# 分销商服务手册-经典

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-02-16

*第一篇：分销商服务手册-经典分销商服务手册—样本 零售价格政策1.1 日常销售必须遵守零售价原则，既按库存表提供的淘宝集市和天猫商城零售价销售，以宝贝详情页显示的实际成交价格记录为标准。1.2 营销活动（本店活动或淘宝官方活动）申请通过后...*

**第一篇：分销商服务手册-经典**

分销商服务手册—样本 零售价格政策

1.1 日常销售必须遵守零售价原则，既按库存表提供的淘宝集市和天猫商城零售价销售，以宝贝详情页显示的实际成交价格记录为标准。1.2 营销活动（本店活动或淘宝官方活动）申请通过后，在活动期间可按营销活动价格进行销售，结束后必须恢复原零售价销售。1.3 1.4 1.5 允许并鼓励设置店铺会员等级以提高转化率（成交价格记录仍会显示原价）允许并鼓励发放店铺优惠券以提高转化率（成交价格记录仍会显示原价）违反零售价格政策者：

1.5.1

3.2 分销商自己打造的爆款

3.2.1 爆款定义：最近30天销量1000件以上（实际发货量，扣除退货数量，鼓励分销商自己选款）3.2.2 商品首图、标题、宝贝详情页内容都受保护，严禁抄袭。

3.2.3 享受10-30天不等的货款后付扶持（达到销量标准以后才能享受，具体天数视具体情况商定）3.2.4 只允许2星级以上分销商开展本商品分销，同时爆款打造者可以获得0.5元/件的销售补贴，结算时间为每月15号左右（1星级分销商必须下架本商品，否则不予发货）

3.2.5 如遇仿款低价竞争者，则将允许少数分销商（高等级分销商优先考虑）实行更低价格布局进行阻击，同时将获得0.5元/件的销售补贴（仅限低价进行阻击的分销商本商品销售数量），结算时间为每月15号左右。

3.2.6 所有销售补贴不支持分销商自有品牌，既爆款必须是我们的品牌。专供商品管理政策（后期规划）

4.1 专供商品定义：只允许某一个分销商销售的商品，但需提交申请及理由（详见专供商品申请表），审核同意后即可执行。4.2 需共享库存风险，先行交纳预计销量结算成本的50%作为定金，若实际销量超过预计销量则给予返还定金，但预计销量需经双方同意方可。4.3 专供商品的结算折扣需按分销商等级从1星开始，达到相应结算总额，既立即按新的等级折扣结算新生产的销量，直至5星级，不受月度结算总额周期限制。4.4 专供商品需自行拍摄产品图片 分销商交流群

分销商QQ交流群1：XXXXXX（加入时必须报上店铺ID，否则一律不通过）我们的联系方式

我们天猫商城旗舰店：

分销服务专员联系旺旺：XXXXXX 分销服务专员联系QQ：XXXXXX（注明：分销合作，否则一律不通过）分销服务专员联系电话：XXXXXXX（用于日常交流沟通）分销服务备用紧急电话：XXXXXX（非紧急情况请勿拨打）

意见建议或投诉电话：xxx（对分销服务专员的投诉或对我们的意见建议）

温馨提醒：务必使用以上指定联系方式及联系人，如有变化，我们会及时通知，以免上当受骗哦。

2025-11-17

**第二篇：服务手册**

一、全程代理事项（A类）

1、城镇居民办理最低生活保障手续

2、城镇困难家庭大病医疗救助申请

3、城镇困难居民救助金申请

4、城镇廉租住房保障、经济适用房申请

5、城镇居民户口迁移

6、申请小额贷款

7、城镇居民医疗保险

8、再就业失业登记

9、就业困难对象认定

10、市级以上医院医疗报销

11、居民养老保险

12、应届大学生就业困难补助申请

13、企业改制范围内退休职工独生子女父母奖励

14、一胎服务登记卡

15、学籍变动

二、咨询服务事项（B类）

1、二代临时身份证

2、婚姻登记（结婚、补领、补办）

3、城乡低保

4、城乡医疗救助

5、跨县（市、区）党员组织关系接转

**第三篇：分销商合同**

品牌分销合同

甲方：代表人：

乙方：代表人：

为在平等、互利、互信的基础上发展贸易，本协议是由（以下简称甲方）依据中华人民共和国相关法律及法规与（以下简称乙方）之间本着友好、协商的态度，以达成的供销双方的销售代理协议，必须共同遵守。

