# 2024年区域销售代理合同 区域经销合同(十九篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-09-28

*随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。区域销售代理合同 区域经销合同...*

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

**区域销售代理合同 区域经销合同篇一**

作者：吴勇律师

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码： 电话:

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码： 电话

为推广“氏”品牌，实现双方共同的目标和利益，在双方平等、自愿、协商一致原则下进行合作，就乙方代理产品进行销售事宜，经双方友好协商，达成以下条款：

1.乙方代理销售甲方的产品为：“氏”系列产品。

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：

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_地区。授权经销及授权托管区域：\_甲方授权乙方为“氏”产品在 (建议不用)

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_ \_\_\_\_

甲方向乙方收取管理费\_\_\_万元人民币每年(包括商标使用费、换货折旧费、赠送促销用品、每年广告费分摊、设计费)，不退还。

 所有销售店每合同收取\_\_\_万元保证金，合同到期无息退还。

单店独家销售保护范围为1000米距离，必须有三家以上或10万每月(出厂金额)货款方可申请自然市(不包括未连接之行政区、县)独家经销，批准后收取独家经销管理费\_\_\_万元/年，不予退还。

：严格按照产品价格体系执行。对实际销售低于五折以上的处1000元罚款，五折至六折属促销期，须书面向总部备案，鼓励销售价六八折以上。

1、自合同生效之日起至 年 月 日。

2、甲乙双方在本合同期满前一个月内向另一方提出延长合同的书面申请，经双方同意后续签合同。

3、如乙方完全按照合同规定操作市场并完成各项额度，并准备继续加大投入，甲方不得以各种非市场理由终止续签合同。

4、在合同期内，如乙方违反本合同，甲方有权单方面终止或提前中止本合同。同时撤掉经营场所的“氏”形象。

5、凡被拍照查证有在授权氏品牌店内卖非品牌产品的以及将本品牌吊牌挂在别人货物上的情况一律自拍照日起合同自动作废，如需卖非氏产品必须向总部书面备案并同意后方可。

6、本合同签定之前的在乙方附近的甲方旧客户请谅解，双方协商公平竞争。

7、甲乙双方协定，单店每月进货额\_\_\_元，独家市级销售代理每月进货额\_\_\_元。凡连续三个月未从工厂总部时货视为自动中止合同并放弃区域内独占权。

1、向乙方出具地区加盟授权证书，维护乙方区域加盟的权益，不在授权区域内另设加盟商 /经销商，以专卖店为圆心直径1000米为授权区域。

2、对于乙方定货，甲方应根据定货清单及甲方的实际库存情况按序发货。

1、有对乙方违反合同与销售政策情况进行处罚的权利。

2、有审核乙方宣传材料的权利。

3、有核定地区零售指导价的权利。

4、有进行对乙方工作进行考核与督促的权利。

5、本公司不允许做批发，不做网络销售，发现第一次警告，第二次罚款两千，第三次自动终止 合同。凡跨区域窜货行为责令由客户自行收回，如甲方收回，甲方有权向乙方处金额与收回总金额两倍的罚款，并有权即时终止合同，不作任何这还和补偿。

6、凡查证泄氏氏商业秘密，款式、工艺、客户资料，以及接单后拿氏款式去第三方工厂以及自己工厂生产，均可由甲方处壹万以上罚款，并有权单方面即时终止合同，不作任何退还和补偿。

7、凡店内氛围不够瞧，装修过于简陋低档的，又不愿服从更改的，甲方有权单方面即时终止合同，不作任何退还各补偿。

8、凡被终止合同后，如乙方仍不撤除氏标识者，或恶意低价搅乱市场者，甲方有权配合工商予以查封。

1、自觉维护“氏”品牌形象，做好三包工作。

2、乙方在补货时应按甲方提供的产品品种、规格、颜色制定定货清单并报送甲方。

3、不得在非授权区域内销售氏产品。

4、不得用其他厂商的产品换氏的商标或包装销售，严禁在氏的专卖店、专柜摆放、销售非氏牌的产品。

5、乙方必须在合同签定后，按氏装修风格，进行装修经营场所。

6、库存数量应在甲方备案，每月向甲方提供准确的进出库数量、颜色。准确、及时的向甲方传达包括销量、网点及竞争对手动态等相关市场信息。

7、按甲方制定的零售指导价制定地区零售价，不得参与低价竞销活动，遇到市场打折、促销活动，若降价幅度大于六折以下需事先经甲方书面同意。

8、 合法尊守当地工商管理规范，未经授权不得在任何场合以任何形式冒用氏的名义进行非本合同范围内的经营活动。

9、 乙方在合同有效期内或合同期终止后，不得以任何形式泄露氏的商业机密。

10、 如乙方在合同到期后两年内销售与甲方品牌同风格的产品，或利用甲方的客户、员工、商业秘密用于自己产品和品牌，及在广州开设同风格产品批发，零售档口，甲方有权要求乙方赔偿十万元经济损失，并追究侵权损失及法律责任。

11、甲方每季度将在全国同步作壹次以上促销如不参与请及早书面提出来，零售客退货必须有合理解释并通知总部，并再三协调努力后方可，否则自负。

1、享有在授权区域内的销售独占权及发展和管理授权区域内经销网点的权利。

2、享有按定货清单约定的要求供货的权利。

3、享有甲方免费提供的市场指导和相关资料的权利

4、所有簦合同之销售店享受提货日后三个月期自由换货(必须包装完好，未经使用过)。凡连续十五个月未换过货的客户赠送门头招牌一幅。

5、凡独家经销商每月必须提供十款以上畅销产品之相片或实物，累积三十款赠送门头招牌一幅。

6、欢迎客户订货，优先排单优先供应，现货先来先得。

1、甲方只负担在广州工厂和仓库交货。货物付讫出厂后皆属乙方。

2、乙方可自提，否则默认由甲方代送乙方指定的货运站，运费及保价单由乙方承担。交托运站后发生的遗失被盗风险由乙方承担.甲方提供相应证据，箱内附装箱清单，及随货同行单。

3、甲方协助的调货运费由申请调货方承担。

1、合同签定 日内，乙方须缴纳合同第三、四条规定的款项。本合同终止或解除后，经甲方确认无违反本合同行为。

2、乙方在甲方确认定货清单后，在二天内将定货总额30%汇至甲方指定的帐户，在当天提货前付清剩余款项。

1、乙方承诺不将氏产品在互联网上销售,一经发现甲方将取消乙方加盟店资格.不再供货给乙方.不做任何补偿。

2、如乙方违反合同第三条规定，查证销售非氏商标品牌商品，该合同可即时终止，并没收保证金，不作任何补偿。

3、若因不可预测因素需要调整市场价格，双方可协商决定。

甲方： 乙方：

签字： 签字：

签定时间： 贴乙方身份证复印件

签定地点：

**区域销售代理合同 区域经销合同篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_ \_ \_\_在\_\_\_\_ \_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

**区域销售代理合同 区域经销合同篇三**

甲方：湖南海佳食品有限公司乙方：

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理一、基本条件约定 1、甲方基本条件

甲方应具备合法的食品产品生产条件和与之相适应的产品生产能力。如乙方需要，甲方应为乙方提供货合法有效地营业执照、税务登记等证明复印文件。

2、乙方基本条件

乙方应对甲方产品品牌有足够的了解和认可度，且在合同期内不得销售与甲方产品同类的其它品牌产品，有义务向甲方及时提供真实有效地客户信息和销售情况的数据报表。

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

1、销售区域的销售渠道为省市(区) 乡镇的地区中，乙方在下列销售渠道内自主注明“√”符号的销售渠道如下：

□土特产专卖店 □机关单位礼品市场 □超市 □商铺批发市场 □学校 □农贸市场 □车站 □旅游市场 □宾馆 □一般餐馆 □其他

2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为 仟 佰 拾 万元整。

合同。

附：湖南海佳食品有限公司年度代理销售基数标准

金额单位：万元

三、 双方的权利与义务约定

1、甲方尽量保证在乙方所属销售区域中选定的销售渠道内部不出现甲方其它代理商经营甲方产品的行为发生，如一旦出现，甲方应积极给予协调。

2、甲方应根据乙方要求，向乙方提供合法真实的甲方产品销售增值税发票，但由此产生的费用由乙方承担。

3、甲方应根据乙方要求，在确认收到乙方货款24小时内及时发货，并不得向乙方提供不合格产品或者贴牌产品。

4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，

但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

5、乙方如不经甲方同意，擅自将甲方产品销售在本合同约定销售区域外的业务，已经发现，甲方有权按其销售价款金额的30%给予乙方经济处罚，并责令其限期收回货物。

6、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，其付款可以是现金、支票、电汇、银行汇票等多种方式。但乙方对旺季畅销量大的产品需在提货15天前通知甲方备货，如甲方因供电、交通等人力不可抗拒的原因造成的货物暂缺，乙方应当给予谅解。

7、因原材料价格或者生产原因，甲方需对出厂价格上调或者下调时，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知后给予配合支持。

8、因乙方自身保管、运输、储存等原因造成的产品质量损害、经济损失和赔偿事宜，乙方应承担由此产生的经济责任和法律责任。

9、乙方在自行提货时，应当面清点产品数量和检查产品质量，乙方提货离开仓库或者配送人员离开仓库，甲方不再对产品的非质量问题和数量缺失负责。

10、乙方在接到货物的5天内发现甲方产品有批次质量问题的，应及时通知甲方，甲方应无条件负责退换。

11、乙方由于滞销原因所导致的货物积压和由于包装原因影响正常销售的产品，甲方允许乙方在产品质量完好和且在保质期内的前提下退换货，但由此产生的生产费用和运输费用由乙方负责。

