# 2024年产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典(15篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-10

*产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协...*

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_\_\_(此类产品皆适用)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2.甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4.乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

五、销售定额

1.\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

产品销售代理合同书样本二

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表(含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的包装品、物)，特许给乙方在 (省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。

经双方协商同意，特订立如下协议：

1.甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的\'证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;

乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2.以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3.乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4.甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。

垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5.运输方式和问题交涉：

甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6.经销期限和年检审：

甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准;乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7.如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8.此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典二**

委托方(甲方):

邮编：

地址：

联系人：

电话：

传真：

ea：

受托方(乙方)：\_\_\_\_省xx天会计服务有限公司

邮编：

地址：

联系人：

电话：

传真：

ea：

依据《民法典》和《中华人民共和国会计法》及其它相关的法律法规的规定，甲方因经营管理需要，委托乙方代理记账，为了维护当事人的合法权益，双方本着诚信、平等、互利之原则，经双方代表协商达成如下协议：

1.1 甲方有权充分得到合同中约定的服务;

1.2 甲方可以书面申请由于乙方原因造成的错账进行重新编制及调整，所发生的费用由乙方承担;

1.3 甲方以书面形式可以申请乙方承担由于乙方代理工作失误给甲方造成的经济损失;

1.4 甲方有权要求乙方保守商业秘密;

1.5 甲方有权要求乙方在代制的记账凭证、会计报表、纳税申请表和账薄上加盖乙方公司及服务人员印鉴。

1.6 应按双方约定的时间及时填写《服务信息质量反馈通知单》;

1.7 甲方应于签订合同\_\_\_\_日内向乙方提供所需相关资料;

1.8 甲方应及时向乙方提供真实的经营情况和财务资料，正确填制和依法取得符合统一规定的原始凭证。对乙方退回的并要求按国家统一会计制度更正、补充的原始凭证，甲方应及时予以更正、补充;自制原始凭证、取送和审验外来原始凭证的工作由甲方自行完成，否则，由此导致的相关责任，由甲方承担;

1.9 甲方应配备专人负责本企业日常货币的收支和保管，建立现金日记账、银行存款日记账、库存商品或材料明细账、固定资产明细分类辅助账、往来明细分类辅助账(应收应付账款、预收、预付账款、其他应收应付账款)等基础性工作，并接受乙方的业务指导;

1.10 甲方有责任按照双方约定的时间即每月\_\_\_\_日前将上月与本企业生产经营活动相关的原始凭证整理并粘贴完毕，按双方约定的交接地 进行交接;如果甲方未能按照约定进行交接，应按乙方指定的时间和地点另行交接，另行交接发生的相关费用由甲方承担;

1.11 甲方应在会计年度终了后4个月内，签收乙方代制的上年会计账薄、会计凭证等资料。由于甲方原因不能按时取回上述资料，甲方应向乙方支付30元月的保管费。如需乙方送达，其费用由甲方承担;

1.12 甲方自行负责代理过程中的资料复印，如需乙方帮助，其费用自理。

2.1 乙方有权根据代理业务的需要，要求甲方配合履行责任，有权查阅甲方的有关财务报表资料和文件，查看业务现场和设施;

2.2 乙方有权要求甲方纠正违反法律、法规的行为，经劝阻无效，乙方有权终止合同。

2.3 乙方指派 为甲方代理的服务人员，由于乙方原因需要换服务人员时，乙方应及时向甲方说明原因;

2.4 乙方及时按双方约定的时间、地点接收或送达相关资料;

2.5 乙方应坚持依法代理的原则，按照合同的内容及时、准确地向乙方提供优质高效的服务：

2.6 乙方应在双方签订合同\_\_\_\_日内，指派会计师、税务师及相关服务人员在本公司(或在账簿所在地)接账;

2.7 乙方接受甲方委托建立相应的会计和财务等制度，应及时报送给甲方的主管税务机关或送达甲方;

2.8 乙方应双方约定的时间和地点及时审核原始凭证，代甲方制作记账凭证，指导甲方正确填制和依法取得有效原始凭证要注意审核现金日记账和银行存款日记账，保证账实相符;

2.9 应根据会计凭证所确定的.会计分录，通过计算机代甲方编制电子会计账薄;

