# 技术返利合同范本(合集11篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-06-10

*技术返利合同范本11、 乙方交货期限为合同签订生效后的\_\_\_个日历天内，在合同签订生效之日起 天内交货到甲方指定地点，随即在 天内全部完成安装调试验收合格交付使用，并且最迟应在\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日前全部完成安装调试验收合格交付使用(...*

**技术返利合同范本1**

1、 乙方交货期限为合同签订生效后的\_\_\_个日历天内，在合同签订生效之日起 天内交货到甲方指定地点，随即在 天内全部完成安装调试验收合格交付使用，并且最迟应在\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日前全部完成安装调试验收合格交付使用(如由于采购人原因造成合同延迟签定或验收的，时间顺延)。交货验收时须提供市级以上产品质检部门从同类产品中抽样检查合格的检测报告。

2、 验收由甲方组织，乙方配合进行：

(1) 货物在乙方通知安装调试完毕后10个工作日内初步验收。初步验收合格后，进入三个月试用期;试用期间发生重大质量问题，修复后试用相应顺延;试用期结束后5个工作日内完成最终验收;

(2) 验收标准：按国家有关规定以及甲方招标谈判文件的质量要求和技术指标、乙方的报价文件及承诺与本合同约定标准进行验收;甲乙双方如遇对质量要求和技术指标的约定标准有相互抵触或异议的事项，由甲方在招标与投标文件中按质量要求和技术指标比较优胜的原则确定该项的约定标准进行验收;

(3) 验收时如发现所交付的货物有短装、次品、损坏或其它不符合标准及本合同规定之情形者，甲方应做出详尽的现场记录，或由甲乙双方签署备忘录，此现场记录或备忘录可用作补充、缺失和更换损坏部件的有效证据，由此产生的时间延误与有关费用由乙方承担，验收期限相应顺延;

(4) 如质量验收合格，双方签署质量验收报告。

3、 货物安装完成后10个工作日内，甲方无故不进行验收工作并已使用货物的，视同已安装调试完成并验收合格。

4、 乙方应将所提供货物的装箱清单、配件、随机工具、用户使用手册、原厂保修卡等资料交付给甲方;乙方不能完整交付货物及本款规定的单证和工具的，必须负责补齐，否则视为未按合同约定交货。

5、 如货物经乙方两次维修仍不能达到合同约定的质量标准，甲方有权退货，并视作乙方不能交付货物而须支付违约赔偿金给甲方，甲方还可依法追究乙方的违约责任。

**技术返利合同范本2**

1.甲方给乙方开业配送市场价人民币\_\_\_\_\_\_元的产品，价值\_\_\_\_\_\_元的设备，价值\_\_\_\_\_\_元的开业礼品，乙方按送货单签收。

2.甲方按商品统一零售价的\_\_\_\_\_\_向乙方供货（甲方保留因国际市场材料价格导致相应调整供货价的权利）。

3.甲方确保提供的产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

4.甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

5.乙方开业期间甲方可派员上门培训，差旅费和工资由甲方承担，住宿则由乙方提供。

6.乙方按月销售回款额达\_\_\_\_\_\_元时，甲方给予\_\_\_\_\_\_元的奖励。

**技术返利合同范本3**

1、 乙方作为甲方的战略合作伙伴，乙方公司（展厅）产品在产品信息、价格信息有变化的情况下需及时告知甲方公司设计师及相关人员；

2、 乙方公司产品在甲方公司工作人员的推荐之下，产生成交，乙方将以成交总价的\_\_\_\_\_%返利给甲方公司，返利部分统一返到甲方指定帐号，返利部分由甲方公司负责人统一支配，返利时间双方另行约定；

3、 为了便于甲方人员推荐乙方产品，乙方公司所销售的产品在对待甲方客户时，需低于乙方展厅最低折扣的5%（特价商品除外）；

4、 乙方在接触到对甲方公司经营项目有利的相关资讯时（如：小区驻点活动、广告推广、客户装修需求等）需首先通知甲方公司及公司相关人员；

5、 乙方需在本协议签定之日时一次性向甲方支付XXXX元用于甲方制作宣传册印刷费用，甲方开据统一收据；

**技术返利合同范本4**

1、产品的名称、规格、价格、数量及金额：

本合同所确定的产品为甲方自产的 系列产品，具体的名称、规格、价格、数量及金额以甲方的价格表(附件1)或甲方发货清单为准。

2、产品的技术标准和质量，符合甲方产品质量的企业标准或国家标准。

3、产品的包装均以甲方出厂标准，包装物甲方不予以回收，不另计价。

4、本合同确定的计量单位为件，规格见包装上的提示或报价表标注。

**技术返利合同范本5**

甲方：唐山市北方xx实业有限公司

乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为进一步加强厂商合作，拓展市场，延伸服务；本着互惠互利，共同发展的原则；甲方对乙方提供销售奖励政策，为明确双方责任与义务，特订协议如下：

