

2023年教培合同套路(优秀6篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

教培合同套路篇一

甲、乙双方本着诚信自愿，合作互利的原则，经友好协商，签订下列合同，并共同遵守。

一、产品品种、数量、价格、总金额。

总金额（大写）：肆拾玖万伍仟伍佰元整

二：交货时间、费用

乙方在收到货物后三十日内，一次性以转帐方式与甲方结算货款。

四、产品质量保证

所有购买产品的质量、规格应严格按照国家规定执行，若产品不

合格，乙方有权退回，若产生争议，应按国家相关检测部门的结论执行。 五、违约责任

若甲方不能交货，按照合同总金额10%支付违约金，延期交货支付合同总金额5%的违约金，乙方不依法或不按合同要求而单方终止合同的，乙方同样应按照合同总金额10%支付违约金。

不可抗力的原因下除外。

违约金在一个月內偿付，否则按逾期款处理。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字后即生法律效力。

甲方负责人： 乙方负责人：

公章 公章

年 月 日 年 月 日

教培合同套路篇二

授权方： _____技术有限公司（以下简称甲方）

注册地址： _____

邮编： _____

营业地址： _____

营业执照注册号： _____

法定代表人： _____

客户服务电话： _____

传真： _____

e-mail□ _____

网址： _____

开户名称： _____技术有限公司

开户行： _____

帐户： _____

行号： _____

授权销售商： _____（以下简称乙方）

注册地址： _____

邮编： _____

营业地址： _____

营业执照注册号： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

e-mail□ _____

网址： _____

开户名称： _____

开户行： _____

帐户： _____

行号： _____

“中国_____信息服务网”（以下简称“_____网”）是经

国家广播电影电视部、国家教委联合实施的现代远程教育工程。中国数据广播中心授权_____技术有限公司作为该网的唯一的建设、管理与运营机构。

甲乙双方本着平等互利的原则，就乙方作为甲方“_____网”市场代理事宜进行充分协商，根据中华人民共和国《合同法》和相关法律法规，共同就“_____网”市场发展和用户服务达成如下协议：

一、授权

甲方授权乙方作为“_____网”在_____的代理商，代理资格及授权为签订本合同之日起至_____年_____月_____日。

二、合作内容

1. 甲方为乙方提供“_____网”远程教育资源系统，整套卫星资源接收设备所有权归乙方所有（整套卫星接收系统设备详见附件一）。
2. 乙方负责把该产品销售给学校用户。
3. 乙方承诺合同期内销售_____套产品，首次进货不少于_____套（包括_____套演示环境）。

三、乙方责任及义务

1. 乙方应在代理地区建立一套“_____网”信息演示系统。
2. 乙方应安排专人或专职部门承担“_____网”的推广、宣传和市场营销工作，同时掌握所销售的信息产品内容及设备传输系统的技术性能。
3. 乙方按实际情况填写《_____网代理商注册登记表》，表

中内容发生变更时，乙方须书面通知甲方备案。

4. 乙方每_____个月向甲方寄送工作报告，提供信息产品的市场和竞争情况。
5. 乙方如果在授权区域发展“_____网”分销或代理商，必须报甲方批准。
6. 乙方在合同有效期内，不得泄露甲方的商业机密，也不得将商业机密超越合同范围使用。
7. 乙方需正确使用“_____网”品牌，不得将“_____网”品牌用作它用，不得将信息以其它未被甲方认可的方式传播。

四、甲方责任及义务

1. 甲方提供合理的代理价格、励机制，并保证款到及时发货（代理价格、激励机制详见附件二）。
2. 甲方提供包括市场情况、产品价目表、设备技术文件和广告宣传资料等必要的信息，并及时将以上信息的任何变化通知乙方。
3. 甲方提供“_____网”代理授权书，以及“_____网”入网证。
4. 甲方协助乙方制定市场运作方案、策划市场营销并提供广告支持。
5. 提供专业全面的技术服务和业务培训。

五、经营指标、价格政策及考核

经营指标：

乙方作为指定区域的代理商，在授权期内，享受甲方制订的代理价格：____元/套（包括一年的信息费和传输费、____天线和高频头）。同时必须完成甲方规定的市场数额____户/半年。

2. 价格政策：

“____网”市场指导价：____元/套，乙方可以根据当地情况灵活定价，并通知甲方备案，甲方对乙方进行价格保护。如甲方的产品价格下调，甲方应以书面的形式通知乙方。