2.10 应及时代甲方编制资产负责表和损益表，并于每季(或月)纳税申报完毕后\_\_\_\_日内送达甲方;乙方应经常进行对账(月或季)工作，进行账证核对、账账核对和账实核对，在会计年度终了后4个月内将会计账簿、资产负责表、损益表、会计凭证等会计资料整理完毕，并与甲方办理交接手续;

2.11 乙方应在甲方不拖欠代理费的情况下在合同终止4个月内，将会计账簿、资产负债表、损益表和会计凭证等会计资料交还甲方。

2.12 乙方有保守甲方商业秘密责任;

2.13 乙方有责任安全、完整、无偿地保管甲方\_\_\_\_\_\_\_\_年内的会计资料;

2.14 乙方因指导有误或操作失误，致使甲方受到税务机关的处罚，甲方负责补税，乙方承担相应的滞纳金和罚款。

3.1 代建会计账薄。

3.2 审核原始单据。

3.3 代制记账凭证、编制会计账薄、编制会计报表。

3.4 国地税报税

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月 \_\_\_\_日;

5.1 代建会计账薄：即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_月 \_\_\_\_日;

5.2 审核原始单据：即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日;

5.3 代制记账凭证、编制会计账薄、编制会计报表：即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月 \_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日;

6.1 每月服务费

元\_\_\_\_月。

6.2 甲方要预付一季度的代理费，每季度终了时，要预付下季度的代理费。

7.1 当甲方无故终止合同时，应向乙方支付相当于2个月收费标准的违约金;

7.2 当乙方无故终止合同时，剩余代理费全部退还甲方,并支付给甲方相当于1个月代理费的违约金;

7.3 甲方应按合同约定的代理事项，及时、准确地提供各种原始凭证，否则，造成乙方代理操作失误，致使甲方或乙方受到税务等行政执法机关处罚的，其经济损失和刑事责任均由甲方承担;甲方给乙方造成的经济损失赔偿的期限不得超过一个月(自乙方向税务等行政执法机关缴纳罚款之日起计算)，每超过一天，甲方要向乙方支付1%的违约金;无故拖欠代理费，乙方有权终止合同，由此造成的后果均由甲方负责;

7.4 乙方有权因甲方拖欠代理费及违约金而暂留其会计凭证和会计账薄等相关会计资料;如甲方或执法机关急需上述资料时，甲方应以抵押物(其价值不得低于所欠代理费金额)向乙方进行抵押后方可取回上述资料(其合同另行签定)。

本合同未尽事宜由由双方按《民法典》协商议定;本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有相同法律效力。

甲 方： (盖章)

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙 方：\_\_\_\_省xx天会计服务有限公司(盖章)

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典三**

合同编号：xxxxxxxxxxx

甲方：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

地址：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

电话：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

传真：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

乙方：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

地址：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

电话：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

传真：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之xxxxxxxxxxxxx系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

1、软件产品：指业已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人或权利受让人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件，包括该软件的可执行程序和有关文档等;

2、代理销售：指根据《计算机软件保护条例》第十八条规定的，软件著作权人或者权利受让者许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销;

3、代销：是指甲方授权乙方销售其产品，产品销售完以后或按照双方约定的期限与乙方结算，乙方可随时将未售完的货物退回甲方的合作方式;

4、经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1)货到付款;

(2)按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货;

(3)按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5、双方：指甲方和乙方的合称;

6、补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效力。

二、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是xxxxxxxxxxxxx系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。

2、销售范围：甲方指定乙方在xxxxxx省xxxxxx市xxxxxx区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4、软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

6、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生软件产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般xxxxxx个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起xxxxxx天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为xxxxxx元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的xxxxxx日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

三、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，乙方须保证按甲方规定的`二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者。

( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4、对乙方的优惠：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价xxxxxx折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价xxxxxx折的折扣。

此外，乙方可以享受当月的奖励按照合同附件规定计算。

四、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续xxxxxx个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任：

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方软件产品;

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

⑶乙方每月的销售额连续xxxxxx个月未能达到甲方要求的销售额;

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1、本协议有效期：自本协议签定后自xxxxxx年xxxxxx月xxxxxx日至xxxxxx年xxxxxx月xxxxxx日止。

2、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3、本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

甲方：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx 乙方：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

法人代表：xxxxxxxxxxxxxxxxxx 法人代表：xxxxxxxxxxxxxxxxxx

签约代表：xxxxxxxxxxxxxxxxxx 签约代表：xxxxxxxxxxxxxxxxxx

帐户：xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx 帐户： xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

