

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇一

甲方(买方)： 乙方(卖方)：

产品型号

产品名称

单价

订货数量

总金额

2. 设备的交付期 乙方在合同生效的____天内向甲方交付上述设备，逾期将按照第7条规定执行。

3. 设备运输、安装和验收

3.1乙方确保设备安全无损地运抵甲方指定现场，并承担设备的运费、保险费等费用，装卸费由____乙方__承担。

3.2甲乙双方对设备进行开箱清点检查验收，如果发现数量不

足或有质量、技术等问题，乙方应在_____天内，按照甲方的要求，采取补足、更换或退货等处理措施，并承担由此发生的一切损失和费用。

3.3设备到货后，乙方应在接到甲方通知后_____天内安装调试完成。

3.4甲、乙双方在符合国家相关技术标准的基础上，根据合同的技术标准(见附件)进行技术验收，验收合格后，双方在甲方《验收合格单》上签字确认。

4. 付款方式

甲方在合同生效后_____内先以_____方式预付货款_____%计_____；安装调试验收合格正常使用后以_____方式付货款的_____%计_____，在 两个月后、三个月内 付清。

5. 伴随服务

5.1乙方应提供设备的技术文件，包括相应的图纸、操作手册、维护手册、质量保证文件、服务指南等，这些文件应随同设备一起发运至甲方。

5.2乙方还应免费提供下列服务：

设备的现场安装和调试

乙方应派专业技术人员在项目现场对甲方使用人员进行培训或指导，在使用一段时间后可根据甲方的要求另行安排培训计划。

6. 质量保证及售后服务

6.1乙方应保证所供设备是在 _____(年月)后生产的全新的、未使用过的，并符合国家有关标准、制造厂标准及合

同技术标准要求。如果设备的质量或规格与合同不符，或证实设备是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方应在接到甲方通知后7天内负责采用符合合同规定的规格、质量和性能要求的新零件、部件或设备来更换有缺陷的部分或修补缺陷部分，其费用由乙方负担。同时，乙方应按本合同规定，相应延长修补或更换件的质量保证期。

6.2乙方应提供保修期_____月，保修期的期限应以甲乙双方的验收合格之日起计算，保修期内免费更换零配件及工时费。乙方在保修期内应确保开机率为95%以上，如达不到此要求，即相应延长保修期。

6.3报修响应时间_____小时，到场时间_____小时(不可抗拒力量下除外)。

6.4保修期满后，人工费为单次故障不高于_____元，年度定期预防性维护保养次数，不少于_____次。

6.5乙方负责设备的终身维修并应继续提供优质的服务，储备足够的零配件备库，保修期满后，以_____的优惠价供应维修零配件，消耗品的供应应由双方另设协议决定。

7. 索赔条款

7.1.1同意买方退货，并将全额货款偿还买方，并负担因退货而发生的一切直接损失和费用。

7.1.2按照货物的疵劣程度、损坏的范围和买方所遭受的损失，将货物贬值。

7.1.3调换有瑕疵的货物，换货必须全新并符合本合同规定的规格，质量和性能，卖方并负责因此而产生的一切费用和买方的一切直接损失。

7.2 如果乙方没有按照合同规定的时间交货和提供服务，甲方应从货款中扣除误期赔偿费而不影响合同项下的其他补救办法，延期交货和延期服务的赔偿费均按每周迟交仪器的合同价的百分之零点五(0.5%)计收，直至交货或提供服务为止。但误期赔偿费的最高限额不超过合同价的百分之五(5%)。一周按7天计算，不足7天按一周计算。一旦达到误期赔偿的最高限额，甲方有权终止合同。

7.3 乙方应保证甲方和使用单位在使用该设备或其任何一部分时免受第三方提出侵犯其专利权、商标权或工业产权的起诉。

8. 争端的解决

双方如在履行合同中发生纠纷，首先应友好协商，协商不成，双方均应向合同签订地法院起诉。

9. 合同生效

9.1 本合同在甲、乙双方签字盖章后生效。

9.2 本合同一式____份，以中文书就，甲方执叁份、乙方执壹份，具有相同的法律效应。

甲方： 乙方：

(盖章) (盖章)

日期：_____ 日期：_____

供方：_____

需方：_____

一、产品名称、型号、数量及金额

产品型号

产品名称

单价

订货数量

总金额

二、交货地点：_____。

三、交货时间：_____。

四、运输方式及费用负担：供方送货；中铁快运，供方负担；需方自提。

五、付款条件：安装调试合格后即付全款。

六、验收标准：根据厂家出厂标准。

七、违约责任：双方协商。

八、包装标准：厂家出厂标准。

九、售后服务：调试安装合格日起，免费保修一年。一年后为有偿服务。

十、其他条款：_____。

供方(盖章)：_____需方(盖章)：_____

代表(签字): _____

代表(签字): _____

_____年____月____日

_____年____月____日

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇二

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章行为等)，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权益，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承担。

