# 最新代理销售合同书模板(13篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-10-13

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!代理销售合同书模板篇一根据,甲乙双方经平等协商一致,自愿签订本代理协议，...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**代理销售合同书模板篇一**

根据,甲乙双方经平等协商一致,自愿签订本代理协议，共同遵守本协议所列条款。

第一条自本协议生效之日起，甲方授权乙方：

1、以甲方业务临时代理人的名义宣传、销售甲方电信业务;

2、代理收取甲方委托收取的相关费用。

第二条上述授权的期限从年月日起到试用期结束(1-3个月)，试用合格签定正式代理合作协议。

第三条根据乙方业务发展情况，甲方按照有关代理销售办法核定乙方销售佣金。

具体核定办法如下：

1、按甲方现行社会代理商政策核定一次性代办费;

2、试用期内基代理费500元(根据在岗时间、业绩考核、日常管理考核等)考核发放。

3、试用期1-3月业绩净收入达3000元以上时考核后签定正式代理合作协议

，按4%提取业绩净收入提成。

如甲方在代理销售规定及佣金标准方面有所变动，甲方提前以书面的形式通知乙方，按甲方新标准执行。

第四条甲方的责任和义务：

1、甲方为乙方提供开展业务代理身份的授权文件。

2、甲方根据条件对乙方进行必要的业务指导和专业知识培训，并及时传达国家有关政策和甲方的有关规定。

3、甲方根据甲方有关代理销售规定，对乙方销售业绩进行考核。

4、根据考核结果，甲方按照甲方相关规定支付乙方销售佣金。

5、甲方可依据乙方因工作需要预先领取的有价物品，收取等价的押金。

6、甲方仅对乙方从事本协议授权范围内业务销售活动与第三人产生的权利义务承担责任。

除此之外，乙方的其他行为及虽从事授权范围内业务但出现与该业务无必然因果联系的行为后果，甲方不承担责任。

第五条乙方的责任和义务：

1、乙方应严格遵守《中华人民共和国电信条例》及有关法律法规，认真执行甲方有关代理销售规定，按照要求参加甲方提供的专业知识培训，并保证按时达到从事代理业务的能力。

2、已方应严格执行信息产业部和公司规定的业务办理时限、服务质量等方面的要求，并应对用户资料和相关信息保密。

3、按甲方要求提供担保人后，乙方方可开展业务。

4、乙方在业务发展过程中应注意人身安全与财产安全，避免事故发生。

如发生事故，甲方不承担任何责任。

5、乙方应负责追缴所发展用户的欠费。

6、乙方应按规定发展用户，保证用户的真实性。

如乙方所发展用户三个月内(含三个月)离网则不计入完成数，从后续佣金中扣除。

7、乙方在发展用户过程中，不得有欺诈、隐瞒或空头承诺等行为，如违反，因此产生的一切后果由乙方承担。

8、乙方不得在甲方授权代理以外的范围，以甲方的名义从事任何活动，如违反，因此产生的一切后果由乙方承担。

9、乙方应向甲方提供真实的身份证明、居住地址及甲方要求的其它个人资料，乙方居住地发生变更时，自变更起10日内书面告知甲方。

第六条甲方有权依据上级要求或市场变化情况，修订调整代理销售的相关规定及委托授权的业务内容。

第七条甲乙双方发生争议，应向甲方注册地的经济仲裁委员会申请仲裁，或向甲方注册地的人民法院提起诉讼。

第八条协议终止条件

1、授权期限届满。

2、乙方违反国家法律法规给甲方财产或名誉造成损害的，甲方有权单方终止本协议。

3、乙方使用不正当手段经办甲方业务的，甲方有权单方终止本协议。

4、乙方身故或被依法宣告死亡、失踪的。

5、乙方提出终止本协议，经甲方同意的。

6、出现不可抗力，任何一方提出终止的。

第九条本协议终止日期

1、符合本协议第八条1款条件，且甲、乙双方未达成续签意见的，授权期限届满的日期为终止日期。

2、符合本协议第八条2、3款条件的，甲方终止本协议通知书的送达日期为终止日期。

3、符合本协议第八条4款条件的，宣告的日期为终止日期。

4、符合本协议第八条5、6款条件的，甲乙双方达成书面协议之日为终止日期。

第十条本协议终止时，乙方应按甲方要求，办理业务交接手续，归还所欠公司款项、资料、单据及其它物品，如违反，甲方保留追偿的权利。

第十一条本协议自甲乙双方签字之日起生效，在协议执行

期间，双方不得随意变更或终止协议，本协议如有未尽事宜，应由双方根据国家的有关政策规定进行协商，做出补充规定。

补充规定与本协议具有同等效力。

第十二条本协议正本一式两份，甲乙双方各持一份。

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

**代理销售合同书模板篇二**

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及有关规定，为明确双方的权利义务关系，经双方协商一致，签订本合同。

第一条代理方式

甲、乙双方经过协商，由甲方代理直接客户\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称客户)购买乙方在本合同有效期内推出的\_\_\_\_\_\_\_\_服务。

甲方负责在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区(以下简称该地区)作为乙方的销售代理之一，帮助乙方向客户推销乙方的前款所称业务范围的业务

本合同生效后，在前款所称业务范围内甲方系乙方代理商。

第二条合同的有效期

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

第三条甲方的权利和义务

3.1积极宣传推广本合同第一条之业务及其增值服务，维护乙方的企业形象和服务品质，如实向客户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行以次充好、削减服务项目、对免费项目收费等损害乙方或客户利益的行为。

3.2甲方办理第一条之业务时可由甲方和客户签订合同再与乙方签订服务合同或乙方直接与客户签订合同，并向客户提供必要的售前技术支持，解答客户提出的各种问题。

3.3在代理期内，甲方有权按照本合同第5.2条中与乙方签订的代理价格从乙方处购买《\_\_\_\_\_\_\_\_》各版本服务帐号。

3.4在代理期内，甲方有权对其代理的《\_\_\_\_\_\_\_\_》各版本服务帐号进行自由定价并向用户进行销售。

3.5保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其他损害乙方利益得行为。

3.6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“\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理商”字样和统一标识，未经正式授权，甲方不得以乙方“办事处”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的字样。

3.7在本合同有效期内，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类似本合同内容的合作，否则乙方有权随时取消本合同并要求甲方赔偿损失。本合同有效期内及本合同终止或解除后，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、商业机密的信息或资料，否则甲方愿意承担相应的责任。

3.8甲方与乙方的其他代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

3.9本合同所称“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;

(3)与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群体相同或相近似;

(4)法律、法规规定的其他情形。

3.10甲方可参加乙方定期在该地区举办的代理商免费培训，或获得培训资料和音像资料，代理合同签订后，将获得由乙方颁发的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理商”证书，允许其在公司对外宣传资料和名片、广告中使用电子版标准图标和字样，并且在乙方网站中代理商名单中获得推荐，顺序以获得资格时间排列，名称可以链接到代理商网站主页或为其制作单页宣传主页，在乙方自身广告宣传或市场营销活动中将罗列优秀代理商名单和网址、电话。但甲方不得作出任何引人误解或引起混淆的行为使他人误以为甲方为乙方子公司或分公司、关联公司以及其他具有实质性联系的行为。

3.11甲方在本合同有效期内及合同终止后，不得泄露乙方的包括但不限于乙方服务产品及技术内容的商业机密，甲方也不得将所了解的乙方的商业秘密在本合同范围之外使用。

第四条乙方的权利和义务

4.1乙方在合同有效期内授权甲方为其服务产品\_\_\_\_\_\_\_\_服务在该地区的销售代理;定制代理商编码，将其加入乙方代理栏目中

4.2为了促进甲方的代理活动，乙方应向甲方提供包括其服务产品市场销售情况、产品内容和价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息和资料。

4.3乙方应保证提供的服务产品以及相关资料、信息应是真实合法的，并且不构成侵犯第三方的知识产权。

4.4乙方关于其服务产品的价格、付款方式、服务内容等情况的任何的变化及市场动态指导应及时通知甲方。

4.5乙方帮助甲方的工作人员了解代理产品的技术知识，定期安排有关技术培训。

4.6甲方成为乙方正式代理商后，如果有违反代理商信誉和宗旨的，或者违反本合同，以及给客户或者乙方造成严重损害的，乙方有权取消其代理资格，并要求甲方赔偿和追究法律责任，同时本合同的终止。

4.7乙方不对甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等负责。

4.8对甲方违反本合同造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本合同并有权要求甲方赔偿损失。

4.9在本合同有效期内，乙方有权根据市场情况调整定价，届时按比例调整代理佣金，并于新规定执行前通知甲方。甲方同意届时按照乙方新的定价履行本合同。

4.10乙方的再授权乙方授权甲方作为乙方服务产品的代理商，并不排除乙方自行或再授权第三方在代理地区或以外进行本代理产品的推广和销售。

4.11乙方提供给甲方的一切书面资料包括乙方网上的有关内容，其知识产权均归乙方所有;甲方应合法地使用乙方所提供的一切资料、文件及软件，否则应承担侵权的法律责任。

第五条代理费用及支付方式

5.1本合同关于《\_\_\_\_\_\_\_\_》服务的销售售价即客户端销售价格以及代理商佣金的计算不包含国内、国际域名注册机构所收取的域名注册费用和年费。

5.2自本合同签订日期一周内，甲方向乙方一次性支付人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为代理乙方《\_\_\_\_\_\_\_\_》服务账号所需的预付款。

5.3甲方可以一次向乙方支付多于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的预付款。

5.4乙方按照乙方《\_\_\_\_\_\_\_\_》各版本服务帐号零售价格的\_\_\_\_\_\_折给予甲方作为《\_\_\_\_\_\_\_\_》相应版本服务帐号的代理价格

