# 最新区域总代理协议(16篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-06-26

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。区域总代理协议篇一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**区域总代理协议篇一**

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

为了推动“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ”在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”合作体系。甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”代理商及其相关事宜，达成如下协议：

一、代理商资格

1.经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的、代理软件或计算机及相关产品。

2.具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3.具备履行本协议有关条款的资金能力。

4.乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5.有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6.严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

7.具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理事项

1.代理商级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(省级总代理、地区代理)。

2.代理范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。

3.代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。双方可于协议期满前   日内续签，否则本协议自行终止。

4.首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的货(按提货价计)，此货可以同产品线升级换货。地区总代首期进货款\_\_\_\_\_\_元以上。

5.客户申报制度：为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理仲裁。

6.甲方授权乙方代理的甲方产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品。具体产品目录详见附件三。

7.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务

1.甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2.指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3.甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

4.当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。

5.甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。

6.甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

7.甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

8.甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。

9.甲方有义务及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动。

10.甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方应认真填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商申请登记表》(详见附件一)，向甲方提出申请要求并注册登记。已注册登记的内容如果发生变更，需及时填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商注册内容变更说明单》(详见附件二)，且书面通知甲方。

2.在得到甲方授权后，乙方有权以“软件有限公司进销存软件代理商”的名义从事代理协议规定的与代理产品相关的甲方产品有关的合法商业活动。

3.乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担因乙方自身原因所引起的售后责任。

4.乙方有资格参加甲方组织的有关进销存软件产品的市场促销活动。

5.乙方有资格被邀请参加甲方定期举办的技术及销售培训。

6.乙方可定期收到甲方产品相关资料及典型应用案例。

7.乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品。

8.乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方。

9.乙方有权对甲方的工作(销售、市场宣传、商务、售后服务质量等)做出评价及投诉，投诉时应填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商投诉书》(详见附件三)甲方设有代理咨询、代理支持和投诉热线，电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

10.乙方作为甲方的代理商，在重大项目上具有备案注册权，并可获得甲方在技术、市场、价格上的特别支持。

11.在实现实际销售行为后，乙方有责任将用户信息及时反馈给甲方，以便甲方对用户的售后服务情况进行记录。

12.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。

13.乙方在媒体上刊登的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格;不得违反甲方产品的体系;乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价7折的价格信息;若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。

五、销售奖励指标、价格政策

1.销售奖励指标：

a.省级总代理：每季度回款额达到 万以上，以 %返现金。

b. 地区代理：每季度回款额达到 千以上，以 %返现金。

2.乙方在授权期内，需完成向甲方承诺的签约产品进货量，同时享受甲方给代理商制定的产品折扣价。

3.乙方在遇到特殊项目时(同类产品竞争激烈，且该项目对当地市场推广具有重要意义)可申请特殊价格，申请时需认真填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件特价申请表》(详见附件四)，在甲方同意后方可订货。

六、商务体系

1.订货：

(1)乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式与甲方联系，确认现货情况。

(2)乙方需按要求逐项填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订购合同及订购单》，(详见附件五)加盖单位公章后，传真给甲方营销中心。

(3)甲方收到乙方《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件订货单(代合同)》后，在一个工作日内，将通过电子邮件、电话、传真向乙方答复订购单是否有效。若有效，应向乙方通报预计发货日期(答复时，若遇乙方无人或通讯线路故障时，时间可顺延)。

2.付款

乙方在定货时一次性付清订货预付款。

3.发货

甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在两个工作日内安排发货。

4.退货

(1)乙方向甲方所购买的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品，如果自购买后\_\_\_\_\_\_日内未售出，可以无偿退货。起始计算日期以《\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订货单(代合同)》(详见附件五)的日期为准。待甲方收到乙方的退货后，经检查如无缺损，可以办理退货，相应货款将在收到乙方退货后一个月内汇给乙方。