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

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇三

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一、总则

- 1、甲方为 产品的生产商，现授权乙方为甲方生产的 产品在地区的授权特约经销商，期限从本协议签订之日起至201 年 月 日。
- 2、合同期内甲方不得在乙方经销区域内另设特约经销商，并最大限度地保护乙方在授权区域内的销售甲方产品的商业活动（特大型招标将由甲方统一协调安排相关招标事宜）。
- 3、乙方的销售范围限于本协议约定的区域内，其他区域甲乙双方另行商议。
- 4、乙方必须具有法人资格，独立的法人实体，具有完全民事行为能力 and 合法的经营资格，能够独立承担民事责任，有固定的经营场所，有一定的运作资金和健全的营销网络和分销渠道，以及扩大市场份额的能力。
- 5、订本协议前，乙方向甲方提供填写完整《经销商申请表》及要求的附件。
- 6、乙方在签订此合同时，根据需要向甲方提交并签订区域销

售拓展计划。

7、乙方在签订此合同时须提供加盖乙方公章的公司资质文件复印件移交给甲方备案，发生变更时，须书面通知甲方。

8、乙方应积极发展分销商，乙方确保各分销商的经营行为符合法律及本合同的相关规定。

9、甲方委托乙方对甲方产品代理以下事项：

(1) 代理销售产品及产品的安装和维护；

(2) 代理收取货款；

(3) 代理向甲方固定顾客送货；

(4) 代理管理甲方顾客；

(5) 代理甲方市场维护；

(6) 甲方视业务发展状况以书面形式授权乙方代理的其它业务。

二、考核

1、经销期限：201 年 月 日至201 年 月 日

2、乙方在经销期间，享受地区的独家经销商资格，甲方有权对乙方的经销及市场情况进行不定期考核。

三、双方的权利、责任和义务

1、甲方的权利、责任和义务：

(1) 甲方有权对乙方所在区域进行市场监管。

- (2) 甲方有权根据乙方业绩考核结果作出相应决定，例如：奖励、取消乙方经销资格等。
- (3) 甲方负责指导乙方对所在区域销售产品的安装、操作的培训。
- (4) 甲方有义务指导乙方的销售行为，最大限度地占领市场份额。
- (5) 甲方有义务协助乙方做好当地的市场宣传和招投标工作。
- (6) 当乙方违约时，甲方有权单方终止合同，取消乙方所在区域的经销商资格。
- (7) 甲方有权根据市场情况和经销商的业绩调整经销制度、经销价格和经销折扣，并将及时通过电子邮件、传真等其它方式通知乙方变更后的经销商制度和经销价格信息。
- (8) 甲方应保证所供产品的质量标准符合国家的质量与认证标准。

2、乙方的权利、责任和义务：

- (1) 乙方有权在所辖区域内以甲方特约经销商的名义，从事有关销售本合同规定的经销商品的合法商业活动。
- (2) 乙方有权在经销期限内得到甲方新产品的优先经销权。
- (3) 乙方在销售甲方产品的同时不得经销与代理其他厂家的同类产品。
- (4) 乙方有义务对下级分销商进行监管。
- (5) 乙方有义务按时填写市场信息反馈表供甲方统计分析。

(6) 乙方自行负责开拓市场与发展客户，乙方在经销业务中保证向客户提供良好的服务，在向客户进行甲方产品的销售的同时，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益和声誉，有义务维护甲方品牌及所经销产品的品牌。

(7) 乙方在售出产品时，必须填写《用户回执卡》寄回甲方。乙方有义务保存档案，档案应包括 客户名称、地址、电话、销售日期、产品名称、型号、产品序列号、配置及数量等。

(9) 乙方应对甲方明确为保密资料的信息给予保密。

(10) 乙方应严格按照双方合同所约定的销售任务定期进货，否则甲方有权单方 取消其特约经销商资格。

(11) 乙方未经甲方授权，超越代理授权范围和代理区域范围进行代理，甲方有权对其予以处罚，乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

四、销售指标、价格政策及结算方式

1、乙方在经销期限内销售总额为人民币 万元，每四个月为一个考核期。

2、甲方给乙方的供货价，建议销售价，最低售价详细见附表。

3、价格政策。

(1) 产品价格的制定权、发布权在甲方。乙方对价格负有保密责任。乙方在媒体上的报价不得低于甲方所要求的最低售价，市场售价不得低于甲方所要求的售价的最低价，乙方违反保密条款或价格规定，甲方将予以制裁。如因此给甲方造成损失，甲方将依法予以追偿。

