# 最新区域代理销售合同案例(16篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-10-13

*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。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。区域...*

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。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**区域代理销售合同案例篇一**

一，合作方式

第一条经销级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_市级县级

第二条经销区域;经甲方考察合格，授权乙方为市级县级总代理。

第三条付款方式

1、乙方需付县级区域违约保证金\_\_\_\_\_\_元。市级区域违约金\_\_\_\_\_\_元

2、款到发货。

第四条乙方必须完成的月平均销售额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

第五条乙方首次提货及价格：\_\_\_\_\_\_台按批发价。\_\_\_\_\_\_台按代理价并享受县级独家代理权

市级代理首次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，公司预留代理名额，签订临时协议，经甲方确定销售完毕后，方可签订市级总代理

二，市场扶持

第一条甲方可提供营销企划方案，宣传彩页，光盘，条幅，喷绘，标牌，产品及公

司所获得的全套证书的复印件。

第二条甲方为代理商提供各种炉具的安装技术与培训，确保每一位代理商完全掌握不同结构护具的安装方法，为你的销售保驾护航

第三条，规范市场运营体系，避免代理商之间相互杀价，确保代理商的利益和独家经营权

第四条为加快产品进入市场，公司加大宣传，提高品牌知名度。对代理商实施现金返利制。

第五条，公司准备了多种物流渠道供你选择，确保准确及时的将货物送达你的手中

三，奖励

乙方可根据销售总额享受返利。

销售额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

返还比例：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。\_\_\_\_\_\_%。\_\_\_\_\_\_%。

四.甲方的责任和权利

第一条，甲方向乙方提供符合国家标准的合格产品及相关资料。

第二条，运输费用由乙方承担。

第三条，甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域内对授权产品另设代理商。

第四条，甲方为乙方调换因甲方原因造成的有关质量问题的产品，在合同有效期内，除质量问题以外，乙方退货按%收取折旧费并没收其保证金。

第五条，甲方有权对乙方的市场经营行为进行督察，督察包括甲方形象维护、销售区域限制、价格维护等。乙方无条件接受甲方督察的管理。

甲方有权建立比乙方更高级别的代理商。甲方有权调整对乙方出售价格和零售价格。

五，一方的责任和权利

第一条，乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则是为窜货、冲货。

乙方必须遵守甲方的价格体系，否则甲方有权取消代理权，

第二条乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销售额\_\_\_\_\_\_元，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第三条为便与甲方有计划组织生产，乙方若需产品时，必须提前20天通知甲方。

第四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。乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价乙方有乙权优先取得甲方系列产品的代理权;

六违约

第一条，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;

第二条乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失;

第三条乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的全额罚款;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，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担;

第四条甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同的十五日内结清全部款项，否则，违约方每天向守约方缴纳应付款总额1\_\_\_\_\_\_%的滞纳金;

\_\_\_\_\_\_\_\_网络科技有限公司

**区域代理销售合同案例篇二**

甲乙双方本着平等互利，相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一，合作方式

第一条经销级别：市级县级

第二条经销区域;经甲方考察合格，授权乙方为市级县级总代理。

第三条付款方式

1、乙方需付县级区域违约保证金元。市级区域违约金元

2、款到发货。

第四条乙方必须完成的月平均销售额：元。

第五条乙方首次提货及价格：10台按批发价。50台按代理价并享受县级独家代理权

市级代理首次进货200台，公司预留代理名额，签订临时协议，经甲方确定销售完毕后，方可签订市级总代理

二，市场扶持

第一条甲方可免费提供营销企划方案，宣传彩页，光盘，条幅，喷绘，标牌，产品及公

司所获得的全套证书的复印件。

第二条甲方免费为代理商提供各种炉具的安装技术与培训，确保每一位代理商完全掌握不同结构护具的安装方法，为你的销售保驾护航

第三条，规范市场运营体系，避免代理商之间相互杀价，确保代理商的利益和独家经营权

第四条为加快产品进入市场，公司加大宣传，提高品牌知名度。对代理商实施现金返利制。

第五条，公司准备了多种物流渠道供你选择，确保准确及时的将货物送达你的手中

三，奖励

乙方可根据销售总额享受返利。

销售额：万元。万元。万元。

返还比例：%。%。%。

四.甲方的责任和权利

第一条，甲方向乙方提供符合国家标准的合格产品及相关资料。

第二条，运输费用由乙方承担。

第三条，甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域内对授权产品另设代理商。

第四条，甲方为乙方调换因甲方原因造成的有关质量问题的产品，在合同有效期内，除质量问题以外，乙方退货按20%收取折旧费并没收其保证金。

第五条，甲方有权对乙方的市场经营行为进行督察，督察包括甲方形象维护、销售区域限制、价格维护等。乙方无条件接受甲方督察的管理。

甲方有权建立比乙方更高级别的代理商。甲方有权调整对乙方出售价格和零售价格。

五，一方的责任和权利

第一条，乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则是为窜货、冲货。

乙方必须遵守甲方的价格体系，否则甲方有权取消代理权，

第二条乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销售额元，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第三条为便与甲方有计划组织生产，乙方若需产品时，必须提前20天通知甲方。

第四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。乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价乙方有乙权优先取得甲方系列产品的代理权;

六违约

第一条，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;

第二条乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失;

第三条乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的全额罚款;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，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担;

第四条甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同的十五日内结清全部款项，否则，违约方每天向守约方缴纳应付款总额1%的滞纳金;

**区域代理销售合同案例篇三**

区域代理销售合同

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

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

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，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

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条代理期限

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第四条乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上（视区域范围大小而定）。

第五条乙方的权利

1.获得直接从甲方进货的权利。

2.可获得本协议规定的奖励和待遇。

3.可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a.可获得甲方的指定区域授权代理认定书；

b.可获得甲方新产品样品，具体数量（由甲乙双方协商决定）；

c.乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第六条乙方的义务

1.乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品（视区域范围大小而定），并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2.完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩，则总代理授权书无效。

3.严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第七条授权形式，结算方式

1.授权形式

a.乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币（视区域范围大小而定）后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

b.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

2.结算方式

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。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第八条市场管理