一、乙方享受促销活动的资格及条件：；

1、乙方遵守甲方销售政策，坚持在合同限定区域内销售，不搞恶意降价倾销，不向区域外市场倒货、窜货。如果有上述情况发生，取消活动资格。

2、积极配合甲方之月度销售政策，集中资源销售甲方产品；

3、本次活动时间内有一个月没有进货或中途中断合作关系，不享受本次活动。

4、基础销量与目标达成要求：

A、基础销量要求：20\_年4－7月份累计销售额达到33万以上。

B、成长率要求：较同期成长10%以上

C、进度要求：每月不得低于总目标的20%

D、产品结构调目标：中高价面占比25%

二、销售目标：4-7月累计销售目标 单位：万元

三、奖励方式：

1、老板娘购买金银饰品基金奖励：

说明：

A、成长率大于等于10%小于20%，中高价面占比大于25%返利

B、成长率大于等于20%，中高价面占比大于25%返利

C、成长率大于等于10%小于20%，中高价面占比小于25%返利

D、成长率大于等于20%，中高价面占小于25%返利

2、本次活动另设中高价面（含1元干脆面）销量排名奖：

A、活动对象：参与本次活动的所有签约客户

B、考核办法：以活动期间，中高价面的销售箱数进行排名

C、奖励办法：

a、销量冠军奖：奖励价值8000元，液晶电视一台

b、销量亚军奖：奖励价值5000元，苹果手机一部

c、销量季军奖：奖励价值3000元，笔记本电脑一台

四、本协议执行时间自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

五、本协议一式两份，双方签字盖章之日起生效，其他未尽事宜双方协商解决。

甲方：唐山市北方xx实业有限公司

乙方：

委托代理人：

委托代理人：

签订日期：

签订日期：

**技术返利合同范本6**

甲方公司： 乙方公司：

公司代表： 公司代表：

电 话： 电 话：

地 址： 地 址：

日 期： 日 期：

供货方：上海长征富民金山制药有限公司（以下称甲方）

地址：上海市金山区朱行镇亭朱路376号

经销方：广西英特康药业有限公司（以下称乙方）

地址：广西省南宁市中尧路48号

甲乙双方基于本互利合作原则，经过双方友好协商，达成如下协议，于xxx上海市签订本药品经销协议：

经销区域：

甲方同意乙方作为其在广西省经销本合同第三条所列产品的经销商，乙方同意按约经销甲方产品。

在签署本协议时，乙方应提供有效的`《企业法人营业执照》，《药品经销企业许可证》和《企业法人代码证书》的复印件（均加盖红章），并在甲方要求时，提供该等证件的原件以供核对。

二、经销期限及返利：

1、 本协议有效期自20xx年07月01日至20xx年06月30日止。协议期限届满前一个月，根据乙方的市场经营等情况，甲乙双方协商续延事宜。

2、 若乙方完成下述产品年经销总量10万瓶，并在20xx年05月31日之前对甲方的还款达100%后，返利协议见补充协议，

3、 返利方式：乙方选择以实物形式进行返利。在货款到达甲方指定银行账号后，扣除17%增值税后，按本协议年度一次性结清。

三、购货合同签订：

甲乙双方在本协议的基础上，需乙方法定代表人或其授权委托代表（须有授权委托

书原件、有效身份证复印件）与甲方指定地区代表另行签订《上海长征富民金山制药有限公司药品售货合同书》（简称《售货合同书》，见附件），《售货合同书》适用本协议所有条款。

四、货款结算：

1、 现款：具体品种为以上品种。

2、 结算要求：

现款销售货物：乙方应该将货款汇入甲方指定的银行账号后，甲方予以发货。 乙方不得向甲方个人帐户汇款，如发生意外损失，甲方不承担相关责任。

3、 根据银行结算制度规定，乙方应选择电汇、银行汇款的形式划入甲方指定的银行帐号(以发票标准示为准)。

※ 协议约定现款交易方式者甲方不接受银行承兑汇票。

五、合同执行：

甲方负责按照《售货合同书》约定的运输方式，并承担到达上述地点前的运输费和保险费，运达地点仅指乙方所在地。中转及自提费用均由乙方自行负担。乙方仓库收货需盖章收货专用章或公章或有授权证明的仓库工作人员签收。

