# 代理区域合同范本(通用7篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-09

*代理区域合同范本1甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_地区代理销售达成如下协议：>（一）、代理产品、区域、期限：1、乙方授权甲方为乙方\_\_\_...*

**代理区域合同范本1**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

>（一）、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。

>（二）、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

>（三）、经销条件：

1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货\_\_\_元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

>（四）、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件\_\_\_\_\_\_\_\_\_月保换、\_\_\_\_\_\_\_\_\_年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内派员解决。

>（五）、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

>（六）、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

>（七）、售后服务、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的.其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

>（八）、通知

1、甲方确认\_\_\_\_\_\_\_\_\_为其送达地址，乙方确认\_\_\_\_\_\_\_\_\_为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

>（九）、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

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

代表人或代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人或代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理区域合同范本2**

甲方：（代理方）

乙方：（授权方）

甲，乙双方就合作开展白酒产品销售代理和推广应用，甲方作为乙方该项业务的代理商，乙方同意甲方代理有限公司。为乙方代理商的基本条件：

甲方须为合法存续的法人或具有完全民事权利能力和民事行为能力的个人或团体，能够独立承担民事责任。甲方须了解白酒订制的销售服务，具备提供相关服务场和专业知识与技能，并熟悉乙方的代理商制度，产品服务内容，具体业务流程等相关信息。乙方对提出代理申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予甲方代理资格。

>一，甲方的权利与义务：

1，甲方向客户销售乙方产品，自行负责开拓市场与发展客户，在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈，胁迫等不正当手段损害客户及乙方的利益及乙方的声誉。

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，乙方应向乙方提供陈列乙方产品之场所并陈列在显耀位置的义务。

4，甲方的代理权限不能超过乙方授权范围。如果甲方超越乙方给予的授权范围，所造成的后果由甲方自行负责。

5，甲方在销售乙方的产品时，不得低于或高于乙方制定的产品价格进行销售（销售价格表附件）。

6，甲方有把乙方产品送达到客户（消费者）的义务。

7，甲方有遵守乙方服务条款的义务。甲方不得客户承诺超越甲方服务内容的其它服务，否则自行承担其后果。

8，甲方有配合乙方促销产品的义务，促销的合同归甲方名下。

9，甲方有向乙方了解产品特性和功能的权利。

>二，乙方的权利与义务：

1，乙方向甲方提供产品服务，有向甲方提供产品的特性，功能及生产流程解释的义务。

2，乙方向甲方提供完整，科学的服务，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，不直接面向甲方的`客户。

3，乙方有权根据市场情况调整代理商制度和代理价格，并将在网站上及时公布或通过电子邮件通知甲方变更后的代理商制度和代理价格信息。更新后的各种信息自公布于乙方网站或通过电子邮件通知之时起生效，非特殊情况上述变更乙方均不另行通知甲方。

4，若甲方违反国家法律或向客户承诺的服务超越甲方服务条款，乙方有权取消乙方的代理权，并收回向甲方提供的产品和设施。

5，在产品的正常运作过程中，甲方有权增加更科学，更完善的服务条款。

6，乙方不得占用甲方获得的正常收益，乙方在甲方的场所和甲方客户签约的定单，合同权归甲方名下。

>三，免责和赔偿条件

1，因国家政策法规调整，自然灾害等不可抗力或意外事件而影响乙方正常生产和销售服务时，双方互不承担责任。

2，如果乙方在履行合约时，由于特别的原因未按时交付产品，可以协商解决或退还甲方交纳的货款。如果此原因是甲方造成的，由甲方自行负责。

>四，付款和结算方式

1，甲方成为乙方的代理商后，在订制产品时，实行预先支付全部货款，后订货的原则。

>五，合同终止

1，双方协商一致解除本合同。

2，本合同期限届满，双方未续签的。

3，由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除合同。

4，一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

5，因本协议一方经营情况发生重大困难，濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本协议。

6，订立本协议所依据的法律，行政法规，规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

7，一方未履行或违反依据本合同所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

>六，合同附件

1，乙方的服务条款和代理价格表，授权委托书，代理牌。

2，甲，乙双方的营业执照等法律文书的复印件。

>七，附则

1，本协议同时得到甲乙双方的完全理解和认同，并替代此前的所有协议，不论是口头的还是书面的。在打印或填写过程中，未经乙方书面同意，甲方不得随意更改本合同中的任何条款。本协议经双方签字盖章生效后，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。

2，一方变更通知，通讯地址或其它联系方式，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，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

3，本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

4，本合同由双方代表签字盖章后生效，有效期一年。合同期满若双方均无异议，则本合同继续有效；若续约期内乙方制定出新的合同条款，则双方另签新合同。上述情况下甲方的业务结算累计进行。