1.管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2.管理条例

a.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

c.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

（1）遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励（具体奖励协商而定）；

（2）配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励（协商而定）。

b.处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：

（1）取消区域代理；

（2）根据情况停止供货。

第九条发货

1.乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。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。

2.由\_\_\_\_\_\_\_\_\_发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十条退货

1.甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2.从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，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。

3.乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十一条协议事项

1.甲乙双方共同开拓中国国内市场，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。

2.对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

3.本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

4.本协议的解释权归甲方所有。

5.合同发生纠纷，双方应友好协商，协商不成时，提交合同签定地法院解决。

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

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

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

**区域代理销售合同案例篇四**

本自行车区域销售代理合同由下列各方于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_订立：

本协议各方当事人

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

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

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，根据《民法典》的有关规定，就自行车区域销售代理合作事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 经甲、乙双方协商，甲方授乙方为\_\_\_\_地区\_\_\_\_弹力自行车销售代理。

第二条 甲方授予乙方在该地区的进货及出库垄断权，甲方不得在该地区投入该产品。

如甲方在该地区误投产品一经发现将由甲方全部买回，以确保乙方利益。

第三条 产品实行全国统一价。

返利计算方法:年销售量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。

年销量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。

第四条 甲方完全保证产品的质量，产品出现质量问题，由甲方负责。

第五条 乙方不允许跨区域销售。

周边县，市如需跨区域销售者，需经甲方同意，协调运作。

乙方如有违反，甲方将根据串货数量予以每辆\_\_\_\_元的罚款，乙方并将剩余货物买回。

第六条 根据市场距离远近，乙方每辆自行车的批发价格允许在出厂价基础上加价\_\_\_\_元以内，不允许乙方随意加价销售，否则将处以所加价格的\_\_\_\_倍罚款。

第七条 乙方必须在\_\_\_\_个月以内建立本地区销售网络，并将零售商有关资料上报公司，以便共同协调管理市场。

第八条 为了利于产品推广，乙方负责该地区市场开发，甲方予以支持。

为尽快占领该市场共同努力。

第九条 甲方负责向乙方提供产品的维修保养技术培训和咨询，并协助乙方负责授权销售区域内产品售后服务工作，乙方应对售后服务结果进行负责。

乙方须本着实事求是的原则，公正，合理，认真地为消费者服务，并妥善处理消费者的咨询，投诉事宜。

第十条 甲方根据乙方所需的定单要求生产，发货，如有异议，甲方应及时通知乙方，以免发生误会。

货物到达乙方后，乙方应该对货开箱检查外观是否完整。

第十一条 双方以现款，电汇，银行汇票方式进行结算。

结算全额货款到达甲方帐户后，甲方对乙方供货，办理运输有关事宜。

第十二条 陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

其有权进行本协议规定的交易，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议;

本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下：

其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

其有权进行本协议规定的交易，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议;

本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

第十三条 保密

一方对因自行车代理销售而获知的另一方的商业机密负，有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十四条 补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十五条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起\_\_\_\_\_\_日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起\_\_\_\_\_\_日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十六条 争议的解决

本协议书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律保护。

本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。

如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十七条 权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。

任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。

所有放弃应书面做出。

第十八条 后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本协议不应构成影响。

各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十九条 通知

1.本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2.前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第二十条 协议的解释

本协议各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第二十一条 生效条件

本协议自双方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。

各方应在协议正本上加盖骑缝章。

本协议—式\_\_\_\_份，具有相同法律效力。

各方当事人各执\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_

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

**区域代理销售合同案例篇五**

特 许 人： (甲方)专利权人：地 址： 电话：

受 许 人： (乙方)法人代表： 地 址： 电话：

甲乙双方为各自独立的经营者，双方之间不具有投资、代理、雇佣、承包关系，双方独立承担法律责任，自负盈亏。乙方认可甲方是 专利系列产品，知识产权及相关的专业技术和经营模式的合法所有者。在此前提下达成如下协议：

1。甲方特许乙方在 省 市 地区 县(区)，经营 专利产品，以本合同签订为标志，授权乙方在此区域内合法销售甲方的专利产品，合理使用相关技术及经营模式，合同期暂定为 年。

2。甲方授予乙方在此区域内，不仅有本专利产品经营权，还具有代表甲方保护市场，打击盗版、盗销的权力，除甲方因全国性系统运作而统一经营的产品涉及到本区域外，任何其它方不具有该区域的本产品的特许经销权。

3。甲方在授权期内，有义务对乙方进行业务指导，并将该区域内有愿望经营本产品的个人或企业介绍给乙方。

4。甲方在经营期间将不断地推出新产品，以利于乙方更好地保持市场运营活力和增加销售额。

5。乙方在签订本合同前，同意加盟甲方的连锁经营，执行甲方管理规范，一次性将现金或汇票向甲方账户支付特许加盟费人民币 元。合同保证金人民币 元。保证金不计息。

6。乙方执行甲方产品的统一定价，并按定价的 %，支付甲方的产品费，乙方的销售量，每月(季度)不低于 元。每月(季度)在上个月的基础上增长 %。

7。乙应具有 名以上办公联络人员， 名懂得专业技术的销售人员， 台以上联网电脑，加盟前对业务区域内的学校、幼儿园、社会力量办学的书法写字班、书店、超市、文具店等数量和客力状况做好调查。

8。加盟后的乙方每月 日，向甲方通报一次真实销售及客户名单(零购消费者除外)乙方不得自行翻印产品或隐瞒销量。随时接受甲方市场督导员的经营检查和市场调查，如有违约行为甲方可单方解除合同。

9。甲乙双方有义务互通有利于本产品销售的方式方法，各类荣誉证书及宣传品的复印件等等。乙方有义务协助甲方获得最新市场信息，以利于产品研制。

10。本合同未尽事宜可另行商议，其协议做为本合同附件具有同等法律效力，本合一式两份，双方各执一份，本合同签约地为甲方所在地。

签约人：

甲 方：

乙 方：

时 间：

**区域代理销售合同案例篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，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

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条代理期限

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第四条乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上(视区域范围大小而定)。