一、授权与承诺

1、授权

甲方同意将自己代理的：李宁品牌运动服，鞋，授权乙方为＿＿＿＿地区的唯一指定销售代理商。甲方将拥有所代理的系列商品、经营模式、经营理念等以特许经营加盟协议的形式授予乙方使用。

2、承诺

⑴甲方保证自签约合同之日起，在合同有效期内不再在该地区内发展其它经销商，不在该区域内进行所代理产品的销售工作，如乙方发现应由甲方赔偿乙方损失；

⑵合同期满，乙方的销售情况良好，乙方有优先续签的权利。

二、协议宗旨

1、只有在签订本协议书后，乙方才能获得甲方授权许可，按协议规定的地域、期限使用“李宁”商标标识、文字、图案等，按甲方经营模式，经营理念开展经营活动；

2、本协议规定，甲乙双方存在受本协议书约束而形成的购销关系，乙方享有本协议经营李宁”系列商品带来的所有收益及自行承担所有风险；

3、乙方任何形式的广告宣传必须接受甲方的监督检查，对于不利于甲方的广告宣传，甲方有权要求乙方立即停止，并且追究其法律责任，由此造成的一切后果由乙方承担。

三、权利和义务

1、甲方

⑴甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的产品，若在保质期内出现质量问题，甲方应向乙方1：1退换货（不包括特价品）；

⑵甲方所拥有的“李宁”商标标识、文字、图案均受法律保护，乙方不得在特许经营区域外使

用与甲方名称相似的店名、商标标识、文字、图案，加盟店不得擅自转让，抵押或变更地址；

⑶在本协议生效期内，甲方有权对乙方的加盟店予以监督和指导，并对乙方人员进行业务培训，培训费由甲、乙双方商定。

2、乙方

⑴乙方需在省县的“李宁专卖店”字号在当地工商行政管理部门登记注册；

⑵乙方在销售区域内的市场促销活动，经甲方确认后，甲方有义务给予适当的配合；

⑶乙方需尽力维护甲方在当地的公司形象和产品的品牌形象；

⑷在保质期内的商品出现经甲方确认存在的质量问题：与封样不符、与质检报告不符，乙方有权向甲方要求退货或者更换，因此而造成的运输费用由甲方负担；

⑸涉及甲方产品范围的对外公开方案必须得到甲方的认可后方可执行。

四、费用

1、乙方需一次性向甲方支付保证金人民币销售。乙方必须在本协议规定的期限及地域销售由甲方提供的系列商品，不得销售任何同系列非甲方供货产品，如违约一次，扣除保证金人民币2025元；违约两次，甲方有权收回乙方经营资质，由此而给甲方带来的一切损失均由乙方承担；

2、甲方向乙方提供道具等设备合计人民币元；

3、甲方在乙方取得加盟资质后三年内，对乙方实行加盟费用的返还。乙方进货金额累计人民币 300000 元，即返还加盟费人民币＿＿＿＿元，并在乙方下次进货时予以体现。

五、销售定额

五、交易方式

1、价格说明

⑴乙方必须严格执行甲方规定的市场零售价格，未经甲方书面许可，乙方不得擅自涨价或降价；

⑵在本协议有效期内，乙方需严格执行甲方的价格政策，具体价格以市场行情为标准，根据产品市场情况或其它原因（原料上涨或下跌等），代理价或建议市场价若有上涨或下调，甲方须以书面通知作价格更改，并出具相关资料等有证明性的材料，如属事实，乙方须予以配合；

⑶因甲方产品价格调整，双方不得要求补差。

2、付款方式

乙方按定货的款额把款汇给甲方，如甲方货物质量不符，乙方有权退换货物。

六、违约责任及赔偿

甲、乙双方应严格履行合同所有条款，不得无故单方面终止合同。若须终止，双方应以书面形式认可。

七、合同有效期

1、本合同经甲乙双方代表签字盖章后生效，有效期为年，自日 至年月日为有效期。

2、若一方希望延长本合同，则须在本合同期满前1个月以书面形式通知另一方，经双方协商解决，若一方未履行合同条款，另一方有权终止合同。

3、在本协议有效期内，如乙方违反本协议条款，甲方有权单方面终止协议，一切费用及保证金不予退还，并追究乙方由此给甲方造成的经济损失。

4、本协议自然终止或解除，乙方必须结清与甲方的财务往来，乙方不再拥有本协议授的任何权利，乙方必须无条件立即撤除并归还甲方的“金海”商标标识、图案、资料等及其他用品，所需费用由乙方承担。