(2) 甲方按统一底价供货。

(3) 甲方要求对下级经销商实行统一价格标准供货。

(4) 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面方式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。自新价格发布之日起，甲方将在三个工作日内将新的报价发至乙方。

(5) 在甲方未公布新产品前，未经甲方许可，乙方不得对新产品进行任何促销活动。包括市场宣传、产品展示等。

4、甲方在调整产品价格时，将给乙方予一定期限的价格保护政策。

5、结算方式：全款预付。

五、订货、付款、运货及验货

1、乙方需按要求逐项填写甲方的订货单(附表)加盖单位公章，并传真给甲方。传真订货单与正本享有同等法律效力。甲方须在一个工作日内予以确认。

2、付款方式采用转帐、电汇等方式，以款到甲方账户为准。

3、甲方在接到乙方正式订单后10至20天交货。

4、乙方须提早十个工作日通知甲方计划发货订单，以便让甲方及时安排发货事宜。

5、货物由甲方火车站发到乙方所在的火车站(如乙方所在地无火车站，则以能由甲方到达的离乙方最近的火车站为准)的运费、保险责任由甲方承担。

6、乙方需在收到货后3个工作日内验收并回单，如有商品破

损或型号差错须书面通知甲方，否则视同一次验收合格。

六、市场支持和售后服务

1、甲方免费给予或提供一定数量的样品及宣传资料的支持及其他方式支持，对零配件供应甲方应及时，乙方提出配件书面申请之日起甲方应在15至30天内将配件发到乙方指定的地址。

2、甲方协助乙方对市场进行全面的宣传支持，根据市场状况分阶段实施。

3、甲方在不影响二次销售的情况下为乙方进行产品调换，所产生的相关费用如运输费等由乙方负责。

4、甲方应全面负责其公司提供的系列产品的售后服务，甲方所提供乙方产品二年内免费保修，终生维修。

七、奖惩措施

1、乙方有违反价格政策，跨区域销售及违约行为，甲方随时停止供货，取消其经销资格。乙方完成了双方约定的销售任务，并无违规行为，续签下年度合同。

2、若乙方完成本协议里的人民币 万元销售任务，甲方奖励 %给乙方(以产品货款折算抵扣)。

八、违约责任

1、乙方与甲方是相互独立的缔约人，在合作期间，必须严格的遵守本协议的条款，除了本协议中已表达的之外，每一方都有独立的权利和义务，任何一方均不得将其债务强加于另一方或影响已赋予另一方的权利，若因甲乙双方任何一方的行为引起第三方诉讼、索赔，均由该方承担责任。

2、由于甲乙双方任一方原因违反本协议的条款而给另一方造成损失的，违约方应承担由此给另一方造成的一切损失。

九、免责条款

由于不可抗力或意外事件而影响甲方正常的供货时，不视作甲方违约，乙方对此表示认同。“不可抗力”是指不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。

十、法律效力

1、甲方对乙方的经销授权期满后，本合同自动终止。在无违规情况下，可续签合同。

2、本合同经双方签字盖章后生效。

3、双方未尽事宜，可以签订合同附件，附件与正本具有同等法律效力。

4、本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇四

乙方(供方)：_____

为了保护甲乙双方的合法权益，根据《xxx合同法》、政府采购有关规定以及本次采购项目的相关文件，按照甲方的要求和乙方的承诺，在平等互利、友好协商的基础上达成一致意见，同意签定本合同，共同信守。

XXXXXX

2、所有货物质量应符合国家质检部门及生产厂商的质量要求，乙方必须提供完整的质量合格证、说明书、维修保养手册及其它配套的技术资料。

2、乙方所供货物的数量、质量或规格与相关文件要求不符或证实有缺陷，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方必须免费更换有缺陷的全部货物或部件。

1、项目验收合格后，所有货物实行三包，并执行行业相关规定；

3、乙方提供每天8小时的电话服务；货物出现问题乙方需6个小时之内赶到现场维修。

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇五

乙方：_____

乙方接受甲方委托，乙方为保证甲方医疗设备的正常使用，对甲方的协议设备进行维修保养服务，为保护甲乙双方的合法权益，根据《xxx民法典》，甲乙双方友好协商签订本协议。

第一条 乙方义务

1、乙方根据甲方协议设备出现故障的报修通知，乙方优先安排上门维修。在周一至周五的法定工作日内，城区以内的用户，乙方8个小时内到达现场；各县区的用户，乙方在24个小时内到达现场。