3. 乙方发生下述情况之一时，甲方将重新审核乙方的代理资格；

a□乙方的售后服务不到位，导致用户投诉；

b□乙方未按时向甲方提交用户统计资料或资料填写不全、不真实；

c□乙方未及时向甲方提交用户信息费，造成用户信息中断；

d□未经甲方书面同意，乙方发展合同指定区域外的代理和经销商；

e□乙方未完成合同中规定的市场用户数。

六、付款及运输

1. 乙方向甲方订货时，甲方坚持款到付货的原则。若乙方位于北京，应在提货前将支票交付甲方。若乙方位于北京以外的城市，则在付款后，尽快将付款凭证（汇票、电汇）传真至甲方。甲方按照付款时间，及时安排发货。

2. 甲方承担工程设备的铁路运输费（指限到乙方所在省份）。如乙方要求空运，则由乙方支付铁路与空运的差价部分和各种担保费用，并在货款中支付。

3. 因甲方原因使交付的货物出现质量问题，甲方承担更换费用。

4. 因乙方原因使交付的货物出现质量问题，乙方承担更换费用。

七、信息费的收取

1. 乙方负责收取代理地区用户的信息费、传输费。第一年信息费、信息传输费_____元已经包括在全套设备价款中。自第_____年起每年信息费、信息传输费_____元。

2. 新增加本合同外的_____网”信息源，信息的费用另行规定。

八、工程的安装、调试及维护

1. 甲方人员到乙方代理地区安装调试设备，乙方须安排甲方人员的食宿及当地相关交通费用。食宿标准可参考甲方出差制度酌定。

2. 甲方负责对乙方的工程人员进行技术培训。当地设备工程的安装、调试及售后服务由乙方负责，甲方负责提供技术支持。

3. 乙方在当地安装天线，须严格按照要求安装，确保安全。乙方由于未按照规定安装卫星天线所造成的一切后果，甲方不承担任何责任。

4. 甲方对硬件设备_____年保修，_____年有偿服务（不包括

高频头)。在保修及服务期内，甲方承担设备保修的运输费用。

九、补充条款

1. 甲乙双方若发现对方的行为严重违反本合同条款，严重违背商业道德和法律规定，造成对方利益的损害，可以书面形式终止本合同。

2. 本合同只适用于“_____网”信息的接收，超出“_____网”的任何信息，甲方不承担责任。

3. 如遇不可抗力因素造成损失，双方本着友好的精神协商解决。

4. 本合同签订之日起在_____个工作日内，乙方将_____元设备款汇入甲方指定账户内，逾期本合同自动失效。

5. 本协议一式两份，双方各持一份附件与正本具有同等法律效力；未尽事宜，双方协商解决。如协商不成，双方同意向_____人民法院提起诉讼。

附件一 整套卫星接收系统设备

其它-5电缆、英制f头

附件二 任务考核、激励机制

1. 任务考核：

代理等级

任务额度备注

省级代理每季度完成__套、半年__套

地区代理每半年完成__套、全年__套

城市代理每半年完成__套、全年__套

2. 激励机制:

对于完成或超额完成任务的代理商，甲方将本着奖励的原则，采取季度销售返利的激励方法。

季度销售返利采取累进返利制度。具体返利比例参照下表:

本返利以____个月为目标时间，即乙方在____个月内任一时间完成上述任一销售金额，即可提出返利要求，返利完毕销售金额及目标时间重新计算；乙方亦可朝更高销售金额发展，以获得更高返利。

教培合同套路篇三

甲方: _____

乙方: _____

由甲方向乙方订购软件_____系统，_____套，合同总金额人民币_____元经双方友好协商签订合同如下:

1、甲方保证不对乙方所开发的软件进行拷贝、复制、泄露给第三方使用，且不能解剖、汇编与反汇编，否则乙方将追究甲方法律责任。

2、服务和升级:

(1) 一年内免费升级服务（从软件安装日起，但甲方需承担差旅费的_____%，按次数计算）。

(2) 服务响应时，外省客户5天内。

(3) 软件安装后、乙方有义务对甲方操作员进行集中培训，电话□e-mail指导。

(4) 乙方软件是通用软件，甲方需要改动并进行二次开发，工作量过大需另订协议，作为合同的附件，另收开发费用。

1、升级时收取服务工本费。

2、服务费每年按合同总金额_____ %收取。乙方则通过良好服务体系，保证软件质量确保甲方正常运行，服务方式同上述服务与升级的（2）、（3）款。

乙方软件能使甲方正常运转即为合格。

1、甲乙双方确定后当日预付定金_____ %（人民币_____元整）。

2、甲方软件安装当日，甲方付给乙方_____ %（人民币_____元整）。

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，甲方提供技术资料必须经双方签字或加盖公章。

2、本合同未尽事宜，由双方协商。

3、本合同经双方加盖公章及负责人签字后方能生效，具有法律效力。

甲方（盖章）： _____

代表（签字）： _____

地址： _____

电话： _____

_____年____月____日

签订地点： _____

乙方（盖章）： _____

代表（签字）： _____

地址： _____

电话： _____

_____年____月____日

签订地点： _____

教培合同套路篇四

需方(乙方):