开户银行：xxxxxxxxxxxxxxxxxx 开户银行：xxxxxxxxxxxxxxxxxx

纳税登记号：xxxxxxxxxxxxxxxxx 纳税登记号：xxxxxxxxxxxxxxxx

签约日期：

xxxx年xxxx月xxxx日

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方就车用香水产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（以行政区域为限）独家代理商（跨区域超市除外）。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动正常运行。

乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

1、乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。

2、从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。

3、付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。

4、如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。

5、乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

1、乙方作为甲方产品的\'代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品搀杂冒充甲方的产品出售。

2、甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a、若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b、若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3、乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5、乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6、乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户中央档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7、乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

本协议期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

1、乙方如有跨区域经营（除跨区域超市外）、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币，并按损失的实际金额赔偿；情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方（除跨区域超市外），由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2、任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

在履行本协议过程中产生的争议，双方应通过友好协商解决。经协商无法解决的，双方一致同意诉讼管辖地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典五**

甲方(委 托方)：

地址： 乙方(受 托方)： 地址：

电话： 电话：开户行：

账号：

合同编号［20\_0723］

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人：曲靖九福房地产开发有限公司 （以下简称甲方）

受托人：（以下简称乙方）

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的 “旺角时光”项目 （以下简称“项目”）提供项目销售代理服务。甲乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》及相关法律、法规的有关规定，达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

1、产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：

1）根据实际需要，对项目产品提供《产品策划案》，包括产品深化（规划、建筑、户型、交通组织、车位、景观、商业），并在设计阶段协助甲方进行后期调整，提供专项顾问建议报告；

2）提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘中提出调整意见；

3）参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；

4）根据实际需要，提交《项目案场营销系统》、《工地包装系统》等营销专项顾问建议报告；

5）代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；

6）提供市场调研方面资料；

2、营销顾问

1）乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；

2）编制营销策略及计划；

3）组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；

4）参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29－31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月（20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90％。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

1﹑销售价格：销售价格表由乙方制定经甲方确认后，乙方严格执行。项目的底价以甲方签字盖章确认的《销售单位房价底价明细表》（含住宅、商业、车库）为准。《销售单位房价底价明细表》须在开盘前 15 日由甲方签字盖章确认

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平米，住宅区底商：7500元每平米，纯商业（一标）：120\_元每平米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房／样板房/宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业顾问外的一切物品）书面报经甲方批准后均由甲方全额承担；非经甲方授权，乙方不得私自支付相关费用，否则甲方不予承担。

2、销售现场的建设、装修、维护、展品、设备、办公用品、电话及网络、办公耗材等由甲方承担。

3、样板房、样品景观等设计、制作、管理、维护费用全部由甲方承担。

4、销售员服装、个人自用销售工具（如销讲夹、计算器、胸牌、名片、光笔等）由乙方承担；如甲方为维护企业及项目形象，需提高服装和销售工具标准，则由甲方部分补偿此款费用。

第五条 项目代理费及支付时间

1、服务月费

甲方支付乙方两个月服务月费：共计人民币陆万元整（￥60，000.00元），支付时间如下：

1）自本合同签订之日起 3日内甲方即支付乙方项目前期策划启动费人民币 叁 万元整（￥30，000.00元）；乙方应成立专门前期工作小组，开展前期策划工作。

2）第二笔费用于乙方进场一个月后，甲方支付乙方剩余项目策划

费用人民币叁万元整（￥30，000.00元）。

2、销售代理费的比例

1）项目销售部分：乙方按销售合同金额的相对应百分点提取代理费；

① 完成或超额完成当月任务按销售额的2.5%计提代理费；

② 完成当月任务的\'80%－99%按销售额的2%计提代理费；

③ 完成当月任务的50%－79%按销售额的1.8%计提代理费；

④ 完成当月任务的49%及以下按销售额的1.5计提代理费。

上述销售合同金额不包括甲方给予购房客户的优惠、返利部分。

甲方销售的关系户（不超过100套）、员工、工程抵款合同金额以及甲方通过其他渠道转介的团购成交客户，不计入乙方的销售任务，不计提佣金。以上类别客户购房相关手续由乙方安排乙方工作人员办理，甲方按银行按揭客户300元每套，一次性付款150元每套计提给乙方。

