# 2024年代理经销协议书(9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-10-14

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。代理经销协议书篇一乙方：\_\_\_\_...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**代理经销协议书篇一**

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。

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。

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，对消费者反映的质量问题，乙方应及时反馈给甲方，并积极协助甲方处理。因乙方保管、运输等原因导致质量问题由乙方承担。

1、乙方承诺20xx年协议期间销售甲方产品基本任务合计万元，争取任务合计万元，任务量详见附件一，但甲方省级销售管理机构（以下简称省级市场，非完全按行政区划设置，具体由甲方负责解释。）可根据市场实际情况，对乙方每月销售任务进行调整，另行下达乙方每月销售额任务与各类产品的销售任务，乙方对此予以认可并积极完成。自协议有效期起始日起，若乙方连续二个月或协议期间累计未完成销售额任务或产品任务的80%以上者（含80％），甲方有权书面通知乙方后，缩小其管辖的区域范围或取消乙方该产品的经销权，同时，根据市场需要，甲方有权取消乙方根据本协议约定的一切待遇，直至取消乙方经销商资格。

2、如果乙方连续三个月未向甲方订购甲方产品，甲方有权取消乙方经销权，并取消乙方根据本协议约定的一切待遇。

3、甲方产品订货、交货、运输等相关内容详见规范附件四。

1、结算方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_款到发货；

2、付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方向甲方指定账户汇款，银行结算；

3、发货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方在乙方款到次日起计7个工作日内发货；

4、货运：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方通过物流公司发货到乙方所在地签约仓库或到铁路货运场；

指定收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

收货电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

公路收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

铁路到货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5、运输费用：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方负责承担货物从甲方运输到乙方所在地协议签约地址仓库或铁路货运场的单程运费，铁路货运场的后续费用由乙方承担。退换货发生的运费由乙方负责。

6、对账方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方在固定时间将上月对账单传真或邮寄至乙方，乙方收到对账单后3个工作日内需对账完毕，并在对账单首页上盖章或由乙方负责人签字后当月回传给甲方；当月未回传的，视为乙方默认以甲方账务为准。

7、乙方的货款及市场管理保证金应采用支票、银行汇票、电汇、现金卡形式直接支付到甲方账户。采用现金支付的，乙方必须亲自交给甲方开户行，严禁将货款以现金形式交于甲方人员；采用票据支付的，乙方必须开具以甲方为收款人及甲方账号的票据，不得将款项打入到甲方任何人员的卡中或存折中。乙方违反上述规定所造成的货款损失，由乙方自行承担。

1、甲方为了保证及维护各经销商利益，乙方需交付协议任务量的作为市场管理保证金人民币（大写）万元（小写万元），用以保护和维持销售市场秩序；合同期内，因扣除违约金或/和其他债务导致市场管理保证金少于万元，乙方应在甲方通知之日起7天内补足，否则，甲方有权取消乙方经销权。合同到期时，乙方若在合同履行期间未违反甲方冲货、低价倾销管理及市场管理的相关政策，且甲乙双方不再发生业务往来时，甲方将该保证金退还乙方。

2、甲方产品按甲方制定的出厂价供给乙方，同时甲方有权随市场变化调整产品出厂价，乙方对此予以认可。

3、乙方承诺按甲乙双方约定的价格进行销售（具体各品种价差体系由甲方人员通知）。乙方若低于约定价格销售的，则视为低价倾销，同时乙方须保证责任区域内所有下级批发商到终端的价格不低于甲乙双方约定的价格，否则也视为低价倾销。乙方对下级批发商的低价倾销行为承担连带责任，甲方有权将乙方下级批发商的低价倾销行为直接视为乙方低价倾销。对于乙方的低价倾销行为的判定，甲方可根据甲方的业务员或监管人员收集的相关证据为准。凡乙方低价倾销被甲方查实，乙方必须立即整顿，并须按下列方式承担违约金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_第一次发现，承担20xx元；第二次发现，承担4000元，并且甲方有权提高乙方低价销售产品的出厂价；第三次发现承担6000元，并且甲方有权继续提高乙方低价销售产品的出厂价；发现三次以上（含三次）的，甲方有权取消乙方经销商资格。甲方有权根据市场需要将违约金提高至上述违约金数额的2—3倍，乙方对上述违约承担方式均予以认可。

4、乙方须做到封闭式销售，所销售的甲方产品不得流向合同约定销售区域外，凡流向责任销售区域外的，不论价格高低，均以冲货论处。乙方必须控制下级批发商能够封闭式销售，下级批发商所销售的产品不得流向乙方所在责任销售区域外，否则不论价格高低均视为冲货，乙方对下级批发商的冲货行为承担连带责任，且甲方有权将乙方下级批发商的冲货行为直接视为乙方冲货。对于乙方的冲货行为，甲方可根据甲方的业务员或监管人员收集的证据为准，并通知乙方。凡乙方冲货被甲方核实，乙方须按下列方式承担违约金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_第一次发现，可见冲货产品数量在100箱以下的承担20xx元，100箱以上的承担5000元；第二次发现，可见冲货产品数量100箱以下的承担5000元，100箱以上的承担10000元，同时，甲方有权提高乙方冲货产品的出厂价格；第三次发现不论可见冲货数量多少，均承担10000元以上，同时甲方有权继续提高乙方冲货产品的出厂价格，或/和取消乙方冲货产品的经营权，或/和缩小乙方的经营区域。对于乙方刮批号等恶意冲货行为，不论第几次冲货，不论可见冲货数量多少，乙方均需承担10000元的违约金，同时甲方有权提高乙方冲货产品的出厂价格，或/和直接取消乙方冲货产品的经销权，或/和缩小乙方的经营区域。根据市场需要甲方可将违约金提高至上述违约金数额的2－3倍，直至取消乙方经销商资格，乙方对上述违约承担方式均予以认可。

