# 总经销商代理合同范本(29篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-06-08

*总经销商代理合同范本1签订地点：甲方：乙方：甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定区推广、销售合作事宜达成如下协议：>一、代理区域甲方授权乙方作为，区域的代理商。>二、价格与提货1、提货价格：2、...*

**总经销商代理合同范本1**

签订地点：

甲方：乙方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定区推广、销售合作事宜达成如下协议：

>一、代理区域

甲方授权乙方作为，区域的代理商。

>二、价格与提货

1、提货价格：

2、提货地点、时间与方式：建议可由乙方每次提前一段时间书面通知，以便甲方准备。最好是乙方自己到甲方来提货，乙方自己负责运输。

3、结算及付款方式：

4、其他约定：

>三、甲方权利与义务

1、甲方负责乙方的货源供应，并确保产品质量。因乙方运输、贮存不当等原因造成的质量问题由乙方负责。因不可抗力造成的损失由货物保管方承担。

2、甲方有权对乙方的销售区域及销售量进行监督。

>四、乙方权利与义务

1、乙方须在合同签订的.同时订货不少于\_\_\_\_\_吨，并保证在\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前提货不少于\_\_\_\_\_吨。全年销售量不得低于\_\_\_\_\_吨。达到上述标准视为完成任务。

2、乙方有权制定代理区域的产品价格，可在代理区域内发展乡镇级经销商，但应对乡镇级经销商的行为对甲方造成的损害负责。

3、乙方有义务在代理区域内对该产品进行宣传；该区域内发生的侵害品牌权益的现象应及时通知甲方。

4、乙方只能在限定区域内销售，不得跨区域销售。

5、乙方在代理区域内的年销售量应保持销量逐年增长。

>五、代理期限

共\_\_\_\_\_年，\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

>六、违约责任

1、在合同期限内，甲方若发现乙方跨区域销售，按100元/吨处罚乙方，并有权取消乙方代理权。

2、乙方不得销售任何假冒伪劣产品，不得以次充好，不得损害甲方的商誉，不得透漏甲方商业秘密，每发生一次乙方应支付\_\_\_\_\_违约金，且甲方有权取消乙方代理权。

3、在约定期限内，乙方未能达到双方约定的最低提货量，或全年销售量未达到合同约定标准，甲方有权取消乙方的代理权。

>七、未尽事宜，双方协商解决。

补充协议具有同等法律效力。协商不成，向甲方所在地法院提起诉讼。

>八、本合同一式三份，甲方两份，乙方一份，双方签字盖章后生效。

甲方：

乙方：

联系地址及电话：

联系地址及电话：

开户银行：

开户名：

帐号：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**总经销商代理合同范本2**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为省市(地)产品的独家经销商。

一、经销品种：

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

批准文号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/盒;

批发价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/盒

开票价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/盒(现款现货)

二、代理定额

乙方年月日至年月日内购销甲方产品总额为万\_\_\_\_\_\_元，其中购销进度大致安排如下：

第一季度第二季度第三季度第四季度

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方首批量根据城市大小而定，最低量件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

三、供货及结算方式

1.乙方首次进货为件(每件盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2.甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3.甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

1.为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

年终返点(每年\_\_\_\_\_\_元月结算)具体返利、支持的形式和支付方式由双方另行协商，次年销售回款总量按\_\_\_\_\_\_%递增，如达不到，甲方有权取消乙方独家经销资格;

五、市场保证金及管理

1.经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起7日内向甲方交纳万\_\_\_\_\_\_元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2.市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3.如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方^v^代理保证金^v^，并取消其代理资格。

4.本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的^v^代理保证金^v^，不计利息。

5、乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由市公证处进行公证或由知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

六、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

3、乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场;

4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权;

5、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

七、违约责任

违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失;

八、免责条款

因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任;若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

九、其他

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容;乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

十、附则：

1.本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2.本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

3.双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(单位章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(单位章)

法定代表人(字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地区经理/业务代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_业务经理(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**总经销商代理合同范本3**

甲方：

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，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、甲方不得再将

六、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于的折扣。

七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

1、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

2、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

3、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

4、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

八、乙方的责任

1、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

2、供给甲方有关销售

3、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

九、期限、终止

本协议自年月日起生效，有效期为年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1、如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止,或

2、如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

十、保证

1、标准

甲方向乙方保证，所有

2、免受损失

3、质量

如乙方发现任何

十一、双方权利与义务：

1.甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的，但最高不超过乙方销售额的，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2.乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

十二、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。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

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

**总经销商代理合同范本4**

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，经销红星灯具系列产品。为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议

1. 经销范围：包括红星系列灯具、灯饰、LED灯等产品的批发零售及其售后服务。

2. 经销地区：

3. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

4. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

5. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方10%的佣金。

6. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

7. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

8. 其他条款

甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方3%的佣金。

若乙方在3月内未能向甲方提供订货，甲方不承担本协议的义务。

本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于20xx年5月1日签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）乙方 （盖章）