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

1、为确保甲方产品在销售过程中不发生品牌信誉损害和销售网络安全

损害，乙方须在本合同签订是按本合同约定销售基数总额的10%向甲方缴纳 万元的合同维护保证金(以甲方财务室收款出示收据为准)。

2、如乙方在合同期内，未违反本合同约定，甲方应在合同期满之日后15天内将本金全额返还给乙方，并同时按年息10%标准给予乙方一次性经

济补偿。

3、甲方承诺付给乙方的返点奖励与处罚。

①奖励：乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内完成销售基数的，甲方按销售基数总额的1%给予乙方现金返点奖励;乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内超额完成销售基数的，甲方在对销售基数总额内的按1%给予现金返点奖励同时，对超过基数的数量部分按2%给予现金返点奖励。

②处罚：对在本合同期满之日，仍不能完成约定销售基数的甲方在不给予乙方返点奖励的同时，对未完成销售基数总额的部分按1%标准在合同维护保证金中扣除;对因乙方在经营过程中，严重背离本合同约定或者因采取消极、敷衍方式，造成在合同期内完不成本合同约定销售基数总额50%的甲方在对乙方未完成部分给予经济处罚的同时，可提前中止合同。

五、其他约定

1、本合同期内，对于乙方经甲方同意，在甲方未委派他人开展本合同所约定销售区域的销售渠道外乙方所取得的业务，可用有偿转让方式移交或由乙方继续保留，但在续订下一年代理合同时，乙方应无条件将所保留的销售渠道业务按标准计入乙方年度销售基数。

2、对于乙方在未取得本合同所约定销售区域的销售渠道代理权之前，他人在征得甲方同意后，在本合同所约定销售区域的销售渠道内取得的业务，甲方应在本合同签订时向乙方明确告知，乙方对此应予谅解。

3、对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务，甲方可自主委派他人进行，但甲方应在确定另委派他人进行的前15天通知乙方，且乙方享有同等条件下优先代理权利。

4、甲方有义务主动帮助乙方协调客情关系，有义务向乙方提供优化的销售方案，享有对乙方经营行为的监督指导权。

5、乙方有义务主动维护甲方的品牌形象和销售网络安全，有义务向甲方及时反馈市场综合信息和客情动态，有义务严守甲方产品的内部价格、销售计划、销售数量等商业秘密。如因泄密给甲方造成经济损失或信誉损害，

乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害(含无形资产)的法律责任。

6、本合同有效期从月合同期满，双方可重新商定合同条款或者续订合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先代理权。

7、因乙方违约中途中止合同，双方应将本合同约定费用及货款在15天内结清，乙方所缴纳的合同维护保证金在扣除因乙方违反本合同约定处罚后，甲方应将其剩余的本金部分一并退还给乙方。如因甲方违约原因中途中止合同，双方在15日内结清合同约定费用及货款同时，甲方还应将乙方所缴纳的合同维护保证金及其按年息20%标准计息的补偿金一次性退还给乙方。六、附则

1、甲乙双方除本合同之外的任何书面形式且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同有效附件。

2、 本合同未尽事宜，双方协商解决;如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同一式三份，内无涂改，甲乙双方各执一份，另一份留甲方单位存档备查，自双方代表人签字生效。

甲方：湖南海佳食品有限公司乙方代表人： 法定代表人： 石海林 法定代表人： 委托代理人： 委托代理人： 电话： 电话： 传真： 传真： 开户行： 开户行： 账号： 账号： 邮编： 邮编：地址： 地址：

**区域销售代理合同 区域经销合同篇四**

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，以资共同恪守履行：

一、双方义务

1. 甲方授权乙方为 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和产品销售;

2. 甲方承诺向乙方提供的商品必须符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件;

3. 乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方商品自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任;

4. 因乙方自身保管或者运输等原因造成的自身质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切的经济和法律责任;

二、销售任务和奖励

1、乙方作为经销商首批须向甲方定货 箱，货款金额为人民币(大写)： 元(￥ 元);

2、乙方须在本合同签字生效之日后，前半年每月向甲方定货不

低于 箱，后半年每月向甲方定货不低于箱，否则甲方有权取销乙方的经销权;

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议作为本合同的有效附件;

三、甲方的供货、退货服务

1、乙方定单的每次最低定货金额： 元，否则甲方不予安排送货，甲方根据乙方的定单在24小时内将货物送达乙方，运输费用需乙方承担;

2、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，

对市场需求做好预测，提前做出合理的备货计划准备，并对畅销量大的的商品实行“15天预警“控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限;

3、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面点清数量好检查出货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者送货人员离开乙方仓库，甲方即不负责对货物的非生产质量问题和数量缺少负责;

4、乙方在收到货物7天内发现批次质量问题或包装破损原因造成货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货;

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格(价格表见附页)

2、乙方有责任规范好管理好所属区域的下级客户的价格体系，因低价供货造成下属终端客户的零售价格低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔，甲方有权对其做出相应的经济处罚;

3、因原材料价格或者生产等原因，需对商品价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持。甲方应提前15日通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕;

五、关于结算方式

1、首次进货采取货到付款的结算方式

2、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方确认乙方的货款到账后，方可给乙方送货;

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式;

六、违约责任

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定且性质严重的，甲方可提前终止合同;

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑大的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权终止合同;

七、合同的期限及续签

1、本合同自签定之日起有效期壹年，有效期为： 年 月 日至 年 月 日;

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签订合作合同，同等条件下甲方给予乙方优先签定权;

八、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认;

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果交由甲方所在地法院裁决;

3、本合同一式两份，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执一份，自双方签定之日起生效;

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

电话： 电话：

传真： 传真：

地址： 地址：

**区域销售代理合同 区域经销合同篇五**

甲方(购货方)：

乙方(供货方)：

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法规的`规定，甲、乙双方在平等自愿的基础上进行了友好的磋商，就甲方委托乙方购买共计为27台的监控摄像机产品等事宜，达成如下协议。

一、甲方向乙方购货清单及合同总额：

合同总金额：(大写：圆整)

二、设备交付：

1、合同设备由乙方在收到甲方货款的三个工作日内交付甲方。

三、支付条款：

1、甲方须预付合同总金额的%，即：￥;人民币大写：圆整。

2、乙方若没有收到全额货款，有权拒绝交付合同设备。

四、质量承保：

1、乙方保证自交货之日起12个月的质量保证期，在此期间如设备本身发生质量问题，根据甲方的口头或书面通知，乙方应在72小时内提供免费的技术咨询、支持和维修。

2、因非人为原因出现质量问题，乙方负责免费维修。

3、由于人为因为造成产品问题乙方概不负责。

4、应甲方要求本批次产品为贴牌产品，因品牌造成的纠纷由甲方解决。

五、合同的生效、终止和其他：

a)本合同由双方授权代表签字后生效。

b)合同在双方的责任、义务履行完毕后终止。

c)合同的修改应以双方授权代表签署并盖章的书面文件为准。

d)在执行本合同期内，双方的所有通知应用可靠的传真、信函和电子邮件方式。

六、附注：

a)本合同一式两份，甲方双方各执一份，具有同等法律效力。

b)本合同未尽事宜，双方本着团结合作之精神友好协商解决。如协商不能解决，任何一方均可提出诉讼，诉讼管辖地为各自所在地法院。

c)风险承担问题：本合同所确认的货物，自交付买方之控制时，损害风险的承担由买方负担。

d)争端解决：凡因执行本合同发生的一切争执，应以友好方式协商解决，如果协商不成，应提交当地法院裁决，裁决结果对双方都有约束力。

甲方(签章)：

乙方(签章)：

年月日

**区域销售代理合同 区域经销合同篇六**

甲方：

乙方：

丙方：

甲乙丙三方本着平等互利，友好协作的原则，经三方协商一致，就合作经营惠------项目合作事宜，订立如下条款，供甲乙丙三方共同遵守。

一、由甲方出名办理工商营业执照，实际为三人合作经营，地点位于--------，该店命名为--------，主要经营-----------。

二、投资及分红比例：

(1)、该店投资为--万元，资金在20--年月日前到帐。

(2)、该店每月核算一次经营情况，如有利润，原则上每月分红一次;如需扩大追加投资或出现亏损，则按上述投资比例出资(即三方平均分摊)。

(3)、利润分成比例为三方平均分配。

(4)、购置的一切资产属三方共同所有，共有份额按投资比例，按实际投资数额单据凭证记帐。

二、合作期限暂定-年，从20--年--月至20--年--月有效，如到期仍想继续合作，可续签合同。

三、甲方委托--全权代表甲方，负责日常的各项经营管理事务。但重大经营决策应取得甲、乙、丙三方一致同意后，方可付诸实施。

四、该店的投资款、经营资金均由乙方管理，以甲方的名义在银行开立帐户存取。开户行：--户名：--帐号：。甲乙丙三方均有权稽查监督帐户收支情况。

五、该店的一切收入、支出、结存等发生情况，均如实记帐。帐务至少应每月由三方共同核对一次。

六、该店由三方共同选定的采购或供应商供货。

七、合作因下列情形解散：1、合作期限届满;2、甲乙丙三方同意终止合作关系;3、本合作项目连续亏损月或亏损数额达到万元，甲乙丙任何一方均可退出合作。解散或退出合作时，按照出资比例分配利润及资产或承担债务。