1、甲、乙双方约定互相配合，共同做好责任区域内的批发商、零售商的销售管理及信息管理，发现问题及时处理，维护好市场秩序，保持市场竞争优势。

2、甲方视市场情况，会采取相应的促销政策（包括但不限于产品政策、促销品支持、费用支持等）以帮助乙方开拓、维护好市场。乙方不得截留、挪用甲方的促销政策。

3、乙方如有截留促销政策的行为，经甲方核实，甲方有权书面通知乙方后直接从乙方在甲方的市场管理保证金账户中划出与截留的促销政策等额的金额作为违约金。

4、除甲方明确通知之外，乙方不得将促销政策折入产品价格，否则视作乙方违约并按以下方式承担违约金：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_第一次发现，按乙方折入产品价格的促销政策的价值来承担违约金；第二次发现，按乙方折入产品价格的促销政策的价值的2倍来承担违约金；第三次发现，甲方有权取消乙方经销商资格。

1、甲方委派张建担任乙方的客户经理，帮助乙方开拓市场及实施渠道管理。甲方客户经理有权按甲方要求对乙方的终端铺货率、批发网络建设、所经营品项的全品项销售、价格、促销、仓储、人员配备等进行监督与管理。乙方有权监督甲方客户经理的工作，并享有更换甲方客户经理的建议权。

2、甲方严禁甲方任何人员以任何形式经手乙方现金或代乙方办理各种汇款业务，如乙方自行要求的，纯属个人行为，所遭损失由乙方自行承担。

3、甲方严禁甲方任何人员向乙方以任何形式借款借物。乙方应拒绝甲方任何人员任何形式的索要、索贿和侵占要求，并有责任和义务举报其违规行为，乙方举报行为受甲方保密和保护。乙方如借款借物给甲方人员，纯属个人行为，所遭损失由乙方自行承担。

4、甲方严禁甲方任何人员在未经甲方审批同意的情况下，要求乙方代垫任何费用。甲方每月把当月的促销政策、商超费用、消费者促销费用等费用及额度传真至经销商指定号码，否则造成乙方损失的，由乙方自行承担。

5、为及时归还乙方代垫款，在与垫付费用相关的活动结束后，乙方应及时提供真实的代垫费用原始凭证及合法合规的相关税字号发票，并经甲方责任客户经理、区域经理逐级审核签字后上报核销。如乙方虚报数据，甲方有权从乙方在甲方账户上的市场管理保证金中扣除虚报额10倍的金额作为违约金，并甲方有权取消根据本协议约定的给予乙方的一切待遇，直至取消乙方经销权。

6、甲方人员离职或调离岗位时，甲方将在进行离职审计时征求乙方意见，乙方应在收到征求函的2日之内出具相关有无遗留问题的证明，如未予出具，视同此销售人员已无任何遗留问题，甲方不再承担其任职期间的任何责任。

7、甲乙双方的相关协议或约定必须经甲方盖章后才能生效，任何甲方人员的口头承诺的任何事项，均无法律效力，乙方应不予执行，否则由此造成乙方损失的，甲方不予承担任何责任。

本协议有效期内，甲方将根据乙方销售量完成比例、市场铺市率、占有率、新产品推广、渠道管理、价格控制、忠诚度等进行综合考评，在每季度末或者年底给予乙方一定的奖惩。主要奖惩与评定标准如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经销商完成金额（万元）

完成奖励

1、乙方承诺：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_在业务往来过程中，包括但不限于在谈判、签订合同、实际履约过程中或业务往来终止后，乙方或其雇员不得有下列任何一项行为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1）在任何时候以盗窃、利诱或以其他任何不正当手段获取甲方商业秘密。

2）披露、使用或允许他人披露、使用以前项手段获得的甲方商业秘密。

3）披露、使用或允许他人披露、使用其业务往来过程中从甲方或其业务人员处获得的甲方商业秘密。

2、乙方违反以上承诺，甲方有权采取以下措施：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1）取消或永久取消乙方作为甲方的特约经销商资格。

2）甲方单方面解除双方签署的一切合同。因合同的解除及乙方违反本协议给甲方造成损失的，乙方应负责全额赔偿。

3、本协议所称的商业秘密指甲方提供或持有的以任何形式存在的经营、管理、技术或交易信息，包括但不限于甲方产品定价、市场分析、销售计划、客户名单、广告策略、财务、人事、产品开发、产品配方、制造技术、内部文件、内部信函、电子文档、双方交易信息以及其他一切商业信息。