六、售后服务：

1、 甲方保证其产品符合国家有关规定的质量标准：符合xxx、xxx、民航总局和邮局有关货物运输的有关规定要求。

2、 在产品有效期内，凡属产品质量问题（不含由于乙方保管不善而造成的），经甲方检验部门鉴定后，由甲方换货或退货，数量以甲方实收数量为准。

七、货物短少、破损责任划分及处理：

1、 乙方在货物到达后，对产品名称、数量、批号、包装形式等在现场验收并做好记录，如发现破损、丢失、错发等问题，应向承运单位提出分析责任，并取得货运记

录或承运部门的证明。同时应在24小时内以传真形式并加盖乙方业务章后通知甲方。如果属于承运单位的责任，而乙方不履行本条职责的，其损失由乙方承担。

2、 乙方发现库存商品原籍短少，应及时做出现场记录，查明到货日期及批号等资料，出具加盖乙方公章的货物短少证明并附原装箱单，于30日内寄至甲方，由甲方补足短少部分，超过期限，损失由乙方承担。

十、药品投标：

乙方承诺只参加本协议上述独家经销的药品集中招标采购，甲方对此予以积极配合。乙方在经销上述药品的集中招标采购中应维护甲方利益，并取得甲方对投标价格的认可或在甲方许可的投标价格区间内。

九、争议解决：

在本协议执行过程中发生任何争议，甲乙双方应友好协商解决。如果协商不能解决的，于合同签约所在地法院提出诉讼。

十、其他：

本协议及所有条款及其履行，应适用xxx法律并依其进行解释。

非经双方授权代表同意，本书面协议不得修改。

本协议所附《附页》、《附件》是本协议不可分割的组成部分。

本协议一式两份，经甲乙双方签字、盖章[含骑缝章]后生效，由双方分执。

甲方：上海长征富民金山制药有限公司（章）乙方：广西英特康药业有限公司（章） 代表： 代表：

签约日期：年 月 日

1、 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_型减肥加盟店，\_\_\_\_\_\_级代理商，在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区经营产品。

2.协议期限：自 年 月 日签署起有效，至年 月 日止;若协议期内无违反协议的情况发生，且协议双方均无异议，则协议自动顺延一年。

二、甲方的权利和义务。

1.甲方给乙方开业配送市场价人民币\_\_\_\_\_\_元的产品，价值\_\_\_\_\_\_元的设备，价值\_\_\_\_\_\_元的开业礼品，乙方按送货单签收。

2. 甲方按商品统一零售价的\_\_\_\_\_\_向乙方供货(甲方保留因国际市场材料价格导致相应调整供货价的权利)。

3.甲方确保提供的产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

4.甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

5.乙方开业期间甲方可派员上门培训，差旅费和工资由甲方承担，住宿则由乙方提供。

6.乙方按月销售回款额达\_\_\_\_\_\_元时，甲方给予\_\_\_\_\_\_元的奖励。

三、 乙方的权利和义务。

1.获得区域经营甲方指定产品的权利。

2.乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。

3.乙方于签约后一次性支付配货押金的 %、实际金额为人民币\_\_\_\_\_\_\_作为加盟订金(如乙方违约此订金不退还)，余额\_\_\_\_\_\_\_元人民币在签约后10天内一次性付清，合同才正式生效。

4.如属代理商，乙方首批进货额(以实际回款计算，下同)为人民币\_\_\_\_\_\_元，月进货额最低为人民币\_\_\_\_\_\_元。合同签订半年内，乙方区域招商不足3家;或连续2个月无进货时，甲方将有权取消乙方代理资格。

5.乙方发展的下属减肥加盟店如由甲方签订合同，统一安排开业，每发展一家，甲方奖给乙方奖金人民币元，其产品由乙方按规定的价格供应。

6.乙方销售上述产品时仅限于第一项约定的地区范围内。若乙方有跨区销售行为，一经证实，甲方将会把产品收回，并处以罚款。

7.乙方在销售上述产品时其零售价上下浮动不得超过甲方零售价格的15%，批发价不得低于甲方给乙方的供货价。

8.乙方对甲方的定期或不定期对账工作，必须积极配合，并将每月营业情况传回甲方以备研讨及宣传。

四、乙方销售奖励。

1、基本月奖 ：

甲方按乙方月销售额可支付：(1)直接人员提成5%;(2)店长提成3%。

2、月附加奖： 乙方月订货金额(按回款计算)达 万元，可附加返利5%;乙方月订货金额(按回款计算)达 万元，可附加返利10%。

3、年终奖 ：乙方年订货金额(按回款计算)达 万元，返利3%;达万元，返利4%;达 万元或以上的，返利5%。

五、产品收发货及费用

1.甲方发货实行款到发货，按订货单和汇款单发货。

2.乙方在收货后3天内对产品进行验收，验收以甲方发货单为准，如有少发或错发情况，附在发货单上传回甲方核查补发：如无误，乙方需签单收货，并将单据传回甲方。如甲方在货到乙方10天后仍未收到乙方验收单据，则视为该批货品乙方全部验收入库。