5，本协议一式二份，双方各执一份，经签字，盖章后生效，二份协议具有同等效力。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**代理区域合同范本3**

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\_\_\_\_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\_\_\_\_区域范围内发展代销商和经销商；

2、代理商有权在其代\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_年，每年的最低销售量不得少于 亿支淀粉牙签。

代理商\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

4、甲方直接接待乙方代\_\_\_\_区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

十、附则

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在 省 市签订。

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

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

**代理区域合同范本4**

甲方：

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《\_合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自

愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有 酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1)总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的 酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2)甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3)乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内 年内，即 年 月 日起到 年 月 日止。

(4)乙方总代理销售的区域：

A、在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络;

B、销售甲方规定的 酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5)乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7)甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(8)须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案;

(9)乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10)乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11)乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12)乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13)为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14)在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1)甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书(副本)、注册商标证书复印件等(上述复印件应加盖甲方公章)作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(3)甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(4)在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(5)甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)

(6)根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时(只调低不调高)，按乙方实际库存数适当返还差价

(7)保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持，并努力做好产品售后服务工作;

(8)负责协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉;

(9)在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时(指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会)，免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商(由乙方指定)做全面的市场指导和培训。

(10)如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

(11)确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

三、 经营指标考核和扶持政策

(1)甲方以后推出新产品(以甲方公布为准)时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格(总代理价 %)一次性购买每品牌不超过 、总金额不超过 万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受 此项待遇。

(2)甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(3)甲方产品的.制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

四、关于《区域总代理商授权书》

(1)本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

(2)乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

五、产品价格、结算及交货

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5)乙方应常备货，当月销量超过 万元以上时应提前 天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6)乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方(可根据乙方需求分批)按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由 方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

六、 售后服务条款

(1)具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的 %以内，外包括包装与产品外观的损坏。

七、市场支持及奖励

1、乙方在\_\_\_区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利(用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子)，该部分数量不超过每季度总销量的 %.乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定(一般不超过 )。

3. 乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的 %(即 %以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担 %，甲方承担 %.

5.甲方取得乙方全部首批代理产品款 万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙方。

6、 其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的 广东省独家总代理商：

(Ⅰ)乙方可以在广东省目前甲方尚未设定总代理的任何城市设立销售网点，此类网点一律从乙方提货。

(Ⅱ)乙方在该区域开展览会期间，可以和外省或广东省以外任何地区的意向代理(或者销售商)签约，发展销售网点，权限同上条约定。

(Ⅲ)乙方在处广东省以外任何城市设立独家代理商或者办事处，需向甲方一次性订购 万元的首批货物，而且要在甲方备案，合同内容需要经过甲方同意，甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

八、保密条款

(Ⅰ) 本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利 益，技术、商业秘密，双方均应严格保密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

(Ⅱ) 乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

九、法律效力

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反本协议条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可以书面形式终止本协议的效力;

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权;

3、双方因有关业务方面联系的各种书信、传真件等文字材料，均为有效文件，发件方对其负法律责任;

4、本协议内容仅限甲、乙双方按法规要求使用及阅读，禁止甲、乙双方向无关联单位及个人传播，一经发现，由过错方承担相应的法律及经济责任;

6、本协议未尽事宜，由双方友好协商解决。如协商不成，由原告方所在地人民法院管辖;

7、本协议一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效(传真件有效)。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

8、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

9、协议生效：(Ⅰ) 本协议一式两份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，由乙方支付首批提货款，甲方开具区域总代理商授权书及相关文件之日起生效。(Ⅱ) 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，与本协议有同等之法律效力

10、其它约定事项：(Ⅰ) 未经双方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。(Ⅱ) 双方相互之间做出的任何承诺，均应由双方代表签字盖章后方为有效。

11、协议附件清单：

附件1、区域总代理商价格体系 附件2、书 附件3、定货清单 附件4、甲方资证文件

甲方代表：

电 话：

传 真：

地 址：

公 章

日 期：

乙方代表：

电 话：

传 真：

地 址：

公 章

日 期：

**代理区域合同范本5**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着互利互惠的原则，经友好协商，达成如下协议：

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_墨盒在\_\_\_\_\_地区进行经销，由于甲方以优惠的价格供货给乙方，所以乙方必须全面负责该地区的市场推广、产品销售、售后服务；甲方负责提供单张彩页宣传资料。

二、乙方作为经销商，首批须向甲方定货\_\_\_\_\_\_\_墨盒货款金额为人民币（大写）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_元）。