5.5甲方每销售一个《\_\_\_\_\_\_\_\_》服务帐号，乙方则相应在甲方预付款中扣除相应版本《\_\_\_\_\_\_\_\_》服务帐号的代理单价;如果甲方预付款不足以支付甲方销售的《\_\_\_\_\_\_\_\_》服务帐号，则乙方有权不开通甲方销售的《\_\_\_\_\_\_\_\_》服务帐号，直至甲方补足预付款。

5.6甲方的预付款被扣除为零的时候，甲方须再次向乙方缴纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的预付款。

第六条排除其他报酬

甲方根据本合同进行销售代理工作，除非甲乙双方另有书面约定，甲方应按照本合同第五条的约定收取代理费用，除此之外乙方不再向甲方支付其他任何费用。

第七条企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站

7.1在履行本合同期间，甲方只能在本合同约定的范围内适当地使用乙方的商号和网站的名义，不得超越甲方授权工作范围的行为，更不得用于其它目的和事项。甲方在使用乙方的商号和网站名义时，应当完全为甲、乙双方在本合同中约定的内容服务，不得夹带其他业务内容或经营目的，甲方在其自身宣传材料、名片、市场宣传、网站建设、通信联络、经营过程中使用乙方授权的名称、域名和网站，必须事先书面通知乙方，并获得乙方的书面许可，方可进行，否则视为对乙方企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站的侵权，应付相应的责任。

7.2甲方及其职员承诺在履行本合同期间及在本合同期满后不对乙方所有或即将拥有的商标、企业名称、域名等进行贬低或其他损害，也不对乙方互联网网页或者网站进行任何贬低、抄袭、歪曲、破坏或其他损害。在合同期间甲方应该努力工作以维护、提高上述商标、企业名称、域名的价值。

7.3甲方承诺，若与乙方终止、解除本合同后未经乙方书面同意，不以任何方式向他人明示或暗示与乙方之商标、企业名称、域名有任何实质性联系，或者以其他方式明示或暗示自己系乙方代理商。

7.4因上述7.1、7.2和7.3情形给第三人或者乙方造成损害的，甲方愿意承担一切责任。

第八条合同的变更、终止及违约责任

8.1甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本合同。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本合同并要求对方赔偿损失。

8.2任何一方在履行中发现或者有证据表明对对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本合同，但应该及时通知对方。若对方对本合同继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本合同并要求对方赔偿损失。

8.3在合同执行期间，如果对方或者一方认为需要终止，应该提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止合同。因为一方为本合同的约定擅自终止本合同，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本合同期满时，如双方同意，可以续签本合同。

8.4在8.3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

8.5经双方协商达成一致，可以对本合同有关条款进行变更，当应当以书面形式确认。

8.6订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容;订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容或终止合同的履行。

8.7本合同一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或被清算，任意一方可以解除本合同。

第九条争议解决

在本合同执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会进行仲裁，并接受其仲裁规则。该仲裁是终局的，双方将无条件服从该仲裁裁决。

第十条不可抗力

10.1因为不可抗力或者其他意外事件，或者使得本合同的履行不可能、不必要或者无意义，任何一方均可以解除本合同。遭受不可抗力、意外事件的一方如全部或部分不能履行本合同、解除或延迟本合同，应自不可抗力、意外事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或延迟履行的证明。

10.2遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，否则应就扩大的损失承担责任。

10.3本合同所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行或风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制等。

第十一条附则

11.1本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。

11.2除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本合同不具有溯及力。双方可根据后继立法或法律，经协商一致对本合同进行修改或补充，但应在用书面形式。

11.3一方变更通知、通讯地址或其他联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对造成的一切后果承担责任。

11.4本合同的理解和解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

11.5任何一方对本合同的内容和对方当事人的商业机密均负有保密的义务。

11.6本合同一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，具有同等法律效力。

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

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

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

**代理销售合同书模板篇三**

甲方：乙方：

为扩大甲方生产的绿环牌淀粉牙签的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的绿环牌淀粉牙签事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自年月日起至年月日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于亿支淀粉牙签。

代理商一年内销售量达到亿支淀粉牙签时，按%的比例予以奖励;销售量达到亿支淀粉牙签时，按%的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**代理销售合同书模板篇四**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(供方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(需方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

第一节原则条款

第一条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、共同发展的原则，依据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律、法规的规定签订。

第二节适用范围

第二条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。(详见附表一)。因此，本合同中涉及的各项条款适用于附表一中所列的甲方的总公司及上述各地分公司、子公司、分支机构、办事处等机构以及附表一中所列的乙方及其相关公司。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。

第三条本合同约定的产品进入乙方全国地区所有门店进行销售(详见甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的《供应商上(撤)店协议书》)。乙方有权决定增加或减少本合同约定产品进入的门店，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

第三节名词定义

第四条产品：是指由甲方生产或经销的符合国家质量标准及双方约定的标准并不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

第五条销售支持：指的是甲方在乙方销售甲方产品过程中，因乙方提供服务无条件给予乙方的优惠条件和资金、物质支援。

第六条供货价格：指甲乙双方在甲方给予乙方销售所在地的所有经销商中最低真实价格的基础上进行协商，取得一致的价格。

第七条残次品：指商品在售前、售中及售后本身固有的或发生的外观、性能、质量等任何一项不符合中国国家质量标准、行业标准、厂家标准、合同约定标准等任一标准的产品。

第八条滞销产品：指乙方从甲方购进的产品经过\_\_\_\_\_\_天的时间，销量与进货量的比低于二分之一的产品。

第九条商业折扣：指乙方销售甲方产品后，甲方以乙方在甲方的进货额(或回款额)为根据，依照双方约定的条款给予乙方的进货折扣。

第十条特价机：指根据双方的经营需要乙方从甲方以特殊的供货价格进购的产品，条件双方另行约定。

第十一条铺底：是指甲方给予乙方的不需支付实际资金即可调拨一定金额货物，做为在合同有效期内样机展示和库存周转之用的优惠条件。

第十二条货到付款结算：指乙方在甲方货物到达乙方库房验收后\_\_\_\_\_\_小时内即向甲方支付货款。

第十三条回款额：指乙方支付给甲方的货款包括扣抵甲方在乙方处欠款的款额(降价款、退货款除外)。

第十四条利润补偿款：指在乙方销售的甲方产品的零售价格降低，使乙方销售甲方产品的帐面毛利率未能达到合同约定的水平时，由甲方向乙方支付的，用于补足乙方利润损失部分的款项。

第十五条包销机型：指性能、外观与其他型号有明显区别的，性能价格比有明显优势的，由乙方独家经营的产品。

第十六条合同年度：指合同有效期。

第十七条帐期：指产品进入乙方指定仓库到乙方支付货款之间的期间。

第十八条降价款：由于供价下调而产生甲方应支付给乙方的降价金额。

第十九条给乙方造成了名誉损失的情况包括给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况，包括但不限于：1.因产品问题(包括但不限于质量、假冒伪劣、虚假宣传、侵犯他人知识产权等问题，)或甲方提供的售后服务问题被媒体(媒体包括但不限于电视、广播、报纸、杂志、网络等)暴光的;2.因其他甲方原因造成乙方被媒体暴光的;3.因产品问题或甲方提供的售后服务问题被有关部门、机构、消协公告的;4.虽未被暴光，但因产品问题或售后服务问题造成相当多人员认为或知悉乙方的产品或服务存在问题的;5.产品不合格、退货、返修率合计超过3%，致使乙方名誉或商誉受到负面影响的;6.其他给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况。

第四节产品订购、运输、结算及其他

一、产品订购

第二十条乙方代销甲方生产(或经营)的饮水机、净水器品类沁园品牌的产品。

第二十一条甲方带货安装的产品为：/品类/品牌的产品。

第二十二条乙方从甲方处进货时须提前向甲方口头或传真或送交进货计划，甲方在接到进货计划后2日内书面答复乙方(书面答复上应加盖甲方的印章)，并于乙方要求的送货时间按进货计划送达乙方指定地点。非经乙方书面认可，甲方在书面答复中所进行的任何特别注明无效。

第二十三条乙方在要求的送货时间前\_\_\_\_\_\_日有权撤消或变更进货计划，而无需承担任何的赔偿责任。

二、产品运输

第二十四条甲方负责所有产品到乙方指定地点的运输，一切费用由甲方负担。

第二十五条货物在交付乙方并经验收前，一切风险及责任均由甲方承担。

三、货款结算

第二十六条当期货款的结算以乙方实际销售甲方产品的供货金额，扣除采用帐扣方式收取及甲方逾期未付的利润补偿款、商业折扣款以及其他甲方承诺支付以及按照合同约定甲方应当支付的款项后的余额为准。

第二十七条货款结算日期：货款结算周期为\_\_\_\_\_\_日，结算日为结算周期届满的\_\_\_\_\_\_日后。

第二十八条货款结算方式为(在以下几种方式中任选一种)

1.支票或电/信汇2.\_\_\_\_\_\_个月无息银行承兑汇票 3.\_\_\_\_\_\_个月无息商业承兑汇票。

第二十九条货款结算采取“钱票两清”的原则，乙方向甲方支付货款，甲方必须同时向乙方提供合法的增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，增值税票可按以下(一)办理：

(一) 乙方向甲方按扣除商业折扣后的差额付款，甲方在增值税票上直接列明折扣率和折扣额，乙方不再向甲方开具发票。

(二) 甲方向乙方全额开具增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，乙方向甲方开具零售发票或办理折让证明，然后向甲方全额支付货款。

第三十条甲方应按上述规定按时向乙方提供增值税票，在增值税票未交讫之前乙方可拒绝支付货款。

第三十一条乙方结算日由乙方各公司具体指定，结算日外的时间乙方不进行结算，甲乙双方可进行对帐，整理提供票据。每月最后一日及法定节假日乙方不进行结算，帐期未满或遇节假日，结算期顺延至下一结算日。