法定代表人（签字）： 法定代表人（签字）：

委托代理人（签字）： 委托代理人（签字）：

签订地点：常州金龙大酒店 签订地点：常州金龙大酒店

年 月 日年 月 日

**总经销商代理合同范本5**

协议编号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理店编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：中山快易好电器有限公司 （以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

>第一条、 原则条款

本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展、真诚合作的原

则，依据《^v^合同法》、《^v^产品质量法》、《中华

人民共和国消费者

权益保护法》等法律、法规的规定签达成本协议。

>第二条、产品名称

本协议中所称“产品”，是指甲方所生产的“快易好”（外销“evryway”）商用沙冰机

系列产品及其附属产品。

>第三条、 业务范围

本合同的甲方代表甲方及其所属的子公司、分公司、分支机构、办事处。乙方代表乙方及/

或乙方的相关公司（卖场或门店）。因此，本合同中涉及到的甲方的总公司及上述各地分公司、

子公司、分支机构、办事处等机构以及乙方及其相关公司（卖场或门店）。乙方有权决定适用本

合同的相关公司的增加或减少，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

>第四条、付款方式

乙方向甲方订购的产品数量在50台以下的，电话下单，三小时内送货到指定门店。并实行

货到付款方式。订购的产品数量在50台以上（含50台）时，需向甲方口头或传真送交进货计

划，以确保有货或备货，甲方在接到进货计划后 1 日内答复乙方。乙方将预购货款汇入或转账

到甲方账户内（未经甲方特别授权，乙方不得将货款支付给它方员工个人或个人账户）后，甲

方在合理的期限内发货。

>第五条、市场价格及市场规范

1. 乙方可享受甲方的所在区域最低经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货

价及零售商供货价供给零售商及批发商。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 )。

2. 乙方的促销员不得诋毁甲方品牌的产品及商誉，不得有损害甲方、消费者及其它与甲方合

作的批发商的行为。促销员在营业场所内发生的一切损害甲方利益的行为，乙方负有连带

>第六条、物流管理

1. 为节省乙方库存成本、物流成本及时间成本，甲方遵循就近原则，在乙方所在批发市场附近

建设仓库。

2. 甲方负责将乙方所需产品运送到乙方门店，期间一切费用由甲方负担。

3. 货物在交付乙方并经验收后，一切风险及责任均由乙方承担。

4. 如承运方是由甲方指定的运输公司，则运输途中造成的短少、损毁和相关赔偿由甲方负责与

相关运输方处理，乙方在收货时必须予以验收签字确认，发生损毁的须由乙方和运输方双方

签字确认具体损失详细内容，没有运输方和乙方的签字确认，甲方不承担赔偿责任。

5. 如承运方是由乙方指定的运输公司则运输途中造成的短少、损毁和相关赔偿由乙方负责与相

关运输方处理，甲方不承担与此相关的任何损失。

6. 坚持存货的“先进先出”原则，防止库存呆滞、积压，及时通过促销或调拨盘活呆滞库存

7. 制定存货管理的有关规定，按规程、标准化办事，加强货物进出库存库管理。

8. 因乙方管理不善造成的货物呆滞和损失甲方不承担相关责任。

>第七条、甲方权利与责任

1. 甲方所提供的产品均符合国家《商标法》，电器行业执行标准和相应法规要求。

2. 甲方将全力配合建立规范的价格体系与良好的市场秩序，统一供货价，控制货物的流向，确

**总经销商代理合同范本6**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(代销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日

甲乙双方本着互惠互利,共同受益的原则,经过友好协商，根据《xxx民法典》的有关规定，就白酒产品经销事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 授权范围

甲方同意指定并授权乙方,乙方亦同意按合同条件作为甲方在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区产品独家总经销商,代理销售甲方系列产品。

第二条 代理期限

乙方代理甲方系列产品的期限为\_\_\_\_\_\_年,即\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

第三条 合同标的物

乙方代理甲方产品的生产单位,产品名称,执行标准规格及价格如下:

生产单位: \_\_\_\_\_\_

生产厂址: \_\_\_\_\_\_

产品名称: \_\_\_\_\_\_酒

产品执行标准: \_\_\_\_\_\_

产品价格:(附产品价目表)

第四条 付款方式:

乙方购货时按先款后货,款到发货的原则。乙方应向甲方报送购货计划,并将所需产品数量,规格,规型传真给甲方,甲方在收到购货款后\_\_\_\_\_\_日内发出货物, \_\_\_\_\_\_由甲方承担,卸车费由乙方承担,乙方每批购货量至少为\_\_\_\_\_\_件。

作为市,县级区域代理商,乙方首批购货量至少不低于\_\_\_\_\_\_件以保证铺市和足够的库存量。

本合同成交价格均为含税到岸价。

乙方每季度和年终达到销售定额时,甲方应准时于下季度一个月前三天按乙方销售业绩计算返利奖励给乙方,返利款可提现金或抵偿货款。

第五条 发货方式:

甲方发货到达乙方指定地点后,乙方应对货物进行验收,并在发货运单上盖章签收作为每次发货和付款的凭证,若乙方对所收货物发现破损及金额有异议时,应由承运者或甲方业务员验证签字确认并于三日内以书面形式报甲方,否则视乙方验收无异议。