八、三方合作该项目，应秉承诚信、无私的合作原则。合作经营合同期间，如遇未尽事宜，经友好协商取得一致意见后，可签订补充协议。

九、本协议一式三份，甲乙丙三方各执一份，自三方签字后生效。

甲方(签名)： 身份证号： 年月日

乙方(签名)： 身份证号： 年月日

丙方(签名)： 身份证号： 年月日

**区域销售代理合同 区域经销合同篇七**

制造商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(以下简称制造商)

代表商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_贸易有限公司

注册地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(简称代理商)

1.委任：

兹委任\_\_\_\_贸易有限公司为\_\_\_\_地区船舶修理及销售之代理商。

2.代理商之职责：

(1)向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

(2)报道本地区综合市场概况;

(3)协助安排工厂经销人员的业务活动;

(4)代表制造商定期作市场调查;

(5)协助制造商回收货款(非经许可，不得动用法律手段);

(6)按商定的方式，向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_报告在本地区所开展的业务状况。

3.范围：

为了便于工作，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_应把代理区域业主名录提供给代理商，代理商对此名录给予评述，提出建议或修正，供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_备查;由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_应是唯一的公证人，他将综合各种情况给出公平合理的报酬。

4.佣金：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_向该地区代理商支付修理各种船舶结算总价值\_\_\_\_%的佣金，逢有大宗合同须另行商定佣金支付办法，先付\_\_\_\_%，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_付给业主(即船主)的经纪人及第三方介绍人等佣金时，必须由代理商事先打招呼;同时由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_决定是否支付。

5.费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

(1)由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_指定的时间内对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的走访费用;

(2)特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等);

(3)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_对该地区进行销售访问所发生的费用。

6.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的职责\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_应：

(1)向代理商提供样本和其他销售宣传品;

(2)向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数;

(3)通知代理商与本地区有关船主直接接洽;

(4)将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得泄露商业秘密。

7.职权范围：

就合同之价格款、时间、规格或其他合同条件，代理无权对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行干涉，其业务承接之决定权属\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

8.利害冲突：

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作为其他修船厂的代表而损害\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_利益。代理商同意在承签其他代理合同前须回求\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_之意见;代理商担保，未经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_许可，不得向第三方泄露有损于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商业利益的情报。

9.终止：

不拘何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止;协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在此期间是否在厂修理。

10.泄密：

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_事先同意，不向任何方泄露\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_定为机密级的任何情报。

11.仲裁：

除第三条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁员进行仲裁，如对仲裁员各持己见，则暂由海事仲裁委员会主席临时指定仲裁员。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_贸易有限公司

签字\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**区域销售代理合同 区域经销合同篇八**

甲方：北京\_\_ 软件有限公司

乙方：北京\_\_ 有限公司

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题;应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务;

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为： 软件，软件版本： 。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为\_\_年 月 日至 年 月 日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为全国。

四、关于甲方

甲方是独立法人，拥有 软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉 软件的安装、使用以及常见问题的解决。

六、双方的权利和责任

(一) 甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的 软件产品。

2、甲方支持乙方开展 软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对 软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的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，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。123

**区域销售代理合同 区域经销合同篇九**

甲方：

办公地址：

法人代表：

电话：

邮政编码：

乙方：

办公地址：

法人代表：

电话：

邮政编码：

甲乙双方经协商，根据相关法律、法规之规定，在平等、自愿、互利、诚信的基础上，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发的项目(以下简称「本项目」)事宜达成如下协议，以兹共同遵守。

第一条：代理物业

1、 名称：

2、 类别：

3、 位置：

4、 建筑结构：

5、 建筑面积：23000 平方米

(最终以房管局产权科核定面积为准)

6、 用途：居住、商业

第二条：合作性质

甲方同意委托乙方代理销售「本项目」;代理性质为独家代理销售。乙方协助甲方获得此项目土地使用权。

第三条：委托销售代理期限

1、 代理销售准备期：自本合同签署之日起至「本项目」的《商品房销售许可证》取得之日为止。

2、代理销售期限：「本项目」的《商品房销售许可证》取得后，并向市场进行公开发售为开始至「本项目」销售完毕为止。「本项目」整体销售周期由甲乙双方协商确定，形成书面文字，双方确认盖章，作为本合同补充协议，具备与本合同相同的法律效力。

3、 代理销售期限结束前一个月，双方应就是否续约进行协商，

如双方同意续约，应于期满前1个月签订一份补充协议，确认延续期限及有关合作条款。

第四条：代理范围内房屋销售价格：

「本项目」销售均价为 元，双方签订价格确认单。价格确认单作为合同附件，具备与本合同相同的法律效力。

第五条：客户款项收取约定:客户购房定金、购房首付款、一次性付款等款项由甲方收取，开具甲方公司的合法财务票据。

第六条：代理费结算及支付

1、 代理费比例计算标准为甲乙双方确定销售均价的 %收取

代理费,若乙方按照高于甲乙双方约定的均价,则产生了溢价部分,溢价部分乙方提取15%作为乙方的服务费用.

具体提取的比例为：

乙方代理服务费=甲乙双方确定的均价-总建筑面积- %+(实际销售均价―甲乙双方确定的均价)-总建筑面积-15%

2、 乙方代理费须于甲方与客户签署正式销售合同或其它具法律

约束力的文件后，获取首期房款且办理相关手续后，乙方对本套房屋的代理销售即告完成，乙方可按照《商品房买卖合同》规定的成交价格提取代理费用。具体代理费用依据本合同第六条第一款的约定执行。

3、 以上之代理服务费根据当月实际合同额将于次月 10 日前结

清，由乙方开立请款单后7天内全额支付。如7日内不支付代理服务费，则乙方将有权向甲方追缴欠款金额0.05%/天的滞纳金。

4、 因非乙方原因造成已签署《商品房买卖合同》的客户退房事

宜，甲方按照《商品房买卖合同》的规定收取客户(买方)相关费用，但不影响乙方对本套房屋销售代理费用的结算。

第七条：推广费用

所有有关「本项目」之一切推广费用如售楼处装修、办公家具、广告、印刷及制作、设计等费用，均由甲方支付。乙方将根据实际需要制定合理的推广费用计划，推广费用计划经甲方批准后执行，但甲乙双方可根据市场变化及实际需求予以适当调整。具体程序为乙方提请详细方案，甲方审批后执行。

第八条：「本项目」功能配套及环境设计完善费用

为了更好地进行销售，乙方将根据销售的实际需要，本着节约、实效的原则制定「本项目」功能配套及环境设计完善方案，由甲方负责实施并支付费用，乙方将全力配合协作。

第九条：双方责任与义务

1、 甲乙双方在「本项目」合作过程中应精诚合作，以保障工作之顺利高效进行。

2、 甲方责任：

2.1甲方负责办理销售商品房的必须证件及资料，并向乙方提供复印件。

2.1.1国有土地使用权证(复印件)

2.1.2建设用地规划许可证(复印件)

2.1.3工程规划许可证(复印件)

2.1.4开工证(复印件)

2.1.5售房许可证(复印件)

2.1.6物业整体规划平面图(包括物业内及周边主要配套公建及其它公建说明)

2.1.7各楼层单体平面图及各单元销售面积

2.1.8甲方营业执照及资质证明(复印件)

2.1.9天津市物价局对该物业的销售价格的批复文件(复印件)

2.2甲方应按本合同约定按月支付销售代理费。

2.3甲方保证「本项目」的各项手续的合法化及项目配套设施的完备化，严格遵守工程进度。

2.4甲乙双方共同制定「本项目」针对消费者的书面承诺，以便保证乙方销售人员对外销售口径的一致性。

2.5甲方提供销售场地并负责销售场地的相关费用，包括水、电费、销售现场的固定电话费及商品房买卖合同等费用。

2.6购房客户(买方)在办理签署《商品房买卖合同》时甲方应提供及时的合法文本及票据的配合。

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十**

1、签约人

供货人：\_\_\_\_\_\_(以下称甲方)

销售代理人 ：\_\_\_\_\_\_(以下称乙方)

就甲方委托乙方为销售代理人，推广、销售下列商品，各方特签订本协议：

2.、商品

双方约定，乙方在协议有效期内， 销售不少于\_\_\_\_\_\_的\_\_\_\_\_\_\_\_商品。

3、经销地区

只限在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、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分销售协议书中作出规定。

5、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。

6、佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\_\_\_%的佣金。

7、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。

8、广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9、协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为两年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10、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\_\_\_\_\_\_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。

11、其他条款

11.1 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5%的佣金。

11.2 若乙方在\_\_\_月内未能向甲方提出至少\_\_\_\_\_\_订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.6 本协议于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十一**

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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，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\_\_\_\_\_\_\_\_\_，自\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_ \_ \_\_在\_\_\_\_ \_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

四

销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。以下是第一范文网小编为大家精心准备的：，欢迎参考阅读!