四、残次、滞销产品的处理

第三十二条乙方在经营过程中发现的甲方产品中的残次品，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方残次通知后3日内更换残次品或退残次品，否则承担延迟履行的违约责任后，同时甲方仍承担继续履行的责任。

第三十三条乙方在销售甲方产品过程中如遇滞销产品时，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到通知\_\_\_\_\_\_日内为乙方调换乙方确认或指定的其他产品或进行退货，如甲方逾期未予调换或者退货，则乙方可向甲方收取产品供价总额每日3%的保管费。逾期\_\_\_\_\_\_天后，乙方有权处理该产品，从处理所得款项中优先获得并自行扣除保管费、处理费等费用。

第三十四条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等存在或涉嫌存在(如涉及诉讼或仲裁等)损害任何第三方的知识产权和其他合法权益情况的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后\_\_\_\_\_\_日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十五条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等为假冒产品的，或存在虚假宣传的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后3日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十六条对于第三十二至第三十五条所述的情况，更换或退货的全部往返运费由甲方承担。

五、销售支持

第三十七条甲方应根据乙方的要求免费为乙方提供展示甲方所供产品的展柜、展台、展架，委派促销员，促销员的一切费用由甲方承担，并应对乙方所有的门店实行无差别待遇。如甲方委托乙方制作展柜、展台、展架，甲方应于接到乙方付款通知\_\_\_\_\_\_日内将制作款以现款方式交付乙方。逾期未付，乙方可在下次结算货款中扣收。如甲方按净额开具增值税专用发票，乙方有权加扣\_\_\_\_\_\_%的增值税款。在甲、乙双方停止合作时，甲方无权向乙方要求展柜、展台、展架、促销员费用等相关费用的补偿。

(一)促销员管理

第三十八条甲方负责派驻促销员到乙方营业场所进行甲方产品的销售工作。

第三十九条甲方应与促销员签订正式的劳动合同。促销员的一切费用由甲方支付。如甲方未与促销员签订劳动合同或有其他违反劳动法规等行为的，一切责任由甲方自行承担。

第四十条促销员服从乙方的日常行政管理，乙方每月向甲方出具促销员的出勤证明和绩效考评，作为甲方对促销员月度薪金发放的依据。

第四十一条未经乙方同意甲方不得随意调动促销员的工作岗位。如促销员不服从乙方管理，违反乙方的管理规定，乙方有权要求甲方更换促销员，甲方应按乙方的要求更换促销员

第四十二条在得到乙方允许后，甲方在节假日期间可加派临时促销员。临时促销员必须服从乙方的管理。

第四十三条甲方负责定期对促销员进行商品知识培训，促销员同时接受乙方销售流程、服务标准及行为规范等培训。

第四十四条甲方派驻的促销员应积极配合乙方营业场所的销售，不得诋毁乙方经营的其它品牌的产品及商誉，不得有损害乙方、消费者及其它与乙方合作的供货商的行为。

第四十五条甲方派驻乙方的促销员不得虚假介绍产品，不得介绍顾客到甲方或厂家或其它经营商处购买产品。

第四十六条甲方对其派驻的促销员在乙方营业场所内发生的一切损害乙方利益的行为负有连带责任。

第四十七条甲方在乙方营业场所举办的促销活动乙方给予积极配合。甲方保证乙方享受统一的促销赠品的配发，所有促销赠品的发放由促销员负责登记，发放完毕后将登记单提供给甲方。

(二)场外交易行为管理

第四十八条场外交易行为指甲方促销员违反乙方对于销售场所的管理规定，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，以下简称甲方的场外交易行为。甲方其他相关人员利用为乙方工作或为乙方顾客提供服务的便利，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，视同为甲方的场外交易行为。“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方进行场外交易行为的理由，换言之，“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方不构成场外交易行为的抗辩理由。

第四十九条甲方的场外交易行为是严重违反合同及商业规范的行为，构成对乙方违约，乙方有权对甲方的场外交易行为追究违约责任，具体如下：

(一) 甲方每次发生场外交易行为均视为对乙方的违约，应于\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付\_\_\_\_\_\_万元以上(含\_\_\_\_\_\_万元)，\_\_\_\_\_\_万元以下(含\_\_\_\_\_\_万元)的违约金。

(二) 乙方发现甲方有场外交易行为应以书面形式通知甲方，并提供有关证明。该通知包括甲方存在场外交易行为的事实及经过、对甲方发生场外交易行为的促销员及相关人员予以辞退的要求、乙方要求甲方承担的违约金数额等内容;该证明包括书面证明材料、有关当事人叙述等可以证明甲方存在场外交易行为的证据。甲方收到该通知和证明后应在\_\_\_\_\_\_日内辞退促销员及相关人员并支付违约金。

(三) 如甲方在\_\_\_\_\_\_日内未按乙方要求辞退促销员或相关人员，甲方须按照该促销员或相关人员继续工作的时间，向乙方支付每日\_\_\_\_\_\_元违约金;如甲方在三日内未按乙方要求支付违约金，乙方除要求甲方承担违约金外，每逾期一日，乙方还有权按违约金总额的\_\_\_\_\_\_%要求甲方承担迟延履行金。

(四) 乙方发现甲方的场外交易行为，并能提供相关证据予以证明时，违约金的数额由乙方按照本条第一款的约定自行决定，无须征得甲方同意。

第五十条为防止甲方场外交易行为的发生，甲方应对所属雇员加强管理和培训，乙方对此予以监督和检查。

(三)样机条款

第五十一条甲方为乙方提供样机，具体约定为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.甲方为乙方免费提供样机，所有权属于乙方;

2.甲方为乙方免费提供样机，所有权属于甲方;

3.甲方为乙方免费提供样机机模或空壳样机;

(四)保修条款

第五十二条对于乙方售出的甲方产品，由甲方按国家规定负责办理保修，并承担全部费用，乙方给予必要的协助。

(五)卖场管理费用

第五十三条甲方在(五)卖场管理费用中约定的费用按以下第2种方式交纳：1、按第五十四条到第五十八条的约定交纳;2、按率收取卖场管理费用，以月度商业折扣的计算基数为此卖场管理费用的计算基数，按4.5%交纳，发票开具方式、支付时间按月度商业折扣的约定执行。

第五十四条甲方产品进入乙方营业场所进行销售，需向乙方交纳营业场所支持费。该费用按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费元，该费用每三个月为一期收取一次，《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的营业场所支持费，此后在每季度第一个月\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收营业场所支持费，未满一个月的按一个月计算。

第五十五条甲方在乙方营业场所内设置展柜、展台、展架、灯箱等需向乙方支付场地使用费。场地使用费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费/元。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期场地使用费，此后每季度第一个月的\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收场地使用费，未满一个月的按一个月计算。

第五十六条乙方对甲方的产品有进行市场推广的责任，甲方应向乙方支付市场推广费。市场推广费按乙方举办的促销活动性质不同收费标准不同，节庆日收费的项目有：1.元旦/元/店、2.五一节/元/店、3.国庆节/元/店、4.春节/元/店、5.新公司开业彩排/元/店、6.新公司正式开业/元/店、7.现有地区公司新店开业/元/店、8.现有门店重张开业/元/店、9.店庆-门店的开业纪念庆典/元/店、10.司庆-地区公司的开业纪念庆典/元/店、11.彩电节/元/店、12.制冷节/元/店、13.冰洗节/元/店、14.手机节/元/店、15.数码家电节/元/店、16.厨卫小家电节/元/店、17.音响节/元/店、18.家电节元/店。门店个数为举办活动时合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。甲方在节庆日开始之日起\_\_\_\_\_\_个工作日内缴纳该费用。

第五十七条乙方对甲方的产品有促销的责任，甲方应向乙方支付促销管理费。促销管理费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_元。该费用每三个月为一期收取一次。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的促销员管理费，此后在每季度的第一个月的\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收促销员管理费，未满一个月的按一个月计算。

第五十八条上述费用甲方应在规定的交费时间向乙方以现款方式交纳，乙方应在收款时提供正规的服务业发票。若甲方逾期未交则乙方可在下次支付货款时直接扣收，甲方应向乙方提供应结货款的全额增值税发票，否则乙方可加扣\_\_\_\_\_\_%的代缴税款。对于撤店的情况，甲方或附件一中所列甲方相关公司应在办理撤店手续前\_\_\_\_\_\_天与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订《供应商上(撤)店协议书》，否则乙方视甲方仍在乙方门店经营，并按收取标准收取各项收入。

第五十九条以上各项费用甲方(或甲方各地分公司、办事处)应直接交到乙方所属的各地区公司的财务部门，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第六十条乙方为促进甲方商品的销售，经与甲方协商同意临时举办促销活动，甲方应承担相应的促销费用。促销费用全部用于甲方商品的直接促销，乙方应根据甲方要求专款专用。具体数额由双方签订临时促销协议并在协议中明确。甲乙双方在本合同有效期内举行不少\_\_\_\_\_\_次大型共同营销活动，有关事宜由甲乙双方另行协约定。甲方举行所有促销活动，乙方均有权参加，并享受甲方促销活动中的一切优惠政策。

第六十一条如双方中途停止合作，乙方不再退还甲方已交款项。

第六十二条对于甲方推出的采用新技术、新外观的新产品，乙方有权选择优先销售，优先销售的享有期不低于\_\_\_\_\_\_日，供量不低于\_\_\_\_\_\_台。

第六十三条为了维护双方的经营利益，甲方应不间断地向乙方提供包销机型。甲方不得在乙方包销该产品期间向其他经销商提供类似外观功能组合的，性能价格比相近或优于乙方的产品，同时，甲方自己也不自行销售该包销产品，以维护乙方的包销权益。