六、退换货制度。

1、因产品在保质期内出现质量问题，经卓智公司同意确认后，给予无条件退货，运费由卓智公司承担。

2、因代理商、经销商订货计划性不够，未按先进先出的原则出货或销售不力造成产品积压需要退换货的，按以下规定执行：

1)、退货比例不得超过上季度进货金额的10%;

2)、退换货前须将详细的退换明细以及退换原因传真至公司，经卓智公司批准后再将退货发出，否则卓智公司有权不予收回;

3)、退货的产品必须内外包装完好，已开启或残缺致影响二次销售的不予退换;

4)、退货应附产品清单明细，以便双方清点核对，若实点数与退货清单有出入或产品质量检验有异的，以卓智公司清点数作实，卓智公司将处理结果书面通知代理商、经销商;

5)、退回之合格产品，以该批产品发货时间为准，按以下标准给予打折作价退换： 3个月以内的，按原价调换;

4个月以内的，按原价折调换;

5个月以内的，按原价折调换;

6个月以内的，按原价折调换;

超过一年的，不予退换;

6)、收取退货运费由经销商承担;

7)、由于外彩盒残旧影响销售，需要更换的，经卓智公司审核同意后统一按成本价换发。

七、违约及其责任。

任何违反以上条款的行为均视为违约：在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约，在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同，违约方应向守约方支付合同标的20%的违约金。出现不可抗力因素可另行协商处理。

八、特别约定

XXXXXXXXXXX

九、其它

1、甲乙双方必须严格遵守本协议，并自觉维护双方的各自利益和共同利益，保守相应的商业机密，本协议任何条款不得而泄露第三方;

2、本协议的订立、效力、修改及终止均接受xxx公布的法律管辖;

3、本协议未尽事宜，双方友好协商解决;

4、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：

地址：

乙方： 地址： 法人代表： 营业证号： 签约日期： 法人代表： 营业证号： 签约日期：

这篇返利协议书范文很重要，分享给你，希望可以帮到你。

协议书

甲方:沈阳华程建材有限公司 乙方:

本着长期发展,双方共赢的原则,在平等,自愿的基础上,甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：沈阳华丰嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的科勒”洁具的销售返利达成如下协议:

一；乙方承诺：甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

二；甲方承诺：乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1． 确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。 2． 当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同时也必须保障我司的销售业绩。

3． 所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。

4． 当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

三；甲方承诺：

1． 甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

四； 返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙方（差额部分税金由乙方承担）。

五； 违反协议处理：

乙方在协议期间内如未按上述规定的标准进行配合，甲方有权扣

除返利。

2.本协议不经双方同意，已方不得擅自中途停止执行，否则甲方有权扣除返利。

六；其他：协议期间，如需增加新的内容，经双方协商并以书面通知为准。

七；本协议一式二份，双方各持一份。

甲方: 沈阳华程建材有限公司

签字(盖章):

乙方:

签字(盖章):

甲方：成都快乐玛丽贸易有限公司

乙方：身份证： 电话： 甲方为保障乙方既得利益，本着精诚合作、互惠共赢的目的签订本补充协议，本协议为甲乙双方加盟合同附件，不做单独使用。

1.在合同存续期内，甲方为扶持乙方开店计划，保证乙方更大利润空间，将针对乙方现有及未来新开店铺的数量和年度出货业绩达成给予年度出货总金额1 %()的返点。

2.甲方给予乙方年度返点将在年度出货审核完成后，根据乙方出货业绩达成标准核定，年度出货量100万以下不返点；年度出货量100-120万以内按照实际出货量的1%进行返点，年度出货量120万以上按照实际出货量的返点。返点金额计入乙方预付货款中或抵扣未到账货款。

3.甲乙双方签订本协议之初衷为刺激乙方做出更佳业绩量，协议内容仅限甲乙双方知晓，乙方不得以任何方式透露本协议内容，否则协议内容将自动终止。

4.甲乙双方签订本协议有效期为甲乙双方加盟经营合同存续期内有效，在主体合同终止后，协议自动作废。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份，签字盖章后生效。

甲方：成都快乐玛丽贸易有限公司乙方：

签署日期： 年 月 日 签署日期：年 月 日

甲方:xx有限公司

乙方:

本着长期发展,双方共赢的原则,在平等,自愿的基础上,甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：沈阳华丰嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的科勒”洁具的销售返利达成如下协议:

一；乙方承诺：甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

二；甲方承诺：乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1． 确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。

2． 当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同时也必须保障我司的销售业绩。

3． 所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。

4． 当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

三；甲方承诺：

1． 甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

四； 返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙方（差额部分税金由乙方承担）。

五； 违反协议处理：

1. 乙方在协议期间内如未按上述规定的标准进行配合，甲方有权扣除返利。

2. 本协议不经双方同意，已方不得擅自中途停止执行，否则甲方有权扣除返利。

六；其他：协议期间，如需增加新的内容，经双方协商并以书面通知为准。

七；本协议一式二份，双方各持一份。

甲方: 沈阳华程建材有限公司签字(盖章):