一

二

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

本合同签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定，甲、乙双方经友好协商，在平等、自愿、公平、诚信、守法的原则下签订本合同，以资共同遵守。

一、[主体资格]

甲、乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

二、[合同标的]

1.供应的商品种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等，详见本合同附件一《代销商品确认单》。在合同期内，调整商品供应时，以双方确认的《代销商品确认单》为准;如遇价格调整，要求价格变动一方应当提前\_\_\_\_日通知对方，经对方确认后方可调价。

2.甲方应当按《代销商品确认单》提交相关商品生产、代理、批发、进口、专项经营等许可或证明文件以及相关质量检验证明。有专利、注册商标标识的，还应提供国家颁发的有关证明。

三、[商品价格信息]

乙方可以要求甲方提供向以下商场供货的同类商品(代销、同等合作条件下)的销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、[商品质量]

1.甲方供应的商品质量应当符合中华人民共和国相关法律法规规定的质量标准。

2.甲方所提供商品的质量应当符合本合同或订单约定的质量标准;质量要求不明确的，执行国家标准、行业标准;无国家标准、行业标准的，执行通常标准或者符合合同目的的特定标准。

3.商品若以甲方在订货前所事先提供的样品或双方在订货前约定质量、品种及规格的，则必须与样品或约定的相符。

4.甲方所提供的商品保质期一般不得少于商品明示保质期的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.商品出现质量问题的，甲方应给予退货，因此而产生的损失由甲方全部承担，由乙方自身过错造成的除外。

6.因商品的售后服务所产生的费用，乙方先行垫付的，经甲方确认后，可在甲方货款中直接抵扣或由甲方直接给付。另有约定的从其约定。

7.为保障消费者权益，贯彻国家食品、化妆品等安全方面的有关规定，乙方可对甲方提供的商品进行\_\_\_\_\_\_\_\_次的定期抽检，由此产生的检验费由甲方承担。乙方也可进行不定期抽检，抽检商品质量合格的，检验费由乙方承担，不合格的则由甲方承担，乙方应出具检验报告单。

商品在销售过程中由政府专门机构依有关规定进行的质量检验，如检验部门收取费用的，抽检商品质量合格的，检验费由双方共担，不合格的则由甲方承担。

由消费者投诉而送检的商品，检验后不合格的，检验费用由甲方承担。

上述检验应由甲方承担的费用，乙方需提供政府专门检验机构合法收费凭证，并以凭证金额向甲方结算。

五、[包装、条码]

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

2.乙方根据卖场情况就商品提出特殊包装的，甲方可以：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.商品应当使用国家规定的标准条形码，并经由乙方设备验证可用。如需乙方代编条形码的，应在本合同后附加代编码服务条款，甲方承担相应费用。

六、[交货及验收]

1.双方约定的交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;甲方将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到双方约定地点，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 承担运输费用。

2.乙方应当及时安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3.自交付、验收后，商品毁损、灭失的风险由乙方承担。

4.甲方应保证所供商品在保质期内\_\_\_\_\_%合格率，如在实际销售中发生该批次商品部分质量不合格，乙方应及时对未销售的该批次商品实行\_\_\_\_\_\_%退换货，同时甲方应对此负全部责任。

七、[退、换货]

1.考虑到商品的自然损耗和季节性差异，双方同意本合同项下商品退、换货率为\_\_\_\_%，或在《代销商品确认单》中就不同商品约定不同的退、换货率。

2.乙方退换货应当向甲方发出退换货书面通知，甲方应当于收到后\_\_\_天内对所退换商品进行核实并书面确认，\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

3.对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存\_\_\_\_的期限内提出退换货。

4.下列情形下，甲方有权拒绝退货：

(1)乙方因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期的;

(2)乙方以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由的。

5.合同终止后，甲方应将乙方未售完的商品\_\_\_\_天内负责收回，逾期不收回，乙方有权自行处置该商品，处理费用由甲方承担。

八、[商品损耗]

甲乙双方都认同，商品在到达乙方后的仓储、上架、销售过程中存在着一定比例的自然损耗(不含乙方的自身过错)及质量抽检的样品损失，甲方愿意与乙方共同承担一定比例的损耗，双方约定由甲方承担的本合同项下损耗为代销金额的\_\_\_\_%。

由于乙方自身原因造成甲方商品损失的(超出双方约定损耗部分)，乙方应按实际损失给予赔偿。

九、[合理利用货架资源]

1.乙方根据公平竞争原则制定《商品销售业绩考核办法》和《货架资源分配办法》，在签订本合同时向甲方明示。

2.甲、乙双方均认为乙方货架资源有限，支持乙方对上架同类商品进行销售业绩考核，根据考核情况对上架商品进行合理调整，双方根据《商品销售业绩考核办法》及《货架资源分配办法》就本合同项下商品进行具体磋商达成一致为：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.甲方对货架资源有特别要求的,由甲、乙双方另行约定。

十、[乙方提供的服务]

1.为保障双方长期交易的便利，节约双方的交易成本，乙方对甲方提供电子商务服务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，甲方认可乙方的服务。

2.甲方愿意接受乙方基于卖场标准化以及统一形象方面提供的服务，并按照乙方要求进行卖场标准化工作。

3.甲方对乙方的服务有特别要求的，由甲、乙双方另行约定。

4.乙方的代销费用应在合同签订前明示给甲方，在双方取得一致后签订协议，作为本合同的附件。

十一、[商品促销]

1.乙方制定《促销服务协议》，在签订本合同时向甲方明示。

2.双方约定的促销目的、方式、时间、特定的销售位置、乙方所提供的服务内容、费用支付办法、返利标准等具体事宜均在《促销服务协议》中列明。

3.乙方将在下列节日□元旦、□春节、□五一节、□国庆节、□中秋节、□店庆日和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行商场整体促销活动，甲方同意参加上述活动。

乙方除上述日期外的促销活动，甲方可有选择地参加。

4.乙方同意甲方派驻促销员。该促销员属于甲方雇员，主要从事与甲方所供商品有关的销售服务工作，由甲方负责其薪资、培训等费用。该促销员在商场的行为规范服从乙方的统一管理。甲方应保证每月按时支付该促销员的薪资，如不能按时支付，将由乙方代为支付，甲方同意乙方代付后，可在甲方的货款中给予抵扣。若乙方因自身原因需要甲方促销员提供与其工作无关的劳务，乙方将向该促销员支付与乙方员工同等的劳务费。

十二、[对帐]

1.对帐方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.甲乙双方确认的对帐周期为：每月\_\_\_\_\_\_次，对帐日期为每月\_\_\_\_\_\_日，对帐日\_\_\_\_\_\_天。

3.双方按照确认的书面对帐单按时进行对帐，如因乙方原因在规定的日期不能提供对帐单的，在甲方开具发票后，乙方应当依据销售清单和本合同先行给付无争议部分的货款。甲方如遇特殊情况未能在规定的时段对帐，可与乙方协商解决。

4.对帐日前\_\_\_\_\_\_天，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

十三、[结算]

乙方以下列方式结算货款：□现金□银行转帐

甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代销结算周期为：每月\_\_\_\_\_\_日支付上月实际销售的货款。

结算时，乙方应出示双方约定的销售清单(□书面□网上)。付款期不超过国家规定的时间。

十四、[反商业贿赂约定]

甲乙双方均反对索贿、行贿及其它不正当交易行为。甲方承诺，不向乙方人员提供赠送礼品、现金、样品、餐饮等任何形式的利益。

若甲方被发现以任何形式的商业贿赂及其他不正当方式取悦乙方工作人员，以获取订单、更有利的价格、货架资源，或虚报送货量，或降低商品质量，或缩短付款期限时，乙方将立即停止与其的商业合作关系或订单，并向有关执法部门举报。

如有乙方工作人员要求甲方给付任何形式的商业贿赂，甲方有义务向乙方书面检举，并提供相关证据。对甲方的检举，乙方应给予保密，并按照国家有关规定给予严肃处理，直至送交司法机关。甲方的检举信寄至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十五、[合同的解除]

1.在一方没有违约的情况下，另一方提出解除本合同的，应当提前\_\_\_\_天以书面形式通知对方，如双方达成一致，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方提出且解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;因乙方提出且解除合同的，对已经收取的各种促销服务费用，除实际完成的以外，其它的费用应全部退还甲方。

2.合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同约定的方式进行对账与结算。结算完毕后，乙方可留存该结算期内结算数额\_\_\_\_\_%或\_\_\_\_\_ 元的货款作为商品质量保证金，自合同解除或终止之日起\_\_\_\_\_天内，如甲方产品不存在质量问题，保证金退还甲方;如存在质量问题，保证金在抵扣乙方受到的损失后退还甲方，若保证金不够抵扣，甲方应根据乙方有效单据支付。

十六、[违约责任]

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约的，应当向另一方支付违约金，造成对方经济损失的，应当承担赔偿责任。

2.甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如甲方或其供应商因为侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、肖像权、商业秘密或其他民事权利而产生争议，给乙方造成经济损失的，甲方应当承担全部责任并承担因此而发生的各种费用。

3.甲方承诺对所供商品的质量全面负责。如因甲方商品出现质量问题，造成他人的人身或财产损害，第三方要求赔偿或发生诉讼的，由甲方承担全部责任。甲方除负责赔偿由此引起的一切损失外，还应向乙方赔偿该问题商品该次销售总额的\_\_\_\_\_%。

4.甲方逾期交货的，每延误一天，按逾期交货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方拒不送货、中途断货或不能保证供货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方应达到\_\_\_\_\_%的商品品种到货率，如达不到，按缺货品种计算，每缺少一个品种，乙方有权从甲方货款中扣除\_\_\_\_\_元作为违约金。

5.乙方逾期验货的，每延误一天，按逾期收货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。乙方拒不收货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。

6.甲方应当确保提供的各种证件和发票符合国家规定。如因甲方提供假证件、假发票等，使乙方受到牵连，被执法部门处罚或给第三人造成损害，甲方应当承担由此造成的经济损失，乙方有权直接解除合同。