3、销售结算标准

乙方所销售物业须同时满足以下两个条件时，方可视为乙方已完成的销售额：

1）客户订立完《商品房购销合同》及《补充协议》；

2）客户一次性付清房款或付清首付款并提交银行按揭资料，且银行方面认可资料完整无误并放款。

4、溢价代理费

溢价是指在甲方根据市场的实际情况制定的本项目的基准定价的基础上，乙方通过销售和推广，单套商品房实际成交单价达到甲方委托给乙方《委托销售房源和底价一览表》的价格，超出底价的销售额部分即为销售溢价，在甲乙双方签订的基准定价总额的基础上上浮的部分。对溢价双方约定按甲方占溢价总额的70%、乙方占总额的30%的比例分成，但乙方分成的溢价总额不得超过500万元。

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典六**

合同编号：

甲方：

乙方：（以下简称乙方）

经过双方友好协商，现甲方将向乙方提供甲方中国代理的原装进口葡萄酒系列产品。以下是甲乙双方在今后合作过程中所遵守的细则。

1、甲方在本协议期内向乙方推荐甲方在中国市场上所代理的进口葡萄酒系列产品，根据乙方的需求甲方将按市级经销商的供货价为乙方提供相关产品（见附件），乙方首单订货量为万元，全年进货不低于万元。

2、所有产品价格为含税价，但不包含运费和保险。

3、由于汇率的影响，进口葡萄酒在市场上的供货价格波动较大，所以甲方在接到厂家调价通知以后，将第一时间内通知乙方调整进货及零售价格，甲方保留修订价格和产品品种的权利（乙方进货前报价为最终成交价）。

4、库存管理：

a、乙方在任何情况下均需维持产品的合理库存，以满足店内产品的陈列。

b、妥善储藏，理想温度：10—15摄氏度，温度xx定很重要。远离xx。湿度：80—90%。湿度太高会损坏纸箱和标签，软木塞也容易生甲虫。甲虫寄身于软木塞，最终使酒变质。另一方面，如果空气太干燥，软木塞的顶部就会变干，长期藏釀的酒便会出现问题。光线：酒瓶要避免强光照射，尤其紫外线会使酒早熟。因此储存酒的地方应保持黑暗。稳定性：为保持软木塞湿润，酒瓶应水平放置（或按照外包装箱的指示标志）。软木塞干燥了便会萎缩，密封效果会降低，空气会进入瓶中，从而引起葡萄酒的氧化。

c、为保证合理的库存及葡萄酒的妥善储藏，甲方将定期巡视乙方的仓库，检查库存量及储藏条件，以确保不影响库户服务。

5、相关促销和广告宣传：

a、在甲乙双方合作期间，甲方将不定期推出活动，并帮助乙方利用相应促销工具进行宣传；乙方同意并接受其在甲方拟订的相关媒体及公共场所使用乙方公司名称、店面图样等为产品宣传及促销。

b、根据乙方的进货情况，甲方将不定期的`提供部分促销赠品的支持，并可以按成本向乙方提供相应的专用促销品及葡萄酒酒单的制作。

6、产品经销权与区域：

a、甲方指定乙方作为甲方在中国地区代理的葡萄酒系列产品的级经销商。在甲方指定的地区及区域进行销售。

b、乙方在任何情况下都不得将甲方给予乙方的经销权转让或变相转让给他人，否则甲方有权解除合同。除经甲方书面同意外，乙方不得发展其他地区分销商。

c、甲方指定乙方作为指定了区域代理商的地区及区域进行销售，须事先征得甲方的书面同意。

7、乙方负责处理客户的任何关于葡萄酒变质的投诉。对于确已变质的葡萄酒，乙方应予以妥善保存，并在当天通知甲方，甲方应在收到乙方关于葡萄酒变质的通知后的一天内至乙方处对该瓶葡萄酒再次予以确认。如果经确认葡萄酒确实变质的，乙方可以退换货物，甲方承担因此造成的损失。

8、因运输过程中产生货物破损的情况，乙方必须在收货签字确认时注明有关破损信息，并将货物退还甲方，或请甲方协助换货。如果未在书面签收记录上注明破损情况，甲方将无法退货或换货。

9、结算方式及发货：

a．支付方式：电汇、网银。收款人：。开户行名称：。账号：

b．乙方签订合同后先将全额货款汇入甲方指定账户中,乙方不得把款项打入业务人员或其它人员帐户,否则视为乙方支付错误，未向甲方付款，乙方承担责任。甲方在收到乙方货款后,于3个工作日内安排发货事宜.甲方承诺：

