销售，并及时向甲方反馈市场信息和销售情况。
3. 签订合同两个月内，乙方必须完成甲方产品在该地区终端市场80%的铺货率，两个月后，甲方进行市场调查，乙方必须提供供货下级经销商及终端明细。
4. 乙方保证不向总经销区域外其他区域发货，如有窜货行为，按窜货金额5倍以上给予处罚，并且甲方有权利取消乙方代理权。
5. 乙方在给甲方付款时，必须把货款直接打入甲方指定的银行帐户找范文就来号或卡号，否则造成货款流失，由乙方负责。乙方不得以任何理由从甲方货款中借支给甲方业务人员或其他人员，否则，甲方不予认可。

四、换货及退货的有关规定

1. 乙方在所有甲方产品范围内，可根据实际销售情况，可向

甲方申请货物调换。例如可用甲方产品'十二只太阳帽'避孕套产品换成同一品牌产品'二十只装水溶性太阳帽'避孕套。

2. 双方在合同解除时，甲方在为乙方降低经营风险，实行可退货制度(不包括首批进货)，但乙方退货总值不超过合同解除前一次购货总值。

3. 乙方须保证退换货物的申请日期距货物的生产日期不超过六个月，并确保产品品质与包装外观完好无损，不影响产品的第二次销售。

4. 在退换货过程中发生的运费等相关费用由乙方承担。

五、出现以下情况合同自动终止

1. 甲方确认乙方恶意窜货达2次以上。

2. 乙方擅自以低于产品总经销价格向外供货，造成市场混乱。

3. 乙方连续三个月未能完成指定回款月平均数的70%。

4. 甲乙双方对自身权利和义务有违约而给对方造成损失的情况。

六、合同解除后，乙方应对甲方产品经营销售的全部相关内容继续承担保密任务，并退还甲方所有的文件、资料、授权委托书、经销牌等，并在半个月内存清理双方所有债权债务。

七、违约责任

1、甲乙双方如有违约，违约方需赔偿对方直接经济损失，触犯法律责任，具体根据国家有关法律、法规解决。

2、发生纠纷，双方应协商解决，协商不成，由甲方所在地人民法院处理。

八、合同生效及期限

本合同自乙方进行首批提货后即生效，有效期壹年，即____年____月____日至____年____月____日。

九、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。

十、本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

十一、双方约定事宜：__

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第1页12

2023年医疗器械协议 医疗器械的购销合同优秀篇五

乙方：

鉴于：

1. 甲方因 缺乏资金，并获知乙方能够提供融资相关信息并协助甲方完成融资，现委托乙方寻找、介绍出资方，而乙方也获知甲方的上述意愿。

2. 甲乙双方共同确认：甲方同意委托乙方寻找、介绍出资方，乙方同意接受委托，双方签定正式合同并严格履行，以达到双方目的。

双方本着自愿，平等，互惠互利，诚实信用的原则，经充分友好协商订立如下合同条款，以期共同遵守履行。

第一条：委托事项

1. 甲方委托乙方寻找、介绍出资方，乙方接受甲方委托。

第二条：居间人的权利和义务

1. 甲方以公司名义委托，乙方接受委托时甲方应出示营业执照等合法资格证明。甲方以个人名义委托，乙方接受委托时甲方应出示身份证明及资格。

2. 乙方在履行本合同的过程中，可以向第三方表明其为甲方的居间人，并可以向第三方介绍甲方融资情况。

3. 乙方认真完成甲方的委托事项，即按照合同第一条规定的内容为甲方寻求机会，并为甲方与相关对方当事人签署合同或协议提供联络，撮合等服务。

4. 乙方对甲方所融资款项不承担任何性质的担保责任及其他连带责任。

5、居间工作的完成标准：乙方寻找、介绍的出资人与甲方签订融资合同，并向甲方实际支付合同约定的融资款。

6、甲方应按协议约定向乙方支付相应居间报酬。

第三条：居间报酬，费用及支付方式

2. 若乙方居间工作未能达到本合同第二条第5款约定的居间工作完成标准，乙方无权要求甲方支付居间报酬，也无权要求甲方支付乙方在居间过程中所产生的任何费用。

第四条：违约责任：

甲方（法定代表人）自愿以其名下所有资产为确保甲方履行本合同项下的支付报酬义务向乙方提供连带责任保证。

第五条：保密

甲乙双方保证在对讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方且无法自公开渠道获得的文件及资料予以保密。未经该资料 and 文件的原提供方书面同意，另一方不得向任何第三方泄露商业秘密的全部和部分内容，但法律法规另有规定或双方另有约定的除外。

第六条：合同的生效，解除及管辖法院

1. 本合同经甲乙双方签字或盖章后生效；
2. 甲乙双方通过书面协议解除本合同的；
3. 本合同的有效期为一年
4. 因本合同履行发生争议，双方应友好协商，协商不成的，应当向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

第七条：双方承诺

3. 甲方不应要求乙方做出有违国家和行业法律和法规的事情。

第八条：特别约定

本合同签订后，乙方一旦促成甲方与资金出借方或投资方进行直接的沟通与交流，或资金出借方（或投资方）已受理甲方的融资申请材料，即视为乙方的协助工作已实际展开，在此后至甲方获得实际融资前，乙方无权获得居间报酬。但甲方在本合同签订后的一年内，凡是从乙方已协助甲方实际展开工作的资金出借方（或投资方）及其系统内的其他同城机构获得融资，达到本合同第二条第5款的标准，均视同乙方完成甲方的委托，居间任务完成，甲方须依照本合同向乙方支付居间报酬。

本合同一式两份，甲，乙双方各执一份，具有同等法律效力。

法定代表人：

或委托代理人：

年 月 日

乙方：

法定代表人：

或委托代理人：

年 月 日

签订地：