按《合同法》及本协议所约定条款执行。甲方有权直接从乙方在甲方账户上的市场管理保证金、货款中扣除乙方应向甲方支付的违约金及其他债务。

：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

关于本协议的一切争议（包括但不限于违约纠纷和产品责任），若双方协商不能解决，由合同签约地法院裁决。

、此协议必须经双方签字盖章，乙方市场管理保证金进入乙方在甲方的市场管理保证金账户方能生效。

、本协议有效期自20\_\_年11月26日起至20\_\_年12月31日止。本协议由以下两方在签订。

双方未尽事宜，由甲乙双方友好协商为准！

、本合同于\_\_\_\_签订。本合同一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。合同附件与合同具有同等效力，与合同正文不一致，以合同正文为准。未尽事宜，由甲乙双方友好协商。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签约时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理经销协议书篇二**

甲方：

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

双方本着“互惠互利、长期合作、共同发展”的原则，就甲方与乙方共同进行开发、创作并销售3d及相关产品事宜达成以下协议，双方共同遵守。

一、合作期限

双方合作期限\_\_\_\_\_\_年，即\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。到期由双方再协商，签订顺延协议。

二、战略合作原则

1、双方的合作具有重要性及长期性，双方需将合作方视为重要的合作伙伴，互相给予支持；甲方负责针对乙方所处行业、内部所具备的资源和条件提供项目产品开发、创作、深加工等；乙方负责在所属区域范围内进行市场推广和产品销售。

2、利益分享、甲乙双方共同合作，努力提升3d及相关产品的市场销售，满足客户的需求，为此，甲方针对乙方的资源和条件所创作的产品需独家提供给乙方进行销售，不得提供给任何其他第三方在\_\_\_\_\_\_县市场进行销售，甲方是乙方的独家供应商，乙方不得从其他任何第三方进行采购并产生销售或进行类似的合作。

三、合作方式

1、甲方根据市场情况提供满足当地市场需要的产品创意，并负责提供相应质量的终端产品。乙方根据自己销售能力向甲方阶段性订购产品，每种产品的采购量由乙方根据市场情况和客户需求进行确定，并在采购合同中体现。

2、甲方以双方认可具有竞争力的价格向乙方提供销售所需之产品；乙方承诺每年的采购额不低于。

四、甲方责任和权利

1、甲方负责与乙方进行充分的沟通，并进行产品开发、设计、制作。

2、甲方根据乙方销售情况阶段性为乙方进行产品配送，保证提供符合终端客户需求和质量要求的产品。

3、甲方由于自身质量原因造成退换货的，双向运输费用由甲方承担。

4、针对乙方市场开发的产品，甲方仅能销售给乙方，不得在售给任何其他第三方。

五、乙方责任和权利

1、在严格遵守本协议相关条款的基础上，甲方有权利制定自己的销售政策。

2、乙方定期向甲方进行产品销售信息的反馈，以便甲方根据市场情况进行产品的更新和调整，创作出更丰富的产品来适应市场需要。

3、根据实际销售情况，乙方每日将已产生销售的产品按照约定的价格与甲方进行结算。

六、订购及付款方式

1、甲乙双方签订相应采购订单，乙方按照订单发货。

2、基于双方长期合作，乙方提供给甲方作为履行协议的保证金，如乙方不履行相关协议或违约，该保证金不予退还给乙方。

3、每月\_\_\_\_\_\_日，根据销售情况乙方与甲方进行一次结算，并支付货款给甲方。

七、协议期限和终止

1、本协议自双方授权代表签字盖章之日起生效。本协议期满前，双方可就续签问题重新协商。下列情况之一出现，本协议视为终止。

2、本协议有效期届满，甲乙双方协商一致提前终止本协议。

3、一方严重违约，另一方根据本协议的约定提前终止本协议。

八、违约责任

甲乙双方应严格遵守本协议条款，任何一方未履行本协议项下的任何一项条款均被视为违约。任何一方在收到对方的具体说明违约情况的书面通知后，如确认违约行为实际存在，则应在\_\_\_\_\_\_日内对违约行为予以纠正并以书面形式通知对方；如认为违约行为不存在，则应在\_\_\_\_\_\_日内向对方提出书面异议或说明，在此情况下，甲乙双方可就此问题进行协商，协商不成的，按照本协议争议条款解决。违约方应承担自己的违约行为而给守约方造成的直接经济损失。

九、争议解决

因本协议及其附件的履行或与此有关的一切争议，双方应首先争取通过友好协商解决；不能解决时双方同意将争议提交\_\_\_\_\_\_方所在地人民法院进行裁决。除争议事项外，双方应继续行使本协议项下的各自其他权利，履行本协议项下各自其余的义务。

十、其他规定

1、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

2、未尽事宜双方另行协商解决，商定的内容以补充协议等书面形式，经签字盖章后与本协议具有同等法律效力。

甲方（签字）：

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

乙方（签字）：

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

**代理经销协议书篇三**

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

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

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

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

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

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

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

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

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售达成如下协议：

a．甲方责任

1．提供合格之\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。

2．保证乙方货款到帐2日内发出货品（需提前订货），并保证产品长期供应。

3．给乙方三个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行三月内包换，一年保修，长年维修（不包括：人为损坏、私自拆装、外观损伤、附件不全）。

