# 2024年经销商合同协议书(3篇)

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-06

*现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧经销商合同协议书篇一地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_...*

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

**经销商合同协议书篇一**

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

甲、乙双方本着平等互利共同发展的原则，经友好协商如下：

一、 基本条件

1、甲方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌拥有者;现授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理商(只设此一家);乙方只能在此区域内开展销售活动。注：如有越区域销售活动，应提前向甲方报备，甲方及甲方的其他区域代理商不得越区域销售，如发现此事，该利润均归乙方并纳入乙方销售业绩。

2、乙方应有 ㎡以上空间展示甲方产品和外立面广告。

3、甲方按相应国家标准向乙方提供产品并对产品质量负责。

4、产品价格为仓库自提货价，甲方可协助乙方办理货运业务，所发生的费用应由乙方负责，(产品价格详见产品价格表)。

5、乙方提货前必须提前将货款汇入甲方指定账户，否则甲方不给乙方发货。

6、产品使用时如发现质量问题,确属质量问题的，其损失由甲方承担。

7、甲方实行产品多退少补承诺(产品发货\_\_\_\_\_日内退回，不能影响甲方二次销售)。

二、 任务与奖励

1、从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。合同任务总额每年为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_整。

2、抛光砖、微晶砖、抛釉砖和仿古砖：\_\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_万奖励返点3%;30-60万5%;60万以上奖励返点6%。

3、以上奖励全部以货物冲抵(特价产品除外)。

三、品牌形象店装修与补贴

1、甲方负责提供装修设计方案，乙方自行装修费用乙方先行支付。(注：乙方自行提供装修设计方案的，由甲方审核认可后自行装修)。

2 、甲方向乙方按建筑面积提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/㎡的装修费用补贴，内墙砖按\_\_\_\_\_折提供，600至1200之间的大砖提供。

3、按甲方要求装修安谧后合同期内，装修款每年年底按实际销售总额 \_\_\_\_\_% 贴补。

4、乙方必须向甲方提供展厅照片和装修费收据。

四、其它条件

1、甲方负责乙方导购人员业务培训，协助乙方洽谈工程项目。

2、乙方应随时向甲方汇报业务项目，以取得甲方配合使业务顺利进行。否则甲方可直接向该地区发展业务销售。

3、乙方在和甲方签订合同生效后，乙方如90天内未发货，甲方有权将授予给予本地其它经销商。

4、乙方如果需用做库存销售，甲方可以帮助乙方向厂家做申报，直接发货到乙方销售地区(所发生费用乙方自行担负)。

5、合同结束后，乙方须在一个月内拆除甲方所提供产品。

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

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销商合同协议书篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本全国独家总经销协议书。

一、在本协议约定的授权期限内，甲方授权乙方为甲方现有及今后所生产的全部产品在全国范围内的独家总经销商，在全国市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、乙方作为甲方的全国独家总经销商，甲方有义务保护乙方的合法权益，在本协议履行期限内不再另行发展授权经销商，也不再向除乙方之外的其他客户自行销售。

三、本协议的有效履行期限即授权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，至\_\_\_\_\_\_\_\_年期满的\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止，即自本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日止。协议期满，双方如有意继续合作的，可以续签。

四、在协议履行期内，甲方将所生产的全部产品交由乙方全国独家总经销，甲方确保按照产品的出厂成本价(已含甲方合理的生产利润)向乙方供货，各项产品的出厂成本价由双方确定后作为本协议附件。在协议期限内，甲方新开发产品的价格由双方另行确定。在确定成本价时，甲方应向乙方明确具体成本的构成。在协议期限内，如因原材料、税费、人力资源成本等发生重大变动需要调整成本价的，双方可根据情况另行协商确定。

五、根据甲方产品的现有市场销售情况并考虑到市场的培育期限等因素，双方确定按照以下标准确定乙方每年从甲方完成的产品采购指标：

乙方完成每一年度采购目标的，按进货总量的\_\_\_\_\_\_%年终返利，超额部分按\_\_\_\_\_\_\_%年终返利。返利由甲方以等价产品方式于次年一月份支付给乙方。

六、双方之间的货款每两个月结算一次，由甲方先发货后结算。结算时间点位双月的最后一日，甲方于次月5日前将截止上月最后一日的货款清单与乙方对账确认，并向乙方提供增值税专用发票，乙方确认后于10日前将货款支付给甲方。

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

**经销商合同协议书篇三**

甲方：

法定代表人：

乙方：

法定代表人：

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

风险提示：

在签订经销合同时，应当对商品的规格、质量以及销售区域、是否是独家经销等做出明确约定，避免双方在协议履行中产生争议。

对上述情况约定不明的，在合同履行过程中常会伴随发生“经销商超范围销售”的情况，致使合同履行争议重重而最终夭折、亏损。

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业及身份证的复印件，并首批订购\_\_\_\_\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。

在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主和无形资产不受侵犯。

风险提示：

知识产权与产品经销通常相伴而存。

虽然供应商在其他国家注册或申请了自己的公司名称、商标、专利，但如果在中国没有注册或申请，那么在很多情况下都不会受到中国法律的保护。

因此在签订经销商合同时，有必要在合同中明确约定供应商的知识产权范围，并要求经销商承诺尊重这些知识产权，任何注册或企图注册这些知识产权的行为都构成对供应商的侵权。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的\_\_\_\_个月内，实现最少销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_套\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

否则，到时自动取消独家总经销资格。

在第一年度乙方应实现不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。

完成年度销售目标按进货总量的\_\_\_\_%年终返利，超额部分按\_\_\_\_\_%年终返利。

六、双方权利与义务：

1、甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。

在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。

厂家分担本区域广告费的\_\_\_%，但最高不超过乙方销售额的\_\_\_\_%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2、乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3、甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前\_\_\_\_\_\_日通知乙方。

4、甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行\_\_\_\_个月包换，\_\_\_\_\_\_年免费保修，终身服务的售后服务。

5、甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6、甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：

1、甲方供货价格见《订货合同单》。

2、乙方每次向甲方进货时，须提前\_\_\_\_\_个工作日向甲方签訂产品订购单。

3、每批订单数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。

每批发货数量在\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下者，运费由乙方自行承担。

4、严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在\_\_\_\_个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

本合同执行期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日开始到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_市司法部门解决。

甲方(盖章)：

法定代表人(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：

乙方(盖章)：

法定代表人(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：

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