5、本协议终止后，乙方原有的商品限三个月时间自行处理，三个月后乙方不得再销售甲方商品。

八、本协议另有不尽事项由甲乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等效力，甲乙双方各执一份，复印件无效。

甲方章：乙方章：

签约代表：签约代表：

签约日期：签约日期：

**第四篇：分销商协议**

分销商协议

甲方：

乙方：

双方本着友好合作、平等互利、共创双嬴的原则，经协商指定乙方在该市场做为王老吉绿豆饮料产品的分销商一事达成如下协议：

１、乙方做为甲方的分销商可以经营的产品为甲方代理的王老吉绿豆饮料

系列产品。产品价格见附件１。如因厂家调价或市场等原因须调整价格，甲方应以书面形式提前三天通知乙方。

２、乙方的分销区域为：，不得跨区域销售，如出现跨区销售，甲方有权利视情节对此做出处罚。在协议期内甲方有权利根据市场情况调整乙方的分销区域。

３、提货方式：乙方自提。甲方的库房位置在如意开发区，如甲方库房位置

变更须提前通知乙方。

４、付款方式：支票、现金或银行转帐。

５、结算办法：乙方须预付款提货，预付金额不低于１０万元，合作期间帐

余不可低于１万元，当帐余接近１万元时乙方应主动补足帐余１０万元。中秋节、春节等市场备货时期，乙方须预付２０万元。

６、返利：甲方保证给予乙方打款返利３%，在每次打款时乙方打入甲方帐

户１０万元，甲方给乙方开据１０３０００元收据并记入帐余。季度返利１%，协议生效后每三个月结算一次。协议返利１%，协议期满后１５个工作日内结清。季度返利和返利可直接进入帐余也可提现。７、配送：乙方根据甲方业务人员的订单进行配送收款，配送周期为一天。

乙方应保证及时准确。甲方保证订单当日送达，如因甲方送订单晚或甲方原因造成的产品断货而未能及时送货乙方不负责任。乙方自行销售产品价格不可低于甲方业务人员的订单价格。

８、当甲方业务订单价格低于乙方的提货价时，甲方应当补偿二者之间的价

差给乙方。

９、补偿：甲方在每月的５日制作完成上月度（正常月份时间）对帐单，由

业务人员６日送达乙方处，乙方在７日前进行对帐，核对无误后签字确

认。甲方８日将上月价差补偿给乙方。甲方业务员负责双方对帐协调，严格按此时间执行。价差补偿部分可直接进入帐余也可提现。

１０、协议期内，未经甲方许可乙方不得以任何理由经营第三方提供的汇

源产品，如有违反此项约定，甲方有权终止本协议，并对乙方处以１万元违约金处罚。

１１、乙方有义务配合甲方工作人员每月最后一天对乙方库存汇源产品进

行清点记录，并做如下约定：乙方的当月进货产品数量为A，甲方业务送到乙方处的订单产品数量为B，当月清点库存数为C，上月库存数为D。如果A－B小于C－D，则视同于乙方从第三方进货，按第１０项约定执行。

１２、甲方负责协调厂家的市场支持及产品的市场价格以保障双方的利益

得以最大化实现。对市场上出现的串货甲方有责任与厂家沟通及时解决。

１３、本协议在双方签字后乙方将预付款打到甲方帐上起生效，有效期一

年。协议期满后，同等条件下乙方有优先续约的权利。

１４、本协议与附件１一式两份，双方各持一份具同等法律效力，协议未

尽事宜双方协商达成一致后形成附件在双方签字确认后执行。附双方营业执照复印件。

甲方（公章）：乙方（公章）：

法人代表：法人代表：

经办人：经办人：

电话：电话：

帐号：帐号：

**第五篇：分销商合同范本**

引导语：相信有不少人都有接触过合同，然而有关分销商合同要怎么制定呢？分销商合同范本哪里有？接下来是小编为你带来收集整理的文章，欢迎阅读！

分销商合同范本一

甲方：北京××光通信技术有限公司

乙方：江西××工程公司

双方经过友好协商，本着互惠互利的原则，特订立本分销协议，本协议自签字之日起生效。

一、甲方根据其生产和销售的实际需要，经过和乙方的友好协商，决定授予乙方在\_\_\_\_\_（地点）独家销售权。负责销售及推广甲方的产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、甲方的职责