4．提供对乙方业务人员专业培训，提供产品广告样板，提供促销品支持。

5．绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利益。

6．发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7．保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以达到双赢的结局。

8．一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

b．乙方责任

1．保证按照预定的市场推广计划全力开拓本地市场（乙方制定，双方认可）。

2．保证不超过协议约定之经营范围。

3．绝对执行甲方当地市场最

最低市场限价，为\_\_\_\_\_\_元/套。

4．及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5．严格执行《经销商客户服务条款》（附件）以保障产品用户的合理权益。

6．保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

c．本协议有效期限为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日有效。

d．双方须严格执行本协议条款，如果单方违约给对方造成的损失由违约方负担。

e．发生协议执行纠纷由甲方所在地合同仲裁机关或者人民法院依法裁决执行。

f．此协议附《经销商客户服务条款》。

g．本协议一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理经销协议书篇四**

甲方：

代表：

地址：

电话：

乙方：

代表：

地址：

电话：

本协议是经双方认真磋商同意签订，是甲、乙双方根据《中华人民共和国合同法》等有关法律法规，在自愿、平等互利、协商一致的基础上，所达成的真实意愿。本协议明确规定了双方的责任、权利和义务。

1、授权

（1）甲方授权乙方经的独家经销商。

（2）本合同有效期为：自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

（3）乙方承诺在授权区域内，严格遵守《二级经销网点管理办法》及依据《销售指标签约函》，自觉维护品牌形象，确保达成销量指标。

2、管理

（1）甲方保证其为依法存在，有权签订合同的法人组织。

（2）乙方保证其营业执照等证件在合同有效期内有效，真实且符合甲方要求。

（3）乙方保证甲方无须为乙方与任何和第三者之间存在任何关系负任何责任。

（4）乙方必须具备成为甲方经销商的资格条件，服从甲方的统筹管理。

（5）乙方须具备\_\_\_\_\_\_\_名以上具备汽车专业技术知识的销售人员。

（6）乙方享有甲方给予的以下支持：

a、市场推广及巡展支持。

b、区域性市场保护支持。

c、技术培训与专职营销人员维护支持。

d、库存资源优先供应支持。

1、产品购取

（1）乙方提车实行全款提车。如未交足全款提走的车辆，其合格证及备用钥匙、工具包等必须留存甲方保管。

（2）乙方所需车辆的交付地点为甲方所在地或甲方指定所在地。提车方式为：乙方自行提取，发生的费用乙方自理。为保证车辆安全，乙方提车手续必须完备有效，手续不全，严禁放车。提车人提车时注明提车人姓名、身份证号、所提车辆型号、颜色。甲方在确认乙方提车人员身份证明、所购车辆货款已付清后，为乙方办理提车事宜，并开具发票或相关票据。

（3）乙方提车人员应当按照甲方程序办理相关手续，经检查验收车辆合格后在验收单上签字。提车当时应对车辆进行全面检查，对车辆的内、外观质量，配置等按合同约定逐一验收，如存在问题，及时向车辆管理部门提出书面异议，提车手续办理完毕之时，视为甲方已交付乙方合格车辆。

（4）乙方办理提车手续，提车当日起\_\_\_\_\_\_\_天内及时开票，如遇未销售出此车辆，为保证库存周转率，或其它情况需调回车时，乙方需无条件及时将车辆调回甲方。

2、经销价格

（1）经销价格：为甲方产品售于乙方时，甲方确定的经销价格。

（2）销售价格：乙方销售甲方产品的价格应在甲方确定的范围内进行，乙方超出甲方确定的价格范围销售产品，必须首先得到甲方的许可。

（3）本协议履行过程中，甲方有权根据自身经营状况调整价格，并将价格调整状况及时通知乙方。

1、乙方的责任与义务

（1）应设置专门的机构，并保证有专营人员销售甲方汽车产品。

（2）应具备满足甲方产品销售必须的办公条件、专用展场、统一服装、物料摆放等，按甲方要求摆放和使用，并配合且同意甲方不定期检查及整改要求。

（3）若不具备甲方产品维修服务能力，应与当地甲方售后服务单位保持密切联系和沟通，为客户提供满意的服务。

（4）应主动积极开展甲方产品的宣传和促销活动，与甲方建立良好战略同盟关系，有效开拓地方市场。

（5）应遵守甲方营销政策中的各项规定，规范运作，不得扰乱甲方市场价格体系，未经甲方允许跨区域进货。

（6）乙方不得随意在甲方产品上加减配置，由此而引起的产品故障纠纷，由乙方负全责，甲方保留中止协议的权利。

（7）乙方未经甲方允许，不可以在授权区域发展二级网络或设立分销点。

（8）乙方有义务维护甲方企业及产品声誉，如发现任何有损甲方利益的非法行为，都应及时向甲方报告，并尽最大努力协助甲方消除不良影响。

（9）甲方有对其市场调查要求的，乙方应全力配合，并将调查情况及时、真实、全面地回复甲方。

（10）乙方在定购车辆的同时，售出车辆或开票12小时内，应将用户档案第一时间及时提供给甲方销售经理或内勤，客户档案必须真实，包括：发票复印件、客户身份信息、联系方式等甲方要求提供的相关资料。如因上述情况发生，造成的一切损失和责任由乙方全额承担。