(2)如果产品已经售出，可以及时向甲方声明，甲方将及时将此产品的发票开出并寄给乙方。

(3)如果已经向甲方声明不退货的产品，甲方在向乙方发货后的三个工作日内向乙方开具发票并寄出。这部分产品甲方不予退货。

(4)如果产品订货后\_\_\_\_\_\_\_\_日内未见乙方的退货申请，则甲方认为乙方这部分产品已售出，甲方对这部分产品不予退货，并按规定开具发票。

七、售后服务

1.乙方权益

(1)甲方将设立技术咨询电话，解答乙方销售中遇到的疑难问题，并定期将典型问题及其解答进行汇总，发给乙方。

(2)甲方将通过邮寄、e-mail或公开网站的方式，向乙方提供产品的最新信息、典型疑难解答、故障解决方案。

(3)甲方为乙方提供产品咨询及技术培训。

2.乙方职责

(1)对于所代理的甲方产品，乙方必须设有专门的技术支持人员。

(2)乙方为其售出产品的第一售后责任人，甲方为其所提供产品的第二售后责任人。

(3)因电脑硬件质量、兼容性等原因所造成的使用问题，甲方不向用户承担任何直接责任。

(4)乙方有义务在与用户签订销售合同前，向用户讲解清楚甲方的售后服务政策。如果因为没有讲解或讲解不清所造成的纠纷，由乙方承担责任。

(5)如果乙方对用户的承诺超过了甲方的承诺范围，由此造成的责任和损失由乙方承担。

(6)乙方如果接到用户对产品的售后服务请求，乙方有义务首先进行故障诊断并给予解决，如确认是产品本身问题而无法独立解决时，可向甲方提出售后服务支持请求。

3.非售后服务范围

(1)由于其他软件或病毒造成的故障。

(2)由于人为原因或外界条件发生变化(如电压突然升高)造成的损坏。

(3)产品问题是由于不正确的使用、不正确的安装等问题造成的。

4.售后服务年限

(1)甲方产品在甲方承诺的有效期内免费维护、升级，逾期酌情收成本费用。

(2)按照国家《消费者权益保护法》规定，用户购买商品的保修期应以用户购买商品的时间开始计算。

5.市场公关及广告宣传

(1)乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

(2)乙方有义务维护甲方及甲方其他代理商的形象。乙方不得以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总(独家)代理”等具有排它性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益。

(3)乙方如举办大型公关活动，需要甲方对其提供技术和谈判支持时，应提前15天向甲方提出书面申请。

(4)乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

八、保密条款

1.甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2.甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

九、法律效力

1.本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。连同附件，具同等法律效力。

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。

3.发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

(1)双方协议同意时;

(2)协议的一方破产被解散或被撤消时;

(3)协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时;

(4)协议的一方违反协议时;

(5)发生不可抗力事故使协议无法继续履行时;

(6)《民法典》规定的其他情况时。

4.本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

5.甲乙双方对本协议有修改、更正、补充的，应另行签订补充规定协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

6.协议及其附件解释权在甲方。

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

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

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域总代理协议篇二**

委托方(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

总代理方(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条 总则

1.委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2.委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽淡欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条 定义

\_\_\_\_\_\_\_\_本协议\_\_\_\_\_\_\_\_术语的意义\_\_\_\_\_\_\_\_如下：

2〃1.“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6〃1条款支付给总代理人的佣金。

2〃2.“许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2〃3.“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条 总代理

3〃1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽淡引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3〃2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽淡引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

3〃3.根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽淡本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽淡该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证

协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3〃4.本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4〃1.必须努力与卖方洽淡，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4〃2.在洽淡转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽淡中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4〃3.应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4〃4.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项;

(2)以委托人的名义允诺或解决事宜，以委托人的信用作担保，代表委托人作出任何保证或陈述，或使委托人承担任何责任或业务;

(3)与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件;

(4)不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5〃1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5〃2.委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣 金

6〃1.委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_\_%)的佣金。佣金于许可证签署之日以\_\_\_\_支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条 终止协议

7〃1.如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7〃2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7〃3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1)总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2)按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7〃4.按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让

8〃1.非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8〃2.非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8〃3.本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第九条 修 改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条 法律适用

本协议根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_国现行的有关法律、法令和条例制订。然而，在协议生效后，由于\_\_\_\_\_\_\_\_国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决

11〃1 在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11〃2 若协商不能解决，在\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11〃3 仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条 语 言

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

第十三条 通 知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署。

委 托 人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 总代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域总代理协议篇三**

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：湖北千里马药业股份有限公司乙方：

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：

签约地点：签约时间：年月日

**区域总代理协议篇四**

甲方：(以下简称“甲方”)