双方根据《中华人民共和国合同法》的规定，本着诚实信用、互惠互利的合作精神，在平等自愿、协商一致的基础上，就苗木的购销达成以下协议：

注：

1、以上价格包含运费，先款后货。

2、以上价格不含税，如乙方要求甲方提供发票则另收取总价1.5%的税金。

乙方有权随时抽查，抽查时甲乙双方工作人员必须到场，并做好相关检查记录。

在协议发货的当天，乙方根据需求数量付清应付货款后甲方当马上按乙方要求将苗木装车发货。

乙方必须提前一周向甲方预定所需苗木，甲方需在乙方通知供货的时间内供货。甲方负责装车运输到指定地点，到场后由乙方负责卸货，由于卸货过程中或栽植不当所导致的死苗，均与甲方无关。与遇不可抗力、道路中断及恶劣天气等情况时，甲方应及时通知乙方，协议适当延后发货时间。否则，所造成乙方的经济损失由甲方负责。因乙方原因：未及时付款或工地道路不通等造成的经济损失由乙方负责。

交货到乙方指定地点。交货数量根据装车清点数量为准，乙方派出专人：_____（身份证号码：_____）负责验货签收。_____年___月___日至_____年___月___日。

按《中华人民共和国合同法》处理。

未尽事宜须双方协商解决，协商不成，由项目所在地的人民法院进行裁决。经双方签字盖章后生效。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日 _____年___月___日

教培合同套路篇五

供方： 签订地点：

需方： 签订时间：20__年__月__日

为了明确双方责任，经双方共同协商，特制定本协议，共同遵守。

一、产品名称、规格、数量、单价、总价

二、质量要求：外观无异物，均匀度、亮度、光泽度、整洁度均应符合需方要求，如出现质量问题，需方有权无条件退货，一切损失由供方负责，货到30天内为异议有效期。

三、运输过程中的一切费用由供方承担，送到需方仓库。

四、验收标准及方法：按第二条标准验收。如果质量不符合需方要求，需方有权拒绝收货。

五、验收方式：按需方制定的验收要求进行初步验收。

六、验收时，供方需派人或委托他人到场参加验收。

七、结算方式及期限：产品验收合格后，货到凭发票付款。

八、产品价格随行就市。产品价格如发生变动时另行签订补充协议，价格按(补充协议)执行。

九、供方应严格按需方要的产品、数量及时发货，供方接到需方供货通知 天需到货，如因供货不及时使需方停产，供方应按产品价格的30%赔偿需方。

十、本合同如需变动或补充，另行签订补充协议经双方签字盖章方能生效；

十一、违约责任：按《中华人民共和国合同法》执行。

十二、解决合同纠纷的方式：双方协商解决。协商不成时，由需方所在地新乡仲裁委员会仲裁。

十四、本合同需双方签字盖章生效，一式两份，双方各执一份，双方签字盖章后立即生效。

教培合同套路篇六

_____ (以下简称甲方)

_____ (以下简称乙方)

甲方主要生产“国虎”“xx”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

- 1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。
- 2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。
- 3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。
- 4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。

5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。

6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

二、价格

1、首次进“内衣消毒柜”“衣物消毒柜”“厨房垃圾处理机”优惠，货值 万元，产品 台，共 台，以后具体价格按价格表执行。

2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。

3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

三、质量问题及处理

1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。

2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。

3、产品一年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。

4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。

5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

四、定额与奖励(单位：万元)(本条暂不执行)

家电

系列 回款

返利

五、购货、付款、结算

1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。

2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。

3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

六、宣传费及事物支持

为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。销售“厨房垃圾处理机”的，免费送展示“洗刷柜”一个，价值300元。

七、首次进货与退货

1、首次进货额为 万元。

2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。甲方收到货物将在十五日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。乙方退货或停销“厨房垃圾处理机”，价值300元展示“洗刷

柜”一同退给甲方。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

八、区域保护

乙方不能在代理区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。

甲方：

乙方：

年月日：