1、当乙方就有关销售及售后的技术服务问题要求甲方提供帮助时，甲方须尽快向乙方提供帮助。

2、甲方应尽可能地支持乙方的销售活动，向乙方提供有关业务所需要的信息，便于乙方同客户洽谈业务。

3、在本协议签署后，甲方不得授予其他机构在第一条中阐述地区的销售权，亦不得直接或间接地在该地区进行任何相同或类似的销售活动。

三、乙方的职责

1、必须努力在销售范围内同客户以多种方式接触，洽谈，尽快签订销售协议。

2、在与客户洽谈的过程中，如果出现任何争议，分歧和僵局，乙方应立即向甲方提供有关争议、分歧或僵局的详情并就此事与甲方协商。

3、向甲方定期地反馈市场信息以及销售进展，并立即向甲方汇报在其销售地区内所有市场竞争情况。

4、在本协议有效期内，未经甲方同意，乙方不得：

a）除甲方指定代理有关事项外，不得自命为甲方代理任何事项，b）以甲方的名义允诺或解决任何事宜，或以甲方的信用做担保，或代表甲方承担任何责任或业务。

5、乙方不得与其他公司签署同本协议相同或类似的销售代理协议，在销售地区内直接或间接替其他公司销售与甲方产品类似的产品。

四、保密

1、不论以任何方式从对方获得的信息资料，皆属秘密，仅作推广，销售用，不得泄漏。

2、甲方不得将从乙方得到的销售资料直接或间接提供给进行同样销售活动的其他人和公司。

五、结算

1、产品订单将由乙方直接发给甲方。

2、产品订单在以下条件下被甲方接受：

a）在双方同意的价格下，如有价格变化，甲方需在新价格实施之日前60天以书面形式通知乙方新价格。

b）在符合本合同的条款前提下。

3、乙方所购产品的价格及支付方式均需使用双方同意的货币。在每月订单被接收前，乙方应从被甲方接受的银行开立一张以甲方为收益人且形式符合甲方要求的不可撤销的信用证或以双方同意的付款方法来支付。

4、乙方承诺每月销售额度不低于元，并以订货款的形式在每月订单建立前支付。

六、售给乙方产品的风险与责任将在产品交货至乙方指定的交货地址起转移给乙方。

七、在本合同有效期内，甲乙双方同意乙方有责任和义务办理以下事宜：

a）将在销售地区内制定产品的销售价格；

b）将始终竭尽全力在销售地区所有潜在的用户推销和扩展产品的销售；

八、终止协议

本协议有效期为一年，从签署日期当天生效，在本协议期满之前三个月，任何一方欲终止本协议时，应用书面挂号信正式通知对方，若双方没有提出意见本协议则自动延续一年。在任何情况下，甲乙双方有权随时终止此协议，但必须在三个月之前以书面挂号信形式正式通知对方。但如遇到下列之一情况，任何一方有权终止协议

1）任何一方不能遵守或履行其职责或义务时，当一方收到另一方挂号书面通知后30天内仍置之不理，或无法改善其失责之处，另一方有权终止协议。

2）当任何一方的公司进入过度负债或破产状况下，本协议便自动终止。

3）任何一方的管理阶层有严重的变化，另一方也有权提出终止本协议。

九、争议的解决

1、由本协议引发的或与本协议有关的争议，将最终根据国际商会调解仲裁规定并由遵循该规定的三位被指定的仲裁人进行仲裁。

2、在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外甲方和乙方都必须按协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