六、商业折扣约定

第六十四条甲方给予乙方的商业折扣形式：常规商业折扣有月度商业折扣(含单台折扣和开箱费)、年度商业折扣、特殊折扣等。

第六十五条甲方给予乙方商业折扣的计算基数为1：\_\_\_\_\_\_(根据双方协商选定一种方式)

1.乙方在甲方进货后的回款额;

2.乙方在甲方的实际进货额。

其中：“乙方在甲方进货后的回款额”是指乙方实际支付给甲方的货款，加上乙方采取帐扣方式收取甲方的各种应收款项(帐扣的降价款、退残款、退货款除外)，具体计算以乙方的结算单据为准。

“乙方在甲方的实际进货额”是指乙方从甲方购进的商品的全部价款减去已扣收的降价款、退货款、退残款以后的余额。具体计算以乙方的入库单据为准。

月度商业折扣的计算基数以当月一日到当月最后一日为期间进行计算;年度商业折扣的计算基数以合同的有效期为期间进行计算。

上述计算基数中包含甲方向乙方销售而在中国被课征的增值税。

第六十六条商业折扣的支付方式为：帐扣(支票、电汇/信汇、帐扣任选一种)。月度商业折扣的结算周期为与货款结算周期相同。月度商业折扣的支付时间为甲方该周期货款结算时。甲方在该周期货款结算时直接帐扣或交纳。

第六十七条月度商业折扣为：\_\_\_\_\_\_%;

年度商业折扣比例及规定为：\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_。

第六十八条凡是商业折扣率发生变化的机型，应由双方签署《特价机协议》、《特供机协议》或《包销协议》另行规定，否则视同常规机型执行本协议规定的商业折扣率。

第六十九条年度商业折扣每半年结算一次。每年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日、\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日为年度商业折扣结算日，按全年最高商业折扣率计算。甲方在\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日和次年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前将期间发生的年度商业折扣支付给乙方。合同到期后双方按实际销售规模计算全年度商业折扣，实际年度商业折扣金额减去甲方已支付给乙方的年度商业折扣金额即为甲方应支付给乙方的所余年度商业折扣金额。该笔商业折扣甲方须在合同期满后一个月内支付给乙方。

第七十条甲方向乙方支付商业折扣，必须将商业折扣款直接交到乙方的财务部门(由乙方的财务人员开具相应的发票)，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第七十一条在本协议期满后至新协议签订之前(以下称为“特殊履行期”)，双方商业折扣按照本协议约定的条款履行(以下称为“原折扣”)。在新协议签订后，如“特殊履行期间”的“原折扣”低于新协议中约定的商业折扣(以下称为“新折扣”)的，甲方应按“新折扣”向乙方补足新旧折扣之间的差额，补足时间为新协议签订后一个月内。如“特殊履行期间”的“原折扣”高于“新折扣”的，双方仍按“原折扣”执行。新协议的签订必须在三个月内完成，否则乙方可暂停对甲方的结算，直到新协议签订为止。

第七十二条经甲乙双方协商销售的特价机产品，商业折扣支付方式详见附件-《特价机协议书》。

第五节甲方权利、义务

第七十三条甲方有权要求乙方按照合同约定支付货款。

第七十四条甲方有义务采取有效措施，杜绝其工作人员以公司或私人名义向乙方工作人员私下直接或间接赠送礼金、贵重礼品、有价证券，或采取其他变相手段提供不当利益。甲方应对由此给乙方造成的直接和间接损失进行双倍赔偿，同时乙方有权对甲方要求每次最低\_\_\_\_\_\_万元人民币的违约金。同时，乙方保留追究甲方法律责任的权利。如果乙方人员私下向甲方或甲方业务人员索取费用，甲方有义务拒绝支付并向乙方进行投诉。

第七十五条甲方保证在乙方卖场的零售价格比同行的本地市场最低成交价格低\_\_\_\_\_\_%或低\_\_\_\_\_\_元/台，如不足，则乙方有权自行调整，调价损失部分，由甲方负责补偿，乙方有权在下一次货款结算中直接扣收;若调价后乙方所获取的商业折扣金额未达到按照双方约定的商业折扣比例计算出的金额，则乙方有权在下一次货款结算中对差额部分直接扣收。

第七十六条甲方确保给乙方的供价为在当地同期的最低供价。此最低供价至少低于甲方给予其他经销商或代销商供价的\_\_\_\_\_\_%或低\_\_\_\_\_\_元/台。甲方须诚信履行本条款，不得有虚假行为或变相提高供价，否则视为违约。

第七十七条甲方有权对乙方营业场所及其产品的销售方式提出改进建议。

第七十八条甲方有权对乙方营业人员的服务提出改进建议和意见。

第七十九条甲方应协助乙方进行各种促销活动。

第八十条甲方应给予乙方最低供货价格。

第八十一条甲方应按照合同规定向乙方支付商业折扣及其他各项费用。

第八十二条甲方可根据市场情况变化随时调低供货价格，以保证价格更具有市场竞争力。

第八十三条在乙方进货后，甲方在给予乙方的供货价的基础上下调价格，甲方应对乙方尚未售出的该产品进行价格补差，并且同时对15日内购进的产品进行价格补差。补差确认时间为乙方提供库存数后二日内。甲方交纳补差价款的时间为最近一次货款结算日，支付方式为现款或帐扣。

第八十四条甲方提供给乙方的宣传资料应真实可靠，若存在虚假宣传或侵犯他人知识产权的，甲方承担一切责任。

第八十五条甲方产品的配件(附件)是第三方的产品，甲方保证已获得使用许可，该使用不侵犯第三方的合法权益。否则因此而产生的一切责任均由甲方承担。

第八十六条甲方应经常性地在乙方指定的营业场所进行现场促销演示活动。

第八十七条甲方应保证乙方零售价在当地具有优势的情况下帐面毛利润率不低于\_\_\_\_\_\_%;如乙方当月(当月一日到当月最后一日)各门店所获取的帐面毛利率未达到双方约定的比率，则甲方应在乙方销售甲方产品的次月\_\_\_\_\_\_日内以现款方式予以补足，否则乙方在下一次货款结算时对差额部分直接扣收。

应收利润补偿款=当期乙方实际销售甲方产品的收入×(合同规定的帐面毛利率-实际帐面毛利率);

实际帐面毛利率=当期乙方帐面实际毛利额/当期乙方实际销售收入。

第八十八条因甲方产品的质量问题或本身缺陷，造成人身伤害或乙方及第三方的其他经济损失的，甲方应承担一切责任。因上述原因给乙方造成名誉损失的，应赔偿乙方的名誉损失。

第六节乙方权利、义务

第八十九条乙方应按合同规定向甲方支付货款。

第九十条甲方应保证在合同有效期内乙方每个门店的代销额至少为\_\_\_\_\_\_万元。如乙方实际销售额低于保底销售额，则乙方有权以保底销售额与乙方实际销售额的差额为基数计算甲方应补偿乙方的利润(含帐面保证毛利润和商业折扣及按第五十三条2中约定的按率收取的卖场管理费用)。

注：1.按月结算时，商业折扣率以月商业折扣率、单台商业折扣率的和计算;本合同所适用的商品商业折扣率、保证帐面利润率或卖场管理费用率不一致的，乙方将使用从高原则计算甲方应补偿的利润。

2.被末位淘汰的，提前计算年商业折扣率。

3.非因甲方违约而解除合同的以及被末位淘汰的，可按月均的保底销售额乘以甲方在乙方卖场经营的实际月数计算保底金额。不足一个月的按一个月计算。

4.实际销售额超过保底销售额的，不再加收甲方应补偿的利润。

第九十一条乙方有权调整甲方产品在乙方营业场所的位置和面积。

第九十二条乙方有权优先参加甲方举办的各种促销活动，并优先享有各种促销活动支持的权利。

第九十三条乙方有支持甲方在乙方营业场所进行促销宣传活动的义务。

第九十四条甲乙双方在停止合作或乙方通知退换货后，甲方的产品在乙方存放的，每日乙方按库存货物价格的3%收取保管费用。

第七节违约责任

第九十五条甲乙双方任何一方未按本合同约定履行，应承担违约责任。给对方造成损失的，本合同有约定的按约定赔偿，无约定的按实际损失额进行赔偿或参照相关法律、法规进行赔偿。

第九十六条除本合同另有明确约定外，甲乙双方任何一方未能按照本合同明确约定的日期或者期限履行而延迟履行义务，应当每日按照应当支付而未支付，应当交付而未交付款项或者货物价值的万分之五承担延迟履行的违约责任。

第九十七条甲方擅自终止合同应向乙方支付所有应付商业折扣(按本合同规定的最高商业折扣率计算)、降价款、退残款、退货款及其它甲方承诺支付乙方的款项，并退还乙方已支付给甲方的多余的货款，同时赔偿乙方的损失。乙方擅自终止合同应向甲方退还商品并结清应付货款。

第九十八条甲方违反第七十五条规定，乙方有权进行降价销售。甲方应对乙方降价进行全程补差，补差幅度应保证乙方获取双方约定的最高综合利润及各项优惠条件。同时，乙方有权重新商议合作条件或终止协议。

第九十九条甲方违反第七十六条之规定，向乙方提供的产品供价非当地市场最低供价的，甲方应对其提高部分向乙方双倍赔偿。

第一百条甲方无正当理由停止向乙方供货的，或逾期5日未向乙方供货的，乙方有权单方终止合同。甲方应赔偿由此给乙方造成的一切经济损失。

第一百零一条甲方对乙方所有应付款项逾期未付的，乙方可在结算时直接扣收，并享有每日收取\_\_\_\_\_\_%滞纳金的权利。甲方未能就扣收部分提供增值税发票的(退残款、退货款、降价款除外)，乙方可加收\_\_\_\_\_\_%的代缴增值税款，