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

甲、乙双方于20 年\_\_\_ 月\_\_\_\_日，就乙方承接甲方销售代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售代理合同书，具体条款如下：

一、地区代理及期限的确认

(1)甲方授予乙方中国大陆销售代理权，乙方有权在该地区开展销售甲方产品活动。

(2)甲方授予乙方代理期限自合同签订之日起3年。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将尽快地在所代理的区域开展销售甲方产品的工作。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，乙方可根据自身的销售要求向甲方提交入货订单。

三、地区代理价格

(1)甲方给予乙方供货价：以参照附件一为基础，每个产品每瓶按省代理价格再减10元。

(2)若甲方给予xx省内第三方销售方供货价格低于本条第一款规定，则甲方给予乙方供货价为甲方给予xx省第三方销售最低供货价基础上每瓶红酒再扣减10元。

(3)如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。

四、订货、供货及退货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证依时向乙方提供货物，尤其是甲方货源紧张时，必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，无需预支订货订金。

(3)乙方可将未售出在保质期内的甲方货物在甲方指定的广州市内特定地点进行退货。

五、运输及运费

(1)乙方向甲方一次性订货少于箱，则乙方从甲方指定地点自提货品，运费乙方承担。

(2)乙方向甲方一次性订货不少于箱，则甲方乙方所订货品运至乙方指定地点，运费甲方承担。

(3)乙方因退货需将在保质期内的甲方货品运至甲方指定的xx市内特定地点，由乙方负责运输，运费由乙方承担。

六、付款方式

乙方每两个月向甲方以银行汇款方式结算一次，结算数额以乙方在结算期间内实际销售红酒瓶数作为基础。

七、若乙方因销售甲方产品需举办相关促销或宣传活动，该活动所需试用品及销售样板由甲方免费提供。若乙方因销售甲方产品举办相关促销或宣传活动，则甲方需派人员前往该活动会场协助乙方促销或宣传工作。

八、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照我国酒类产品通行质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，甲方需按照我国酒类产品通行标准，给予乙方质量保证和售后服务。

(3)因甲方产品质量问题导致乙方损失或损害第三方利益，甲方需全责补偿乙方损失、赔偿受损第三方利益，同时甲方需另行向乙方支付甲方赔偿乙方实际损失及第三方实际损害金额总和30%作甲方违约惩罚金。

九、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

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

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

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

**区域总代理协议篇五**

笔记本电脑区域销售总代理协议

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“甲方”)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“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，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方(\_\_\_\_\_\_\_\_)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(3) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域总代理协议篇六**

甲方(供方)：\_\_\_\_\_\_

乙方(需方)：\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日为明确甲、乙双方的权利和义务，依据《中华人民共和国民法典》之相关规定，本着互惠互利的原则，经双方友好协商，签订本合同，并共同信守下列条款。

第一条合同的标的

1、产品的名称、规格、价格、数量及金额：本合同所确定的产品为甲方代理的糕点系列产品，具体的名称(出厂单价元/件，斤)(出厂单价元/件，斤)、(出厂单价元/件，斤)、(出厂单价