3、仲裁裁决是终审裁决，对甲方和乙方都有约束力，仲裁费用由败诉方承担，或由仲裁机构指定。

十、本协议是以中华人民共和国的法律为标准。

甲方：\_北京××通信技术有限公司乙方：江西××工程公司

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

分销商合同范本二

甲方：乙方：

电话：电话：传真：传真：E—mail：E—mail：地址：地址：

经甲、乙双方友好协商，在平等，互惠互利的原则上就甲方“xx”品牌系列产品经销合作事宜达成协议如下：

一、授权界定：

1、甲方授权乙方为甲方“xx”品牌系列产品的地区经销商，并负责该品牌的产品展示及销售。

2、乙方不得与甲方授权区域的连锁超市签订甲方产品的全国供货合同，也不得在授权区域外销售甲方产品。

3、乙方不得以任何形式在网络上销售甲方产品，也不得向网店报价及销售。

4、乙方开展甲方产品的工程、区域内工业渠道销售须遵守甲方相关规范。

二、销售及市场开发目标：

1、乙方在201\*，最低销售额不低于￥：20万元。

三、品牌专卖、价格体系及市场保护：

1、甲方鼓励并支持乙方在区域内设立“xx”连锁专柜，并须按甲方管理要求设计、装修、运营，须保证品牌专卖，不陈列展示和销售其它品牌产品，不在专柜内展示其它品牌广告、宣传物。

2、乙方执行甲方制定的全国统一价格体系，不得违反。

3、合同签订后，乙方即需支付所需样品费用（按照供货价格的5折）；每次订货时，乙方必须在指定时间内全额付款，甲方确认后方可发货。

四、双方责任与义务：

1、甲方保证产品符合国家质量标准，如出现质量问题，经甲方核实后无条件调换。

2、甲方保证对全国所有的经销商采取统一的经销价结算。

3、甲方将为乙方提供下列支持（包括但不限于）：

3、1专柜管理、产品知识、零售技巧、渠道拓展培训；

3、2促销方案设计金额促销活动支持；

3、3不定期组织销售会议，相互交流学习；

3、4协助开发大型工程项目。

4。甲方将在乙方区域内安排售后1名，售后将协助乙方完成区域内的售后问题。

5。乙方有责任按时保量完成区域销售目标、按时支付不拖欠货款。

6。乙方有责任对区域内的工程客户、工业客户、装饰公司客户及消费用户等提供甲方产品技术咨询及售后维修保养等相关服务。

7。乙方有责任在授权区域内推广甲方品牌，保证遵守甲方相关规范、品牌标准和知识产权保护规定。

8。乙方有责任按照甲方要求反馈市场信息。

五、订货及交货方式：

1、乙方按甲方规定格式以传真或使用甲方网络系统下订货单。

2、双方交提货地点为甲方仓库。乙方委派运输公司/个人在甲方仓库提货时，必须给承运人出具委托书，注明受托人的名称、地址、电话、身份证件号码等，并加盖乙方公章。甲方凭乙方出具给承运人的委托书（原件）发货给承运人。甲方将产品交付给乙方指定的承运人，即视同甲方交货完毕。

3、甲方代办运输时，甲方将产品交付给运输公司即完成交付义务。

4。乙方必须在甲方交货后立即清点验收，乙方逾期不对发货单上的产品型号和数量提出异议，视为甲方交付产品完毕。

5。产品运输、保险等运杂费由乙方承担，运输过程中产生的损失由乙方与承运人自行结算。

六、价格与结算方式：

1、甲方产品价格不含税、运输费、运输保险费等。甲方价格发生变动时，提前以传真方式通知乙方，如价格上调则允许乙方以现金备货，备货金额以本月均出货额的30%为上限，如价格下调，甲方不予补库存。

2、每批发货甲方在货物中随附发货单，双方同意以发货单记载的价格作为最后的结算价格。乙方对甲方记载价格有异议可在发货单中提出，如交货后10天内未书面提出的，即视为乙方没有异议。如当期发货单未记载单价，即按上一批次同型号产品价格计算。

3、双方每月5日前对账，对账结果双方书面盖章。乙方须将对账单原件传真甲方。

4。乙方按以下方式结算：

乙方将货款汇至甲方指定账户后，甲方方予以发货。合作半年后，甲方将给予乙方信用额度，常规信用额度为乙方上月出货额的30%，非常规信用额度乙方需向甲方申请。

七、销售返利：

1、乙方完成销售目标90%及以上可获甲方提供销售返利2%，返利金额以有返利产品销售额为基准计算。返利在下一月内结算，由甲方在乙方的货款中减除。超过任务100%以上部分返利3%。