第一百零二条乙方无正当理由不按合同约定向甲方支付货款的，甲方有权追究乙方的违约责任。甲乙双方对货款结算另有约定的除外。

第一百零三条甲方应以\_\_\_\_\_\_(任选一种)(1、自合同签字之日起\_\_\_\_\_\_日内以现款;2、从第一次货款结算开始扣收直到扣完为止)方式向乙方交纳\_\_\_\_\_\_万元的售后质量保证金，在双方合作期间内，售后质量保证金发生扣除的，甲方应于扣除之日起三日内补足质量保证金，逾期应承担日千分之一的逾期付款的违约责任。甲乙双方如果停止合作，甲方应另向乙方交纳\_\_\_\_\_\_万元的售后质量保证金。从产品清场之日起至乙方已经销售的甲方所有产品保修期满止发生的一切退货、维修及赔偿责任等费用，由乙方直接用甲方交纳的质量保证金抵补。剩余的质量保证金在产品清场后\_\_\_\_\_\_个月后且甲方提供的所有产品保修期均已届满后\_\_\_\_\_\_日内由乙方退还给甲方。如该质量保证金不足抵补上述费用则乙方享有追偿权。

第一百零四条本合同有效期内，因甲方(包括甲方工作人员及代甲方提供服务的相关人员)原因造成乙方名誉损失的，应当向乙方承担\_\_\_\_\_\_万元以上\_\_\_\_\_\_万元以下的违约责任，具体数额由乙方单独决定，甲方应当在乙方发出关于造成名誉损失的有关通知后的\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付违约金，逾期支付的乙方可在发出通知后的最近一次结算货款时予以扣收。上述通知内容应当包括因甲方原因造成乙方名誉损失的具体事实及相关材料，乙方确定的甲方应当承担的违约金具体数额。

第八节合同的变更、终止、解除、期满

第一百零五条合同的变更需双方达成书面协议。

第一百零六条甲方产品进入乙方营业场所销售，试销期为\_\_\_\_\_\_个月。试销期内，如甲方产品连续\_\_\_\_\_\_个月在乙方经营的同品类中销售排名倒数\_\_\_\_\_\_名之内，乙方有权终止本合同，而无须向甲方承担任何违约责任，本合同自乙方发出书面通知之日起自动解除。合同有效期内(试销期和非试销期可累计计算)甲方的产品连续\_\_\_\_\_\_个月在乙方经营的同品类商品中销售排名倒数第\_\_\_\_\_\_名之内，乙方有权终止本合同，将库存的全部货物退还给甲方，而无须向甲方承担任何违约责任，本合同自乙方发出书面通知之日起自动解除。

第一百零七条除本合同另有明确约定的情形外，乙方在下列情况享有解除合同的权利：

1.甲方无正当理由停止向乙方供货的，或逾期5日未向乙方供货的;

2.本合同约定的甲方应交纳的各种款项逾期一个月未交纳的;

3.甲方经营状况严重恶化或转移财产、抽逃资金，以逃避债务或丧失商业信誉或有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形的;

4.甲方严重违反合同约定，经乙方书面催告，\_\_\_\_\_\_日后仍不改正的。

第一百零八条双方因任何原因停止合作后，甲方的保修义务和售后服务义务均不免除。

第一百零九条双方另行约定事项：

甲方应以从第一次货款结算开始扣收直到扣完为止的方式向乙方的每个分公司缴纳\_\_\_\_\_\_元售后质量保证金，在双方合作期间内，售后质量保证金发生扣除的，甲方应于扣除之日起三日内补足质量保证金，逾期应承担日千分之一的逾期付款的违约责任。甲乙双方如果停止合作，从产品清场之日起至乙方已经销售的甲方所有产品保修期满止发生的一切退货、维修及赔偿责任等费用，由乙方直接用甲方交纳的质量保证金抵补。剩余的质量保证金在产品清场后\_\_\_\_\_\_个月后且甲方提供的所有产品保修期均已届满后\_\_\_\_\_\_日内由乙方退还给甲方。如该质量保证金不足抵补上述费用则乙方享有追偿权。

第九节不可抗力条款

第一百一十条“不可抗力事件”是指本合同任何一方当事人都不能抗拒，也无法预见，即使预见也无法避免的事件或者事由。

第一百一十一条本合同任何一方遭受不可抗力事件的影响造成本合同项下的义务不能履行，根据不可抗力事件影响的程度，可以部分或者全部免除责任;但是遭受不可抗力事件不能履行义务的一方应当在发生不可抗力事件的\_\_\_\_\_\_小时内及时通知另一方，并且在不可抗力事件结束后的\_\_\_\_\_\_个工作日内向另一方提供能够证明不可抗力事件发生、影响范围和影响程度的证明，否则遭受不可抗力事件不能履行义务的一方不得就此免除责任;任何一方延迟履行义务后遭受不可抗力事件的，不能免除责任。

第一百一十二条本合同任何一方遭受不可抗力事件的影响造成本合同项下的义务不能履行时，其应采取一切可以减少对方损失的措施进行挽救，否则其应就因其没有采取措施或者采取的措施不当而扩大的损失承担责任。

第一百一十三条本合同因任何一方遭受不可抗力事件的影响不能全部履行时，遭受不可抗力事件影响的一方仅就不可抗力事件涉及的本合同有关条款或者约定可以中止、暂停或者延迟履行，而对于其他没有受到不可抗力事件影响的条款或者约定仍应履行，任何一方不得因另一方遭受不可抗力事件而停止本合同的履行。

第一百一十四条当不可抗力事件已经结束，不再对本合同的任何条款或者约定的履行产生任何影响时，本合同双方应尽一切可能恢复本合同的履行。

第一百一十五条甲方的任何一个相关公司或乙方的任何一个相关公司发生不可抗力不影响其他公司继续履行合同。

第十节争议的解决

第一百一十六条因履行本合同发生的任何争议，双方应协商解决。协商不成时应向合同签订地的人民法院提起诉讼。

第十一节合同有效期

第一百一十七条本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

第一百一十八条合同期满如双方有意继续合作，在期满前一个月双方开始协商签订新的合同。如本合同已到期，但新的合同尚未签订，为确保双方合作的延续性，本合同有效期自然顺延至新合同签订之日，最长不得超过三个月。在新的合同签署后乙方有权选择在该顺延的期限内适用新合同或原合同。

第十二节其他

第一百一十九条本合同自双方签字盖章(乙方以加盖合同专用章为准)生效。

第一百二十条本合同未尽事宜，甲乙双方另行签订补充协议。补充协议及合同附件是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

第一百二十一条本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_签订。

第一百二十二条本合同一式六份，双方各执三份。

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理销售合同书模板篇五**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_与\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

1.具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2.与当地教育部门有良好的关系。

3.严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4.具备以上条件，第一次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，以后每次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。签定本协议，填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1.甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，期限从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月日止。

2.乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件及\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1.在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2.甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3.在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4.乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5.甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方须按实际情况填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3.乙方必须尊重甲方的知识产权。

4.乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5.乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6.经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7.协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1.甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2.签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1.乙方向甲方订货时，须提前一周填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发

货。

2.结算方式：按定货单结算，款到发货。

2.甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3.乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方;否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1.乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2.甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1.协议内容的最终解释权在于甲方。

2.变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3.甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

十、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

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

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理销售合同书模板篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_贸易有限公司

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_货运代理公司

为了拓展市场，共同发展，根据《中华人民共和国食品安全法》、《中华人民共和国民法典》、《联合国国际货物销售合同公约》等相关法律规范，本着平等互利的、诚实信用的原则，经双方友好协商，甲方将至诚堂健康食品委托乙方为中国大陆及港澳地区经销总代理，委托丙方为出口代理公司。

第一条\_\_\_\_名称、规格及销售单价

(1)(写明具体产品)

(2)、

(3)

甲方有义务根据乙方建议，改变产品的包装、规格标识以及定价等，以更好地适应中国市场。但是一旦更改，生产数量须甲乙双方协商决定。

第二条\_\_\_\_价格

甲方向乙方提供的产品价格不高于统一销售单价的28%。

第三条\_\_\_\_期限

(写明三方协商确定的具体期限)

第四条\_\_\_\_区域

中国大陆及港、澳地区。在代理期限内，甲方不得与中国大陆及港、澳地区的任何个人、企业签署委托代理、代办、代表等其他合作协议。(如违约，多少违约金双方可约定)

第五条\_\_\_\_代理权

甲方的产品正式投入中国市场后的3年时间内，在乙方保证销售总额达到人民币280万元之后，乙方持续拥有甲方在中国大陆及港澳地区的产品永久代理权，甲方为乙方颁发永久代理权证书。甲方不得与中国大陆及港、澳地区的任何个人、企业签署委托代理、代办、代表等其他合作协议。(如违约，多少违约金双方可约定)。

第六条\_\_\_\_合作条款

在销售额达到一定的数额后，如有必要，甲乙双方可合作在中国加工生产至诚堂相关保健食品。相关合作项目需甲乙双方另议。

第七条\_\_\_\_权

产品在中国市场销售一年后，如果成绩双方都满意，可协商在中国申请直销权。申请费用由乙方承担。

第八条\_\_\_\_数量和供货日期

甲方产品在取得《进口保健食品批准证书》之后\_\_\_\_\_\_\_\_日内(无强制性法律规定甲乙方通过书面形式协商即可)

(甲乙双方可约定甲方延迟供货的责任条款)

第九条\_\_\_\_结算方式

甲方交予丙方的货物品种、数量、规格等经丙方查验无误后，甲方即可通知乙方于\_\_\_\_\_\_\_日内支付货款。乙方逾期未向甲方支付全部货款的，除向甲方支付货款外，还应支付每迟延一日以全部货款为基数，按中国人民银行同期贷款利率支付利息。