第五条乙方的权利

1.获得直接从甲方进货的权利。

2.可获得本协议规定的奖励和待遇。

3.可获得甲方的销售支持和技术帮助。

4.可获得甲方的指定区域授权代理认定书;

5.可获得甲方新产品样品，具体数量(由甲乙双方协商决定);

6.乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第六条乙方的义务

1.乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品(视区域范围大小而定)，并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2.完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩，则总代理授权书无效。

3.严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第七条授权形式，结算方式

1.授权形式

.乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币(视区域范围大小而定)后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

2.结算方式

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。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第八条市场管理

1.管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2.管理条例

.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3.市场管理奖罚措施

.奖励：(1)遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励(具体奖励协商而定);(2)配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励(协商而定)。

.处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：(1)取消区域代理;(2)根据情况停止供货。

第九条发货

1.乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。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。

2.由\_\_\_\_\_\_\_\_\_发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十条退货

1.甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2.从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，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。

3.乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十一条协议事项

1.甲乙双方共同开拓中国国内市场，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。

2.对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

3.本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

4.本协议的解释权归甲方所有。

5.合同发生纠纷，双方应友好协商，协商不成时，提交合同签定地法院解决。

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

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

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

**区域代理销售合同案例篇七**

本自行车区域销售代理合同由下列各方于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_订立：

本协议各方当事人

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

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

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方本着互惠互利，共同受益的原则，经过友好协商，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，就自行车区域销售代理合作事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 经甲、乙双方协商，甲方授乙方为\_\_\_\_地区\_\_\_\_弹力自行车销售代理。

第二条 甲方授予乙方在该地区的进货及出库垄断权，甲方不得在该地区投入该产品。如甲方在该地区误投产品一经发现将由甲方全部买回，以确保乙方利益。

第三条 产品实行全国统一价。返利计算方法:年销售量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。年销量达到\_\_\_\_辆以上，按每辆车返利\_\_\_\_元。

第四条 甲方完全保证产品的质量，产品出现质量问题，由甲方负责。

第五条 乙方不允许跨区域销售。周边县，市如需跨区域销售者，需经甲方同意，协调运作。乙方如有违反，甲方将根据串货数量予以每辆\_\_\_\_元的罚款，乙方并将剩余货物买回。

第六条 根据市场距离远近，乙方每辆自行车的批发价格允许在出厂价基础上加价\_\_\_\_元以内，不允许乙方随意加价销售，否则将处以所加价格的\_\_\_\_倍罚款。

第七条 乙方必须在\_\_\_\_个月以内建立本地区销售网络，并将零售商有关资料(地址、店名，联系电话)上报公司，以便共同协调管理市场。

第八条 为了利于产品推广，乙方负责该地区市场开发，甲方予以支持。为尽快占领该市场共同努力。

第九条 甲方负责向乙方提供产品的维修保养技术培训和咨询，并协助乙方负责授权销售区域内产品售后服务工作，乙方应对售后服务结果进行负责。乙方须本着实事求是的原则，公正，合理，认真地为消费者服务，并妥善处理消费者的咨询，投诉事宜。

第十条 甲方根据乙方所需的定单要求(款式、颜色、数量，时间)生产，发货，如有异议，甲方应及时通知乙方，以免发生误会。货物到达乙方后，乙方应该对货开箱检查外观是否完整。

第十一条 双方以现款，电汇，银行汇票方式进行结算。结算全额货款到达甲方帐户后，甲方对乙方供货，办理运输有关事宜。

第十二条 陈述和保证

甲方向乙方陈述和保证如下：

(1)其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

(2)其有权进行本协议规定的交易，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议;

(3)本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

乙方向甲方陈述和保证如下：

(1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司;

(2) 其有权进行本协议规定的交易，并已采取所有必要的公司行为授权签订和履行本协议;

(3)本协议自签定之日起对其构成有约束力的义务。

第十三条 保密

一方对因自行车代理销售而获知的另一方的商业机密负，有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十四条 补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十五条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本协议或迟延履行本协议，应自不可抗力事件发生之日起\_\_\_\_\_\_日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起\_\_\_\_\_\_日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十六条 争议的解决

本协议书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律保护。

本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十七条 权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

第十八条 后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法(本协议生效后的立法)或法律变更对本协议不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十九条 通知

1.本协议要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2.前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人(在本协议中列明的住所)的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3.一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第二十条 协议的解释

本协议各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第二十一条 生效条件

本协议自双方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。各方应在协议正本上加盖骑缝章。

本协议—式\_\_\_\_份，具有相同法律效力。各方当事人各执\_\_\_\_份，其他用于履行相关法律手续。

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

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

**区域代理销售合同案例篇八**

订货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“甲方”)

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

税务登记：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

供货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

税务登记：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

双方经友好协商，在平等、互利的基础上，达成如下协议：

第一条商品价格

一、商品的价格：

进货价格：乙方以□1.出厂价□2.批发价□3.供货价，并给予单面折扣\_\_\_\_\_\_\_\_\_%为甲方的进货价格。

售货价格：由甲方参考乙方提供的建议零售价及市场价格自行决定。

二、乙方应当向甲方提交盖有乙方公司公章的商品报价单。乙方若调高商品价格，必须提前5日向甲方发出书面的“商品报价变更通知单”通知甲方，并经甲方书面确认后方可按新的商品报价单执行，否则甲方仍然有权按原商品报价单约定的价格向乙方发出订货单订货，乙方仍然有义务按原商品报价单约定的价格向甲方供货。

三、乙方应当向甲方提交盖有乙方公司公章的生鲜食品报价单。乙方若调高商品价格的，必须提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方发出书面的商品报价变更通知单通知甲方，并经订货书面确认后方可按新的商品报价单执行，否则甲方仍然有权按原商品报价单约定的价格向乙方发出定货单订货，乙方仍然有义务按原商品报价约定的价格向甲方供货。