7.甲方根据乙方要求专门定制的特殊包装或特供商品，乙方违约的，应当支付违约金\_\_\_\_\_，但甲方应立即止损，并不得就故意扩大部分的损失要求赔偿。

8.乙方不按本合同规定对帐、结算并向甲方支付货款的，每拖延一天按应支付货款的\_\_\_\_\_%计付违约金。

十七、[合同代销期限]

1.本合同代销期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.合同期满前\_\_\_\_\_个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为按原合同继续履行。

十八、[争议解决]

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决，也可向有关行政机关投诉处理;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_种方式处理：

(1)向深圳仲裁委员会申请仲裁;

(2)向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁;

(3)向人民法院提起诉讼;

(4)其它方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十九、[其它]

1.在履行本合同过程中，双方明确授权代理人和具体执行交易过程中各环节代理人以及代理行为的法律效力，从而确保合同的顺利履行。

2.本合同涉及的通知，应当以双方约定的形式送达。

3.一方向另一方收取货款或者费用的，应向对方开具发票。

4.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议，且补充协议不得与本合同相冲突。

5.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖公章后生效。

6.本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

三

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_ \_ \_\_在\_\_\_\_ \_\_\_\_\_的代理。

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十三**

开发商(甲方)：

地址：

电话：0371--55179999

代理商(乙方)：

地址：

电话：

传真：

开户银行：

银行帐号：

鉴于：

1、甲方是一家依法注册并致力于房地产、商业运营等领域投资的公司法人，并拥有较高的品牌知名度及商业运营能力;

2、乙方是一家依法注册从事房地产营销策划及代理销售等业务领域的公司法人，并在商业地产代理销售及策划方面拥有较成熟的楼盘操作经验，并能满足甲方项目代理销售工作要求;基于以上情况，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》有关规定，本着诚实信用、互惠互利的原则，甲乙双方经过友好协商，就甲方开发建设的项目一期委托乙方代理销售事宜签署本合同，并同意项目两家代理公司联合代理，并承诺共同遵守。

第一条 委托项目

1、项目名称：项目一期

2、项目位置：

第二条 代理销售范围

代理范围：“ 总体可售建筑面积约 188645.22 平方米。(代理面积以最终实际开发面积为准)

2、如实际交付乙方的销售面积不足本合同所约定的年度销售考核面积，则按原约定年度考核面积与年实际交付销售面积的比例，结合原考核标准确定实际销售任务及考核标准。

3、委托内容：营销策划、代理销售(详见合同附件一)。

第三条 委托权限

1、甲方委托乙方代理项目一期的营销策划及项目中本合同约定部分面积的代理销售。

2、在乙方代理期间内，如甲方需对乙方代理销售的物业销售范围进行调整，甲方应提前7个工作日以书面形式告之乙方后再行调整，并作为合同附件，与合同正本具有同等法律效应。

3、在乙方代理期间内，乙方对合同约定代理范围内的物业享有代理销售权，根据市场情况，向甲方提供对外销售的信息依据。

4、乙方同时作为项目一期营销策划机构，全程负责该项目营销策划工作。

(1)服务内容包括：项目委托销售部分的年度、月度营销策划方案、活动策划方案、广告方案建议(平面广告、电视广告脚本建议、电台广告脚本建议)、宣传资料(软

文策略与框架等)、产品定位策划，网站建设建议及宣传推广(含主体推广系统建议、阶段性主体推广建议)、sp及公关活动策划方案等乙方受甲方委托所应完成的服务内容。(包括但不限于本合同附件一、附件二、附件三、附件四所列内容)

(2)以上服务内容，甲方每月向乙方下达月度工作任务或专项工作任务，乙方需在甲方要求时限内完成，并保证服务质量。如乙方未能按时完成工作任务或未能达到质量要求，甲方可单方解除合同。

备注：

1、以上工作内容涉及建议书、策划书等均提供电子文档、书面形式，以上工作内容涉及的设计专案，均提供电子文档及彩色样稿;(由推广代理公司等第三方提供设计方案并打样稿，乙方提出相关建议);

2、如涉及样本调查及相关统计数据分析，乙方应将调查样本资料原件及统计数据资料连同相关文件资料，一并交付甲方，并对其真实性、准确性负责。

第四条 委托期限及销售考核标准

1、委托期限自本合同签订之日起 12 个月，即自20\_年1月1日起至20\_年12月31日止。

2、销售定义：

客户已签订《商品房买卖合同》并足额交纳购房款(含以银行按揭方式放款)的房屋销售面积;

3、销售任务：

双方约定：乙方应在进场之后完成每月甲方下达的销售任务。详见附件《20\_年销售任务书》。

乙方在本合同签订后30个工作日内制订出完成《20\_年销售任务书》的《营销方案》;

并制订出各月、季度的《销售计划表》，报甲方审核，甲方根据乙方提供的销售计划及市场情况、自身商业运营需求，向乙方下达月度及季度销售任务，并作为甲方督促考核乙方完成销售工作的依据，乙方《销售计划表》及甲方月度、季度销售任务、每月营销方案及费用表为本合同附件。

如遇甲方工程进度或《预售(销售)许可证》的影响，此项工作时间做相应调整。

第五条 乙方佣金费用标准

一、乙方代理佣金：

销售代理费：按总销售额的1% —2% 收取。

二、佣金结算条件：

1、该项目“最低佣金”为已售房屋成交全额回款总价的1%，“最高佣金”不高于已售房屋成交全额回款总价的2%(含)，以甲方实际到帐金额为结佣条件。

2、乙方应按照甲方确定的《20\_年销售任务书》制定销售计划、按甲方确定考核指标执行。每阶段的佣金支付比例根据乙方该阶段已售物业销售考核指标的完成情况，在“最低佣金”与“最高佣金”之间按下列约定计算：

若乙方月销售考核指标完成率>并交付所购买房源全款到达甲方指定帐户，乙方即具备领取代理佣金的条件;

4.2商业贷款或公积金客户指购房人签订>，并已缴纳首付款而且银行按揭或公积金贷款资料交付齐全，乙方即具备领取首付款的代理佣金的条件;剩余佣金应在商业贷款或公积金贷款到达甲方帐户时，乙方具备领取代理佣金的条件;如因甲方或银行原因，商业贷款或公积金贷款不能如期(手续齐全银行受理后三个月内)到达甲方账户，在银行按揭或公积金贷款资料交付齐全且银行受理三个月后，乙方具备领取代理佣金的条件。

4.3分期付款的客户指购房人签订>，并在一年内缴纳完该套房源的全部款项，(分期付款客户以客户实际到达甲方帐户金额为乙方领取代理佣金的条件如超过一年，将在客户缴纳首付款之日起的一年内计算全部剩余佣金);

4.4首付分期付款的客户首付分期按揭贷款的客户，当客户首付款到达甲方帐户时，即具备结佣之完全条件，剩余佣金应在银行贷款到达甲方之日完全具备结佣之完全条件。

4.5在代理期内客户签订商品房买卖合同的房屋，在代理期届满后房款全款到账的，甲方应在该部分房屋全款到账后次月佣金结算日，按本合同约定的标准向乙方支付该部分房屋的全部销售代理佣金，需乙方按甲方要求配合甲方办理签约、按揭、交房、资料整理等工作为前提、否则无权获取该部分佣金。

5、发生以下情况甲方有权即刻终止合同：

(1)每批推售物业的月度及阶段性销售考核指标(每一个月为一考核阶段)，由乙方提请任务书，由甲方修改并签章后生效。如乙方连续2个考核阶段未能完成50%的销售考核指标完成率或未完成甲方设定的关键节点考核指标，则甲方有权解除本合同。

(2)乙方连续2个月销售低于月度销售计划的 50 %(含 50 %)时;

(3)乙方连续3月销售低于月度销售计划的(含%)时;

(4)乙方连续两个季度低于季度销售计划的 70 %(含 70 %)时。

在代理销售活动中甲方书面同意打折销售或低于均价销售的部分，按实际销售价格计算佣金。有关价格折扣具体事宜双方另行确定。

6、在本合同期限内，如提前解除代理合同的，甲方应准时结清销售佣金。具体约定如下：

6.1核对乙方销售的已认购已签约未结款明细，及已认购未签约明细。以上两个明细双方负责人应签字盖章，双方确认完以上明细，乙方应移交客户资料给甲方。

6.2 已认购已签约的：在解除合同签定当日，乙方销售房源认购已签约的客户，按照双方约定条款，按月以到帐回款额给乙方结佣;

6.3已认购未签约的：在解除代理合同签定当日，乙方销售房源已认购未签约的，甲方应给乙方30天签约期(在甲方房源具备签约条件的情况下)，由乙方履行完签约手续后，按照双方约定条款，按月到账回款额结算;

第六条 销售完成确认标准

1、银行按揭：客户签订《商品房买卖合同》交纳首期款，乙方负责协助办理银行按揭并至银行放款，客户的贷款全额到甲方账户后，视作销售完成，乙方结算佣金的标准参

照本合同第五条。

2、一次性付款：购房客户签订《商品房买卖合同》并一次性支付购房款，其购房资金全额到甲方账户后，视作销售完成，方可进行佣金结算。

第七条 费用结算说明

1、双方按月结算销售佣金。

2、每月28日前(遇节假日顺延)，甲方按本合同第五条、第六条的约定支付上一个月的费用给乙方，乙方开具发票给甲方，双方各自的税费自理。

3、甲方支付乙方每月佣金的80%，剩余20%留存于甲方，每季度初甲方支付上季度乙方应得佣金的10%;剩余10%作为交房保证金，待交房手续完成后，甲方全额支付剩余10%佣金。