第六条 甲,乙双方的权利和义务:

(一)甲方作为供应商享有如下权利和义务:

甲方赋予乙方该地区市场的经营管理权,并同时具有对乙方市场的经营督导权。

甲方根据乙方经营区域的消费状况及乙方的销售能力,甲方有对乙方下达指导性年销售定额的权利,并根据乙方完成年度销售定额和季度销售定额的实际情况进行奖惩的权利。

甲方向乙方提供合格的\_\_\_\_\_\_酒系列产品,并向乙方提供相应的证照。如因产品质量发生的问题所产生的一切损失,甲方应负全部责任。

甲方有根据乙方销售业绩和年销售定额达标情况,对乙方代理销售的区域进行调整。

甲方认可乙方为该区域的唯一合法经销商,甲方保证该区域不再授权指定第二个代理(或经销)商。并保证不向该区域内其他任何经销商或终端客户发货,否则以一罚拾。

广告宣传:根据茅台的广告策划导向, \_\_\_\_\_\_酒以新闻采访方式宣传,自办刊物等。

(二)乙方作为经销商享有如下权利和义务:

乙方应积极协助甲方共同拓展市场,并作好与当地各主管的协调工作,管理好下属各级经销商规范经营。

乙方设立的经营机构,应具有独立法人资格,自负盈亏,在经营活动中所发生的一切债权债务均由乙方自行负责,与甲方无关。

乙方首先要重视终端目标市场的开发和管理工作,铺市尽量避免盲点提高铺市率,乙方在甲方的配合下须搞好终端服务,提高产品市场占有率。

为保证代理商的产品在市场供货及配送,乙方应保存量不少于件,低于此存货量时,应通知甲方及时补货。乙方应具备适于存贮甲方产品的仓库,如因保管不良导致产品损坏,变质,而造成的损失,均由乙方承担责任。

**总经销商代理合同范本7**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

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,签订本区域经销代理合同书。具体条款如下：

第一条协议项目和目的

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。

第二条双方的权利和义务

甲方的权利和义务

甲方办理第一条之业务时由甲方与客户签定合同，全部合同权利义务由甲方\_\_\_\_\_承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题。

依照乙方规定就第一条之业务享受乙方指定的金牌代理商价格。甲方自行与客户约定的服务价格、\_\_\_\_\_标准不得低于乙方公开报价。

向乙方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其它损害乙方利益的行为。

甲方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_认定金牌代理商字样和统一标识，未经乙方书面授权，甲方不得以乙方办事处、某级别代理、地区代理或总代理等具有垄断性、排他性和其它未经乙方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将\_\_\_\_\_\_\_\_\_与甲方作任何实质性联系，其企业名称不得出现\_\_\_\_\_\_\_\_\_等引人误解其为乙方分公司或分支机构或总代理的字样。甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方子公司或分公司、关联公司、总代理或其他实质性关系单位。

与\_\_\_\_\_\_\_\_\_正式签署本合作协议后，本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其金牌代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

甲方与乙方的其他金牌代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

本协议所称与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

（1）与乙方处于相同或者相近似的商业、技术领域。

（2）与乙方经营范围相同或者相近似。

（3）与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似。

（4）法律、法规规定的其它情形。

甲方如非\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理，则不得以\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理名义进行活动，否则责任自负。给\_\_\_\_\_\_\_\_\_造成损失的，应赔偿\_\_\_\_\_\_\_\_\_相应损失。

甲方有权在本协议期满时，与乙方续签本协议的优先权。

乙方的权利和义务

虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为甲方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，甲方以自己的名义与客户建立合同关系并\_\_\_\_\_承担合同责任，乙方不与甲方的客户建立服务合同关系。

甲方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经甲方递交，乙方便视为甲方及客户同意注册此域名，乙方将在甲方的预付款余额足够的前提下及时实行注册。甲方要求的国内域名注册，乙方接到甲方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册。虚拟主机设立和开通等其它业务必须在甲方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务乙方应在甲方提交申请后及时处理。

乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），但乙方的售后服务只对甲方，不面向客户。

及时将与甲方分销业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知甲方（一般用电子邮件方式）。

向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。

对因甲方违反本协议造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本协议并有权要求甲方赔偿损失。

对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

**总经销商代理合同范本8**

立约人：

甲方：

制造商： 地 址：

中国境内服务电话：

网上订单账号：

网上订单密码：

签约人：

乙方：

地址：

电话：

传真： 邮编：

一、总 则

本协议旨在确立、稳定甲方与乙方之间的合作关系，即甲方提供品牌、产品、服务和经营指导，乙方同意在本协议约定的经销区域内，作为甲方的总经销商，销售双方约定的产品，实现双方的共同发展目标。

经过甲乙双方协商同意签订如下条款，并共同遵守执行。

二、总经销商区域的约定、保护、约束

(一)约定总经销区域(在以下两项中填写其中之一)