2、乙方上门维修不收取上门费及工时费。

3、乙方上门维修没有次数限制。

4、乙方维修只收取配件费，并且保证配件费持平或低于厂商统一价格。

5、如果乙方为甲方更换的部件在三个月保修期内损坏，乙方需为甲方免费更换、维修。

6、乙方根据甲方协议设备情况制定设备维护计划，并报之甲方。在没有甲方报修通知的情况下，乙方按维护保养计划，对甲方协议设备进行上门维护。一般情况下，每个月一次上门维护保养服务。

第二条 甲方义务

1、甲方在协议设备出现故障后，及时通知乙方。

2、甲方不能使用未经乙方认可的，非原厂的零配件、消耗品，否则产生的设备故障，乙方不承担责任。

3、未经乙方认可，甲方不得邀请第三方单位对协议设备进行维修，否则乙方不承担由此产生的后果和责任。

4、甲方不得对协议设备进行私自拆卸，否则由甲方承担所造成的全部损失。

5、协议设备协议发生故障，需要更换配件时，甲方承担配件费用。

6、协议设备发生转移或转让时，甲方应及时通知乙方。

第三条 结算金额及方式

1、甲方按_____为单位时间，维修费共计为_____元人民币，在协议签字生效后一周内，向乙方一次性支付维护费。

2、由于维修配件数量及型号具有不确定性，所以甲方按为单位时间的实际发生维修配件金额为依据，向乙方支付维修费。支付时间是在单位时间之后的1周内完成。

第四条 协议期限

甲乙双方约定本协议期限暂定自_____年____月____日至_____年____月____日，共计_____日。

第五条 违约责任

甲、乙双方一方不履行协议义务或者履行协议义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括协议履行后可以获得的利益，但不得超过违反协议一方订立协议时预见到或者应当预见到的因违反协议可能造成的损失。

第六条 不可抗力

1、任何一方遇有不可抗力而全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇六

签约地：上海市杨浦_____区_____

合计成交金额(大写)： 万 仟 佰 整(rmb)

2. 设备的交付期 乙方在合同生效的____天内向甲方交付上述设备，逾期将按照第7条规定执行。

3. 设备运输、安装和验收

乙方确保设备安全无损地运抵甲方指定现场，并承担设备的运费、保险费等费用，装卸费由____乙方__承担。

甲乙双方对设备进行开箱清点检查验收，如果发现数量不足或有质量、技术等问题，乙方应在_____天内，按照甲方的要求，采取补足、更换或退货等处理措施，并承担由此发生的一切损失和费用。

设备到货后，乙方应在接到甲方通知后_____天内安装调试完成。

甲、乙双方在符合国家相关技术标准的基础上，根据合同的技术标准(见附件)进行技术验收，验收合格后，双方在甲方《验收合格单》上签字确认。

4. 付款方式

甲方在合同生效后_____内先以_____方式预付货款_____%计_____；安装调试验收合格正常使用后以_____方式付货款的_____%计_____，在 两个月后、三个月内 付清。

5. 伴随服务

乙方应提供设备的技术文件，包括相应的图纸、操作手册、维护手册、质量保证文件、服务指南等，这些文件应随同设备一起发运至甲方。

乙方还应免费提供下列服务：

设备的现场安装和调试

乙方应派专业技术人员在项目现场对甲方使用人员进行培训或指导，在使用一段时间后可根据甲方的要求另行安排培训计划。

6. 质量保证及售后服务

乙方应保证所供设备是在_____ (年月)后生产的全新的、

未使用过的，并符合国家有关标准、制造厂标准及合同技术标准要求。如果设备的质量或规格与合同不符，或证实设备是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方应在接到甲方通知后7天内负责采用符合合同规定的规格、质量和性能要求的新零件、部件或设备来更换有缺陷的部分或修补缺陷部分，其费用由乙方负担。同时，乙方应按本合同规定，相应延长修补或更换件的质量保证期。

乙方应提供保修期_____月，保修期的期限应以甲乙双方的验收合格之日起计算，保修期内免费更换零配件及工时费。乙方在保修期内应确保开机率为95%以上，如达不到此要求，即相应延长保修期。

报修响应时间_____小时，到场时间_____小时(不可抗拒力量下除外)。

保修期满后，人工费为单次故障不高于_____元，年度定期预防性维护保养次数，不少于_____次。

乙方负责设备的终身维修并应继续提供优质的服务，储备足够的零配件备库，保修期满后，以_____的优惠价供应维修零配件，消耗品的供应应由双方另设协议决定。

7. 索赔条款

同意买方退货，并将全额货款偿还买方，并负担因退货而发生的一切直接损失和费用。

按照货物的疵劣程度、损坏的范围和买方所遭受的损失，将货物贬值。

调换有瑕疵的货物，换货必须全新并符合本合同规定的规格，质量和性能，卖方并负责因此而产生的一切费用和买方的一切直接损失。

如果乙方没有按照合同规定的时间交货和提供服务，甲方应从货款中扣除误期赔偿费而不影响合同项下的其他补救办法，延期交货和延期服务的赔偿费均按每周迟交仪器的合同价的百分之零点五()计收，直至交货或提供服务为止。但误期赔偿费的最高限额不超过合同价的百分之五(5%)。一周按7天计算，不足7天按一周计算。一旦达到误期赔偿的最高限额，甲方有权终止合同。