第十条\_\_\_\_货运代理人

甲方委托丙方为出口货运代理人，由乙方与丙方另行制作协议书。

第十一条\_\_\_\_、责任、风险的转移\_\_\_\_甲方工厂或仓库\_适用(20\_\_\_\_\_\_)中文版中\_\_\_\_规定的甲方和乙方的责任、费用及风险。

甲方在工厂或仓库将货物置于丙方或丙方指定的承运人处置时即完成交货;

甲方不承担将货物装上丙方或丙方指定的承运人备妥的运输工具，不负责出口清关;

乙方承担自甲方所在地受领货物至目的地所需的一切费用和风险。乙方与丙方约定的费用、风险、责任条款除外。

第十二条\_\_\_\_条款

(1)甲方必须在交货前全面、准确地检验货物的质量、规格和数量，签发质量证明书，证明所交货物与合同中有关条款规定相符，但此证明书不作为货物的质量、规格、性能和数量的最后依据，甲方应将记载检验细节和结果的书面报告附在质量证明书内。

(2)在货物抵达目的地之后，乙方须申请中国国商品检验局(以下称商检局)就货物质量、规格和数量进行初步检验并签发检验证明书，如果商检局的检验发现到货的质量、规格或数量与合同不符，除应由保险公司或承运人负责外，乙方在货物到达目的地\_\_\_\_日内有权拒收货物，有权就货物的质量、规格、数量等问题向甲方提出索赔，且因此引发的退、换货产生的费用由甲方承担。

(3)如果发现货物质量和规格与合同规定不符，或货物在合同第十三条所规定的保证期内证明有缺陷，包括内在的缺陷或使用不良的原材料，乙方将安排商检局检验，并有权依据商检证书向甲方索赔。

(4)如果由于某种不能预料的原因，在合同有效期内检验证书不及办妥，乙方须电告甲方延长商检期限\_\_\_\_日。

第十三条\_\_\_\_乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_日之内对滞销品种可与甲方协商退换货，费用由乙方承担。

第十四条\_\_\_\_的权利和义务、责任

(1)甲方对乙方的销售、推广等有关产品销售的一切活动有咨询权、知情权和市场检查权;

(2)甲方有权监督、查询、质询乙方的产品销售账目;如发现乙方不按双方商定的价格销售产品，甲方有权实施惩罚措施或要求乙方承担违约责任;(具体双方可约定)

(3)甲方保证提供的产品及销售包装符合所在国产品质量标准及中国的产品质量标准;如因产品质量问题引发的纠纷由甲方承担赔偿责任，并向乙方支付违约金按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计算;

(4)甲方保证提供的产品及外包装不侵犯他人的知识产权。因侵犯他人的知识产权引发的纠纷由甲方承担赔偿责任，并向乙方支付违约金按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_计算;

(5)甲方保证提供与申请进口保健食品注册提供的样品同等质量的产品;一经发现产品低于样品质量的，甲方承担违约责任;

(6)甲方负责提供申请进口保健食品注册的样品实物及相关文书材料;

(7)甲方负责提供保健食品检验机构检验所需的样品及相关文书材料;

(9)申请进口保健食品注册事项完成后，甲方取得《进口保健食品批准证书》;

(9)甲方向乙方提供有偿或无偿的样品，以供乙方临床实验用;

第十五条\_\_\_\_的权利和义务、责任

(1)在代理期限内，乙方不得再代理销售其他同类产品;

(2)甲方生产的其他品种经中国审批合格后，乙方享有优先代理权;

(3)乙方对产品在中国范围内的一切经营销售活动有最终决定权，乙方自行承担由此产生的广告、店面租金、招聘人员等费用;

(4)未经甲方许可，乙方不得在中国大陆及港澳地区设立分代理处，一经发现，甲方有权终止本代理协议，取消乙方代理资格，由此造成甲方损失的，甲方有权要求乙方赔偿;

(5)未经甲方同意，乙方不得转让代理权，一经发现，甲方有权终止本代理协议，取消乙方代理资格，由此造成甲方损失的，甲方有权要求乙方赔偿;

(6)乙方有权要求甲方对于申请进口保健食品的注册事项予以积极配合，乙方承担办理此事项的全部费用;

(7)乙方必须按照国家政策及相关法律规定从事产品经营活动，否则，出现的问题由乙方承担全部责任;

(8)乙方只能在代理区域内以规定的统一价格销售该产品，严禁跨区经营，严禁随意窜货、调货;否则，一经发现，取消乙方代理资格，并赔偿甲方的损失;

(9)严禁使用甲方的有关证件进行违法活动，由此产生的一切纠纷，由乙方承担全部责任;

(10)乙方应积极主动向甲方反馈市场信息，每月底向甲方报告市场销售情况及下月的销售计划，便于甲方合理安排相关工作;

第十六条\_\_\_\_条款

任何一方不得随意向第三方泄露对方的商业信息，由此造成的损失侵权方承担赔偿责任。

第十七条\_\_\_\_抗力

若发生不可抗力事件(如：战争、内乱、封锁、地震、火灾、水灾等)以及任何双方不能预见，并且对某发生后果有能防止或避免的意外事故妨碍或干扰了本合同的履行时，发生不可抗力方须在事件发生结束之日起\_\_\_\_日内将本国有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方，据此证明豁免责任，并由双方协商中止或继续履行合同事宜。

第十八条\_\_\_\_

1、本协议未尽事宜，可由三方确定后签定补充协议。

2、本协议一式三份，均为正本，甲乙丙三方各执一份。本协议自三方签字之日起生效。

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，在乙方所在地法院诉讼解决。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_贸易有限公司

(单位章)(单位章)

法定代表人(签字)法定代表人(签字)

生产厂址：地址：

电话：电话：

时间：时间：

\_\_\_\_\_\_\_\_丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_货运代理公司

(单位章)

法定代表人(签字)

地址：

电话：

时间：

**代理销售合同书模板篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：

甲方：拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内广泛的社会资源、优秀的项目管理运作团队和可供本项目运作的资金优势。

乙方：

①、拥有自主开发、生产的系列产品的经验;

②、品牌在国内司法取证行业市场上具有一定的影响力;

③、拥有规模化的生产能力、服务机制和产品优势;

甲乙双方本着优势互补原则，经友好协商，就甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以乙方系列产品总代理名义销售乙方产品事项达成如下合作协议：

一、合作关系的建立和相关约定：

1、甲乙双方的关系是销售代理关系而不是隶属关系，双方均属于独立的法律经济体，独立承担自身的法律责任，该责任不因本协议而过度到对方。

2、甲方在本协议授权区域，可以以乙方总代理名义或办事处名义开展市场工作，但不得以办事处名义与客户签约;严禁使用乙方名誉私刻办事处公章进行商业活动。

3、如因市场需要以乙方名义开展专案性工作，甲方需以书面方式向乙方申请，乙方批准后提供相关专案授权书面证明，甲方在授权范围内可以乙方名义开展工作。

4、未遵得乙方书面同意，甲方不得以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”字样注册任何形式的经营机构，否则，乙方均有权随时终止本协议，直至以侵权行为追究甲方法律责任。

5、甲方作为乙方区域独家总代理，乙方将相应区域内的所有既有客户均交付甲方维护，该客户和未来开发的各类客户。

二、协议期限：本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。本协议有效期壹年。此协议期满后，甲方可于期满前十五天申请再行续订协议，否则协议自行终止。

三、代理条件及规定：

1、甲乙双方就系列产品项目的代理协议期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年。

2、甲方按照乙方要求金额支付代理年费\_\_\_\_\_\_\_\_元。该笔资金作为甲方的预付货款，当货款使用完毕后，应在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将代理年费补齐，否则本协议无效。

3、甲方签订本协议的\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内交纳代理年费伍拾万到乙方指定帐号，做为本协议的履约和区域市场的独代保证，否则本协议无效。

4、代理年费退回：本协议终止后，甲方结清所有货款后乙方\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，将剩余款项退回甲方。

5、甲方在代理乙方产品时，不得在代理区域内经销、分销、或\_\_与代理商品相似或有竞争性的商品。在本协议有效期内，对来自于区域外其他顾客有关代理商品的订单、询价，甲方都应将其转交给其它区域代理商，否则乙方有权利终止其代理商的权利，并有权追究其法律责任。

6、除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。

除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

四、甲方权利与义务：

1、甲方有权要求乙方提供系列产品的技术信息及报价。

2、甲方对乙方的价格及销售政策有保密及维护的义务。

3、甲方应主动向用户提供完善及有效的售后服务，并定期向用户进行售后的电话查询。

4、甲方应向乙方及时提供产品经销计划，反馈产品的市场状况，以便乙方能及时掌握市场信息并调整市场策略。

5、甲方在经营活动中有责任维护乙方公司的渠道体系、价格体系以及市场形象，不得从事有损于乙方或乙方其他合作伙伴的利益，以及所代理产品形象的行为。

若发生此类事件乙方将向其他合作伙伴公开公布甲方违约行为，并有权立即终止协议。

6、甲方有义务对代理区域内的分销商和最终用户进行产品技术培训。

7、除乙方明确要求，甲方不得擅自拆除、更改产品包装、序列号、产品标识、

8、甲方不得擅自使用乙方的商号。若本协议终止或期满后不再续约，甲方不能再对外宣称自己为乙方的代理商。任何未经乙方许可的宣传和署名，将被视为恶意的商业行为。

9、甲方不得将本合同的代理身份转让于他人。

10、甲方保证不将所代理产品销售至代理区域以外，如有上述事实发生，甲方需对其他区域代理商进行经济补偿，否则乙方有权利终止其代理商的权利，并有权追究其法律责任。

11、甲方需在授权区域内完成不低于\_\_\_\_\_\_\_\_%的市场占有率;如在签约后较长时间内甲方代理业绩无法达标，乙方有权收回本协议的总代资格终止本协议;甲方不再享受总代理政策，乙方收回原交给甲方代维客户，甲方不得以任何形式予以干涉。