4、甲方支付佣金时，乙方需提供等额合法有效的发票，否则甲方有权拒绝支付佣金。

5、其他条款：

(1)如因非甲方原因导致客户签订《商品房买卖合同》后又退房，乙方不得提取佣金，如乙方已提取应退还甲方或在乙方佣金中扣除。

(2)合同期间，在房源可签约的情况下已签订认购协议但未签《商品房买卖合同》或未付齐房款的合同，不计入当月销售完成任务，在付清房款完善手续后，计入乙方销售业绩。

6、甲方与客户签订《商品房买卖合同》后，如非甲方原因造成《商品房买卖合同》终止或客户退房时，甲方从次月应支付的代理费内扣除该部分已结代理费。由甲方造成退房的，算入乙方任务点数，不计提佣金。

第八条 双方权利和义务

一、甲方权利及义务

1、甲方保证委托给乙方代理销售项目的合法性和真实性。

2、甲方保证按照本合同规定与乙方及时结算并向乙方支付有关款项。

3、甲方向乙方提供房屋销售必须的相关资料复印件，包括企业法人营业执照、房地产开发企业资质证书、《国有土地使用许可证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《商品房(预售)销售许可证》、《商品房买卖合同》、红线图、规划图、户型平面展示图、鸟瞰图、效果图等资料。

4、甲方向乙方提供项目装修标准、配套设施、物业管理协议等资料(甲方盖章)，并按承诺的内容提供真实的设施和服务，负责交房等事宜。

5、甲方有检查、监督、建议乙方代理工作的权力，但不干涉乙方正常工作。

6、甲方承担该项目销售的广告推广费用。乙方可建议推广方案预算，甲方根据具体情况制定投放计划。如遇特殊情况双方另行协商确定。

7、甲方安排财务人员在销售现场组织收取购房款，乙方应积极配合。

8、甲方如发现乙方有收取客户购房款等款项的行为，或发生乙方以自身名义与客户签订购房协议的行为，视同乙方严重违约侵犯甲方利益，甲方有权单方无条件解除合同。

9、甲方有权根据乙方销售业绩完成情况调整乙方代理销售面积及其代理销售的期限。

10、甲方负责承担有关销售网点的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、办公耗材、通讯、网络、水电等运营费用，并配备保洁、保安人员。确保各销售网点具备接待功能。

11、甲方负责承担项目地营销中心的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、固定电话通讯、有线网络、水电等运营费用，并配备保洁、保安人员。

12、甲方负责承担项目地外有关销售网点的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、固定电话通讯、有线网络等运营费用。确保各销售网点具备接待功能。

二、乙方权利和义务：

1、乙方需由专业人员组成项目工作小组，制定工作流程，并保证项目小组成员稳定，如需更换需报甲方同意。乙方承担参加本项目销售工作的总监、策划、案场销售人员的工装费、工资、销售佣金，甲方免费给乙方工作人员提供班车;

2、乙方需与甲方保持紧密联系，经常与甲方交流。合同履行期间每周乙方与甲方举行一次基本工作沟通会，如因专案特殊需求，乙方将视情增加工作沟通会。同时乙方需确保硬件及网络设备，以便与甲方顺利沟通。乙方应积极主动与第三方协作单位进行沟通与协调。

3、乙方负责草拟：(1)营销推广策略：入市前市场竞争分析;入市前营销推广总体思路;销售价格策略;分阶段销售计划;(2)乙方负责进行现场销售管理：销售组织与控制;销售培训;销售执行，追踪客户签约;销售控管;客户反应检讨;修正销售策略。

(3)乙方负责在项目宣传推广过程中监控相关的平面设计(户外广告、报纸广告、dm、车体广告等)、现场包装设计(围墙、展板、看楼通道、导视系统等)、销售物料设计(楼书、折页、户型单张、认购书等)等工作;

4、乙方所有策划方案及相关建议应以书面及电子文档形式向甲方汇报，并向甲方提交相关资料，包括营销程序及营销人员配备、项目销售策划、宣传推广计划、及落实发布情况、不同楼栋楼层户型的房屋销售价格及优惠措施、乙方工作人员的作息时间表及加班计划。乙方根据市场情况，配合推广代理公司制定广告推广及执行计划，计划方案经甲方审核确认后，乙方方可执行。

5、乙方在双方合作期间不得以任何形式或手段贿赂甲方工作人员，一经发现甲方有权无条件终止本合同，并不支付佣金，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

6、乙方保证其提供给甲方的任何文件不会侵犯任何第三方的知识产权和其它权利;

如对第三方造成侵害的，乙方负责承担全部侵权责任，其侵权赔偿责任与甲方无关;如给甲方带来损害的(包括影响甲方楼盘销售工作等)，甲方有权单方面解除合同并停止支付佣金，乙方还应承担违约责任，并赔偿甲方的损失。

7、承诺自身及派驻现场的销售人员具备相关工作经验及专业素质，合同签订后，乙方提供本项目总负责人1名(不驻场)，策划经理1名、销售经理1名、案场内勤1名以及销售人员10人，并根据项目销售进度及甲方要求及时增加销售人员。乙方应保持团队稳定，并将名单报甲方备案。

8、承担销售工作，并按合同约定完成销售任务，并负责协助办理已售物业的银行按揭，合同备案等手续。

9、乙方必须勤勉尽责的履行工作职责，如发生一房两卖或未详细向购房者介绍房屋情况等过错，导致甲方遭受损失及承担赔偿责任，则由乙方承担甲方因此所遭受的一切损失，甲方可在乙方为领取的佣金中予以直接扣除。

10、协助甲方同客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》，并及时将合同等其他文件资料交付甲方，否则无权要求甲方结算佣金。

11、乙方提供销售报表给甲方，客户所缴定金和购房款全部由甲方收取。乙方负责客户按揭材料的催收、审核和收缴，在合同约定期限内向一次性付款及分期付款的客户催收各期房款;负责通知按揭贷款客户按照贷款机构的要求提交申请贷款所需的有关资料;负责在客户签订《商品房买卖合同》的同时，收齐客户办理按揭及产权等手续的所有资料;做好与相关部门(如按揭机构、律师事务所、保险公司等)的协调工作;负责与甲方配合，共同完成客户签约、结算等工作，协助办理交房手续等。

12、乙方不得以自己名义与客户签订房屋买卖合同，所有合同由甲方与客户签订，否则甲方可单方解除本合同，对该部分乙方签订合同不计算乙方业绩，因此造成甲方及第三方损失由乙方承担。

13、乙方必须严格按照甲方的书面授权委托内容进行销售工作，不得违背相关合同条款及乙方承诺，乙方不得从事侵犯甲方合法权益及有损甲方企业形象的活动，保护甲方商业秘密，不得泄露客户资料，否则由乙方承担全部的经济及法律责任。

14、乙方应遵守甲方售楼现场管理规定及公司的其他管理制度。

15、乙方不包含本项目所有广告设计及相关平面设计方面工作，仅对推广方面提出专业建议 。

16、自乙方进场之日起3个月内，甲方不给乙方制定考核任务，3个月后经双方协商，制定符合市场客观现状，公平、合理可行的销售任务。此阶段销售的房源佣金结算点数按完成任务点数来结算。

三、补充说明：

1、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的该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。否则由此给甲方造成损失由乙方承担，甲方并可视情解除合同。

2、乙方应信守甲方所制定的销售价格，非经甲方的书面授权，不得低于销售单个物业底价销售，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲、乙双方确定的付款方式与客户签订合同并协助甲方收款。

3、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的代理事项以外的任何其他活动，否则甲方有权单方面解除本合同并要求乙方承担所有给甲方及第三方造成的损失。

4、如甲方实际建筑完成面积与预售许可证等政府文件面积不符，以政府审批的面积为准。

5、乙方在本合同签订后 两个 月内提交附件一所列的相关成果;在项目开工前及预

计发售前1个月提交附件二中所列与工地及售楼场所有关的相关成果;并按甲方项目推进要求提交附件三、附件四所列的相关成果;

6、若当地房地产市场出现不可抗拒的销售危机，导致本合同约定的销售基价和销售任务在实际销售过程中无法实现时，双方应当友好协商，根据实际情况，另行签订补充协议。

第九条 违约责任

本合同签署生效后，甲、乙双方应严格遵守本合同，合作期间，任何一方如出现单方无告知情况下终止或解除本合同，严重违约致使本合同无法继续履行等违约事项，须按人民币伍拾 万元向对方支付违约金，守约方保留取得其依据本合同本应取得，但由于违约方违约而无法取得其相应收益的权利。

一、甲方违约责任

1、合同履行期间，若甲方无故单方面终止或者变更本合同，甲方应当赔偿乙方损失。

2、如甲方逾期支付乙方销售佣金、销售溢价提成，自甲方超过本合同约定时间起至实际支付之日止，甲方应按每日应付款项的万分之一的标准向乙方支付逾期滞纳金。

3、如甲方违约导致合同无法履行，乙方有权解除《代理销售合同》，甲方在收到乙方解除合同通知书之日起三十个工作日内，按乙方实际完成的销售面积计算佣金。

二、乙方违约责任：

1、若乙方单方面终止或变更本合同，甲方有权取消乙方的销售代理权.乙方已产生的销售佣金，甲方须据实结付。

2、由于乙方自身的原因，未按合同约定及甲乙双方会议或其它书面形式约定的时间完成工作内容、提交工作成果的，逾期超过三天，甲方有权以书面通知形式单方解除合同，并由乙方承担此给甲方造成的损失。