乙方应保证甲方和使用单位在使用该设备或其任何一部分时免受第三方提出侵犯其专利权、商标权或工业产权的起诉。

8. 争端的解决

双方如在履行合同中发生纠纷，首先应友好协商，协商不成，双方均应向合同签订地法院起诉。

9. 合同生效

本合同在甲、乙双方签字盖章后生效。

本合同一式____份，以中文书就，甲方执叁份、乙方执壹份，具有相同的法律效应。

10. 合同附件 合同附件是合同的不可分割的组成部分，与合同具有同等法律效力。

配置清单 设备的配置清单

技术标准 投标文件的技术响应 设备技术说明

11. 特别约定

甲方： 乙方：

(盖章) (盖章)

甲方法定代表人或授权委托人 乙方法定代表人或授权委托人

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇七

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：

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，也引起我的朋友们的反对，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。但是当我第二次，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。

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇八

供应商(以下称乙方):

第一条 合同标的

乙方根据甲方需求提供下列货物和服务: 货物名称、规格及数量, 详见“供货一览表”。

第二条 合同总价款

- 1、本合同项下货物总价款为 元(大写)人民币, 分项价款详见上述“供货一览表”中有明确规定。
- 2、本合同总价款是货物的制造、包装、运输、安装、调试、培训等验收合格之前所有含税费用。
- 3、本合同总价款还包含乙方应当提供的伴随服务/售后服务费用。

第三条 权利保证

乙方应保证买方在使用该货物或其任何一部分时不受第三方提出侵犯其专利权、版权、商标权或其他权利的起诉。一旦出现侵权, 乙方应承担全部责任。

第四条 质量保证

- 1、乙方所提供的货物的技术规格应与招标文件规定的技术规格及所附的“技术参数响应及偏离表”相一致;若技术性能无特殊说明, 则按国家有关部门最新颁布的标准及规范为准。
- 2、乙方应保证货物是全新、未使用过的原装合格正品, 并完全符合合同规定的质量、规格和性能的要求。乙方应保证其

提供的货物在正确安装、正常使用和保养条件下，在其使用寿命内具有良好的性能。货物验收后，在质量保证期内，乙方应对由于设计、工艺或材料的缺陷所发生的任何不足或故障负责，所需费用由乙方承担。

第五条 包装要求

1、除合同另有规定外，乙方提供的全部货物均应按标准保护措施进行包装。该包装应适应于远距离运输、防潮、防震、防锈和防野蛮装卸，以确保货物安全无损运抵指定地点。由于包装不善所引起的货物损失均由乙方承担。

2、每一包装单元内应附详细的装箱单和质量合格凭证。

第六条 交货和验收

1、乙方应按照本合同或招标文件规定的时间和方式向甲方交付货物和服务，交付地点由甲方指定。如果招标文件对交货时间未明确规定，则乙方应当在 年 月 日之前将货物和服务交付甲方。

2、乙方交付的货物和服务应当完全符合本合同或者招标文件所规定的要求。乙方提供的货物和服务不符合招标文件和合同规定的，甲方有权拒收，由此引起的风险，由乙方承担。

3、货物的到货验收包括：型号、规格、数量、外观质量、及货物包装是否完好。

4、乙方应将所提供货物的装箱清单、采购手册、原厂质保卡、随机资料及配件、随机工具等交付给甲方；乙方不能完整交付货物及本款规定的单证和工具的，视为未按合同约定交货，乙方负责补齐，因此导致逾期交付的，由乙方承担相关的违约责任。

5、由甲方签署验收单并加盖单位公章。招标文件对验收另有规定的，从其规定。

6、货物和系统调试验收的标准：招标文件规定的验收标准。

第七条 伴随服务/售后服务

1、乙方应按照国家有关法律法规规章和“三包”规定以及合同所附的“服务承诺”提供服务。

2、除前款规定外，乙方还应提供下列服务：

(1) 货物的现场安装、调试和/或启动监督；

(2) 就货物的安装、启动、运行及维护等对甲方人员进行免费培训。

乙方应为甲方提供免费培训服务，并指派专人负责与甲方联系售后服务事宜。主要培训内容为货物的基本性能、日常使用操作、维护与管理、常见故障的排除、紧急情况的处理等，如甲方未使用过同类型货物，乙方还需就货物的功能对甲方人员进行相应的技术培训，培训地点主要在货物安装现场或由甲方安排。