四、乙方保证不得以高于其向\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区同等级超市出售的商品的价格向甲方提供商品。如果乙方比其向甲方提供的商品报价单更低的价格或更优惠的条件向\_\_\_\_\_\_\_\_\_同等级超市出售同种商品的，则甲方有权根据乙方出售给\_\_\_\_\_\_\_\_\_同等级超市同种商品的价格之最低者，相应调低向乙方所下订货单上的商品价格，并据此计算向乙方支付货款的金额，对于已支付的货款，则由乙方退还由于上述价格差异而多支付的货款给甲方，或者由甲方从尚未支付的其他货款中扣除。

第二条订货

一、甲方将根据乙方提供的商品报价信息，就每一个特定商品的订货提交订货单，订货单上明确商品名称，规格，数量，包装，价格，交货地点，交货时间等条款。

二、甲方有权在订货单发出后的3个工作日内撤回或修订订单。

三、乙方收到订货单后，若对订货单上的价格，数量等条款有异议，应于收到订货单之日起3日内书面通知甲方，未书面通知的则视为完全同意订货单的条款。

第三条商品要求

甲方向乙方采购的商品包括该商品本身以及该商品的包装，简介，使用方法说明书，警示说明书，保证(修)书，售后服务卡等其他有关资料和该类商品所须之随附义务。乙方向甲方提供的商品及其销售符合国家法律法规，符合国家，地区，行业标准及双方确认的其他标准或样品，完全符合本合同以及甲方提交的订单要求，并保证：

一、产品质量

1.不存在危及人身，财产安全的危险，符合保障人体健康和人身，财产安全的国家标准，行业标准。

2.具备产品应当具备的使用性能，对产品存在使用性能的瑕疵作出说明。

3.符合在产品或者其包装上注明采用的产品标准，符合以广告，产品说明，实物样品等方式表明的质量状况。

二、产品或者产品包装上的标识真实，并符合下列要求：

1.有产品质量检验合格证明。

2.有中文标明的产品名称，生产厂厂名和厂址。

3.根据产品的特点和使用要求，需要标明产品规格，等级，所含主要成分的名称和含量的用中文相应予以标明。需要事先让消费者知晓的，在外包装上标明，或者预先向消费者提供有关资料。

4.限期使用的产品，在显著位置清晰的标明生产日期和安全使用期或者失效日期，

5.使用不当，容易造成产品本身损坏或者可能危及人身，财产安全的产品，有警示标志或者中文警示说明。

三、乙方保证不存在以下欺诈行为

1.在商品中掺杂，掺假，以假充真，以次充好，或者以不合格商品冒充合格商品。

2.生产国家明令淘汰的商品或者销售失效，变质的商品。

3.伪造商品的产地，伪造或者冒用他人的厂名，厂址，伪造或者冒用认证标志，名优标志等质量标志。

4.销售的商品应当检验，检疫而未检验、检疫或者伪造检验，检疫结果。

四、乙方发现其提供的商品或者服务存在严重缺陷，即使正确使用或者接受服务仍然可能对人身，财产安全造成危害的，保证立即告知甲方，并采取防止危害的措施。

五、乙方向消费者提供有关商品或者服务的信息真实，没有引人误解的虚假宣传，没有发布虚假广告，欺骗和误导消费者，使购买商品或者接受服务的消费者的合法权益受到损害的行为。

六、乙方提供的食品符合卫生标准，提供的专供婴幼儿的主，辅食品符合营养，卫生标准，提供的食品添加剂，食品容器，包装材料和食品用工具，设备以及洗涤剂，消毒剂符合卫生标准和卫生管理办法规定。

七、乙方提供的商品没有侵犯他人专利以及以非专利产品冒充专利产品，以非专利方法冒充专利方法等侵犯他人专利权。

八、乙方提供的商品没有侵犯他人著作权或者与著作权有关的权利。

九、进口商品：

1.乙方提供的进口商品，必须向甲方提供中国\_\_\_\_\_\_\_\_出入境检疫局出具的监管证，同时提供海关卫生检测合格证明及商检报告

2.乙方必须提供中华人民共和国出入境检验检疫卫生证书，且每批次商品应当有对应的卫生附表。

3.每个最小包装上必须粘贴进口商品卫生监督检验标志(cio标志)，并按国家相关规定在商品包装上贴有详细的产品中文说明、代理商名称、地址及电话。

十、乙方提供的商品产地若属\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以外地区，除向甲方提供当地相关证明、检测报告外，还须向甲方提供进京销售证明及\_\_\_\_\_\_\_\_\_市相关检测单位的检测报告。

十一、乙方提供的所有商品应当印有符合国家规定的条形码及中文标识。且乙方将商品发送到甲方指定地点前，商品外包装上已印好或贴上符合国家规定的可用条形码及中文标识，若乙方将商品发送到甲方指定地点时未能完成上述工作的，则甲方有权拒绝收货。

十二、乙方提供的所有商品清洁，整齐，包装完好，适宜销售，送货时不得有任何包装破损或潮湿，变色，凡有保质期的商品如果保质期大于六个月的，乙方商品送达甲方指定收货地时其商品保质期距到期日的时限不得少于保质期规定的一半，否则甲方有权拒收，如果商品保质期小于六个月，则不应少于其保质期的三分之二，否则甲方有权拒收。

十三、乙方因违反以上第一款至第十款的承诺而侵犯消费者的人身与财产安全、知情权，消费者因购买，使用乙方提供给甲方的商品收到人身，财产以及其他合法权益损害而向甲方要求赔偿的，甲方赔偿后，有权向乙方追偿。甲方追偿的金额包括：

(1)甲方赔偿给消费者的全部金额

(2)甲方因赔偿事件而支出的全部费用，包括但不限于：商品修理费，退还商品运输费，鉴定部门的鉴定费，检验检疫部门的检验费，仲裁费，诉讼费，律师费，差旅费，交通费。

(3)甲方所支付资金的利息，利息的起算时间从每一笔资金支出的当天算起，利率按银行同期贷款利率的300%计算。如果因此而影响甲方的商业信誉，导致甲方的客流量减少，销售额下降的，甲方有权向乙方要求赔偿因此而受到的损失。