1、如果乙方有自己的客户群体，需要由甲方直接将货物送到乙方客户手里，发票由甲方直接开给乙方客户，必须采用款到发货的原则，在甲方收到货款的\_\_\_\_日内将货物发出，并开具发票给乙方客户。

2、甲方按照乙方客户销售量和销售额做出结算清单，以经销商价格为结算依据，给予乙方做结算，在扣除了如下相关税费（增值税、城建税、地方教育附加费、价格调节税、印花税等）后以产品的形式返还给乙方的公司。

3、甲方为乙方客户建立客户档案，凡是乙方推荐的客户，都按照乙方确认的报价报给客户。

4、在协议期内，凡经过乙方销售登记备案的乙方客户，甲方承诺不向乙方客户直接报价和销售，同时有义务对乙方客户销售细节和资料进行保密，如有违反，甲方将承担违约责任。乙方承诺：在甲乙双方合作期间，乙方应尽量按照甲方制定的最低零售价格之上进行销售，不得擅自调整发价，如有以上现象发生，甲方有权单方面终止双方的合作。

其他：

如乙方购买或销售其他不明来源的不属于甲方所代理的产品；甲方将不再负责乙方所销售产品的质量等任何问题。如有以上情况发生，甲方有权单方面向乙方发出书面通知立即终止本协议，乙方所产生的任何法律责任和赔偿与甲方无关。本协议内容为最高保密，双方不得泄露给第三方。

在双方合作期间，以上条款双方必须严格遵守，如在合作期间，出现其他的所需条款，在将来的合作协议中不断的完善和补充。

备注：

1、乙方在将来的销售工作中必须向客户提供正规发票，否则由此引起的任何责任和赔偿与甲方无关，乙方全权负责。

2、乙方在对经销区域内的甲方老客户进行服务工作中，不得对甲方老客户销售任何葡萄酒（含进口和国产），如有以上情况发生，甲方将有权无条件解除本合同。该协议一式四份，甲乙双方各执两份，均具有同等的法律效力。

合同期限：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

合同到期后，乙方完成全年销售任务，在同等条件下享有优先续签权。

甲方（盖章）：法人代表（委托代理人）：联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：法人代表（委托代理人）：联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典七**

合同编号：

甲 方：

乙 方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方 的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：xx

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：xx

三、代理权限

1、甲方授权乙方为 xxxx 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的\'全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至 20xx 年xx 月xx 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均xx，如果壹年内不能完成销售指标的xx，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励

乙方年销售量达到xx，甲方赠送给乙方xx;年销售量达到xx，甲方赠送乙方xx。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

甲 方： 乙 方：

代表人： 代表人：

电 话： 电 话：

年 月 日

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典八**

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代\_\_\_\_区域乙方的代\_\_\_\_区域为：

二、代理产品乙方销售代理甲方的产品为：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代\_\_\_\_区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

（1）较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

（2）已经向甲方支付了到期的全部款项；

（3）签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量乙方承诺向甲方的订货量为每月平均，如果\_\_\_\_\_\_\_\_年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的\'统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励乙方年销售量达到，甲方赠送给乙方；年销售量达到，甲方赠送乙方

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。160；

九、发货方式采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。甲方：乙方：代表人：代表人：电话：电话：

返

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典九**

合同编号：

甲 方： 乙 方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方 的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起至 年 月 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：（1）较好地履行了本合同的.义务，没有发生过重大违约行为；（2）已经向甲方支付了到期的全部款项；（3）签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均 ，如果壹年内不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ；年销售量达到 ，甲方赠送乙方

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

甲 方方： 乙 方：

代表人： 代表人：

电 话： 电 话：

年 月 日

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典篇十**

甲方： 地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话： 传真：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之 溢冰泉矿泉水 系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

1、甲方是溢冰泉矿泉水系列产品的供应商，乙方是销售商。

2、销售内容：甲方生产的.所有产品销售权规乙方所有

3、乙方尽最大努力销售甲方产品。甲方也应保证供应足够的货源。

4、 甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换。

5、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，乙方有权提出调换，甲方应立即予以调换。

6、乙方应完成任务： 。式销期除外。

7、付款期限 ：甲方产品经验收合格后，乙方必须在 日内付清货款 。

8、甲方负责为乙方提供全面的市场支持，与乙方一起培训销售服务人员。

9、产品定价：瓶装水(550ml×24瓶/件) 元/件；桶装水（18l/桶） 元/桶。此价格属基础定价，可以根据市场销售情况再作调整。

10、甲方负责给乙方提供全面的市场支持，配合乙方销售策略，适时做好促销，如安装广告牌，市场品偿品等。

11、甲方未经乙方许可，不得擅自销售产品，如未经乙方同意签字，甲方销售出的产品，将抵充乙方销售任务，且乙方将扣除同等金额的产品销售货款。

12、乙方销售甲方产品需交纳保证金 元。

本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由乙方所在地人民法院管辖，依法处理。

1、本协议有效期为： 年 月 日至 年 月 日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签约代表： 签约代表：