1、甲乙双方约定：乙方总经销的区域为 下辖 市 县。

2、甲乙双方约定：乙方总经销的区域为。

3、乙方在正常履约的情况下，甲方不得在本协议约定区域内发展、授权第二家总经销商。

4、乙方有义务协助甲方在约定区域内开展对MBM宝马润滑油产品的打假、防伪、反侵权、反垄断工作，维护双方的共同权益。乙方有义务协助甲方的信誉建设和品牌建设。

(二)约束：

1、乙方不得超出约定区域经销双方约定的产品和跨区调货、易货，否则视为“违约销售”，违约销售出现一次，扣除全年折让25%，出现二次，扣除全年折让;同时，乙方因此类违约行为造成严重后果或情节严重时，甲方有权终止本协议。

2、甲方不对乙方地区二级经销商直接供应产品。但甲方同意协助乙方在他所经销区域内开发二级经销商。

三、约定总经销期限、产品分类、指标

甲方授权乙方总经销期限为： 年 月 日至 年 月 日止。协议期满后需要续签的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利，但应当提前一个月向对方提出书面的续签意向，否则，甲方有权另签新代理商协议。甲乙双方约定各项指标如下：

四、价格体系

1、甲方产品的价格表一般在每个自然年度的第一个月内通知乙方。如无通知，则仍然沿用有效的价格体系。在协议期限内，如价格体系发生变化，甲方需提前7个工作日通知乙方。遇原材料由于不可抗拒因素导致突发暴涨暴跌、甲方可于7个自然日内执行新的价格体系，并及时通知乙方，同时给予乙方明确的原因说明。

2、价格体系中“总经销价”为甲方与乙方结算的价格。甲方按规定为乙方直接开具发票。

3、甲方有义务向乙方推荐市场批发价。当乙方实际销售价格属于倾销价格时，甲方可适当上调乙方相关产品的供应价格，取消或降低相关产品的宣传促销奖励及相关优惠配套奖励政策，直到停止供应相关产品。

4、新产品价格体系由甲方在新产品上市前通知乙方。

五、订货、交付和结算

**总经销商代理合同范本9**

甲方：

乙方：

上述两方当事人在本合同中称为“双方”，简称为“甲方”、“乙方”。依据《^v^合同法》，经双方协商，签订本经销合同，以兹共同遵守。

区域经销权

第一条 甲方指定乙方作为其产品经销商，的经销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方指定乙方的`销售渠道为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方指定乙方销售的产品及价格体系见产品价格表（建议可以附件对此明细）。

第二条 乙方应根据经销区域范围和所承担的责任义务，向甲方交纳区域市场保证金。当乙方经销权终止或发生变更、放弃时，甲方应将此区域市场保证金退还给乙方。

区域市场保证金金额为人民币\_\_\_\_万元。该市场保证金乙方必须在本合同生效之日起\_\_\_日内汇到甲方指定账户，甲方收到后负责给乙方提供书面证明文件。

第三条 根据乙方的经营情况，经过甲乙双方协商后，如需对经销区域或渠道进行调整，乙方应按调整后区域或渠道标准交纳市场保证金。

销售计划

第四条 经甲乙双方协商，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销年度乙方销售额计划为\_\_\_\_\_\_\_万元。

第五条 为促进产品在区域内销售，双方将共同在区域内进行市场推广。

1、甲方给乙方提供渠道费用支持，此费用采取申请报批制，由甲方根据乙方的费用

请报批表按季度核销，费用比率为乙方合同期内在甲方采购金额的\_\_\_\_\_\_\_\_（其中不包括合同期内\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的采购金额）。

2、合同期内，乙方按计划进货且遵守市场操作价格，无到货记录，甲方按乙方的采购金额（不含\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）给予乙方\_\_\_\_\_\_%的返货支持，此支持按甲方会计核算年度每半年兑付一次。

3、合同期内，乙方完成销售计划，甲方按乙方采购金额给予乙方的目标达成奖，此奖励于合同到期后\_\_\_个月内兑付。

其它说明：

1、乙方须于每月\_\_\_\_\_日之前提交下月的《月度进货计划》，因月度进货计划提交时间及准确性造成乙方产品断货，责任由乙方承担。

2、按季度核销的渠道费用支持，乙方须提供符合甲方财务要求的发票及附件资料。现金核销的比例不能超过总费用的\_\_\_％，其余部分必须以产品形式兑付。以产品形式兑付的费用以产品销售给乙方的含税价格进行计算，不计销售额。

3、每半年兑付一次的返货支持，不计销售额，不再享受其他返利及支持。

4、乙方销售额数据均以到账货款额且货物己从甲方发出为准。

5、乙方向甲方中请的促销用品，促销物料，甲方按成本价计算，计入渠道费用。

产品的订购和运输

第六条 乙方订购甲方所有产品需依照本合同的指定格式，以经甲方驻该市场的业务经理签字确认的《经销商订单》形式给甲方。甲方在收到订单及货款后应及时安排发货，如有特殊情况应在\_\_\_\_小时内给予回复。