十四、乙方因违反本条第三，六，七，八，九，十款的承诺，导致其提供给甲方的商品被国家执法部门扣留，查封，没收的，甲方有权要求乙方返还已支付的货款，停止向乙方支付尚未支付的所有货款，并要求乙方赔偿甲方因此而受到的一切损失。

十五、甲方有权对提供生鲜食品的乙方的卫生情况，运输条件，产品质量进行定期或不定期抽查。如果乙方的食品生产经营过程，食品添加剂，食品容器，包装材料和食品用具，设备等不符合法定以及双方约定的食品卫生标准和卫生要求的，甲方有权单方解除本合同。

十六、如乙方有违反上述所做的承诺之一的，甲方有权单方面解除本合同，停止向乙方支付尚未支付的所有货款，并要求乙方赔偿甲方因此而受到的一切损失。

第四条送货原则

一、乙方严格按甲方提交的定货单确定的商品名称，数量，规格，包装，地点，按时向甲方送货。

二、乙方在向甲方交货时要携带甲方提交过的订货单以及与之相对应的乙方送货单。甲方收货部门验货后，向乙方出具“甲方订货单的第四联”，并在乙方送货单上签字盖章，并留存上述底单备查。如果订货单与送货单的“数量”等项目不一致，则以订货单的为准。尽管甲方收货部门在乙方的送货单上签字盖章，但是这并不表明甲方对送货单上的“单价”及“金额”的确认，而只是对送货单上的“数量”等条款的确认，乙方不得将送货单上的金额作为向甲方结算货款的依据，也不得将送货单上的金额作为向甲方主张其他权利的依据。送货单上所列商品的单价以与之相对应的订货单价作为该商品的单价。

三、乙方应按订单按时交货。乙方如要求变更送货期，应至少提前3天向甲方提交书面要求，并征得甲方书面同意方可运抵。

(1)如果乙方延期交货，甲方有权拒收，由此产生的运输等费用由乙方自负。

(2)乙方交货每延迟一天，应向甲方支付该订货单含税金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的违约金。

(3)如果乙方提前交货，甲方也有权拒收，但会尽量安排收货，乙方交货每提前一天，应向甲方支付该收货金额(含税)\_\_\_\_\_%的仓储占用费。甲方可在乙方的货款中扣除本款所述的违约金及仓储占用费。

第五条收货原则

一、甲方或甲方指定的收货人有权拒收所有违反本合同以及订单条款的商品。对此，乙方应无条件及时运返该商品，并自负运费和承担相应责任，由此给甲方造成的相应损失，乙方应承担赔偿责任。

二、甲方或甲方指定的收货人有权要求乙方对包装损坏商品给予及时调换并有权拒收。被拒收的商品乙方应及时运返，对甲方造成的相应损失乙方应承担赔偿责任。

第六条交货及验收

一、交货

1.交货时间：乙方在接到甲方订货通知后，应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内送到。

2.交货地点：乙方应将商品送到甲方的营业场所或甲方指定的其他地点。

3.运输及保险费用由乙方承担。

二、验收

1.验收由甲方商管课人员会同超市工作人员，依据甲方开立的订货单进行验收。如发现乙方提供的商品在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况，甲方有权拒收。乙方应将商品运回，并承担相应的费用及责任。

2.乙方同意向甲方提供有正确的北美通用产品条码(简称upc条码)/国际通用商品条码(简称ean条码)的商品，否则甲方有权拒收无正确upc/ean条码的商品。称重商品条码由乙方按照甲方提供的标准自行制作粘贴，费用由乙方承担。

3.在交货时，验收由甲方与乙方双方人员共同参加，根据《订货单》做外观和数量上的清点，并进行抽验，乙方因故不在场时，由甲方本着诚信的原则自行验货，验货结果视为乙方认可。

4.对于不能立即验货的商品，甲方应妥善保管商品和包装，乙方全权委托甲方在消费者选购时开箱验货。

第七条退换货

一、消费者从甲方购买乙方提供的商品，造成消费者财产损害的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件地退回给乙方。

二、消费者从甲方购买乙方提供的商品，属于国家规定或者乙方承诺实行“包修，包换，包退”的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件地退回给乙方。

三、消费者从甲方购买乙方提供的商品，在保修期内两次修理仍不能正常使用的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件退回给乙方。

四、消费者从甲方购买乙方提供的商品，依法经有关行政部门认定为不合格的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件退回给乙方。

五、食品的退货与换货

1.凡符合以下基本条件，甲方提出退货要求的，乙方均应无条件退货

(1)保质期至少还有\_\_\_\_\_\_\_\_\_天;

(2)外包装完整，无破损;

2.凡符合以下基本条件，甲方提出换货要求的，乙方均应无条件换货，对于有保质期的食品，凡是甲方在离保质期到期日\_\_\_\_\_\_天前以书面形式通知乙方的，乙方应无条件退货或换货，否则已过保质期的商品货款甲方有权单方从应支付乙方的货款里自动冲减。

3.若乙方不同意退、换货的，应与甲方进行协商并签订补充协议。

六、非食品的退货与换货

非食品类的商品若出现质量问题，甲方有权退货。退还商品由乙方承担运费，若此运费甲方先行支付，则乙方应在货物运返之日起两日内支付运费或甲方在应支付货款里冲减。

七、退货换货的业务流程

1.甲方采用向乙方提交“退(换)货单”的方式，通知乙方所需退换商品的名称，规格，包装，数量，价格，时间，地点。

2.退(换)货单之日起，乙方须在5个工作日从甲方的营业场所提取该退(换)货单所列的商品，并由乙方授权人员签字或盖章确认。

3.如果乙方未能在规定的时间内将该条所述的退换商品提走，也没有向甲方提交书面的延期提货通知书的，则视为乙方放弃了上述退换商品的所有权，甲方可以自由处理该退换商品，所得收入归甲方所有，并将上述退换商品的货款从应付乙方的货款中扣除。