乙方:签字(盖章):

甲方：

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

甲乙双方本着资源共享，互惠互利的原则，经过友好协商，就甲方供应乙方家装产品事宜，订立本协议，双方共同遵守执行。

**技术返利合同范本7**

美容院加盟协议书美容院加盟协议书

1.获得区域经营甲方指定产品的权利。

2.乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。

3.乙方于签约后一次性支付配货押金的%、实际金额为人民币\_\_\_\_\_\_\_作为加盟订金（如乙方违约此订金不退还），余额\_\_\_\_\_\_\_元人民币在签约后10天内一次性付清，合同才正式生效。

4.如属代理商，乙方首批进货额（以实际回款计算，下同）为人民币\_\_\_\_\_\_元，月进货额最低为人民币\_\_\_\_\_\_元。合同签订半年内，乙方区域招商不足3家；或连续2个月无进货时，甲方将有权取消乙方代理资格。

5.乙方发展的下属连锁加盟店如由甲方签订合同，统一安排开业，每发展一家，甲方奖给乙方奖金人民币元，其产品由乙方按规定的价格供应。

6.乙方销售上述产品时仅限于第一项约定的地区范围内。若乙方有跨区销售行为，一经证实，甲方将会把产品收回，并处以罚款。

7.乙方在销售上述产品时其零售价上下浮动不得超过甲方零售价格的15%，批发价不得低于甲方给乙方的供货价。

8.乙方对甲方的定期或不定期对账工作，必须积极配合，并将每月营业情况传回甲方以备研讨及宣传。

**技术返利合同范本8**

甲方(订制方)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：(承接方)：\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

现经甲乙双方共同协商，本着平等互利，共同发展的原则，并按照《\_合同法》的有关规定，在明确双方权利和义务的基础上，现制定本合同，条款如下：

一、乙方为甲方制作服装数量、价格

二、量身以及交货期限

1、乙方按甲方量身通知日之内到甲方指定地点进行量身。

2、乙方在收到甲方的订金、确定样衣、量身完毕后\_\_\_\_\_\_\_\_日内交货，约\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

三、质量检验以及验收方法

1、合同签订后，乙方提供样板衣须得到甲方认可后盖章封板，交付时以封板样衣为准。

2、乙方承诺所提供服装保证是一等品，否则甲方有权要求换货。

四、包装要求以及运费负担

乙方负责包装并承担包装费，乙方将货运送到甲方指定地点(深圳市内)，运输费用由乙方承担。

五、付款方式

1、甲方付款后乙方必须提供普通发票。

2、于合同生效之时，甲方须支付合同总金额\_\_\_\_\_\_\_\_%的定金即人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元;乙方全部交货后，甲方支付合同总金额\_\_\_\_\_\_\_\_%货款即人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元;另预留合同总金额\_\_\_\_\_\_\_\_%货款既人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元作为质量和维修保证金，天内服装没有质量问题，则付清余款。

3、为维护双方利益，以上款项(定金、余额)在签约后需汇入乙方指定的帐户，或由收款人出示本公司的收款委托书方能够支取现金。

六、违约责任

1、在合同履行过程中，任何一方未履行本合同任何条款视为违约，由违约方支付违约造成的一切损失。

2、乙方须按时交货，甲方须按时付款，如因乙方原因延迟交货或因甲方原因延迟付款，逾期，则按日承担合同总金额的\_\_\_\_\_\_\_\_‰违约金。

七、售后服务

1、服装保修期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，在保修期间乙方为甲方提供免费修改服务。

2、乙方随时为甲方增添或修改服装提供方便。

3、甲方日后补做服装，如整套补做按报价单的\'整套价格收取费用，如单件补做则按报价单中的单件价格收取费用。

八、合同纠纷解决

1、本合同产生的纠纷，应由双方通过友协商方式解决。

2、因本合同引起或本合同有关的任何争议，双方同意由深圳仲裁委员会进行仲裁。

3、任何变更解除，由双方同意并签署书面意见方为生效。

九、本合同如有修改和补充条款，须双方授权代表签署并视作合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十、本合同一经签订，双方应严格遵守和履行，自双方签字盖章后即发生法律效力。

十一、本合同一式四份，甲乙双方各持两份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

甲方代表(签名)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签名)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**技术返利合同范本9**