2、乙方未结清货款不能享受返利；展示样品不列入计算销售返利。

八、品牌推广与产品促销：

1、甲方鼓励并以提供经费等支持乙方以广告、活动、促销等方式推广“xx”品牌及

其系列产品。

2、乙方必须参加甲方组织的全国性促销活动。乙方自行设计“xx”品牌推广及其系

列产品方案、组织活动的，须提前与甲方书面沟通，甲方将视情况给予支持。

九、产品质量判定、退换货及淘汰产品

1、甲方承诺向乙方供应的所有产品均符合国家相关质量标准。

2、乙方销售用于公共、商务、房产项目、娱乐场所配套的甲方产品如有质量投诉，乙方必须通知甲方到场判定或作出判定安排，乙方不得自行承认、承诺。否则，由此产生的一切相关费用均由乙方负责。

3、甲方产品如出现质量问题，甲方将向乙方提供服务支持。如双方对质量判定有争议，应有双方共同取样，交由权威部门检测，以其检测结果为最后判定依据。

4、判定为质量问题的产品，可进行等价调换，甲方不因此对乙方扣款。

5、出货之日起三个月内，乙方滞销的甲方的产品在包装完好、配件齐全、没有任何外观损坏的情况下可以向甲方提出退换申请。经甲方同意后，退回的产品可以按半价调换甲方其它产品，调换滞销产品的一切费用（如运输、保险费用等），由乙方承担。

6、甲方要求淘汰的产品，乙方在收到甲方通知后，一个星期内把数量报给甲方，经甲方人员现场确认后，乙方就地处理，甲方按政策标准补助予乙方。

7、乙方在协议期内的退货，不能享受返利（从计算基数中扣除）。

十、知识产权保护

1、“xx”品牌及其附属标识等属于甲方核心资产，乙方有责任给予保护，发现有危害甲方知识产权行为时应向甲方反馈，并对甲方采取的法律行为予以支持。

2、未经甲方书面同意，乙方不得以甲方商标相同或近似的名称作为企业经营字号。

3、乙方如有下列行为，一经甲方证实，乙方保证赔偿甲方经济损失￥100万元，后果严重的另需赔偿甲方损失并承担法律责任。

3、1乙方制造或销售假冒甲方商标、专利、企业名称、产品特有名称或包装的产品。

3、2乙方仿造或销售伪造的甲方专利产品及为从事侵权行为的人提供便利条件。

3、3乙方冒用（即用甲方商标贴在其它产品上进行销售）甲方品牌名称的行为。

3、4乙方冒用甲方身份进行采购的行为。

十一、协议期限

1、本协议有效期限为年月日至年月日。

2、协议期满，如乙方完成本协议确定的销售目标并结清上货款，在乙方没有重大违约的情况下，甲方必须优先选择乙方为继续合作的伙伴。

十二、违约及协议的解除

1、协议期内双方可以协商解除本协议。并参照本协议的相关约定结算。

2、下列情形，甲方可以单方面解除本协议：

2、1乙方连续两个月停止订货；

2、2乙方连续4个月未能完成销售目标的月平均值；

2、3乙方参与危害甲方知识产权的行为；

2、4乙方涉嫌违法犯罪活动被国家有关机关查处；

2、5乙方有严重的跨地区销售和低价销售甲方产品行为；

2、6乙方有诋毁、对比性贬损甲方产品的行为；

2、7乙方未能按照甲方规范进行“xx”专柜的装修、陈列展示、经营，且拒绝改进；

2、8乙方不交足额保证金。

3、甲方产品生产质量连续两批次不合格，造成乙方重大经济损失，乙方可以单方面解除本协议，可按原价退换全部存货。

十三。其它

1、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具同等法律效力。

2、本协议如有未尽事宜，经双方协商以书面形式补充。对履行本协议出现的纠纷，甲乙双方应本着互利双赢的精神协商解决，如不能协商解决，提交甲方所在地人民法院判决。

甲方：乙方：XX市欧蒙贸易有限公司

法定代表人：法定代表人：

代表人签名：负责人签名：

日期：201\*年月日日期：201\*年月日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！