（11）乙方应全力配合甲方做好客户满意度工作，甲方调查过程中，有权利对乙方制定奖罚制度。

（12）乙方应积极配合甲方市场管理人员与售后服务人员从事市场开拓及售后服务工作。

（13）本协议履行期间，乙方的法定代表人、注册资本、住所地或经营场所及经营范围发生变动以及经营状况发生重大变化的，乙方应当及时告知甲方。

（14）本协议终止或解除时，乙方应及时将甲方提供的所有资料归还甲方。

（15）乙方所调走的商品车总里程数不得超过\_\_\_\_\_\_\_公里。

（16）严禁乙方人员开商品车外出。（车展除外）

2、甲方的责任和义务

（1）依据乙方定单需求向乙方提供产品。

（2）甲方提供给乙方的产品，状况良好，各种相关资料齐全。

（3）努力维护区域市场价格的稳定，最大限度保证乙方利益。

（4）根据乙方需要，及时对乙方专营人员进行专业培训。

（5）甲方安排专职人员协助乙方做好市场开拓、客户服务及其它维护性工作，向乙方及时提供产品的广告宣传资料样本，免费提供统一提升形象所需的部分物品或物料。

（6）对乙方提报的信息、报告及投诉及时处理并反馈。

（7）乙方提交客户分期资料必须符合上汽金融公司资质要求和真实。

在签约合作协议之前，乙方要确定从甲方所提车辆的车型以及台数，甲方收到车款（单台为\_\_\_\_\_\_\_%）后方可给乙方办理提车手续。甲方承诺年度内为乙方合理调配、退还展厅无质损车辆。

合作期间乙方应对甲方的保密性资料严加保密，不向其他单位或个人透露，并同意在不慎泄露的情况下，甲方有权利追究其责任，并保留索赔权利。（此条款在本协议终止之后或不在续期的情况下仍保持有效期\_\_\_\_\_\_\_年。）

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

1、未尽事宜及双方发生纠纷，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，自双方签字日起生效，双方各执\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

甲方（签章）：

代表人（签字）：

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

乙方（签章）：

代表人（签字）：

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

**代理经销协议书篇五**

甲方：

代表：

地址：

电话：

邮箱：

乙方：

代表：

地址：

电话：

邮箱：

甲乙双方依照《中华人民共和国合同法》及合作相关法律法规，经双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售达成如下合作协议：

1、甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_\_地区内的\_\_\_\_\_\_\_经销商。

2、乙方不得在未经甲方允许或授权的情况下，擅自将自己的经营区域扩大到未经授权的区域。否则，一经发现，甲方有权终止乙方合作资格。

3、乙方不得在同一区域经营第三方与甲方同一档次，同一类型的产品。否则，甲方有权终止与乙方的合作资格。

1、提供合格产品给乙方经销，并提供一切产品之市场准入手续给乙方。

2、保证乙方货款到账\_\_\_\_\_\_日内发出货品（需提前订货），并保证产品长期供应。

3、给乙方\_\_\_\_\_\_个月试营期，如试营不理想，试营期满后可退回剩余货品。长期合作甲方对产品实行\_\_\_\_\_\_月内包换，\_\_\_\_\_\_年保修（除人为损坏）。

4、提供对乙方业务人员专业培训，提供产品广告样板，提供促销品支持。

5、绝对执行同级经销商平等之价格体系以保障乙方的经济利益。

6、发展水平相当之经销商队伍，防止不良经销商侵犯乙方正常权益。

7、保证诚实和忠诚的合作态度，和乙方建立良好合作，以达到双赢的结局。

8、一切营销政策对所有经销商都采取公平的态度。

1、保证按照本协议内容开展经销活动，并进行活动推广。

2、保证不超过协议约定之经销范围。

3、绝对执行甲方当地市场最低市场限价，为\_\_\_\_\_\_元/套。

4、及时将当地市场信息反馈给甲方，以便双方协作做好当地市场。

5、保证以诚实、忠诚的合作态度和甲方进行合作。

甲乙双方的合作期限为\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日有效。

1、甲方和乙方应正当行使权利，履行义务，保证本协议的顺利进行。

2、任何一方没有充分、及时履行义务的，应当承担违约责任；给其他方造成损失的，应赔偿其他方由此所遭受的直接和间接经济损失。

乙方和甲方均有义务履行保密义务，未经对方同意，不得向任何第三方披露或透露有关本协议内容的任何信息。

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

1、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，具同等法律效力。

2、未尽事宜，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

甲方（签章）：

代表人（签字）：

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

乙方（签章）：

代表人（签字）：

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

**代理经销协议书篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （以下简称乙方）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据中华人民共和国有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1、甲方授权乙方为\"深圳市xx公司\"在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

2、甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3、甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1、价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2、结算方式：实行现款现货的付款方式（或代收货款和等通知放货）。

3、运输方式：物流（快递）公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4、销售任务:\_\_\_\_年销售总额 1万元，3个月内月平均销售额应在\_\_\_\_万元以上。 （3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商）。