产品由甲方负责运输。

1、如乙方指定专门的运输单位，运费超出甲方运输标准的部分由乙方自行承担。乙方须在收到货物时会同承运部门进行验收，并于\_\_\_\_日之内将验收结果书面通知甲方。

2、如有问题需经甲方在当地的授权代表确认后通知甲方，否则货物将被视为完好无损。

3、因运输原因造成产品破损由乙方提供运输破损、短缺记录等承运部门开具的有效证明，经甲方确认后由甲方向承运部门索赔。

4、若乙方到甲方仓库自提货物，收货时应当场验收，货物验收离库后发生的损失，由乙方自行承担。

5、如因市场问题确需作退货处理，乙方须在接货后\_\_\_个月内向甲方提出退货申请，经甲方同意并将退货产品数量及完好程度经甲方核实确认后，\_\_\_\_日内将货物送达至甲方指定地点。退货中发生的运输等费用及相关损失由乙方自行承担。

第七条 乙方以电汇或银行即期汇票结算货款，货款到甲方指定账号后发货；乙方不得以现金形式向甲方的业务代表、司机支付甲方的货款，否则由此引发的一切后果由乙方自负。

甲方的责任和权力

第八条 甲方应对产品质量负责，保证向乙方提供符合质量标准的产品。产品如出现质量问题，甲乙双方合同专业质量监督机关确认后，甲方应负责调换同款或同等价格的合格产品。

第九条 为促进乙方的业务开展，甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。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。

第十一条 甲方保证对出售的货物有处分权，保证其合法使用“\_\_\_\_”系列商标，并保证出售的货物不侵犯他人的知识产权。

第十二条 甲方有权对乙方的销售渠道、产品价格以及甲方的市场支持投入方向进行监督和检查，对于乙方违反合同约定的销售范围和产品价格体系，甲方有权单方中止合作协议，取消对乙方的市场支持并没收乙方市场保证金；已兑付的市场支持及返利，甲方有权要求乙方退还。

乙方的责任和权力

第十三条 乙方有责任按本合同规定的销售计划进行产品推广、市场服务，促进产品销售，完成销售计划并严格执行甲方规定的产品销售价格。

第十四条 乙方有责任依照合同的规定向甲方及时足额支付货款和其它费用。在此基础上，乙方有权力要求甲方及时交货并足额支付甲方应向乙方支付的有关费用。

第十五条 乙方有责任向甲方提供渠道、市场信息，并按要求向甲方编报销售资料，以便于甲方配合乙方进行营销工作。

第十六条 乙方不得与甲方或帮助他人与甲方进行市场竞争，未经甲方同意不得制造和销售同类产品。

第十七条 未经甲方书面同意，乙方不得自行制作非由甲方准备、提供的宣传资料，不得在所经营的产品上（包括吊牌）附加其他标志或更改标志，也不得擅自更改产品包装。

第十八条 为了保证双方的根本利益，双方必须共同维护产品的价格定位和市场稳定。乙方在销售中必须执行甲方制定的产品价格体系，不得超出合同中约定的销售区域销售。一经出现以上情况，乙方须承担给甲方和其他营销商造成的经济损失。

第十九条 乙方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露甲方的商业机密，也不得将相关商业机密超载合同范围使用。如违反本条款给甲方造成的相关损失由乙方承担赔偿责任。

第二十条 乙方应关注市场，如发现第三方侵犯或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应及时向甲方通报，帮助甲方使其不受此类行为的侵害。

合同的解除

第二十一条 有下列情形之一的，本合同自动解除：

l、合同期满并且双方未就本合同延长期限达成一致意见；

2、双方以书而形式通知，彼此同意解除本合同；

3、任何一方违反本合同，且在收到另一方要求纠正的书面通知后\_\_\_\_日内未予纠正；

4、如遇不可抗力的情形合同无法履行，如自然灾害、气候因素、战争、动乱、法律法规的变动等。

第二十二条 有下列情形之一的，甲方有权解除本合同：

1、乙方违反合同规定，擅自超出销售区域或渠道范围销售；

2、乙方违反合同规定，没有按照甲方制定的产品价格体系和销售渠道销售；

3、乙方不能完成本合同或年度销售协议中规定分季度销售计划的；

4、乙方在进行经营活动中违反国家法律法规，丧失经营能力；

5、乙方在经营活动中存在损害甲方权益行为，给甲方造成信誉或经济损失；

6、乙方未经甲方同意擅自经营同类产品。

第二十三条 有下列情形时，乙方有权解除本合同；甲方在收到乙方货款后未按本合同约定提供货物。

第二十四条合 同解除后的代垫费用及库存货品处理

1、合同解除后，凡经甲方审批同意的垫付费用，甲方将根据核销程序给予核销；

2、乙方的库存货品，在正常产品寿命周期内，非破损产品经甲方同意可以给予退货处理。

第二十五条 乙方为法人的了须持有正规的营业执照、税务登记证等，并向甲方提供《营业执照》副本、《税务登记证》副本、《卫生许可证》、法定代表人身份证等有效证件的复印件，复印件上注明“与原件一致”并加盖公章；乙方为自然人的，必须向甲方提供本人身份证复印件。乙方应对其提供给甲方证件的真实性、有效性和合法性承担责任。