甲方：成都xxxx贸易有限公司

乙方：身份证：

电话：

甲方为保障乙方既得利益，本着精诚合作、互惠共赢的目的签订本补充协议，本协议为甲乙双方加盟合同附件，不做单独使用。

1.在合同存续期内，甲方为扶持乙方开店计划，保证乙方更大利润空间，将针对乙方现有及未来新开店铺的数量和年度出货业绩达成给予年度出货总金额1%()的返点。

2.甲方给予乙方年度返点将在年度出货审核完成后，根据乙方出货业绩达成标准核定，年度出货量100万以下不返点；年度出货量100-120万以内按照实际出货量的1%进行返点，年度出货量120万以上按照实际出货量的返点。返点金额计入乙方预付货款中或抵扣未到账货款。

3.甲乙双方签订本协议之初衷为刺激乙方做出更佳业绩量，协议内容仅限甲乙双方知晓，乙方不得以任何方式透露本协议内容，否则协议内容将自动终止。

4.甲乙双方签订本协议有效期为甲乙双方加盟经营合同存续期内有效，在主体合同终止后，协议自动作废。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份，签字盖章后生效。

甲方：成都xxxx贸易有限公司

乙方：

签署日期： 年 月 日

签署日期： 年 月 日

**技术返利合同范本10**

1、 甲方作为乙方战略合作伙伴，需及时向乙方报备公司签单信息；甲方公司设计师需主动积极向签单客户推荐乙方产品，并在合理的情况下带客户到乙方展厅（或者公司）了解乙方产品价格、特性、材质、花色等内容，以便促成成交；

2、 甲方在本协议签定之日起算的一年之内，甲方所有的小区驻点、户外广告等有利于公司品牌推广的营销策划工作，需首先通知乙方相关负责人，由乙方决定是否参与；

3、 甲方在本协议签定之日起算的一年之内，甲方的公司对外宣传册上需体现乙方公司信息，首批宣传册不低于3000册，乙方承担制作费\_\_\_\_\_\_\_\_元整，如在一年之内宣传册需要加印，则乙方无需再次承担制作费用，甲方全额承担加印的`宣传册制作成本，同时乙方的公司信息照常体现；

**技术返利合同范本11**

1、 乙方作为甲方的战略合作伙伴，乙方公司（展厅）产品在产品信息、价格信息有变化的情况下需及时告知甲方公司设计师及相关人员；

2、 乙方公司产品在甲方公司工作人员的推荐之下，产生成交，乙方将以成交总价的\_\_\_\_\_%返利给甲方公司，返利部分统一返到甲方指定帐号，返利部分由甲方公司负责人统一支配，返利时间双方另行约定；

3、 为了便于甲方人员推荐乙方产品，乙方公司所销售的产品在对待甲方客户时，需低于乙方展厅最低折扣的5%（特价商品除外）；

4、 乙方在接触到对甲方公司经营项目有利的相关资讯时（如：小区驻点活动、广告推广、客户装修需求等）需首先通知甲方公司及公司相关人员；

5、 乙方需在本协议签定之日时一次性向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_元用于甲方制作宣传册印刷费用，甲方开据统一收据；

本协议一式两份，甲乙双方各执一份；

其他约定事项：

甲方：

乙方：

日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

关于返利协议书范本

甲方：

乙方：

本着长期发展，双方共赢的原则，在平等，自愿的基础上，甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：xxx嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的.科勒”洁具的销售返利达成如下协议：

一、乙方承诺：甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

二、甲方承诺：乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1、确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。

2、当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同时也必须保障我司的销售业绩。

3、所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。

4、当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

三、甲方承诺：

甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

四、返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙方（差额部分税金由乙方承担）。

五、违反协议处理：

1、乙方在协议期间内如未按上述规定的标准进行配合，甲方有权扣除返利。

2、本协议不经双方同意，已方不得擅自中途停止执行，否则甲方有权扣除返利。

六、其他：协议期间，如需增加新的内容，经双方协商并以书面通知为准。

七、本协议一式二份，双方各持一份。

甲方：签字(盖章)

乙方：签字(盖章)

日期：

甲方:沈阳华程建材有限公司

乙方:

本着长期发展,双方共赢的原则,在平等,自愿的基础上,甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：沈阳华丰嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的科勒”洁具的销售返利达成如下协议:

一；乙方承诺：甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

二；甲方承诺：乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1． 确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。

2． 当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，

必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同

时也必须保障我司的销售业绩。

3． 所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。

4． 当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

三；甲方承诺：

1． 甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

四； 返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙

方（差额部分税金由乙方承担）。

五； 违反协议处理：

1. 乙方在协议期间内如未按上述规定的标准进行配合，甲方有权扣

除返利。

2. 本协议不经双方同意，已方不得擅自中途停止执行，否则甲方有权扣

除返利。

六；其他：协议期间，如需增加新的内容，经双方协商并以书面通知为准。

七；本协议一式二份，双方各持一份。

甲方: 沈阳华程建材有限公司 签字(盖章):

乙方: 签字(盖章):