三、 甲方的责任和义务

1、甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2、配合乙方的市场推广活动

（1）。全力支持乙方参加当地的产品展览会和重要的大用户的现场技术支持并指派工程师参加；

（2）。展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

（3）。赠送甲方公司统一的市场推广资料；在甲方的广告和网页上宣传册刊登乙方的名址；

（4）。通报乙方负责地区内有购买意向的用户资讯。

3、甲方负责投入对当地市场的甲方品牌推广和产品促销等，相关费用由甲方支付。

4、甲方指定销售经理负责与乙方的商务事宜和技术支持工作；

5、乙方或用户对甲方的品质和服务有任何意见和建议，可以直接与销售部或总经理办公室联系或反映，甲方将会给予认真答复和处理意见。（销售部程经理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总经办：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

四、乙方的条件和责任

1、乙方应以甲方的经销商（办事处）的身份开展销售业务和宣传甲方品牌。

2、乙方应加大当地市场推广，不断提高甲方产品在所管区域的市场占有率和扩大甲方产品的知名度；

3、乙方不得销售贴甲方\_\_\_\_\_\_\_\_非甲方生产的产品。

4、 乙方应配备专职的设计人员和技术工程师和销售代表。

5、对双方签订的所有协议、价格政策、用户资料等信息严格保密。

五、产品质量的保证

1、凡甲方生产的产品，均遵守执行甲方的《质量保证和售后维修服务规定》；

2、乙方运输或安装不当，造成产品损坏责任应由乙方承担。非产品质量原因，乙方要求退货或调换，乙方承担所有发生的费用和损失；

3、因甲方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由甲方承担；因乙方原因造成退货的包装费、运输费及邮费等杂费由乙方承担。

六、乙方订货与发货

1、乙方须提前向甲方订货，乙方需填写《产品订货单》，由乙方授权人员填写并加盖乙方合同章，乙方超出约定保证金外的货款必须全额付清款项后或代收货款。

2、甲方收到货款后按合同安排生产和发货，到货地点为乙方经销区域内指定的地点。发货方式为物流、快递、或特快专递及航空等方式发货，费用乙方自理；

3、乙方提货时或收到订货后应在托运方人员在场时检验包装有无损毁，货物有无短缺，若发现包装有损毁现象，订货方有权拒收，并及时通知甲方联系确认、退换等处理事宜。否则，甲方认为乙方默认收到的订货数量无差错和外观无损坏。

七、返利政策：

1、年度销售的基本任务量 1\_\_\_\_万元，年终返利为 1-2% 封顶。完成基本任务返点1%超出任务按销售总额按比例递增，本年度未完成销售基本任务不享受年终返利。

2、次年1月15日前乙方必须确认本年度的帐款及结清甲方的所有货款（含信用额度），才能享受本年度年终返利，否则取消本年度年终返利。

3、本年度月信用额度 3--5\_\_\_\_万元/月（根据上年度销售月平均额的2%--3%），每月欠款不得超过信用额度（如本月货款达3万以上累积到5万，应安排付清3万以上部分的货款），超过信用额度甲方有权停止供货。首年合作经销商甲方不安排信用额度铺货。

4、连续3个月平均销售额低于 6-8\_\_\_\_万（销售额的2%--3%），甲方有权取消信用额度，乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

5、返利及奖励（含广告投入）以人民币为单位，折算为产品支付，以出货时的单价计算。

八、其它

1、本协议自签字之日起有效，有效期为一年；如双方无异议，本协议可继续延长。

2、乙方违反本协议，甲方有权终止本协议停止向乙方供货，乙方应在3日内付清甲方所有欠款。

3、协议中未尽事宜，甲乙双方友好协商解决；

4、本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，具有同等效力。

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

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

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

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理经销协议书篇七**

甲方：xxxx有限公司

乙方：

（以下简称乙方）自愿加入由xxxx有限公司（以下简称甲方）组建的“业务联盟”并成为其成员一事，本着双方平等互利、互相信任、共同发展的原则，甲乙双方达成如下条款：

1、甲方承诺如乙方经评审成为甲方“博雅全公司认证经销商”成员后，签约经销商成为博雅全公司重点发展的战略合作伙伴。

2、甲方负责向乙方提供甲方所代理的产品，并负责产品价格体系的制定、市场策划、全国及区域性广告的宣传活动。

3、甲方负责向乙方提供乙方销售所需要的宣传资料及产品技术资料。

4、甲方负责组织或协商厂商对乙方的员工进行产品、技术、销售方面的培训。

5、甲方应当及时将有关产品共货、销售、市场活动等信息提供给乙方。

6、甲方承诺按申请成员加盟的批准流程对乙方的资格做出及时评审。

7、甲方承诺积极支持乙方在当地的产品销售活动。

8、甲方承诺为乙方提供一套作为演示的mcu帐号及终端帐号。

9、甲方承诺为乙方提供相应的经销商证书。

1、乙方自愿与甲方建立长期稳定的合作伙伴关系。

2、乙方完全遵守与甲方所签订的一切协议中的各项条款，并严格履行。

3、乙方承诺遵守甲方在当地的产品销售价格政策，并严格保守价格机密。

4、乙方承诺积极主动销售自甲方采购的产品，努力开拓当地市场，并积极配合甲方做好相关的市场活动。

5、乙方同意坚决维护双方及“认证经销商”的整体利益，维护甲方的市场形象，不做有损双方公司形象的行为。

6、乙方承诺按要求准确及时向甲方报送甲方要求的各项销售数据，并愿意接受甲方的检查。

7、乙方承诺及时向甲方反馈相关的市场信息。

甲方：

乙方：

**代理经销协议书篇八**

甲方：代表：地址：电话：乙方：代表：地址：电话：风险提示：

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

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。 本协议是经双方认真磋商同意签订，是甲、乙双方根据《中华人民共和国合同法》等有关法律法规，在自愿、平等互利、协商一致的基础上，所达成的真实意愿。本协议明确规定了双方的责任、权利和义务。