签约日期： 年 月 日 签约日期： 年 月 日

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典篇十一**

甲方(供应商)：

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构号码：

开户行帐号：

住 所 地：

乙方(零售商)：

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构号码：

开户行帐号：

住 所 地：

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

一、词语定义

除双方另有约定外，本合同中下列词语应当具有本条所赋予的定义：

1.商品代销：是指零售商接受供应商的委托，代理销售商品并按照所代销商品的销售数量和金额向供应商进行结算的交易模式。

2.零售商：指直接面向终端消费者提供商品及相应服务的企业法人、其他组织及自然人。

3.供应商：是指与零售商建立商品代销关系，委托零售商出售商品的企业法人、其他组织及自然人。

4.订货：是指本合同有效期内，零售商按照本合同约定的原则、流程和方式，要求供应商提供约定代销商品的活动。

二、商品价格

1.商品的价格：

进货价格：甲方以代理价为乙方的进货价格。

售货价格：由乙方参考甲方提供的建议零售价及市场价格自行决定。

三、商品要求

1.代销商品的范围为爱森西雅橄榄油(凡涉及许可证的项目在有效期限内经营)。

2.甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。

3.上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前5日通知对方。

4.甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。

5.甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量、卫生标准和卫生管理办法规定;甲方提供有关商品质量说明的.，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

四、交货及验收

1.甲方应当将书面订单或口头订单指明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方约定地点。

2.乙方应当妥善安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。

3.乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况，有权拒收;应当在质量保证期内提出退、换货要求的，甲方均应无条件退、换货。

五、货款结算

乙方收到甲方的货物后，以实际收到的数量及甲方所提供商品的单价，向甲方进行现金结算;(自乙方收到商品后30天内结算)。如对货款结算有异议，经双方核对后，应于五日内向对方提出，逾期则视为双方对结算结果无异议。

六、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

七、违约责任

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2.由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

八、合同的解除

1.任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前5日以书面或口头形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除;

2.任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面或口头通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除：

(1)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其它丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(2)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

九、合同期限

1.本合同有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_ 年\_\_\_月\_\_\_日止，共\_\_\_年。

2.合同期满前五日，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;

十、争议解决方式

双方当事人在履行本合同过程中发生争议时，应当协商解决;协商不能解决的由当地仲裁委员会仲裁或向具有管辖权的人民法院提起诉讼;

十一、其他

1.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

2.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章(或摁手印)后生效。

3.本合同一式二份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

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

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典篇十二**

委托方(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

总代理方(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2.委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条 款和条 件，与卖方洽淡欲引进的技术的价格及其他有关事项。

本协议术语的意义如下：

1.“佣金”系按本协议所列的条 款和条 件由委托人按照条 款支付给总代理人的佣金。

2.“许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

3.“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽淡引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条 款和条 件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽淡引进该项技术的价格及有关许可证协议的条 款和条 件，或代表委托人联系有关任何事项。

3.根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽淡本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽淡该项技术的价格及其他条 款和条 件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

4.本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

1.必须努力与卖方洽淡，向卖方取得最好的价格及最优惠的条 款和条 件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

2.在洽淡转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽淡中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

3.应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项;

(2)以委托人的名义允诺或解决事宜，以委托人的信用作担保，代表委托人作出任何保证或陈述，或使委托人承担任何责任或业务;

(3)与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条 款和条 件;

(4)不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条 款和条 件时，或将转让技术的价格条 款和条 件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

2.委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

1.委托人同意支付给总代理人价格总金额的.百分之\_\_\_\_\_\_\_%)的佣金。佣金于许可证签署之日以\_\_\_\_支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

1.如遇有下列任何条 件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条 款办理：

(1)总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2)按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按

6.1条 规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

4.按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条 款，对各方均有约束力并付之实施。

1.非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

2.非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

3.本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的39;书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