三、此后乙方每次向甲方进货均采用先款后货的交易方式，运费及\_\_\_\_\_费由乙方负责。甲、乙双方根据本合同附件（价格表）的型号、价格作为结算标准。

四、从本合同签字生效之日起，乙方须在本合同签字生效后前半年每月向甲方进货不低于\_\_\_\_\_盒，后半年每月向甲方进货不低于\_\_\_\_\_盒。否则，甲方有权取消乙方的经销权。

五、甲方保证所提供\_\_\_\_\_\_\_墨盒质量完好，如由于甲方原因造成的`质量问题，甲方负责退货并支付退货运费。

六、甲方有权对\_\_\_\_\_\_\_墨盒价格进行保护及调控。如发生价格变动，甲方应提前\_\_\_\_\_天书面通知乙方。乙方应严格执行甲方规定的建议零售价。

七、本合同有效期为：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

八、未尽事宜，双方尽可能协商解决；如协商不成，可向\_\_\_\_\_市人民法院提起诉讼。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

十、本合同自双方签字盖章之日起生效。

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

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

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

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

日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理区域合同范本6**

甲方：A公司

乙方：

为了维护甲、乙双方的合法权益，经双方协商，就甲方产品地区总代理销售事宜达成如下协议条款：

第一章 术语解释

第1条 地区总代理商：具备一定经济实力、商业信用、销售渠道和经销家电产品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例，在甲方指定区域范围内独家销售甲方产品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条 县、镇级经销商：乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条 窜货：乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条 旺季：每年农历春节前三个月和春节后二个月。

第5条 侵权产品：侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第6条 代理产品类别：A公司产品(VCD、超级VCD、DVD、AV中心等)。

竞争品牌产品：指行业内主要竞争对手品牌产品

约定细则

第7条 货款结算方式：现款现货。

第8条 提货方式：自提。

第9条 供货价格：供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务，保证A公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条 乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场，一经查实，甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条 退换商品：乙方在商品销售过程中，如有故障机需要调换，必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全，否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后，方可调换。如有滞销机，可以在规定的时间内(原则上：自进货起3个月内)向甲方申请调换，具体要求也必须按甲方退换商品规定执行。

第二章 权利和义务

第12条 甲方享有如下权利：

1.对地区总代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区总代理;

2.对县、镇级经销商的考察、评判，以建议处罚或取消该县、镇级经销商;

3.销售区域的划分及确定代理产品类别;

4.产品价格的决定;

5.企业形象设计及产品广告形式的决定;

6.审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的`活动中所需经费;

7.区域营销模式的决定。

第13条 甲方应履行的义务：

1.不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新产品;

2.不断进行广告宣传和形象宣传;

3.协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

4.帮助乙方拓展市场;

5.协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;

6.保证乙方所售商品的售后服务。

第14条 乙方享有如下权利：

1. 在规定的代理区域内独家代理甲方产品。

2. 确定和取消县、镇级经销商;

3. 在甲方规定地方广告费用额度内行使建议使用权;

4. 放弃地区总代理资格(须提前二个月向甲方提出书面报告)。

第15条 乙方应履行的义务：

1. 严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度、窜货管理规定等;

2. 积极拓展市场，扩大销售;

3. 配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

4. 按期提出需货计划、发货安排及市场预测;

5. 按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息;

6. 配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

7. 监督和指导县、镇级经销商，遵守甲方的有关政策和规定。

第三章承诺与违约

第16条 甲方承诺：

1. 甲方在协议期内，在乙方所属代理区域内独家向乙方供货;

2. 为配合乙方销售，扩大甲方产品销量，甲方根据乙方的销量向乙方提供广告宣传和促销费，费用额度由甲方根据市场情况而定;

3. 对产品实行保价政策，即甲方调整产品价格时，乙方(包括县、镇级经销商)存货价格作相应补价调整。

4. 如乙方超额完成甲方制订的全年销售任务，则甲方对乙方实行年终奖励，奖励额度为全年销售额的。

第17条 乙方承诺：

1. 设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品;

2. 乙方不得经营与甲方产品同类别的竞争品牌产品;

3. 按甲方规定的统一价格范围出货，价格浮动需提出书面报告，经甲方审批同意后方可执行;

4. 在甲方调低产品价格时，同时对所属县、镇级经销商采取同样的调价措施;

5. 努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务 万元，并且每月任务不低于 万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

6. 无条件负责甲方产品在各区域销售时与之相关的一切社会事务，如评检、抽查、新闻媒介关系及其他突变事宜，并遵照甲方有关要求进行处理;

7. 对甲方所有销售文件严格保密;

8. 乙方工商登记资料需要变更时，应提前2个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

第18条 违约条款：

1. 甲方违反此协议所规定的条款，乙方可以书面提出异议及补偿要求，甲方应在尊重事实及双方利益基础上尽快给予解决;