五、乙方权利与义务：

1、乙方负责向甲方提供所代理产品的供货。

2、乙方应及时向甲方提供和更新所代理产品的价格体系清单。

3、乙方为甲方提供必要的技术及服务培训，并尽力向甲方提供技术咨询，解答有关产品功能。性能相关的问题。

4、乙方提供代理产品的维修服务。

5、乙方对甲方的销售情况及时进行考核评估，并根据其业务销售情况来评估代理商授权资格。

6、乙方保证甲方为本协议确定的授权区域内的唯一代理商。

7、若在代理期内发生其他省份授权代理商跨区销售的事实行为，经查证属实后，乙方会要求其他区域代理商对甲方进行经济补偿，否则乙方会终止其代理商的权利。

六、货款结算：甲方订购产品货款从代理年费中冲减，代理年费用完时，须按约定进行补充。

七、价格管理和约定：

1、乙方提供给甲方的产品为总经销价，该价格为交货价，从运送到甲方指定位置的运费由甲方支付。

2、乙方有权根据市场行情变化随时调整部分产品总经销价，并以书面形式通知甲方。

八、市场秩序的管理：

1、乙方保护甲方正式代理商情况下签约其他省份的总代理权。

2、本独家经营权仅限所签约指定产品的独家经营权，非签约产品的市场销售和开发不受本协议约束。

九、订单、发货、质检、换货的规定：

1、乙方受理甲方订单的依据为甲方指定有效业务接口人的签名传真经确认后乙方予以下单，否则，乙方有权拒绝下单。

2、在要求现款提货情况下，乙方严格执行现款发货原则，否则乙方拒绝发货，由此造成的损失乙方不承担任何责任。

3、确因产品质量问题甲方可在收到货物的三天时间内，书面要求乙方换货，乙方查实后应予以换货，并承担相应的运费;过期乙方概不受理甲方的换货申请。

十、售后服务规定：

1、甲方支付的代理年费中，预留\_\_\_\_\_\_\_\_作为售后周转配件保证金。该保证金不作为预付货款，不可以进行货款充抵。

2、甲方向乙方借用的周转部件、设备应按照甲乙双方签订的借货协议的条款进行约束。并且及时将问题部件及设备如数返回乙方。

3、本协议终止时，甲方应退回乙方所有配件，经乙方确认无误，无损。该保证金退回甲方。否则，乙方按照相关部件成本价格予以扣除。

4、乙方为售出的产品进行一个自然年内的保修，过保产品按国家三包法相关约定进行维修。

十一、其他约定

1、甲乙双方均不得向第三方泄露本协议的具体事项和对方的商业秘密，否则对方均有权按相关法律规定追究对方的法律责任。

2、本协议自双方签章之日起生效，有效期一年，任何一方不得无故终止本协议，如一方出现严重违约或确实不能完成本协议义务，对方有权提前以书面形式终止本协议;

3、本协议未尽事宜，双方协商解决，如协商不成可申请仲裁解决，仲裁地定于乙方所在地的仲裁委员会。

4、乙方为了业务发展所出台的.涉及本协议中的合理的管理规定、政策等一经宣布同本协议具有同等法律效力。

5、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_\_\_\_份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理销售合同书模板篇八**

甲方：乙方：

签订地点：签约地点：

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律法规，甲、乙双方本着平等互利、诚实守信的原则，经友好协商一致，就乙方为甲方提供微信公众平台的二次开发与技术支持事宜达成如下协议并签订本同合，同意承担各自应承担的权利和义务并履行本合同。

一、合同项目

1、甲方代理销售乙方开发的产品。

2、代理权限：

1)、乙方授权甲方为\_\_\_\_市代理商，负责产品的销售。

2)、乙方只承认甲方为\_\_微信公众平台的二次开发的代理商，概不承认甲方与其他公司签订的其他代理合同协议。

3、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)、甲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乙方书面提出。乙方同意的，与甲方签订续期合同。

3)、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，甲方满足以下条件可以续约：)、未违反软商公司的任何规定，包括客户投诉次数;)、完成软商的考核;

二、合同款项

预付款(共计)元，金额大写：元。

注：

(1)代理商统一归纳为金牌代理，自合同签订之日起日内，甲方需将预付款转入乙方账户;

(2)合同签订后甲方预付乙方预付款人民币二十万元，余款十万元在甲方开展八十个客户后，三个工作日内付清。

合同签订后个工作日内将款项转到以下账户：

户名：

账号：

开户银行：

产品的代理价格：详见本合同附表(一)

三、甲方权利与义务

1甲方有权知道服务的具体内容和形式，以及接受此服务所需要的所有费用;

2甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。

如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

3甲方应当按照本协议约定按时支付乙方各项费用，本合同方可生效。若甲?讲话凑招樵?定支付款项，乙方有权取消甲方的代理资格，同时单方面终止此协议。

4甲方负责在当地拓展业务，维护好客户。

5在协议期内，甲方不得与本协议中约定的相同或相似产品的第三方公司合作，若违反该约定，甲方则赔偿乙方万元人民币。

6甲方负责了解客户需求，负责给客户培训使用系统。

7甲方与客户签订的微信服务年限不得超过1年，若甲方违约，乙方有权取消甲方独家代理权。

四、乙方权利与义务

1乙方有权拒绝甲方所有经营活动中不符合中国有关法律、法规、行政规章等规定的内容建设及发布;

2乙方负责培训甲方人员操作系统。

3乙方有权获得甲方支付的各项费用。

4乙方应当保证其交付给甲方的研究开发成果不侵犯任何第三方的合法权益。

5乙方需保守甲方的商业秘密，不得利用工作之便外泄资料，避免给甲方带来损失。

6如果软件开发的平台或接口在第三方上，由于第三方原因涉及到软件不能正常使用，双方与第三方协商处理，若处理不成，乙方适当退回此功能的费用。

7乙方必须在本合同有效期内确保系统正常运行。

8甲方没有违反本协议中若干规定，乙方不得在甲方所有代理的城市寻找其他代理商，若违反该约定，乙方则赔偿甲方万元人民币。

五、维护条款

1乙方负责甲方所接微信项目的维护工作，确保系统安全、稳定、正常运行;提供7日\*24小时响应维护服务;

2乙方负责微信项目所涉及的技术性维护，其工作范围为：软件版本升级和错误更正;合同所界定的功能范围内的局部调整。

3当出现故障时，甲方应立即通知到乙方。如属于严重故障，乙方立即委派工程师进行处理;如属于一般故障，乙方委派工程师在一小时内开展问题处理工作;必要时到现场进行紧急处理，甲方提供必要的协助。

4由乙方负责日常性管理工作，包括信息更新、数据维护和系统管理。

六、违约责任

1如因甲方微信项目业务需求产生较大的变更、外在不可抗力因素等原因，致使项目期限需要延长的，乙方应及时知会甲方，在经双方协调同意的情况下，工期可以适度顺延。

2如因甲方人员不积极配合、不能满足试用或使用条件，而导致项目延误，乙方有权适当顺延项目期限，直到满足条件为止。甲方应承担由此引起的延期责任。

3剔除以上因素，如果乙方不能按甲方的需求完成项目，或项目质量达不到要求，乙方如数向甲方退回微信项目所收款。

4如甲方拖欠乙方的开发费或维护费，从应付款截止日起，一个月后开始计收滞纳金，每月按应付款的2%加收滞纳金。

5如乙方无正当理由逾期交付软件，从应交付之日起，一个月后开始计收逾期罚款，每月按项目造价的2%加收罚款。

6如因甲方无正当理由拒绝接收乙方微信项目的软件，甲方应支付给乙方全额的开发费用。

七、不可抗力

甲乙双方任何一方由于不可抗力(如地震、洪水、火灾)原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明后，允许延期履行、部分履行或不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

八、争议的解决

1如因软件的质量问题发生争议，由法定的质量技术鉴定机构进行质量鉴定，双方应当服从该鉴定的结论。

2若执行本合同的过程中发生纠纷，双方当事人应当及时协商解决;协商不成时，则提交甲方所在地有管辖权之人民法院提起诉讼。

九、保密协议

1保密内容(包括技术信息和经营信息):甲方提供或项目过程中了解的经营秘密及相关资料;乙方交与甲方的任何资料、图表、文字、计算过程、电子文件、访谈记录等。

2涉密人员范围：项目组成员、甲方公司及其省公司。

3保密期限：2年。

4乙方未经甲方同意，不得将所接触到的甲方技术或业务资料、数据用作其他用途或以任何形式泄露归第三方，否则乙方需承担由此引起的法律责任和赔偿甲方的经济损失。

十、其他条款

1甲方如主动终止维护服务，应书面通知乙方。维护服务终止后，乙方仍要提供技术咨询服务，但不进行技术协助、软件升级、功能调整。

2本合同一式两份，具备同等法律效力。

3本合同自双方代表签署之日起生效，未尽事宜，本着友好协商的精神共同解决。

甲方(盖章)：

授权代表(签字)：

电话：

传真：

地址：

日期：年月日

乙方(盖章)：

授权代表(签字)：

电话：

传真：

地址：

日期：年月日

**代理销售合同书模板篇九**

甲方(被代理人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、代理区域乙方的代理区域为：区域。

二、代理产品乙方代理销售甲方的产品为：宅博士牌净水器所有系列产品。

三、代理权限

1、甲方授权乙方为区域的独家代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理和售后服务。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他宅博士品牌净水器的代理或经销商。如出现上述情况，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、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;除甲方另行书面授权或者书面确认外，乙方不得以甲方名义或者以其他形式代表甲方从事经营活动或者其他行为。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年月日