3、 如乙方的营销策划方案或其他方案经反复调整3次后仍然得不到甲方的书面确认，则甲方有权单方面终止合同。

4、乙方出现下列情形之一的，视为乙方严重违约：

(1)隐瞒、夸大或者缩小代理项目销售情况，向甲方提供虚假的销售报表;

(2)利用委托代理工作便利，泄露甲方的知识产权、商业秘密(包括但不限于客户资料、销售底价等);

(3)不按合同约定配置相关销售人员或乙方相关工作人员严重懈怠，玩忽职守，严重影响甲方对外形象;发生上述行为，经甲方督促仍不改正，甲方有权单方解除合同，并有权追究因乙方违约给甲方造成的其他损失。

5、如乙方在销售期间，擅自调整价格，扰乱市场秩序，对甲方造成恶劣影响的，甲方可根据合同约定单方解除合同，乙方应在接甲方通知3日起退出销售场地，并交付全部相关资料，所造成损失由乙方全部承担，乙方应得收益将不予支付。

6、乙方未经甲方同意私自收取客户所缴定金、购房款或私自以自身名义与客户签订合同，或私自留存合同文件，甲方可单方解除合同，乙方应在接甲方通知3日内退出销售场地，并交付全部相关资料及钱款，乙方应得收益将不予支持。

第十条 争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应尽协商解决;协商不成，双方均有权向本合同委托项目所在地人民法院提出诉讼。

第十一条 合同生效

1、本合同书自双方签字盖章之日起生效。

2、本合同所有附件，一并由双方签字、盖章确认，本合同与本合同之附件为不可分割的完整组成部分，具有同等法律效力。

3、本合同未尽事宜，由双方协商确定，并另行签订补充协议。

4、本合同壹式肆份，甲、乙双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表委托人：

签约时间： 年 月 日 法定代表委托人： 签约时间： 月 日

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十四**

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

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

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

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

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

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

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

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

三、代理保证

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

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

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

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

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

四、退换货

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

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

五、销售定额

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

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

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

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

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

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

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

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十五**

协议号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1.0 合作范围

1.1 甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售 （品牌）商务通信产品如下；

i) 授权代理产品： （以下简称“产品”）；

ii) 授权区域包括： （以下简称“指定区域”)。

1.2 以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3 未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0 销售指标及合作期限

2.1 乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正（rmb50,000），需全款付给甲方）。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正（rmb50,000）。

2.2 本协议自签字后生效，至200 年 月 日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0 合作原则及规定

3.1 乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2 乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.0 甲方的权利和义务

4.1 甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2 甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3 甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4 甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5 甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0 乙方的权利和义务

5.1 乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2 乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于 （品牌）内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或 （品牌）的 系列交换机竞争业务。

5.3 乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4 为了保障用户的利益和 （品牌）的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5 乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞\*浦通信产品及服务。

6.0 销售行为规定

6.1 产品价格

6.1.1 乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6.1.2 （品牌）将在每年初复议价格规定，甲方将按照 （品牌）的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6.2 定货流程

6.2.1 在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3 付款条件

6.3.1 乙方应在采购单确认后的三（3）天内把总价百分之三十（30%）的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十（70%）的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十六**

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

甲方为位于 之合法发展商。经甲乙双方友好协商，本着合法、平等互利、协商一致的原则，就甲方委托乙方为“ 项目”策划及销售代理商事宜，订立下列条款：

一、委托事项

甲方现委托乙方为“ 项目”全盘(总建面： 平方米)独家策划及销售代理商。

委任期暂定为自20xx年 月 日起至“ 项目”一期(总建面： 平方米)销售率实现80%以上。

“ 项目”一期后该项目的委托事项，双方将另行商讨订立合同。

二、合同标的

1、本合同的名称：策划及销售代理合同

2、本合同标的金额：

本合同标的金额按照项目一期总销售金额的2.2%(百分之贰点贰)计算，具体销售均价参照市场行情并结合项目实际情况，由双方商议确认。

3、有关销售均价确定后，所产生的溢价部分的分成，双方另行约定。

4、双方约定的合同标的生效以乙方与客户预(销)售合同签约为准。

三、服务内容与要求

双方签订合同日起，乙方立即成立专案工作小组。在合同期间将完成下述服务内容：

市场基础调研

项目市场定位

项目投资分析

项目方案设计优化

项目案名、推广、vi系统

项目总体营销思路

项目媒体广告计划

开盘方案及相关sp活动方案

项目销售价格的制定与控制

销售资料设计、建议及审核

接待中心与销售道具布置建议

样板房装饰方案建议

户外广告计划制订、设计建议及审核

销售策略及案场销售模式

销售培训及督导

销售代理

(以上工作完成的具体时间由甲、乙双方根据项目实际进度商定。)

四、费用支付

合同签署之日起，甲方在五个工作日内先向乙方支付前期启动费人民币30万元(人民币伍拾万元整)直至开盘销售;若甲方无法在合同约定日期内开盘销售，则甲方在以后每月5日支付策划顾问费5万元(人民币捌万元整)，直至项目正式开盘。

项目正式开盘销售后第二个月起，甲方在每月的前5个工作日内按前一个月的成交合同金额的2.2%(百分之贰点贰)结算,向乙方支付佣金。

溢价提成：以一房一价价表为基础，实际成交价超出价格表以上的部分视做溢价，溢价部分甲、乙双方各得50%(百分之伍拾)。

结算方式：佣金结算方式为月结，结付标准以客户正式签定购房合同并已支付首期款，其中首付款的金额不得低于该房总房款的20%，每月最后一天为结算日，每月成交单位有关之代理佣金、溢价提成款甲方须于次月5

5日前付清予乙方，收到款项后乙方应开具有效发票。

若甲方于委托期内自行销售给买家，则该甲方自行销售之单位计算在乙方业绩之内，并按正常方式结算代理佣金。

如遇认购者签署认购书后违约，认购者所付定金归乙方所有。

销售执行计划根据项目实际进度、市场状况，由甲乙双方协商决定后另附。

本合同所指涉及到的款项均为税后款项。

五、甲方责任

甲方按合同约定准时向乙方支付应付的佣金。

甲方承诺用于该项目的销售推广费用不得低于总销售金额的1.5%(百分之壹点五)。

甲方自合同签署日起应按合同约定向乙方提供工作所需的配合(如提供必要项目技术数据资料与企业背景资料等)。

甲方应于 月 日前确保乙方进入装修完毕的现场接待处，帮助开通现场电话及相应的办公场地与设备，并提供乙方工作人员住宿场所及生活必需品，使乙方能够开展必要的工作。

甲方应于 月 日左右提供乙方所要求制作的销售道具(如模型等)。

甲方确保项目能够于 月 日前具备开盘条件。

对乙方提供的方案或提出的要求，甲方必须及时回复。

甲方负责办理已签约客户的按揭与产权证等事宜。

甲方承担项目销售推广费及案场发生的水电煤及通讯费等日常营运费用。

甲方负责收取客户房款，并向乙方提供收取客户定金所需的发票或收据。

甲方负责协助乙方办理案场销售人员的福利保险统筹等。

甲方应对乙方提供的报告等严格保密，不得泄露给第三方或变相在其它项目运用。

六、乙方责任

乙方应按期完成合同约定的服务项目，保证工作质量。

乙方高层领导及时跟踪本项目操作进程，并参与市调思路、总体调整、扩初设计、营销策划方案几个关键控制点的工作研讨论证和总体把握，共同确定整体思路。

乙方成立一定人数的常驻娄底专案组

乙方负责招聘与培训案场业务人员，并承担他们工资、奖金、福利与保险统筹。

在委任期限内，乙方应主动与甲方定期召开例会，汇报工作执行情况，商讨最新工作进程与服务内容。

任何有关项目的广告须经甲方指定负责人签字确认后，方可发布。

乙方负责收取客户定金。

乙方负责安排与承担驻娄底专案组人员的食宿等费用。

乙方若调换驻娄底专案组负责人，则事先通知甲方。

在项目实际操作中，乙方将尽力维护甲方的市场形象。

乙方发现甲方所提供的有关资料或工作条件不符合合同约定的，应及时通知甲方。

乙方对在双方合作期间所掌握的甲方商业情况负责保密。

合同终止后，乙方应归还甲方相关的资料。

七、合同的生效

本合同一式二份，由甲乙双方各执一份，具有同等法律效力;

本合同自双方合法代表人签署盖章后，即时生效; 本合同未尽事宜，甲、乙双方另行协商。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

签定日期： 年 月 日

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十七**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

一、代理区域

乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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

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

四、代理期限

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

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

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

五、最低代理销售量

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

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

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

七、奖励

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ;年销售量达到 ，甲方赠送乙方

八、商情报告

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

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

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

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

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

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

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十八**

被代理方：(简称甲方)

地址：

邮编：

电话：

传真：

代理方：(简称乙方)

地址：

邮编：

电话：

传真：

甲方授予乙方软件产品的代理权，双方在平等互利的基础上，遵循诚实信用的原则，就乙方作为甲方软件的代理商事宜，通过友好协商达成如下协议：

第一条 产品要求及期限

1、乙方为甲方产品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》的代理商。

2、乙方代理甲方提供的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

3、乙方为甲方代理产品的期限为：自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

第二条 合作方式

1、乙方为甲方的代理商，甲方提供代理商软件自助工具给予乙方，乙方可以利用这个自助工具，改写由甲方开发的系列软件，包括软件名称、公司名称、客户联系方式等，但乙方不能对甲方的软件进行反编译或进行软件破解，任何违反国家知识产权法的行为甲方将追究法律责任。若乙方改写的软件名称、公司名称和联系方式与其他公司发生版权纠纷，与甲方无关。