八、凡符合上述所约定的退还货条件，在任何时间内，乙方均不得以货款的支付问题、诉讼等理由予以拒绝。

九、上述甲方向乙方提交“退(换)货单”的方式包括但不限于：

1.传真：从甲方将退(换)货单发送至乙方的传真机之时起1小时后视为有效提交。

2.电子邮件：从甲方将退(换)货单发送至乙方指定的电子邮件之时起视为有效提交。

3.特快专递：从乙方任何人员签收回执后视为有效提交。

4.挂号信：从乙方任何人员签收回执后视为有效提交。

第八条进货方式与货款结算

一、进货与结算方式：

甲乙双方可选择下列之一种进货与结算方式：

1.□经销：

货款结算：甲方结算部门根据“订货单”确定乙方的实际供货数量，并根据订货单确定乙方所提供商品的单价，再根据这两者确定乙方的送货金额，扣除所约定的退货金额以及按本合同或双方以其他方式约定的费用后，即为应付乙方的货款金额。

2.□代销：

货款结算：甲方收到乙方的货物后，以实际卖出的数量向乙方进行结算。甲方结算部门根据“订货单”确定乙方的实际供货数量，并根据订货单确定乙方所提供商品的单价，再根据这两者确定乙方的送货金额，扣除所约定的退货金额以及按本合同或双方以其他方式约定的费用后，即为应付乙方的货款金额。

二、货款到期日(以下简称“帐期”)的计算方法：

可由双方选择以下任何一种方式来确定：

1.□收货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内支付;

2.□月结;

3.□收货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;天内付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.

三、本合同期满，若乙方终止与甲方合作，应以书面形式向甲方提出结算申请。经双方核对后，甲方向乙方出具结算通知书，乙方在收到结算通知书后三日内对货款进行确认。如对货款结算有异议，应于收到结算通知书五日内向甲方提出，逾期则视为乙方对结算通知单无异议。

四、乙方有下列情形之一者，甲方有权暂停支付乙方货款：

1.乙方未按本合同及订单的约定送货;

2.乙方所送货物不符合本合同及订单的约定;

3.乙方所送货物在甲方店内连续4周的销售额为零;

4.乙方未按本合同或双方的其他约定向甲方交纳全部费用;

5.乙方未按本合同的约定清理退货或换货;

6.乙方连续三个月不送货或连续三次送货缺货率在30%以上的;

7.乙方在促销期内不送货的。

五、乙方知道并遵守甲方的货款结算支付须知。甲方的货款结算支付须知详见附件一。

六、如因乙方发票未及时送达、发票填写不符合国家规定，或者未按甲方的结算支付须知及时提交相关票据而造成未能按时支付货款，责任由乙方自行承担。

七、甲方对乙方的发票要求：

乙方应按甲方结算程序要求按时向甲方开具增值税发票。

第九条滞销商品的处理

在帐期到达之前十天内，双方需对商品的销售情况进行检查。对于滞销商品双方同意按下列方式处理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十条丢失、破损、残次商品的补偿

对于丢失、残次、破损商品双方同意按下列方式处理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十一条新品优惠

一、新品是指甲方向乙方首次采购的商品。

二、为协助甲方尽早将新品上架，扩大销售份额，乙方同意向甲方提供以下优惠：

1.新品特别价格折扣：新品的所有首月订货单均享受其货款(含税)\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的价格折扣。

2.新品特别付款期：新品首月订货单特别付款期自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

三、上述条款不包括商品首次进店合作。

第十二条销售奖励

一、从合同生效时起至合同期限届满，乙方将以返佣的形式作为对甲方的销售奖励。

二、兑现上述返佣的结算周期是：

□每一结款期□季度□半年□全年

三、返佣的计算方法：(此项不得为空白，否则视为双方同意年度订货额的2%)

□实际送货金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

□一次性支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，但不能低于实际送货金额的2%.

四、返佣的支付方式：□现金□支票□货款扣除□电汇

第十三条费用

为促进商品的销售和业务发展，乙方同意向甲方交纳下列费用：

一、合作费

凡新厂商要求进店销售其商品，甲方将其相关资料录入电脑系统，并纳入正规管理，视销售规模的大小，乙方需交纳一次性合作费(不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元)。补偿由于供货商某些不规范的行为：如政府部门检查不合格等给甲方造成的损失。双方约定此项费用为(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于合作成本分摊及补偿。

二、消费者权益保证金

1.乙方同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，作为消费者权益保证金。本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，由乙方一次纳。该保证金于本合同终止，乙方撤场后三个月无息返还给乙方。

2.如因乙方商品质量等问题而引起顾客索赔，甲方有权以该保证金支付赔偿金。保证金不足赔偿的部分，由乙方补足。甲方扣除保证金后，乙方须在接到通知后七天内将保证金补足到上述(第1)款约定的数额。逾期未补足的，甲方有权从乙方销售款中扣除差额部分补足保证金数额。

三、新品推广费

乙方增加新品时，应向甲方一次纳新品推广费，\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/每个新品。甲方应在商场内接到新品后优先将新品陈列在货架明显位置上一个月，一个月后恢复正常陈列。支付日期为新品陈列前一周内。

四、特殊陈列费

为满足乙方做商品特价刺激消费者购买，同时突出乙方产品品牌形象，甲方在超市内开辟空间提供陈列进行乙方产品促销及产品展示。如乙方需要该项服务，应与甲方另行签订促销陈列协议。

五、邮报费

甲方定期会消费者做宣传页，乙方在其上设立自己的广告页面，树立品牌形象。每个版位\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方全年计划推出\_\_\_\_\_期，乙方确定参加期，邮报费总计金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。

六、促销费

甲方为促进乙方商品销售，组织促销活动。经双方协商，乙方向甲方交纳促销成本费\_\_\_\_\_\_\_元，并于合同签订之日起\_\_\_日内支付

七、水、电、物业及库房管理费

乙方商品在超市内销售产生的水、电费每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，必须于次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前支付。

乙方商品在超市内销售产生的物业管理费、库房管理费每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，必须于次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_前支付。

八、上述费用的支付方式：□现金□支票□货款扣除

九、如乙方不支持上述费用，应按每年度销售金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%作为甲方的销售奖励向甲方支付费用。