本协议根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_国现行的有关法律、法令和条 例制订。然而，在协议生效后，由于\_\_\_\_\_\_\_\_国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条 款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。若协商不能解决，在\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署。

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

总代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典篇十三**

甲方： 公司法定代表人： 地址： 电话： 传真：

乙方： 公司法定代表人： 地址： 电话： 传真：

甲、乙双方经过友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方“哈密大枣汁”系列产品，双方达成如下协议：

1、甲方是“哈密大枣汁”系列产品的生产商，乙方是销售商;

2“ 哈密大枣汁”系列产品包括：

3 甲方供货价格分别为：

4 付款方式：乙方订货量低于 元的，甲方可以先发货，乙方收到货物后十日内乙方必须将货款全部支付给甲方;乙方订货量高于 元的，乙方应先将货款全部支付给甲方，甲方收到乙方货款后 日内给乙方发货;

5 交货地点：

6 运费承担：

7 乙方做为甲方的销售商，应尽销售商的责任，对甲方的产品在市场上的销售策略、市场销售推广、营销策略全权负责，尽最大努力将甲方产品售进所在区域内的所有的大、中、小型零售客户和乙方以下的一级、二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%的`覆盖率，如有新的a、b店的诞生也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的产品资源;

8 产品的品种、型号、规格、包装由甲方决定，乙方针对市场需求有信息反馈与改进意见的建议权，;

9、运输，运输方式及其运输费用：甲方负责将货物送到乙方销售区域内指定地点，乙方负责货物到货时的装卸及入库、清点、核对等义务;

10、货物的残缺及退换：乙方在验收时发现货物短少或包装上有缺陷，导致影响货物销售，应在送货单上注明，并请送货的部门签名作证并在收到货物十日之内以书面形式通知甲方，并提供有关单证给甲方，以便甲方了解情况或向保险公司或承运部门索赔，如乙方没有注明所收获物的毁损情况或不履行提供相关单证义务的，甲方视所供货物数量、质量、包装乙方均无异议且全部符合要求;

11、如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予退货或者换货;

12、甲方对市场价格有决定权，乙方有义务将市场价格动态信息对甲方进行反馈，

13、为鼓励乙方积极销售甲方产品，乙方的订货量达到 时甲方可以按照乙方订货量的%免费提供货物给乙方作为市场推广的费用支持;

14，乙方应保持甲方产品所有规格两个星期的警戒库存，当库存量达到警戒库存时，乙方应及时通知甲方发货;

15、甲方有权要求乙方进行库存有效增减，

16、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同，变更条款可附于本合同;

2、乙方连续六个月不能达到乙方营销策划书的营销要求时，甲方有权终止合同;

3、本协议期满后，由双方协商是否续签本协议;

17、违约责任

1、对于甲乙双方的以下行为，可随时中止或终止本合同;

乙方超过规定的付款期限未支付给甲方货款的;

乙方订货后，甲方未按乙方要求发货，经乙方与甲方沟通后仍未发货的;

乙方连续六个月未完成提供给甲方营销计划任务量时;

甲方未经乙方允许，在乙方销售区域内进行销售活动行为时;

甲乙双方经营遇到巨大困难或者管理发生实质性变化，如有他人承包、可能破产，导致甲方或乙方的权利无法得到保障时;

2、本合同发生争执或争议时，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或通过有效法律途径解决争议;

附则：

1、本协议有效期：自合同签订之日起至 年 月 日止;

2、本合同一式二份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件;

4、乙方的营销计划书是本合同的附件;

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

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典篇十四**

甲、乙双方经友好协商，在自愿、公平的基础上，根据《中华人民共和国合同法》，就乙方销售代理甲方 某某 系列产品达成如下协议：

1、甲方授予乙方在 区域内销售某某产品的独家代理销售权；

2、代理期间，甲方保留直接销售的权利，甲方直接销售代理产品的主要范围限于：装饰公司及装饰队伍、设计单位客户资源、设计师客户资源、大型客户、定做客户。甲方直接销售代理产品的价格同样不低于甲方指导价格；

3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

(一)甲方的权利和义务

1、甲方保证乙方在 区域内的.独家销售权，甲方向乙方提供特许代理授权证书以及铜牌，乙方必须将其放置在产品销售的醒目位置；

2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。

3、甲方根据乙方销售情况向乙方提供价目表、广告宣传图片及经销辅助材料等。

4、甲方向乙方提供样品 平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。

5、在乙方销售量连续 个月低于 平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

(二)乙方的权利和义务

1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币 元 ；

2、乙方在取得甲方提供的样品后，须向甲方提供样品押金人民币 元，当乙方销售总量超过200平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。