所购货物按乙方投标承诺提供免费维护和质量保证，保修费用计入总价。

保修期内，乙方负责对其提供的货物进行维修和系统维护，不再收取任何费用，但不可抗力(如火灾、雷击等)造成的故障除外。

货物故障报修的响应时间按乙方投标承诺执行。

所有货物保修服务方式均为乙方上门保修，即由乙方派员到货物使用现场维修，由此产生的一切费用均由乙方承担。

保修期后的货物维护由双方协商再定。

第八条 货款支付

- 1、本合同项下所有款项均以人民币支付。
- 2、款项支付方式：所供货物经安装调试最终验收合格后支付合同款项的90%，余款作为质量保证金于安装调试验收后的12个月内一次性支付。

第九条 违约责任

- 1、甲方无正当理由拒收货物、拒付货物款的，由甲方向乙方偿付合同总价的5%违约金。
- 2、甲方未按合同规定的期限向乙方支付货款的，每逾期1天甲方向乙方偿付欠款总额的5‰滞纳金，但累计滞纳金总额不超过欠款总额的5%。
- 3、如乙方不能交付货物，甲方有权扣留全部履约保证金；同时乙方应向甲方支付合同总价5%的违约金。
- 4、乙方逾期交付货物的，每逾期1天，乙方向甲方偿付逾期交货部分货款总额的1%的滞纳金。如乙方逾期交货达10天，甲方有权解除合同，解除合同的通知自到达乙方时生效。
- 5、乙方所交付的货物品种、型号、规格不符合合同规定的，甲方有权拒收。甲方拒收的，乙方应向甲方支付货款总额5%的违约金。
- 6、乙方未按本合同的规定和“服务承诺”提供伴随服务/售后服务的，应按合同总价款的5%向甲方承担违约责任。
- 7、乙方在承担上述4-6款一项或多项违约责任后，仍应继续履行合同规定的义务(甲方解除合同的除外)。甲方未能及时

追究乙方的任何一项违约责任并不表明甲方放弃追究乙方该项或其他违约责任。

第十条 合同的变更和终止

除《政府采购法》第49条、第50条第二款规定的情形外，本合同一经签订，甲乙双方不得擅自变更、中止或终止合同。

第十一条 合同的转让

乙方不得擅自部分或全部转让其应履行的合同义务。

第十二条 争议的解决

1、因货物的质量问题发生争议的，应当邀请国家认可的质量检测机构对货物质量进行鉴定。货物符合标准的，鉴定费由甲方承担；货物不符合质量标准的，鉴定费由乙方承担。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，甲、乙双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下两种种方式解决争议：(1)向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼；(2)向南京仲裁委员会按其仲裁规则申请仲裁。

3、在仲裁期间，本合同应继续履行。

第十三条 合同生效及其他

1、本合同自签订之日起生效。

2、本合同一式四份，甲乙双方各执一份，两份交采购代理机构。

3、采购中心为甲方的采购代理机构，根据甲方的授权代其采购，确定乙方为中标单位，但不承担本合同规定的甲方的权利和义务。

4、合同应按照_的现行法律进行解释。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇九

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承担。

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)：_____

医疗器械商务工作总结 医疗器械订货合同精选篇十

医疗器械包括所需要的计算机软件;对于医疗器械采购合同你又了解多少呢?以下是在本站小编为大家整理的医疗器械采购合同范文，感谢您的欣赏。

采购项目名称：

项目编号：

签订时间：

采购人(以下称甲)： 供应商(以下称乙方)： 地址： 地址：

第一条 合同标的

乙方根据甲方需求提供下列货物和服务：货物名称、规格及数量，详见“供货一览表”。

第二条 合同总价款

1、本合同项下货物总价款为 元(大写)人民币，分项价款详见上述“供货一览表”中有明确规定。

2、本合同总价款是货物的制造、包装、运输、安装、调试、培训等验收合格之前所有含税费用。

3、本合同总价款还包含乙方应当提供的伴随服务/售后服务费用。

第三条 权利保证

乙方应保证买方在使用该货物或其任何一部分时不受第三方提出侵犯其专利权、版权、商标权或其他权利的起诉。一旦出现侵权，乙方应承担全部责任。

第四条 质量保证

1、乙方所提供的货物的技术规格应与招标文件规定的技术规格及所附的“技术参数响应及偏离表”相一致；若技术性能无特殊说明，则按国家有关部门最新颁布的标准及规范为准。

2、乙方应保证货物是全新、未使用过的原装合格正品，并完全符合合同规定的质量、规格和性能的要求。乙方应保证其提供的货物在正确安装、正常使用和保养条件下，在其使用寿命内具有良好的性能。货物验收后，在质量保证期内，乙方应对由于设计、工艺或材料的缺陷所发生的任何不足或故障负责，所需费用由乙方承担。