第一条：总则

1、授权

（1）甲方授权乙方经的独家经销商。

（2）本合同有效期为：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

（3）乙方承诺在授权区域内，严格遵守《二级经销网点管理办法》及依据《销售指标签约函》，自觉维护品牌形象，确保达成销量指标。

2、管理

（1）甲方保证其为依法存在，有权签订合同的法人组织。

（2）乙方保证其营业执照等证件在合同有效期内有效，真实且符合甲方要求。

（3）乙方保证甲方无须为乙方与任何和

第三者之间存在任何关系负任何责任。

（4）乙方必须具备成为甲方经销商的资格条件，服从甲方的统筹管理。

（5）乙方须具备\_\_\_\_\_\_\_名以上具备汽车专业技术知识的销售人员。

（6）乙方享有甲方给予的以下支持：

a、市场推广及巡展支持。

b、区域性市场保护支持。

c、技术培训与专职营销人员维护支持。

d、库存资源优先供应支持。

第二条：买卖通则

1、产品购取

（1）乙方提车实行全款提车。如未交足全款提走的车辆，其合格证及备用钥匙、工具包等必须留存甲方保管。

（2）乙方所需车辆的交付地点为甲方所在地或甲方指定所在地。提车方式为：乙方自行提取，发生的费用乙方自理。为保证车辆安全，乙方提车手续必须完备有效，手续不全，严禁放车。提车人提车时注明提车人姓名、身份证号、所提车辆型号、颜色。甲方在确认乙方提车人员身份证明、所购车辆货款已付清后，为乙方办理提车事宜，并开具发票或相关票据。

（3）乙方提车人员应当按照甲方程序办理相关手续，经检查验收车辆合格后在验收单上签字。提车当时应对车辆进行全面检查，对车辆的内、外观质量，配置等按合同约定逐一验收，如存在问题，及时向车辆管理部门提出书面异议，提车手续办理完毕之时，视为甲方已交付乙方合格车辆。

（4）乙方办理提车手续，提车当日起\_\_\_\_\_\_\_天内及时开票，如遇未销售出此车辆，为保证库存周转率，或其它情况需调回车时，乙方需无条件及时将车辆调回甲方。

2、经销价格

（1）经销价格：为甲方产品售于乙方时，甲方确定的经销价格。

（2）销售价格：乙方销售甲方产品的价格应在甲方确定的范围内进行，乙方超出甲方确定的价格范围销售产品，必须首先得到甲方的许可。

（3）本协议履行过程中，甲方有权根据自身经营状况调整价格，并将价格调整状况及时通知乙方。

第三条：双方的责任和义务风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

1、乙方的责任与义务

（1）应设置专门的机构，并保证有专营人员销售甲方汽车产品。

（2）应具备满足甲方产品销售必须的办公条件、专用展场、统一服装、物料摆放等，按甲方要求摆放和使用，并配合且同意甲方不定期检查及整改要求。

（3）若不具备甲方产品维修服务能力，应与当地甲方售后服务单位保持密切联系和沟通，为客户提供满意的服务。

（4）应主动积极开展甲方产品的宣传和促销活动，与甲方建立良好战略同盟关系，有效开拓地方市场。

（5）应遵守甲方营销政策中的各项规定，规范运作，不得扰乱甲方市场价格体系，未经甲方允许跨区域进货。

（6）乙方不得随意在甲方产品上加减配置，由此而引起的产品故障纠纷，由乙方负全责，甲方保留中止协议的权利。

（7）乙方未经甲方允许，不可以在授权区域发展二级网络或设立分销点。

（8）乙方有义务维护甲方企业及产品声誉，如发现任何有损甲方利益的非法行为，都应及时向甲方报告，并尽最大努力协助甲方消除不良影响。

（9）甲方有对其市场调查要求的，乙方应全力配合，并将调查情况及时、真实、全面地回复甲方。

0）乙方在定购车辆的同时，售出车辆或开票12小时内，应将用户档案

第一时间及时提供给甲方销售经理或内勤，客户档案必须真实，包括：发票复印件、客户身份信息、联系方式等甲方要求提供的相关资料。如因上述情况发生，造成的一切损失和责任由乙方全额承担。