3、乙方应保证月最低销售量不低于 平米，年最低销售量不低于 平米，

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过400平米，甲方奖励乙方10平米普通型平板。

1、乙方在合同期内和合同期满后一年内，均不得代理或销售与本合同约定的代理产品相同或类似的其他产品。更不得制造本合同约定的销售代理产品或类似于本合同约定的销售代理产品；

若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内(包括续签合同的合同期内)代理产品的所有销售额的10%的比例的金额赔偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

1、甲方不得将乙方销售单价、销售额、客户或其他乙方认为应当保密的信息泄露给无关第三人；

2、乙方不得将所知道有关甲方营业方法或者其他甲方认为应保密的信息泄露给无关第三人；

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

(一)甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格；

2、普通平板价格为580元/平米、起伏型价格为680元/平米、定做平板价格为1300元/平米；

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

(二)乙方的销售价格

1、乙方须严格按照甲方最低销售指导价格进行销售，若乙方擅自降低销售价格，甲方有权对乙方进行处罚：首次发现，甲方对乙方进行警告并处20xx元罚款；若再次发现，甲方有权解除乙方销售代理权并没收其独家销售保证金；

2、乙方单次(一次定货单)销售50平米以上，乙方可以在征得甲方同意的基础上适当降低销售价格，但对最终销售价格必须予以保密。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品销售代理合同性质 产品销售代理合同经典篇十五**

甲方：

乙方：

为拓展产品销售市场，（以下简称甲方）与（以下简称乙方），就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下合同：

1、甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”，期限从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，代理商授权每年认证一。

2、乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。

3、乙方必须按实际情况填写《武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商登记表》，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件、发生变更以书面通知甲方备案。

4、乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商合同应在甲方备案、如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方代理商资格。

5、乙方有权对甲方工作（销售管理，市场推广，广告宣传，商务，技术服务，产品质量）做出评价和投诉、以报告形式直接交由公司相关部门处理。

6、本合同期满或甲，乙双方解决本合同时，乙方应立即清付完甲方货款，并签署终止合同。

★甲方的责任和义务：

1、甲方负责培训乙方业务及技术支持人员；

2、甲方为乙方提供序列产品销售和市场开发所需技术资料本地客户档案资料和宣传材料；

3、甲方负责序列产品的全国性广告宣传工作，指导，协调乙方市场的销售行为及广告宣传，最大限度地占领市场；

4、甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务；

5、如乙方在经销商其间内，销售业绩良好，甲方应当给予提高代理商资格，提供优惠经销政策等相关奖励措施。

★乙方的责任和义务：

1、乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息，并及时反馈甲方；

2、乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发，销售或宣传活动，努力开拓市场；

3、乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修，维护；

4、乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系，乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价；乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价，特殊情况须经甲方批准视为有效；若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实，甲方将对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的经销权。

5、乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其支持和谈判支持时，应提前通知甲方。

6、乙方应严格保密甲方技术、不论合同期内或合同期后，乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利，设计，知识产权的利益；不得以任何方式损害序列产品的.声誉，由此产生的不良后果，由乙方独立承担责任。

1、甲方按价格体系文件（附件）向乙方供货、甲方价格体系调整时，应以书面形式通知乙方。

2、乙方在经销期内，业绩良好，市场信息准确，结算准时，甲方将把乙方总销售业绩的\_\_\_\_\_\_ %作为对乙方的奖励，并适当放宽销售区域，提高经销级别。

3、系列产品市场报价，最低销售限价，经销价制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任。

1、原则上，乙方向甲方订购设备时，需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款，30%的余款在设备交验完毕时付清，甲方向乙方提供等额的相关发票。

2、由乙方提供信息协助销售，甲方直接和用户签定合同的，如果低于全国统一报价，则按价格体系中规定的提成比例，在甲方收回总设备款的90%后，甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方；如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价，以统一报价总价的金额按上述方式提成外，将高于部分扣除应该交纳的税款后，收回全部货款后一次性支付给乙方。

3、公司与下级经销商签订的合同，无论那种情形，在收回全额货款后，一次性给予乙方合同总额的？%做为管理奖励。

1、乙方订货时需要按要求

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