第二十六条 未经甲方书面同意，乙方不得向甲方的任何人员包括各级业务经理、业务人员出借现金或实物；否则，属于业务人员与乙方的借款借物行为，与甲方无关。

第二十七条 甲方或乙方在合同期内如决定变更经销权，应提前一个月时间通知对方，通知内容包括变更的原因、变更的内容、变更开始时间及遗留问题处理方案等。未经甲方书面同意，乙方不得向第三方转让其区域、渠道或产品经销权。

第二十八条 任何一方出现违约行为，给另一方造成损失的，违约方应承担全部责任。

第二十九条 本合同执行过程中如有任何争议，包括合同中当事人的营销权利受到侵犯时，甲乙双方应本着互利互惠的原则协商解决。协商不成需要诉讼时由甲方所在地法院管辖。

第三十条 本合同有效期自双方盖章签字之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第三十一条 本合同未尽事宜，双方协商解决。本合同一式\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：

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

乙方：

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

**总经销商代理合同范本10**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年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，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

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)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。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、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣;\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、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。

5、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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1)仅限于销售代理经营的目的;

(2)甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密;

(3)《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

□甲方以原售价回购;

□乙方自行处理;

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(1)在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的;

(2)在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的;

(3)在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的;

(4)因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

(7)甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的;

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

(2)因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉;

(3)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

(7)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

(8)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十七、声明及保证

(一)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_(书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方;否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

1、本合同受^v^法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)种方式解决争议：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十四、合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

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

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

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**总经销商代理合同范本11**

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等合作、互惠互利的原则，经友好协商，根据《民法典》、《^v^广告法》等有关法律法规的规定，就甲方委托乙方作为甲方“华庭”的广告服务代理（包括平面创意、撰文、设计、策划）事宜，达成如下一致协议：

一、 合作范围甲方委托乙方作“华庭”项目的广告服务代理，全权负责本项目的广告创意、撰文、设计、策划等代理事宜。

二、 合作期限委托期为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。本协议所拟合作期限届满前一个月，经双方协商同意，双方可续签协议。

三、 乙方工作内容广告的创意、文案、软文撰写、设计、策划、影视创意等事宜，包括楼盘、报纸广告、夹报、宣传单张、海报、楼书、房展、展厅、喷画、广告折页、杂志广告、D、邀请函、贺卡、现场、户外广告等平面设计、影视创意、影视脚本、活动策划方案、形象策划方案。

四、 双方合作方式：甲、乙双方以第一个月作为合作试点，在完成第一个月合作后，甲、乙双方都有权对对方的工作情况、合作程度、是否违约等情况进行评判，以作为是否继续合作的基础。如甲、乙双方对对方的合作情况不满意，均有权解除余下时间的合作关系。

五、双方责任与权利甲方的责任和权利：

1、 双方合作期间，甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负责，如因甲方提供的资料而引起的法律纠纷，其相关的一切责任由甲方负责。

2、 甲方有权及时地对乙方所提交的广告方案、设计稿和其他书面工作文件以书面形式提出修改意见和建议，乙方据此进行修改、调整、直至甲方签字认可方可定稿。但甲方应尊重乙方的专业经验和知识，并应考虑乙方工作周期等因素，在乙方提交有关文件后，应及时、完整地以书面形式提出明确的意见，以便乙方有足够时间保质保量完成各项业务

**总经销商代理合同范本12**

甲方： 地址：

乙方： 地址：

经甲乙双方友好协商，甲方委托乙方独家全程代理 房地产公司开发的 项目，在互惠互利基础上达成以下条款，予以共同遵守：

>一、 代理项目名称 。

本协议代理项目坐落于 ， 开发商为 公司，开发面积为 平方米，该项目为商业项目。乙方代理销售面积为 平方米。

>二、 代理销售期限

1：乙方的代理销售期限为 年 月 日至 年 月 日止，本合同生效后，甲方就所委托销售的物业取得《预售许可证》之日为开盘之日起算 个月项目结束。

2：在本合同有效期内，甲方不得在任何区域指定其他代理商。

>三、 甲方应承担的义务及费用

2：甲方负责支付本项目的策划推广费用(包括策划、报广、电视广告、售楼书、制作沙盘等费用);该费用应在发生前一次性到位。

3：甲方应向乙方提供所有销售的法律文件(见附表)。国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程开工许可证、商品房预售许可证及支付乙方销售代理佣金。

4：甲方根据合同按时支付乙方销售代理佣金。

5：甲方协助乙方与政府各相关部门的衔接工作及销售过程中所需的各种审批手续，并向乙方提供具体销售的房源表及销控表。

6：甲方委派专人收取购房款(含诚意金、定金、首付款、办证费用)。如甲方超出10天未给乙方结算相应的佣金，乙方自第11日起有权代收定金或诚意金，直至甲方结清乙方代理佣金为止。