第五条 包装要求

1、除合同另有规定外，乙方提供的全部货物均应按标准保护措施进行包装。该包装应适应于远距离运输、防潮、防震、防锈和防野蛮装卸，以确保货物安全无损运抵指定地点。由于包装不善所引起的货物损失均由乙方承担。

2、每一包装单元内应附详细的装箱单和质量合格凭证。

第六条 交货和验收

1、乙方应按照本合同或招标文件规定的时间和方式向甲方交付货物和服务，交付地点由甲方指定。如果招标文件对交货时间未明确规定，则乙方应当在 年 月 日之前将货物和服务交付甲方。

2、乙方交付的货物和服务应当完全符合本合同或者招标文件所规定的要求。乙方提供的货物和服务不符合招标文件和合同规定的，甲方有权拒收，由此引起的风险，由乙方承担。

3、货物的到货验收包括：型号、规格、数量、外观质量、及货物包装是否完好。

4、乙方应将所提供货物的装箱清单、采购人手册、原厂质保卡、随机资料及配件、随机工具等交付给甲方；乙方不能完整交付货物及本款规定的单证和工具的，视为未按合同约定交货，乙方负责补齐，因此导致逾期交付的，由乙方承担相关的违约责任。

5、由甲方签署验收单并加盖单位公章。招标文件对验收另有规定的，从其规定。

6、货物和系统调试验收的标准：招标文件规定的验收标准。

第七条 伴随服务/售后服务

1、乙方应按照国家有关法律法规规章和“三包”规定以及合同所附的“服务承诺”提供服务。

2、除前款规定外，乙方还应提供下列服务：

(1) 货物的现场安装、调试和/或启动监督；

(2) 就货物的安装、启动、运行及维护等对甲方人员进行免费培训。

3.1 乙方应为甲方提供免费培训服务，并指派专人负责与甲方联系售后服务事宜。主要培训内容为货物的基本性能、日常使用操作、维护与管理、常见故障的排除、紧急情况的处理等，如甲方未使用过同类型货物，乙方还需就货物的功能对甲方人员进行相应的技术培训，培训地点主要在货物安装现场或由甲方安排。

3.2 所购货物按乙方投标承诺提供免费维护和质量保证，保修费用计入总价。

3.3 保修期内，乙方负责对其提供的货物进行维修和系统维护，不再收取任何费用，但不可抗力(如火灾、雷击等)造成的故障除外。

3.4 货物故障报修的响应时间按乙方投标承诺执行。

3.5 所有货物保修服务方式均为乙方上门保修，即由乙方派员到货物使用现场维修，由此产生的一切费用均由乙方承担。

3.6 保修期后的货物维护由双方协商再定。

第八条 货款支付

1、本合同项下所有款项均以人民币支付。

2、款项支付方式：所供货物经安装调试最终验收合格后支付合同款项的90%，余款作为质量保证金于安装调试验收后的12个月内一次性支付。

第九条 违约责任

1、甲方无正当理由拒收货物、拒付货物款的，由甲方向乙方偿付合同总价的5%违约金。

2、甲方未按合同规定的期限向乙方支付货款的，每逾期1天甲方向乙方偿付欠款总额的5%滞纳金，但累计滞纳金总额不超过欠款总额的5%。

3、如乙方不能交付货物，甲方有权扣留全部履约保证金；同时乙方应向甲方支付合同总价5%的违约金。

4、乙方逾期交付货物的，每逾期1天，乙方向甲方偿付逾期交货部分货款总额的1%的滞纳金。如乙方逾期交货达10天，甲方有权解除合同，解除合同的通知自到达乙方时生效。

5、乙方所交付的货物品种、型号、规格不符合合同规定的，甲方有权拒收。甲方拒收的，乙方应向甲方支付货款总额5%的违约金。 6、乙方未按本合同的规定和“服务承诺”提供伴随服务/售后服务的，应按合同总价款的5 %向甲方承担违约责任。

7、乙方在承担上述4-6款一项或多项违约责任后，仍应继续履行合同规定的义务(甲方解除合同的除外)。甲方未能及时追究乙方的任何一项违约责任并不表明甲方放弃追究乙方该项或其他违约责任。