第十四条合同期限

本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第十五条争议的解决

因本合同产生的一切争议，双方应协商解决。协商不成，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院管辖。

第十六条其他

一、本合同自双方签字盖章并由甲乙双方加盖骑缝章之日起生效。

二、本合同未尽事宜，双方应另行协商并签订补充协议。补充协议与本协议具有同等法律效力。

三、本合同附件为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

四、本合同一式四份，甲方三份，乙方一份。本合同共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_页，其中合同主文\_\_\_\_\_\_\_\_\_页，附件\_\_\_\_\_\_\_\_\_页。

第十七条本合同以“□”的为选择项，适用的划“√”，不适用的划“×”。

第十八条乙方在签订本合同时须提供包括但不限于以下文件

一、法人营业执照副本或个体工商户营业执照复印件;

二、组织机构代码证复印件;

三、法定代表人身份证明或身份证复印机;

四、税务登记证及一般纳税人资格证复印件;

五、商标注册证明、使用许可证明及授权代理证明复印件(使用他人商标时);

六、相关专利权属证明复印件(取得或授权使用证明);

七、营业代理人之授权委托书(原件)及身份证;

八、进口商品商检证明、关税证明或进口商品报关单;

九、与经营商品有关的法律法规所规定的证件。

注：上述文件均需复印件两份并加盖公章。

第十九条本合同附件包括

附件一：供货商对帐、结帐须知。

附件二：供货商送货须知。

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

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

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

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

**区域代理销售合同案例篇九**

甲方：

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《民法典》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：

**区域代理销售合同案例篇十**

卖方：（以下简称甲方）

买方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着平等互利、相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一、方式

第一条经销级别：省级、；地、市级；县市级总经销商。

第二条经销区域：经甲方考察合格，授权乙方为省市（地区）县（县级市）总经销商。

第三条付款方式：

（1）乙方需付合同履约保证金万元。（县级：5万；地、市级：10万；省、直辖市：100-300万）

（2）履约保证金到帐发货：首批根据乙方工作计划数量或履约金额数发货；以后“送二接一”。

第四条乙方必须完成的月平均销量：省级件/月，地市级件/月，县（市）级件/月。

第五条乙方首次提货量及价格：（以单价为准）

品种名称规格型号单位数量单价金额零售价

胃痛安合剂100ml/瓶×96瓶/箱瓶35.00

丹蓝益气养阴口服液10ml×9支×48盒/件盒39.8

巴参胶囊60粒/瓶×96瓶/箱瓶96.00

圣安垫（薄型）40cm×40cm×3cm×20个/件个168.00

圣安垫（厚型）40cm×40cm×6cm×10个/件个168.00

合计金额：佰拾万仟佰拾元角分￥：

\*以上内容更改无效

二、市场扶持

第六条甲方可免费提供营销企划方案，电视专题片广告带，报媒广告样稿、终端宣传品样稿。

第七条甲方可代为培训市场人员（费用由乙方承担）。

第八条广告由甲方决策及发布，乙方需提供发布计划，此计划若达不到市场发展标准或双方共识，甲方无须通知乙方而对其进行否定。

三、奖励

第九条乙方根据销售回款总额，可享受如下比例的返利：

销售回款总额50-100万100-200万200万以上

返利比例年返利1%年返利2%年返利2.5%

四、甲方责权及权利

第十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。

第十一条甲方承担50件以上（含50件）的长途运输费用，其他运费由乙方自理。

第十二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（甲方自己建立的连锁店除外）。

第十三条甲方为乙方调换在有效期内因甲方原因造成的有关质量问题的产品。

第十四条甲方按合同约定，在合同签订半年内，因乙方无法经营下去，可办理完好包装产品及质量的退货手续；超过半年，甲方不受理。

第十五条甲方有权建立比乙方级别更高的代理商；

第十六条甲方有权对乙方的市场经营行为进行督查，督查包括产品疗效界定甲方形象维护，销售区域限制，价格体系维护等。乙方无条件接受甲方督查员的管理。

第十七条甲方有权调整对乙方出售的价格和零售价格；在甲方向乙方市场或中央、全国级媒体投入广告时，亦随时通知乙方调整价格（书面传真通知有效）。

五、乙方责权及权利

第十八条乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十九条乙方有义务和责任维护甲方产品的形象。

第二十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；

第二十一条乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权，并按双方成交总额的10%追究乙方的经济责任。

第二十二条乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销量，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第二十三条为便于甲方有计划组织生产，乙方若需要产品时，必须提前20天通知甲方。

第二十四条乙方应及时向甲方提出广告需求计划；同时，有责任监督甲方在乙方所在地发布广告的情况，并将监督情况向甲方总部企划部反映。

第二十五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；

第二十六条乙方有权优先取得甲方系列产品的代理权；

第二十七条乙方有权建立下级代理商网络，享受其中的差价，甲方发展乙方的下级代理网络，乙方有权要求甲方返还其差价；

六、违约

第二十八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。

第二十九条乙方不得在授权范围以外从事销售活动，也不得从事任何有损甲方形象的活动，否则，甲方有权追究乙方责任，并要求乙方赔偿因此而给甲方造成的损失。

第三十条乙方第一次窜货、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，并没收其保证金，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十一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。

第三十二条本合同未尽事宜，双方协商解决；若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

七、其它

第三十三条本

“区域代理销售合同书”版权归作者所有；转载请注明出处！

合同有限期年，从年月日到年月日，在合同期满30天内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格后，方予续签。

第三十四条本合同终止时，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。

第三十五条本合同一式两份，经甲、乙双方签字、盖章和乙方将首批货款汇到甲方指定帐户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲方：

乙方：

代表签字（盖章）：

代表签字（盖章）：

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

税号：

税号：

联系人：

联系人：

电话：

电话：

传真：

传真：

**区域代理销售合同案例篇十一**

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商具体合作事宜如下：

一、产品范围

挂面产品。

二、销售区域

江西省区域。

三、双方的责任与义务

甲方的责任与义务

1、甲方应向乙方提供符合国标要求的优质产品。

2、甲方应向乙方提供必要的培训及技术支持。

3、甲方应向乙方提供其所需的质量技术及使用说明资料。

4、合作期间甲方应保证乙方利益不得以任何形式在划定区域内直接发展其他经销商并供给挂面产品。

乙方的责任与义务

1、接受甲方授权，在划定区域内努力开拓市场并严格执行甲方产品政策及价格政策。

2、乙方在合作期间不得以任何形式销售其他公司同类产品。

3、乙方有义务每月11日、26日向甲方提供一次有关当地市场销售情况和用户意见书面报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品情况。