2、乙方主页中必须有乙方所制作的甲方软件的专门栏目。如没有该专门栏目，乙方的代理资格自动取消。

3、在乙方提供预付款的情况下，甲方将软件注册的权限提供给乙方，由乙方自行对客户进行注册。

4、乙方可直接向客户收取注册费，但必须对客户负责。

第三条 产品质量、技术标准

按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项执行：

(1)国家标准。

(2)行业标准。

(3)企业标准。

(4)甲、乙双方商定的其他质量、技术要求，具体内容为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第四条 货运

1、甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

2、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

3、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

第五条 验收

1、乙方应在系统实施完毕后一周内进行验收。若乙方届时未提出拒绝验收的合理理由，则视为乙方已验收合格。

2、验收标准：验收的内容及功能以甲方提供的手册为准。

3、甲方在接到乙方书面异议后，应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内负责处理，否则，即视为默认乙方提出的异议和处理意见。

第六条 货款支付

1、乙方应付给甲方以下款项\_\_\_\_\_\_\_\_\_，共计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_(大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_)元。

2、甲乙双方确定后当日预付定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)。

3、软件安装当日，乙方付给甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)。

4、甲方须于收到乙方款项后\_\_\_\_\_\_个工作日内，将合法的报销凭据提供给乙方。

第七条 售后服务

1、甲方为《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》提供终身免费升级和网上支持，甲方将开通技术热线和专用邮址为乙方客户提供方便。

2、乙方应对自己的用户提供完善的售后服务。技术支持部分由甲方负责。

第八条 双方关系

1、甲方与乙方均为独立订约人，乙方不得与第三方签订协议或作出任何承诺。

2、本合同双方的权利义务关系将不构成或被解释为合伙关系。

第九条 甲方权利与义务

1、对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

2、甲方保留对《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》的改进和升级权力，如有变动甲方须在新规格、价格生效前\_\_\_\_\_\_日通知乙方。

3、在合同有效期内，如果甲方所授权的产品发生版权转移或变更状况，甲方应通知乙方，若因此导致本协议无法履行，双方协商解决。

第十条 乙方权利与义务

1、乙方在合同签订时应向甲方提交营业执照复印件并保证其真实性。

2、乙方有权使用《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》代理商的名义，从事有关销售甲方产品的合法商业活动。

3、乙方有权接受用户对产品的意见和投诉，并及时通知甲方以便甲方更好的改进软件。

4、乙方应执行甲方制定的价格表，并负有保密义务。并有义务配合甲方进行产品市场推广活动。

第十一条 版权

1、对甲方提供的技术资料，乙方应负责保密并保证以本合同约定的方式使用，乙方的此项责任并不因本合同的终止及无效而解除。

2、甲方对合同涉及的软件产品及相关文档拥有独立版权。乙方不得许可第三方使用或作他用，并不得向第三方公开及转让。

3、乙方不得自行复制、仿制相关软件产品，并不得使用于本合同未涉及的其它地点。

4、乙方不得对软件自行修改，对修改后软件的使用效果甲方不作质量保证，并且乙方亦不得向任何第三方提供修改后的版本。

第十二条 合同的变更和终止

1、经双方协商一致，可另行签订补充条款，对本合同进行修改。

2、未经甲方书面同意，乙方不得将本合同中任何权利转让第三方。

3、本合同所定的销售期满，本合同即予终止。乙方如要续约，须于合同期满前\_\_\_\_\_\_天向甲方提出书面申请，经甲方同意后，双方另签合同;若未于该期限内提出续约申请或虽已提出，但被甲方拒绝者，则依本合同期限规定终止本合同。

4、乙方在合同期内因特殊原因需提前终止的，必须提前\_\_\_\_\_\_天向甲方提出书面申请，经甲方书面同意后终止。乙方应给予甲方适当经济补偿。

第十三条 违约责任

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付\_\_\_\_\_\_倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金\_\_\_\_\_\_万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以\_\_\_\_\_\_倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于\_\_\_\_\_\_万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金\_\_\_\_\_\_万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

第十四条 争议解决

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

第十五条 其他

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：

代表(签字)：

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

乙方(盖章)：

代表(签字)：

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

**区域销售代理合同 区域经销合同篇十九**

甲方(制造商)：

法定代表人：

住址：

乙方(销售代理人)：

法定代表人：

住址：

第一条约因

甲方同意将下列产品(简称产品)的销售代理权授予乙方。

乙方享有在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门、中国台湾地区)(简称地区)销售代理产品的权利。

第二条乙方的权利和义务

1、作为产品在该地区的代理经销商从事代理产品的销售活动。

2、可以通过书面形式向甲方订货，乙方每次订货时应向甲方发出书面《订货单》(以下简称《订单》)，经双方签字盖章后生效;以传真件、电子邮件等方式发出并经双方确认的订单，应及时补签书面《订货单》。

3、积极促销甲方的产品，并将市场信息和用户意见及时反馈给甲方，

并有提出调整销售策略的建议权。

4、为促进产品在该地区的销售，乙方应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

5、每月需实现销售产品适当减少，但必须呈渐增趋势。

6、对甲方提供的价格及其它资料应严格保密，未经甲方书面同意，不得向第三人转让或透露代理委托书及相关资料的内容，否则将承担由此引起的一切后果。

7、每月底应将本月销售情况、库存数量、下月销售计划及时以书面形式报给甲方。

第三条甲方的权力和义务

1、在货源方面给予乙方优先保证，提供符合出厂检验标准的产品，提供的产品需有合格证和说明书。

2、应保证产品享有完整无瑕疵的商标权、专利权等知识产权。如因产品知识产权发生纠纷而导致乙方涉入争议或被裁判赔偿等，其一切费用及赔偿金(含由此给乙方造成的经济损失)均由甲方负责。

3、所供乙方商品价格调整时应及时通知乙方。

4、有义务在市场开拓、技术及服务方面给予支持，保护乙方利益，促进乙方的发展。

5、甲方对乙方所代理的业务运营情况有监督权力。

第四条保证不竞争

乙方保证在协议有效期内，不与甲方或帮助他人与甲方竞争：乙方不应制造代理销售的产品或类似于代理销售的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方在协议有效期内，保证不代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或是旧的)任何产品。

甲方保证乙方在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门、中国台湾地区)享有对甲方产品的销售代理权，并保证甲方及任何甲方许可的第三方均不得在中华人民共和国境内(不包括香港、澳门、中国台湾地区)代理或销售甲方产品。

第五条产品价格

1、双方约定的产品价格均系指定地点，并以每次《订货单》上的价格为准。

2、如遇降价时，乙方可享受价格保护政策。具体为：对甲方宣布降价之日前30天内的订货，甲方按降价日乙方的剩余库存实存，以降价后的价格计算货款，并将原价与降价后的差价部分，在10日内退还给乙方或在乙方支付下一笔货款时予以扣除。

3、乙方如不能及时提供库存实况，遇降价时甲方不予以保护。4、价格政策的解释权在甲方。

六条付款结算

1、乙方以方式向甲方支付货款：

(1)汇付方式

乙方应于《订货单》签订后的日内电汇(信汇、票汇)货款的10%至甲方或甲方指定银行账户，剩余货款待乙方收到甲方产品日内电汇(信汇、票汇)至甲方或甲方指定银行账户。

(2)跟单托收方式

乙方对甲方开具见票后天付款的跟单汇票，于第一次提示时应即予以承兑，承兑后交单。

(3)信用证方式

乙方应通过甲方所接受的银行，于第一批产品装运月份前天，开立不可撤销即期循环信用证并送达甲方。该信用证在期间，每月自动可供金额，并保持有效期至年月日在议付。

2、甲方向乙方提供产品出口手续和相关税务证明文件，并保证这些文件是真实、合法、有效的。

第七条质量验收

甲方应提供产品出口地检验部门的检验合格证明文件和其它所需证明文件，并保证出口的产品符合出口地、销售地有关产品安全、质量、环保、检验、产业技术限制相关法律法规的规定和要求。

乙方在收到甲方货物后，应对产品外观、数量、包装及随附资料进行验收，3个工作日之内无异议，则视为验收合格。若有异议，乙方应以书面形式提出，双方协商后视具体情况可采取更换、退货、减少价款等补救措施。

第八条产品质量

甲方所供产品返修率应控制在%以下(包含本数)，双方各承担50%的产品返修往返运费。超过%返修率甲方负责产品返修往返运费(非质量原因除外)，由甲方指定运输方式。

第九条售后服务

甲方保证产品质量符合中华人民共和国质量安全标准，符合产品说明书中所承诺的质量标准(但由于乙方原因，如保管不善造成的产品质量问题除外)，且不会因质量问题给乙方客户造成损害。甲方承诺对所供应的产品提供三个月包换，一年包修的售后服务，并在乙方有需要时，给予乙方必要的技术支持。

第十条分包销售

乙方为建立健全产品销售网络，可拓展二级、三级经销商分包销售代理制度，但不得损害甲方的合法权益并应事先征得甲方同意，乙方应对二级、三级经销商的销售代理活动承担全部责任。

第十一条运输方式

至指定地点。甲方负责办理产品出口清关手续，乙方负责办理产品进口清关手续。合同的约定履行地为。

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