2. 乙方违反此协议所规定的条款，甲方有权根据乙方违约情况作出处理决定并有权通报相关的县、镇级经销商;

3. 乙方违反此协议所规定的条款，甲方可采取的措施包括：警告、罚款、加价供货、某一时间内断货(在此期间由甲方直接向其县、镇级经销商或客户供货)、取消代理资格等方式;

4. 乙方经营严重不景气或不积极推销甲方产品或有其他严重违约行为的，甲方可以终止代理资格;

5. 乙方违反本协议第17条第2款，甲方有权取消乙方总代理资格;

6. 乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承担违约责任并赔偿甲方损失;

7. 甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方;

8. 在甲方书面通知乙方取消其代理资格起三个月内，双方结清住来帐务并妥善处理乙方待售的甲方货物;

9. 本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第四章区域划分

第19条 甲方授权乙方负责 域内甲方产品的销售。

第五章其它

第20条 本协议执行时间从 年 月 日到 年 月 日。

第21条 本协议一式两份，由双方签字盖章生效。

第22条 本协议有效期限一年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。

第23条 本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方的在地有关机解决。

第24条 窜货管理规定、回款及价格规定，广告宣传管理规定，售后服务规定等将另行起文作为本协议的补充，并享受与协议同等效力。

甲方： 乙方：

代表签字(盖章)： 代表签字(盖章)：

年 月 日 年 月

**代理区域合同范本7**

甲方：XXXXXX电子科技有限公司

地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

法定代表人：XXXXXXXXXXXXXXXX

乙方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

地址：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

法定代表人：XXXXXXXXXXXXXX

电话：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

传真：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

E-mail：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

签约地点：XXXXXXXXXXXXXXXXXX

签约时间：XXXXXXXXXXXXXXXXXX

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

>第一条合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

>第二条代理销售区域范围

1.甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：XXXXXXXXXXXXX;

2.乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

>第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励。

1.本合同有效期为一年，自XXXX年XXXX月XXXX日起至XXXX年XXXX月XXXX日止。

2.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3.年度销售任务及奖励见附件。

4.根据本合同约定，乙方在本合同签字盖3个月内完成销售额XXXX万元人民币任务。

>第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额XXXX万元人民币任务，一年内应累计完成XXXX万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余XXXX%须在甲方发货前三天支付给甲方。

4.货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

>第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后XXXX-XXXX个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路、快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。?如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

>第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修、调换，具体操作按甲方《XXXXXXX电子科技有限公司市场营销方案》相关条款执行。

>第七条产品退、换货政策

1.产品保修(换)期限

对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的“登记联”为准)，自用户购买之日起，提供为期三年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2.产品保修(换)原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下;如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。

产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

①当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后XXXX个月之内提出退货申请。超过XXXX个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过XXXX天。

②乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。

在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的XXXX%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3.产品返修原则

对于以下符合产品保修(换)原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务(不可调换)：

1)为用户特殊定做非标产品。

2)用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购买产品三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

>第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

>第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的`权利;

具体措施见《XXXXXXX电子科技有限公司市场营销方案》中的相关条款内容;

有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利;

2.甲方的义务

在乙方完成季度采购任务后，向乙方出具代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需按照《XXXXXXX电子科技有限公司客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导、技术支持、培训支持、广告支持等相关配套服务。

向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

协助乙方做好货物托运及调换工作;

采取有效措施调节和规范市场秩序;

严守乙方的业务机密。

3.乙方的权利

享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;

享有按《XXXXXXX电子科技有限公司市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利;

享有按《XXXXXXX电子科技有限公司客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利;

4.乙方的义务

应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营;

自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好特约经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作;

严格遵守甲方《XXXXXXX电子科技有限公司市场营销方案》中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定;

不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作;

乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息;

乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布;

遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动;

不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

>第十条合同修改、终止

1.本合同的修改必须经双方协商一致，并形成书面材料(合同变更简约)，经双方签字盖章后生效。

2.发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

一方严重违反合同及合同相关附件之约定;

一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性);

出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务;

一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3.经双方书面同意，可提前终止合同。

4.若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务、本合同视为无效。

>第十一条其它

1.本合同附件及双方已明确约定的《XXXXXXX电子科技有限公司市场营销方案》、《XXXXXXX电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2.《XXXXXXX电子科技有限公司市场营销方案》、《XXXXXXX电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3.本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4.本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5.合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6.本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：XXXXXXX电子科技有限公司乙方：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

代表：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX?代表：XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

日期：XXXXXXX年XXXXX月XXXXX日日期：XXXXXXX年XXXXX月XXXXX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