（1）乙方应全力配合甲方做好客户满意度工作，甲方调查过程中，有权利对乙方制定奖罚制度。

（2）乙方应积极配合甲方市场管理人员与售后服务人员从事市场开拓及售后服务工作。

（3）本协议履行期间，乙方的法定代表人、注册资本、住所地或经营场所及经营范围发生变动以及经营状况发生重大变化的，乙方应当及时告知甲方。

（4）本协议终止或解除时，乙方应及时将甲方提供的所有资料归还甲方。

（5）乙方所调走的商品车总里程数不得超过\_\_\_\_\_\_\_公里。

（6）严禁乙方人员开商品车外出。（车展除外）

2、甲方的责任和义务

（1）依据乙方定单需求向乙方提供产品。

（2）甲方提供给乙方的产品，状况良好，各种相关资料齐全。

（3）努力维护区域市场价格的稳定，最大限度保证乙方利益。

（4）根据乙方需要，及时对乙方专营人员进行专业培训。

（5）甲方安排专职人员协助乙方做好市场开拓、客户服务及其它维护性工作，向乙方及时提供产品的广告宣传资料样本，提供统一提升形象所需的部分物品或物料。

（6）对乙方提报的信息、报告及投诉及时处理并反馈。

（7）乙方提交客户分期资料必须符合xx公司资质要求和真实。

第四条：特别约定在签约合作协议之前，乙方要确定从甲方所提车辆的车型以及台数，甲方收到车款（单台为\_\_\_\_\_\_\_%）后方可给乙方办理提车手续。甲方承诺年度内为乙方合理调配、退还展厅无质损车辆。

第五条：保密约定风险提示：

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。 合作期间乙方应对甲方的保密性资料严加保密，不向其他单位或个人透露，并同意在不慎泄露的情况下，甲方有权利追究其责任，并保留索赔权利。（此条款在本协议终止之后或不在续期的情况下仍保持有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年。）

第六条：争议解决协议有效期内，若双方发生任何争议，应本着相互谅解、互惠互利的原则协商解决。如果协商不成，双方可向\_\_\_\_\_\_方所在地人民法院诉讼。

第七条：附则

1、未尽事宜及双方发生纠纷，双方本着友好互惠态度进行协商补充解决。

2、本协议一式\_\_\_\_\_\_份，自双方签字日起生效，双方各执\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。甲方（签章）：代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日乙方（签章）：代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理经销协议书篇九**

甲方： （一级经销商）

乙方： （二级经销商）

甲、乙双方为了加强合作，本着诚实信用、互利互惠、共同发展的原则，经有好协商，就乙方经销的甲方一级代理的华丰家具产品的销售事宜达成以下协议，以明确双方权利义务，并共同遵守履行。

甲方指定乙方为其在 配送并销售本协议约定的二级经销商，甲方在乙方结算方式的基础上提供本公司产品。

1．乙方在双方约定的销售区域内销售本协议约定的产品，不得跨区销售（窜货）。

2． 经销期自 起至 。为维护市场销售秩序，避免恶性价格竞争，在本经销期限内乙方以不低于甲方所维护市场价销售。

3．本协议约定的年限满后，乙方愿意继续合作，应该在本协议规定年限前1个月向甲方提出，经双方同意后可续签协议。

1．甲方保证乙方在经销区域内的经销权，严格履行售后服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。

2．甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品。

3．乙方经销甲方产品时，店内不得有仿制或同类的产品在专卖店出售。

4．乙方在本协议第二条所定经销区域内发展业务，未经甲方同意，乙方不得向周边地区发展业务（含批发业务），不得跨地域经营。

5．乙方有义务维护甲方产品形象，遵守销售守则，积极参加甲方组织的培训，做市场推广工作。

6．乙方作为甲方华丰产品的代理商，每年需完成40万元的销售额。

7．如本协议终止，乙方在一年内负责业务开展地区的售后服务，甲方有义务按售后服务有关条款配合乙方工作。

8．甲、乙双方若在合同期间，任何一方有特殊情况要求提前终止解决协议，应提前一个月通知对方。经双方协商后，办理解除加盟店相关手续、协议终止。乙方不得继续延用华丰相关的品牌形象及加盟店授权书。同时甲方将向乙方收回品牌形象物品，以便甲方维护自己的企业品牌形象。

1、甲方以每年年初发给乙方年度价格表作为价格确定的依据。如因市场引起价格调整，甲方应及时通知乙方，执行日以发出通知日为准。

2、如有产品价格变动，甲方应在改变价格后15天内以书面或传真方式通知乙方，新价格自甲方书面或传真送达乙方时生效。

1、合同签订后7天内乙方向甲方支付 元合同履约金，合同期限届满，若不再续签合同则甲方把履约金退还乙方。

2．乙方在预计发货前应以电汇、现金或其它双方议定的有效结算方式支付全部金额后，甲方才予以发货。

3．甲乙双方的货款结算以提货单上金额和数量为依据，有出现数量或金额不符时，甲乙双方均有义务互相配合解决。

甲方负责将货物运送到乙方指定的地点并承担运输费用，甲方将货物运往乙方所在地的过程中造成破损或短少，乙方须于到货后七天内提出处理意见，由甲方核实后给予补偿；乙方需协助甲方办理缺损货物的索赔；乙方在自行储运、销售等环节中早场的破损缺失，由乙方自行负责。

七、退换货处理：

乙方不得以任何理由经营性退换货。如确因市场变化、批号趋老等原因需要换货的，须提前（书面形式）与甲方协商。在得到甲方（书面）认可后方可办理换货工作；因非质量因素而产生的退换货运费由乙方承担。

如乙方违反本协议第三款3、4条时，甲方可停止供货，并收回代理地区的经销权。

甲方： 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年 月 日

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