**代理销售合同书模板篇十**

甲方：

乙方：

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。

一、代理区域

1.乙方的代理区域为：

二、代理产品

1.乙方代理销售甲方的产品为：商用燃气灶、商用电磁灶、厨房设备、制冷设备、不锈钢制品。

三、代理权限

1.甲方授权乙方为 代理商，全面负责该地区的市场销售(招标业务不含在内)。

2.乙方禁止跨区域窜货，有特殊情况乙方提前通知甲方，经甲方核实同意后开展业务。

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

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 。

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一个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

五、销售及业务返点情况

1、甲乙双方本着互惠互利的原则：年销售额50万元优惠总额度的3%;年销售额突破100万元优惠总额度的6%。

六、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.甲方为乙方提供的产品严格按照甲方承诺的质保期限进行保修(质保期一年)。

3、乙方全权负责售出产品的维修及相关服务。

七、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;

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。

八、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国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，依法向甲方人民法院起诉。

九、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。

十、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 。 本合同正本一式二份，双方各执一份，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)

20xx年 20xx年

**代理销售合同书模板篇十一**

甲方：

乙方：

经甲、乙双方多次慎重研讨及友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发 的事宜达成一致意见，同意签署如下合同：

一、 代理销售

甲方将座落于河北省磁县高速引线东侯召村南，统盛园小区(暂名)原河北龙巢饮料有限公司，建筑面积约 万㎡于签署合同即日起正式委托乙方独家策划与销售。

二、 合作期限及销售指标

1、合作期限：自乙方进场一个月后开始计算销售时间，销售周期为个月。如有自然灾害、工程延期等不可抗力因素，由甲乙双方另行协商销售周期。

2销售指标：在销售期内销售项目总额的

三、 销售价格

1、甲方将本项目可供乙方销售的楼宇房屋提出准确清单、价格表，并经双方签字确认销售范围。如有变动应经双方协商为准。

2、第一个月销售均价为元/㎡，其后根据销售情况双方另行协商销售价格，地下室、商业另定。

四、 代理佣金及支付方法

1、代理佣金提取：

(1) 乙方按照销售总额的 (百分之一点三)提取作为佣金，超低价按 分成，甲方占 乙方占 。

(2) 在一般情况下甲方不参与销售，特殊情况由甲方销售的给与乙方10元/㎡的销售手续费。

2、结算方式及时间：

(1) 结算条件：①付全款达到95%②分期付款，销售每套住宅达到 万元以上首期款为准，甲方按该合同总额向乙方结付提成。

(2) 结算时间：每月为一结算期，每月5号前甲方将上月销售佣金扣除3%的风险金后支付给乙方。风险金在完成销售指标后十日内支付给乙方。

(3) 对于已签订购房合同的退房，乙方已提取销售提成，甲方从下一次发放给乙方销售提成中扣除，所扣额户的违约金，甲乙双方平均分配，房屋继续销售，另外计销售业绩和销售提成。

五、 甲方的责任

1、合同有效期内，甲方不得再委任任何其他单位、个人销售本项目，如乙方进场后两个月内没有业绩甲方有权解除协议另请销售公司。

2、甲方应依法向乙方提供销售该项目所必备的相关手续和资料图片。

3、甲方负责提供销售场地并装修，承担装修费用。

4、甲方应积极配合乙方的销售，负责协助乙方保证客户看房需要。

5、甲方应提供工程进度表，严格保证工程进度及质量

6、甲方负责提供销售所必须的合同、收据、合同章并收取销售款项。

7、甲方负责项目的宣传工作并承担相应费用。

8、如在销售过程中出现政府部门或其他方面人员的造成项目暂停，由甲方出面协调。

六、 乙方的责任

1、乙方必须按照甲方指定的房源销售不得捂盘。

2、乙方严格按照甲方制定的各套价格销售，如发现高销虚报，扣除该套80%的销售佣金。

3、乙方负责对项目的规划设计、市场调研、项目定位、项目策划、物业管理等提出切实可行的建议。

4、乙方负责与上述相关部门进行协调沟通以及达到项目的最佳效果。

5、乙方在合同期以甲方的名义进行销售，甲方派专人和乙方联合办公，办理财务和销售手续，并负责一切办公用品。

6、自本合同签订之日起，乙方即行负责组建营销机构，培训营销人员，拟定销售计划，实施销售方案。

7、乙方负责销售人员的工资、提成及销售部日常开销，并负责销售部的水、电暖、电话费用。

8、乙方负责进行广告宣传策划，包括宣传单页、报纸广告、电视广告等，相关费用由甲方负担。

9、在甲方与客户正式签署售楼合同之前，经甲方同意乙方以甲方身份签署房产临时买卖合约。

10、 乙方负责销售控制、销售接待、销售谈判、签订购房合同、催缴房款等等。

11、 乙方每个销售周期做销售总结，针对销售中出现的问题报甲方备案。 乙方在销售过程中，应根据甲方提供项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

七、 双方违约责任

1、甲方：

(1) 任何因有关工期与房屋质量问题造成客户与公司的纠纷，由甲方负责;

(2) 甲方如不按时向乙方支付销售提成。每超过一天罚滞纳金1%分清责任后在执行。

2、乙方：

(1) 不得以虚假之词欺骗客户，只能在甲方编制的书面宣传资料范围内和现房单位及示范单位内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的口头或书面承诺，经法律裁定为乙方负责的，视为违约，由此引起客户与公司纠纷费用及退房费用由乙方承担并双倍罚款。

(2) 销售款项全部由甲方收取，乙方不得有任何挪用行为，否则，即视为违约并由甲方终止乙方销售权，并追回挪用款项。

八、 合同的终止和变更

1、在合同到期时，双方若同意终止本合同，应通力协作，妥善处理终止合同有关事宜，结清与本合同有关的经济、法律等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、经双方同意可签定变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

3、如因一方违约，在履行合同的基础上违约方赔偿受损方人民币十万元整。

九、 其他事项

1、本合同一式两份，一式四页，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2、在履行过程中发生的争议，双方可通过协商解决或向石家庄仲裁委员会提请仲裁。

甲 方： 乙 方：

代表签字： 代表签字：

日 期： 日 期：

**代理销售合同书模板篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为使甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1.代理产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_辖区范围内。

3.代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自本协议签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方责任、权利

(一)甲方

1.自本协议签订之日起，乙方成为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2.甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3.甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4.甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5.甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

6.甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7.甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利

1.乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2.乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3.乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4.乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5.协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6.乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、总代理商从事的业务范围

1.区域内二级代理商的建立。

2.区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3.密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4.经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

1.乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场经营网络。

2.乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3.乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4.签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。

5.乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6.乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的20\_\_年全国统一零售价，最低可以下浮\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。

但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7.乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：(1)安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

8.不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

1.乙方首先支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_万元的进货额，全年必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_万元进货额。

(具体产品价格及品种见附件)2.乙方承诺本协议签字之日起\_\_\_\_\_日内，向甲方支付首批货物订金\_\_\_\_\_万元，(甲方按4个月完成供货，每月为\_\_\_\_\_\_\_元)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3.甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的\_\_\_%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按\_\_\_\_\_\_%给予返利。

4.乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5.从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的\_\_\_\_\_\_%

且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、其它

1.乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的\_\_\_\_\_\_折销售。

否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2.乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、付款、运输方式

1.乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2.运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持

1.宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2.甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3.甲方免费提供传喷画和培训手册。

4.乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。

交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5.提供工程设计方案和技术指导。

九、违约与仲裁

1.未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币\_\_\_\_\_\_万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2.自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币\_\_\_万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3.在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《民法典》处理。

十、附则

1.在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2.在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3.签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4.未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年月日

**代理销售合同书模板篇十三**

一、签约双方

甲方：

乙方：

为扩大甲方产品的市场，充分发挥甲乙双方的优势，本着共同发展、互利双赢的原则，双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方产品事宜，签订如下合同。

注。乙方每月平均销售某药品不得低于件。如乙方连续三个月不能完成月度销售。甲方有权取消乙方代理权。

二、代理区域

甲方授权乙方为省地区的指定销售代理商。甲乙双方不得擅自变更区域。乙方只能在指定的代理区域内开展销售，不准跨越区域。

三、代理期限

代理时间从年月日至年月日，代理期限一年。

四、保证金

为促进乙方完成年度销售任务量，并防止串货和低价销售，签订合同时，乙方向甲方缴纳万元保证金，汇往甲方指定账户。合同结束时，如乙方没有违约，保证金全部退回。。

五、付款与发货

1、乙方将货款汇往甲方指定的账户，甲方根据实收货款给乙方发货。

2、合同交货地，以乙方鉴定合同所在地。

3、货物到达乙方合同交货地之前的费用由甲方承担，到达乙方合同交货地之后的费用由乙方承担。

4、缺损：对于货物原件缺损或运输损失，甲方承担责任。对于因乙方责任而引起的缺损，乙方承担责任。

六、开票和奖励政策

1、甲方给乙方开具增值税发票，底价部分的税金由甲方承担，高开部分的税金由乙方承担。

2、乙方完成年度销售任务量后，年终时甲方对乙方返销售总金额1%，以资奖励。

七、甲方的责任与权利

1、甲方配合乙方做好招标、物价、医保等方面工作的咨询和资料提供。

2、甲方根据乙方的市场开发情况，协助乙方做好宣传促销工作。

3、甲方保证产品质量，按时按量供货。

4、及时查询和督促乙方开发市场和销售的进度，如乙方不能按合同规定完成进度，甲方可调整乙方的代理区域或取消乙方的代理资格。

八、乙方的责任和权利

1、向甲方提供药品经营资质和个人身份证的复印件。

甲方：

乙方：

时间：

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