4、在乙方与其他区域经销商发生冲突时，以甲方协调为准。

四、产品价格。

由甲方依据产品成本确定。

五、结算方式。

发货前三个工作日内乙方须把该批货款汇入甲方指定银行账户。

六、发货。

1、乙方需提前10天确定发货品种，并传真详细的产品清单。

2、乙方从20\_\_年6月至9月期间每月发货量不少于70吨，20\_\_年10月至20\_\_年1月期间发货量不少于150吨,20\_\_年2月至20\_\_年12月每月发货不少于300吨，20\_\_年以后每月销量不少于800吨。

七、违约和终止

1、乙方超过30天无发货。

2、乙方连续两个月无法完成本合同第六款第2条所规定的产品销量或甲方下达的销量任务。

3、乙方应遵守本合同规定，若违反本合同规定的任何条款，甲方有权取消乙方经销资格。

4、在双方均同意情况下可以终止此合同，任何一方不得单方终止合同执行。

八、未尽事宜由双方协商解决。

九、本合同一式两份，双方各执一份。

经双方签字盖章并在甲方收到首批货款后合同开始生效，若乙方在签订此合同30天内无发货，则该合同自动失效。

十、本合同签订地点。

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

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

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

**区域代理销售合同案例篇十二**

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

咀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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域代理销售合同案例篇十三**

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：

**区域代理销售合同案例篇十四**

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

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

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，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

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条代理期限

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

第四条乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上(视区域范围大小而定)。

第五条乙方的权利

1.获得直接从甲方进货的权利。

2.可获得本协议规定的奖励和待遇。

3.可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a.可获得甲方的指定区域授权代理认定书;

b.可获得甲方新产品样品，具体数量(由甲乙双方协商决定);

c.乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第六条乙方的义务

1.乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品(视区域范围大小而定)，并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2.完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩 ，则总代理授权书无效。

3.严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第七条授权形式，结算方式

1.授权形式

a.乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币(视区域范围大小而定)后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

b.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

2.结算方式

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。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第八条市场管理

1.管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2.管理条例

a.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

c.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

(1)遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励(具体奖励协商而定);

(2)配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励(协商而定)。

b.处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：

(1)取消区域代理;

(2)根据情况停止供货。

第九条发货

1.乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。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。

2.由\_\_\_\_\_\_\_\_\_发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十条退货

1.甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2.从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，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。

3.乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十一条协议事项

1.甲乙双方共同开拓中国国内市场，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。

2.对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

3.本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

4.本协议的解释权归甲方所有。

5.合同发生纠纷，双方应友好协商，协商不成时，提交合同签定地法院解决。

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

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

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

**区域代理销售合同案例篇十五**

甲方(供应方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为使“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”尽快推向全国，服务社会，甲乙双方本着互惠互利，诚信合作的原则，达成如下协议：

一、甲乙双方的权利和义务

1.甲方将\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市(县、区)的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”经营权授权乙方全权代理，并长期按\_\_\_\_\_\_\_\_元/株供应产品。

2.乙方在该行政区内的经营具有独立性、唯一性，即甲方不再在该地区发展代理商、批发商，保护投资方利益不受损害，乙方不得跨地区经营。

3.乙方有权在授权区内发展二级代理商或分销店，由乙方直接签定代理合同或供货。

4.甲方向乙方传授相关技术，并常年提供咨询指导。

5.甲方不得干涉乙方在授权区内合法合权的经营活动，产品销售价格由乙方自定，乙方不得有欺诈消费者的行为。

二、供货

1.为了保证及时供货，迅速占领市场，乙方需以传真或书面形式提前一个月向甲方提出购货计划。

2.甲方可代办货运手续，并承担包装及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_km以内的运输。

3.甲方在乙方款到后保证及时按量送货，不得延误。

三、双方责任及违约处理

1.甲乙双方作为合作伙伴，各自作为独立的经济单位经营，各自独立承担经济责任，乙方在授权区域内应以代理商的名义开展业务，未经许可，不得以甲方的名义从事业务活动。

2.本合同有效期为壹年，期满须续签，如乙方不提出续签要求，此合同自动终止。

四、在下述情况下，甲方有权通知乙方解除合同：

1.乙方无力经营，宣告破产;

2.合同期满，乙方不提出续签合同的;

3.乙方用其它植物顶替“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”销售，坑害消费者，非法牟取利润的;

4.乙方采用其他非法手段销售被发现的。

五、其它

1.区域代理条件为：地区以上级(含地区)须承销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_株以上，县市级须承销\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_株以上。

2.在履行合同过程中发生纠纷，双方应协商解决，如协商不成，任何一方均可向当地人民法院提出诉讼。

3.本合同一式二份，双方各执一份。

4.本合同自双方签字(盖章)之时起生效。

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

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

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

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

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

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

**区域代理销售合同案例篇十六**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

一、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

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

四、代理期限

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

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

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

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

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

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

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

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

八、商情报告

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

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

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

九、推销、宣传与广告

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

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

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

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

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

十、购货与销售

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

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

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

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

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

十一、监督、培训及售后服务

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

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

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

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

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

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

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

十二、知识产权

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

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

(1)仅限于销售代理经营的目的;

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

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

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

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

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

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

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

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

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

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

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

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

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

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

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

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

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

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

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

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

□甲方以原售价回购;

□乙方自行处理;

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

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

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

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

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

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

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

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

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

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

(3)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

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

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

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十七、声明及保证

(一)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

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

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

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

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

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

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

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

十八、保密

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

十九、通知

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

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

二十、争议的处理

1、本合同受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\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

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

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

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

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

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

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

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

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

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