甲方：代表：地址：电话：乙方：代表：地址：电话：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。 甲乙双方本着资源共享，互惠互利的原则，经过友好协商，就甲方供应乙方家装产品事宜，订立本协议，双方共同遵守执行。

一、产品

1、甲方经营的产品为：\_\_\_\_\_\_\_品牌地板产品。

2、甲方严格按照国家法定质量标准提供给乙方高品质的产品。如产品质量未达到上述标准或出现其他产品质量问题，给客户造成的损失由甲方负责。如因乙方施工不当或其它人为造成的产品损坏及对产品造成的影响，其责任由乙方自负。

二、合作内容

1、产品价格：甲方向乙方提供产品最低优惠价格，供乙方预算和向客户介绍用，乙方保证不向甲方竞争对手和其他人员提供。如遇价格调整，甲方应及时书面通知乙方。

2、服务：甲方为乙方指定专业售后服务，送货上门及安装。乙方在使用产品时，若有需甲方到现场指导或处理质量争议的，应在安装当天通知甲方并暂停安装，甲方承诺在正常工作日\_\_\_\_\_\_\_小时内到达现场进行处理。

三、货款及返利结算

1、甲乙双方签订协议后乙方可享受以下优惠和返利：

（1）乙方的签单客户可享受甲方标价\_\_\_\_\_\_\_折的优惠（促销产品不打折）。

（2）乙方选购常规销售产品按成交价的\_\_\_\_\_\_\_%返利。

（3）乙方选购促销产品按成交价的\_\_\_\_\_\_\_%返利（清仓产品不予以返利）。

2、甲方统一实行最低零售价\_\_\_\_\_\_\_折的销售价格体系，如遇工程项目则另行协商。

3、甲方实行先开单收款后再发货的结算方式。

4、返利款实行每一单结算一次，即在结清货款且货物送达后的\_\_\_\_\_\_个工作日内，由甲方将该单的返利直接汇入乙方提供的银行账户中。

四、退货、换货和补货约定

1、乙方在验货时，如发现产品的品种、型号等与订货单所订产品不符，可在\_\_\_\_日内向甲方提供换货，相关费用由甲方承担。

2、乙方同一货品需要补货，乙方提前\_\_\_\_\_\_天通知甲方，甲方应及时备货，保障供应。

3、乙方验货后，如因放置不当，导致产品碰损以及所有由乙方失误造成的产品损坏，乙方不得要求退货。

五、保密约定风险提示：

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。 双方对在本协议下知悉的另一方的任何商业秘密均负有保密义务，任何一方在任何时候均不得向第三方披露另一方的商业秘密，非经另一方书面许可不得向任何第三方泄露。

六、争议解决协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向\_\_\_\_\_\_方所在地人民法院诉讼。

七、其他

1、本协议有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份。如有未尽事宜，双方另行签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。甲方（签章）：代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方（签章）：代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：

乙方：

根据《xxx合同法》及共同推广健康减肥高科技产品的共识，双方按照自愿、平等、互惠互利和共同发展的原则，达成合作协议如下：

一、经销产品及期限。

1、 甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_型连锁加盟店，\_\_\_\_\_\_级代理商，在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区经营产品。

2.协议期限：自 年 月 日签署起有效，至年 月 日止;若协议期内无违反协议的情况发生，且协议双方均无异议，则协议自动顺延一年。

二、甲方的权利和义务。

1.甲方给乙方开业配送市场价人民币\_\_\_\_\_\_元的产品，价值\_\_\_\_\_\_元的设备，价值\_\_\_\_\_\_元的开业礼品，乙方按送货单签收。