7：甲方需向乙方提供正式委托乙方为 项目独家销售代理委托书

8：甲方需向乙方提供宣传、看房车一辆。

9：甲方对乙方销售可提出建议，但不得干扰乙方销售。

>四、 乙方所承担的费用及义务

1：负责销售及办公人员的培训、工作安排及薪资待遇费用。

2：销售佣金费用由乙方承担。

3：制定计划推广活动(包括市场定位、营销对象、营销计划、广告宣传、报广等)。

4：根据甲乙双方达成协定进行广告策划、宣传派送、宣传售楼书及DM单。利用各种形式开展售楼宣传活动。

5：乙方提出的营销策划、房号推售、价格方案须通知甲方。

6：全程负责该项目销售工作，完成本协议的销售任务：

乙方作为 项目的代理公司，不得有损甲方企业形象、名

誉及企业利益，在销售过程中，应当根据甲方提供的楼盘特征及状况，向客户做如实介绍促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺;

7：乙方负责联系督促业主办理购房合同及登记手续，并督促业主按时

提供按揭资料供甲方办理按揭等相关手续;

8：乙方参与该项目的园林设计、户型设计并给予建议;

9：乙方在销售过程中，因甲方原因造成客户不能正常履约并造成工程 延误的，乙方的销售日期按实际延误时间顺延，乙方销售佣金不受影响;

10：乙方应确保不得将已成交客户资料向外泄露;

11：乙方销售人员应详细建立广告效果及销售情况记录，并每周向甲方 提交销售进度报告和下周工作计划书，供双方根据销售实际状况及时调 整销售促销策略;

12：乙方负责组建管理销售业务管理部(含接待、房源管理、按揭登记)。

>五、 定价原则

1：甲方委托乙方代理销售 项目，写字楼平均售价不得低于 元/平方米，商业部分平均售价不得低于 元/平方米。

2：双方约定，超出甲方核定平均售价溢价部分，甲方得 %，乙方得 %。

3：如因市场原因房屋出现滞销，经甲乙双方协商作出价格调整下浮， 甲方支付乙方佣金比例不变。

4：甲方负责与银行、公积金贷款等部门的协调，督促购房客户办理按揭及下账。

>六、 项目广告费用比例及实施比例

1：该项目广告费用比例支出按总项目成交金额的 %支出。 2：实施比例按阶段支出如下：

(1) 第一阶段比例为 &

(2) 第二阶段比例为 %

(3) 第三阶段比例为 %

(4) 第四阶段比例为 %

3：甲方应按上述广告支出比例实施，如因甲方原因不能履行上述广告支出造成乙方销售任务未完成，甲方视乙方完成该项目任务，正常结算代理佣金。

>七、 项目目标设定

1：取得《预售许可证》之日起，阶段任务完成如下：

(1) 开盘后4个月完成任务累计30%，回笼资金 元;

(2) 开盘后8月完成任务累计50%，回笼资金 元;

(3) 开盘后12月完成任务累计70%，回笼资金 元。

(4) 开盘后16个月完成任务累计85% 回笼资金 元。 2：甲、乙双方约定该项目代理时间结束时，乙方需完成该项目任务的90%，甲方视乙方完成任务。

>八、 代理费用佣金结算及代理费用的奖励

1：双方约定 项目佣金按按该项目总成交额的 %提取代理佣金。

2：溢价部分：

甲乙双方约定超出甲方核定平均单价部分，甲、乙分配比例为：甲方 %，乙方为： %(甲方支付代理佣金)，即：面积\*超出单价\* %支付。

3：结算条件及结算方式：

(1)客户交付定金及首付款后，签订《商品房买卖合同》或因甲方原因不能签订《商品房买卖合同》，甲方 日内支付乙方佣金;

(2)如属银行按揭或公积金贷款乙方提供完整材料后支付，程序如下：

①定金及首付款到位后，并签订《商品房买卖合同》或因甲方原因不能签订《商品房买卖合同》，甲方 日内支付乙方该客户已交房款代理佣金;

②该客户提供完成的按揭资料或公积金贷款资料后，甲方 按合同支付该笔合同贷款额佣金;

③ 如该客户属一次性付款，按实际到款额，甲方 日内支付乙方佣金。

(3)溢价部分

购房客户签订完《商品房买卖合同》并已交付定金及首付款超出甲方核定的单价，甲方 日内支付乙方溢价代理佣金。注：超出甲方核定单价部分\*面积\* %=乙方应得佣金。

(4)结算时间

乙方的销售提成按月领取，发放日期为每月15日前，乙方领取销售提成时，应提供销售结算清单。

4：代理佣金费用的激励

为了更好的完成甲方下达的任务指标，经甲乙双方友好协商。如乙方超额完成某阶段任务的。

①完成120%甲方承诺给予乙方代理费率整体上调代理佣金奖励; ②完成150%甲方承诺给予乙方代理费率整体上调代理佣金奖励; ③完成200%甲方承诺给予乙方代理费率整体上调代理佣金奖励。