第十条 合同的变更和终止

除《政府采购法》第49条、第50条第二款规定的情形外，本合同一经签订，甲乙双方不得擅自变更、中止或终止合同。

第十一条 合同的转让

乙方不得擅自部分或全部转让其应履行的合同义务。

第十二条 争议的解决

- 1、因货物的质量问题发生争议的，应当邀请国家认可的质量检测机构对货物质量进行鉴定。货物符合标准的，鉴定费由甲方承担；货物不符合质量标准的，鉴定费由乙方承担。
- 2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，甲、乙双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下两种种方式解决争议：(1)向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼；(2)向南京仲裁委员会按其仲裁规则申请仲裁。
- 3、在仲裁期间，本合同应继续履行。

第十三条 合同生效及其他

- 1、本合同自签订之日起生效。
- 2、本合同一式四份，甲乙双方各执一份，两份交采购代理机构。
- 3、采购中心为甲方的采购代理机构，根据甲方的授权代其采购,确定乙方为中标单位，但不承担本合同规定的甲方的权利和义务。
- 4、合同应按照中华人民共和国的现行法律进行解释。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表签字： 授权代表签字：

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

电话号码：

采购代理机构：

项目负责人：

签约地址： 签约时间： 年 月 日 电话号码：

甲方(购货方)：

乙方(供货方)：

根据《中华人民共和国合同法》，《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械经营监督管理办法》、《医疗器械经营质量管理规范》等法规规定；甲乙双方在平等互利、协商一致的基础上， 同意订立本合同，供双方共同遵守。

一、根据甲方的需求，甲方决定向乙方采购以下品种，表格不够填写，可另附采购清单(注：以甲方采购订单为准)。

注册证号 储运备注 规格(型 供货单名称 (或备案生产企业 单位 数量 单价 金额 条件 号) 位 凭证号)

合计总金额(人民币大写)： 合计金额(小

设备配置清单：(见附页) 共 页 ，以我公司采购部及验收员签字认可配置为准。

二、器械的交付：

1. 乙方在合同生效的 天内向甲方交付上述产品，逾期将按照第 条规定执行。

2. 交货地点及联系电话： ；联系电话：

三、器械运输、安装和验收：

1. 乙方确保器械安全无损地、免费送货至甲方指定场所，负责免费安装培训；并承担器械的运费、保险费等费用，装卸费由乙方承担。
2. 如是冷藏器械，除符合上述规定外，乙方必须安排符合器械储运特性的运输工具或运输设施进行运输，对运输全过程进行温度监控和记录，并向甲方提供运输记录和运输全过程的温度记录数据(电子版数据)。
3. 如乙方没有符合冷藏器械的运输条件，由甲方自行提货的，产生的费用由甲乙双方进行协商后处理。
5. 乙方应提供完整的技术资料壹套。各项指标和参数应符合验收标准，甲方有权委托有资格单位或机构对设备性能、精度进行校核。
7. 乙方可以预先提供验收标准，填写验收报告书，供双方最终确认所用。
8. 甲方根据生产厂家提供的出厂标准，或经国家有关部门批准的技术标准、行业标准进行验收；大型器械、贵重器械、或精密器械等需双方共同现场验收；属于法定商检的，需提供《入境货物检验检疫证明》。
9. 验收如果发现数量不足或有质量、技术等问题，乙方应在天内，按照甲方的要求，采取补足、更换或退货等处理措施进行妥善处理，并承担由此发生的一切损失和费用。
10. 器械到货后，乙方应在接到甲方通知后 天内安装调试完成。

四、付款方式：

100%计 。

3. 结算依据：采购合同、乙方销售发票、经甲方相关人员签字的验收入库凭证。

五、质量保证及售后服务：

1. 乙方应提供器械设备的技术文件，包括相应的图纸、操作手册、维护手册、质量保证文件、服务指南等，这些文件应随同器械一起发运至甲方。

2. 乙方应保证所供器械是全新的、未使用过的，采用厂家原装包装，并符合国家有关标准、制造厂标准及合同技术标准要求。

3. 器械的质量或规格与合同不符，或经证实是有缺陷的，包括潜在的缺陷或使用不符合要求的材料等，乙方应在接到甲方通知后 天内负责采用符合合同规定的规格、质量和性能要求的新零件、部件或设备来更换有缺陷的部分或修补缺陷部分，其费用由乙方负担。同时，乙方应按本合同规定，相应延长修补或更换件的质量保证期

4. 器械的保修期为 年。保修期的期限应以甲乙双方的验收合格之日起计算；保修期内，由乙方免费更换零配件及免工时费。乙方在保修期内应确保开机率为 以上，如达不到此要求，即相应延长保修期。

5. 保修期满后，人工费为单次故障不高于_____元，年度保修合同价不高于器械总价的__ _%，年度定期预防性维护保养次数，不少于 次。