2. 甲方按商品统一零售价的\_\_\_\_\_\_向乙方供货(甲方保留因国际市场材料价格导致相应调整供货价的权利)。

3.甲方确保提供的产品的质量，产品保质期内如出现质量问题，概由甲方负责。

4.甲方有新的产品推出应优先由乙方在该区域代理。

5.乙方开业期间甲方可派员上门培训，差旅费和工资由甲方承担，住宿则由乙方提供。

6.乙方按月销售回款额达\_\_\_\_\_\_元时，甲方给予\_\_\_\_\_\_元的奖励。

三、 乙方的权利和义务。

1.获得区域经营甲方指定产品的权利。

2.乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。

3.乙方于签约后一次性支付配货押金的 %、实际金额为人民币\_\_\_\_\_\_\_作为加盟

订金(如乙方违约此订金不退还)，余额\_\_\_\_\_\_\_元人民币在签约后10天内一次性付清，合同才正式生效。

4.如属代理商，乙方首批进货额(以实际回款计算，下同)为人民币\_\_\_\_\_\_元，月

进货额最低为人民币\_\_\_\_\_\_元。合同签订半年内，乙方区域招商不足3家;或连续2个月无进货时，甲方将有权取消乙方代理资格。

5.乙方发展的下属连锁加盟店如由甲方签订合同，统一安排开业，每发展一家，甲方奖给乙方奖金人民币元，其产品由乙方按规定的价格供应。

6.乙方销售上述产品时仅限于第一项约定的地区范围内。若乙方有跨区销售行为，一经证实，甲方将会把产品收回，并处以罚款。

7.乙方在销售上述产品时其零售价上下浮动不得超过甲方零售价格的15%，批发价不得低于甲方给乙方的供货价。

8.乙方对甲方的定期或不定期对账工作，必须积极配合，并将每月营业情况传回甲方以备研讨及宣传。四、乙方销售奖励。

1、基本月奖 ：

甲方按乙方月销售额可支付：(1)直接人员提成5%;(2)店长提成3%。 2、月附加奖：乙方月订货金额(按回款计算)达 万元，可附加返利5%;乙方月订货金额(按回款计算)达万元，可附加返利10%。

3、年终奖 ：乙方年订货金额(按回款计算)达 万元，返利3%;达万元，返利4%;达 万元或以上的，返利5%。 五、产品收发货及费用

1.甲方发货实行款到发货，按订货单和汇款单发货。

2.乙方在收货后3天内对产品进行验收，验收以甲方发货单为准，如有少发或错发情况，附在发货单上传回甲方核查补发：如无误，乙方需签单收货，并将单据传回甲方。如甲方在货到乙方10天后仍未收到乙方验收单据，则视为该批货品乙方全部验收入库。 六、退换货制度。

1、因产品在保质期内出现质量问题，经卓智公司同意确认后，给予无条件退货，运费由卓智公司承担。

2、因代理商、经销商订货计划性不够，未按先进先出的原则出货或销售不力造成产品积压需要退换货的，按以下规定执行：

1)、退货比例不得超过上季度进货金额的10%;

2)、退换货前须将详细的退换明细以及退换原因传真至公司，经卓智公司批准后再将退货发出，否则卓智公司有权不予收回;

3)、退货的产品必须内外包装完好，已开启或残缺致影响二次销售的不予退换;

4)、退货应附产品清单明细，以便双方清点核对，若实点数与退货清单有出入或产品质量检验有异的，以卓智公司清点数作实，卓智公司将处理结果书面通知代理商、经销商;

5)、退回之合格产品，以该批产品发货时间为准，按以下标准给予打折作价退换： 3个月以内的，按原价调换; 4个月以内的，按原价折调换; 5个月以内的，按原价折调换; 6个月以内的，按原价折调换; 超过一年的，不予退换; 6)、收取退货运费由经销商承担;

7)、由于外彩盒残旧影响销售，需要更换的，经卓智公司审核同意后统一按成本价换发。

七、违约及其责任。

任何违反以上条款的行为均视为违约：在合作方没有违约的情况下单方面终止合同的一方也视为违约，在合作单方违约的情况下，守约方可即时终止合同，违约方应向守约方支付合同标的20%的违约金。出现不可抗力因素可另行协商处理。

八、特别约定

——————————————————————————

九、其它

1、甲乙双方必须严格遵守本协议，并自觉维护双方的各自利益和共同利益，保守相应的商业机密，本协议任何条款不得而泄露第三方;

2、本协议的订立、效力、修改及终止均接受xxx公布的法律管辖; 3、本协议未尽事宜，双方友好协商解决;

4、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。甲方： 地址：

乙方： 地址： 法人代表：

法人代表：

营业证号： 签约日期：

营业证号： 签约日期：

协议书

甲方:沈阳华程建材有限公司 乙方:

本着长期发展,双方共赢的原则,在平等,自愿的基础上,甲乙双方就沈阳华丰房地产开发有限公司开发的：沈阳华丰嘉德广场（暂时命名）精装住宅中的科勒”洁具的销售返利达成如下协议:

一；乙方承诺：甲方作为乙方唯一的“科勒”洁具的供货商。

二；甲方承诺：乙方在完成如下工作后享受相应的返点政策。

1． 确保我公司经营的科勒洁具做到华丰嘉德广场真正的样板间内。 2． 当沈阳华丰房地产开发有限公司确定精装房的配套洁具为科勒时，必须保证与我司签订购销合同或指定某个公司签订科勒的购销合同时也必须保障我司的销售业绩。

3． 所有的商务谈判必须由乙方完成（我方可以协助）。

4． 当科勒洁具销售合同生效后乙方必须协助我司催要货款。

三；甲方承诺：

1． 甲方负责该工程科勒洁具的技术谈判以及物流和验货流程。

四； 返利承诺：

如乙方完成该项目商务谈判，并顺利执行完该工程。甲方做出如下承诺：合同金额减去科勒工厂批复金额的差额，全部返利给乙方（差额部分税金由乙方承担）。

五； 违反协议处理：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找