5：为确保在销售过程中，对工作规范负责及更好的完成甲方判定的任务指标，甲方每月暂扣乙方当月10%的佣金提成作为完成各阶段任务的保证金，甲方分 个阶段对乙方项目任务指标考核，如乙方完成 阶段的任务指标，甲方应在该阶段返还乙方保证金，如未完成该阶段任务，下阶段累加完成任务，甲方视乙方完成任务，甲方退还各阶段暂扣保证金，若该合同项目期止，乙方未完成项目的 ，最后一个阶段的 %保证金甲方不予退还。

6：为确保乙方顺利完成项目各个阶段销售任务指标，

如属甲方原因：

①甲方资金为到位，延付项目竣工。

②该项目政府相关合法文件不具备，影响销售无法进行。

③该项目因施工合作方原因，造成施工延误销售无法进行。

上述原因造成客户退房或不履行合同，造成乙方某阶段任务未完成，甲方视乙方完成任务。按合同约定支付乙方佣金。

>九、 违约责任、合同生效及终止合同

1：该合同自双方签字，公司加盖公章之日起生效。

2：如乙方提前完成全部销售任务，甲乙双方均可提出终止合同。

3：如因不可抗力或意外事件导致协议不能履行或不能全部履行，双方均 不承担违约责任，可以提前终止协议。

4：乙方延迟履行合同义务或未能完成合同规定应尽的义务，导致合同不 能实现的另一方可提出解除合同。

5：甲方不按时向乙方支付应得的代理费用，超过7天视甲方违约，甲方 需向乙方赔偿应结佣金日千分之二的滞纳金。

6：甲方在乙方代理该项目期间不得再将该项目转代理给第三方。如甲方违约，甲方视乙方完成该项目任务，按合同结算代理佣金。

>十、补充协议

1：如属甲方关系购房，造成不能按时回款或提供相应的购房材料，甲方视乙方完成该笔任务， 日内向乙方支付该笔业务的代理佣金。 2：非甲方同意乙方不得给任何客户折扣，特殊情况如遇个案团购(购买套数较多)、施工补偿房甲方同意后做个案处理。核算乙方任务、乙方佣金按合同第八项第一条结算比例不受影响。

3：本合同若有未尽事宜，甲乙双方可协商解决，协商后可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

4：本协议现有附件与本协议具有同等法律效力。

5：本合同在履行过程中发生争议，由双方当事人协商解决;协商不成的，任何乙方可依法向人民法院起诉。

>十一、本协议由甲乙双方签字盖章后生效。本协议一式 份，甲乙双方各执一份。公证处一份。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法人代表： 法人代表：

联系方式： 联系方式：

**总经销商代理合同范本13**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

第一条本合同相关术语解释：

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，本着坦诚合作、利益共享、风险共担的原则、就双方共同开拓市场，推动双方事业的繁荣和发展，甲乙双方达成如下协议：

代理商应当具备的条件：

1、具有独立法人资格的合法企业。

2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。

3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。

4、具有一定的资金实力。

5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。

**总经销商代理合同范本14**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为进一步开拓稳固市场，本着平等互利的原则，经双方友好协商，拟定本协议。甲方将参照甲方对其关联企业、下属公司的管理方式对乙方进行业务管理、指导，乙方认可甲方各项管理制度及相关的政策与策略，服从甲方的管理，并就相关事宜签订如下协议，以共同遵守。

>一、乙方认可并服从甲方的管理

本协议系双方经营管理的基本内容，协议有效期内，甲方有权根据市场发展情况对营销方式进行适应性调整，甲方将不时以经销商须知、销售通报等方式（以下简称调整通知）告知乙方，该等调整通知可能会对本协议进行修改、补充，如乙方对该等调整通知有任何异议，应当在收到调整通知后三日内书面告知甲方，否则该等调整通知将自动成为本协议的补充协议。乙方有违反该等调整通知的行为，亦构成违约，甲方有权追究其违约责任直至取消乙方的经销权，并单方终止本协议。

>二、销售区域与产品

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_区/县\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_渠道的特约经销商。

2、乙方保证最少配备符合甲方仓储要求的食品饮料仓库\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米（仓储相关要求见附件二）；配置专职负责甲方产品销售（不包括其他杂工）的销售人员\_\_\_\_\_\_名以上，专门负责甲方产品销售的业务车辆：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_规格的\_\_\_\_辆、\_\_\_\_\_\_规格的\_\_\_\_辆、\_\_\_\_\_\_规格的\_\_\_\_辆。如未达到以上条件，甲方有权取消乙方的经销权。

3、若乙方的责任销售范围内有餐饮、特通等相对封闭的限制性渠道，由于甲方已为上述渠道的开发和维护投入人力物力，双方同意上述渠道的经营权归属于甲方，乙方系因本协议的签订而获得在上述渠道销售甲方产品的权利，故本协议因任何原因解除、终止的，乙方需在本协议解除、终止后15个工作日内退出上述渠道，并积极协助甲方及其指定的新供应商进入该渠道。

4、甲方承诺对销售给乙方的产品质量负责，对消费者反

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