元/件，斤)。

2、产品的技术标准和质量，贴合甲方产品质量的企业标准或国家标准。

第二条收货、验收方式乙方收到产品后应及时验收，若有异议应以书面形式在三天内向甲方提出，并提交货单原件，以便协助解决。

否则甲方视为乙方以按要求收货。

第三条乙方的权利和义务

1、甲方有向乙方带给质量合格产品的义务。

2、甲方有及时、准确的向乙方带给产品相关资料和证件的义务。

3、乙方在保质期内如发现产品质量问题，甲方经查证后，属甲方职责的，甲方有无偿调换、退货的义务(乙方造成的除外)。

第四条乙方的权利和义务

1、乙方应向甲方带给有效的营业执照、卫生许可证、税务登记证及法定代表人身份证复印件。

2、乙方年销售任务为万元，每月最低万元。

乙方在销售期间应按月、季度的销售计划进货。

3、乙方享有甲方带给的促销商品等支持的权利。

4、甲方带给不超过生产日期15天的产品给乙方，否则乙方有权拒收。

5、乙方有职责配合甲方业务代表不定期到乙方查询经营及库存状况。

6、乙方的销售价格不得低于甲方带给的价格销售和跨区销售、否则取消所有返利，并取消销售甲方产品的资格。

7、合同有效期内销售额在万元以下则无返利。

8、所有返利都务必是在合同期满且货款结清后的次月甲方以产品兑现给乙方。

第五条价格与结算

1、甲方产品的价格以甲方盖公章的附件为准，甲方视成本及市场原材料变化有权更改供应价格，但应提前一个月通知乙方。

新价格调整前已付款则无论甲方价格做任何调整本批货以原供价为准。

2、结算方式：先款后货，甲方在收到乙方货款5日内按乙方指定地点将货物发出。

3、付款方式：由乙方将货款存入甲方指定的银行账户。

乙方不得将现金交与甲方业务人员，否则由此产生的一切不良后果由乙方负责。

第六条争议解决

(一)因履行本合同发生的争议，应透过友好协商解决，经协商无法解决之争议在甲方所在地人民法院起诉，透过诉讼解决合同争议。

(二)其他

1、本同任何条款的变更，双方务必书面为之;

2、甲方业务代表未经甲方书面传真确认，不得向乙方借取货物或现金，不得行使超出合同范围之外的权力，由此引发的一切职责甲方不予承担。

3、本合同一式两份，甲乙双方签字(盖章)生效，双方各执一份。

本合同共页，涂改或未经合法授权代签无效。

4、本合同有效期为;

5、未尽事宜双方协商处理。

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

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

授权代表签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

负责人签名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**区域总代理协议篇七**

甘肃祁连山生物科技开发有限责任公司 (以下简称甲方)

(以下简称乙方)

根据《合同法》有关规定，本着互惠互利、诚实守信的原则，经双方友好协商，就甲乙双方共同开发、经销“祁尔康”“祁宝”牌系列产品相关事宜达成一致，在 省 市签订本合同，双方共同遵守。

一、经销产品名称、价格

1、甲方生产的“祁尔康”“祁宝”牌系列产品，包括现已投入生产、销售的产品和后续研发产品(以下简称“产品”)。所有产品价格以双方商定的价格为准(后附)，该价格亦即甲乙双方对产品的结算价格。

2、甲方供给乙方产品的供货价包含原料成本、加工费、运费、税费。

3、甲方供给乙方所有产品的规格、含量以该产品备案企标为准。

4、在合同期内，如产品原料、包装材料及运费调整，需双方协商调整合同产品供货价。

5、乙方对产品在全国市场销售的零售价格执行甲方统一零售价，也可自行制定全国统一零售价，并告知甲方备存。

6、甲方按双方商定的价格为乙方供货，运费由甲方承担。包装、标签和说明书应符合国家关于保健食品(含普通食品)的相关规定。

二、产品的交付和质量技术要求

1、乙方进货以盖公章的传真件为依据;甲方负责货运至乙方指定的车站/码头或货场，市区内运费、装卸杂费乙方自行承担。

2、乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括品名、规格、数量、包装等，如数量、规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后24小时内通知甲方，以便甲方核实。

3、乙方收到产品后，应根据合同产品的企业标准在三日内验收完毕，对规格、数量、包装、质量无异议，甲方视为发货有效;如有异议，应以电话、电报、电子信件、传真等方式告知甲方，双方协商处理。

4、运输过程中发生丢失、损毁、污染等情况，乙方应向货运单位索要、收集有关证据(文字、图片等)，并及时通告甲方，由甲方负责索赔;如乙方没有注明或不履行提供证据义务的，甲方视乙方为全部签收正确。在处理上述事件过程中出现的产品数量短缺，先由甲方补齐。

5、甲方提供的产品必须符合国家规定或政府主管部门备案的产品企业标准。由于产品质量对人体健康造成伤害，一切责任由甲方承担。甲方负责对每批次产品按企标检验。甲方承诺该产品的保质期为产品企标规定的期限。

6、对产品质量产生异议，由双方公认的检验机构检测，检测费用由提出异议之一方承担。对产品质量检验所耗时间，不视为延误发货。

三、产品的经销区域

1、乙方为甲方产品在 的唯一经销商。甲方保证合同生效后不再向乙方经销区域内其他经销商直接或间接提供产品。其他地区的市场待上述地区销售拓展开后再行确定。

2、本合同签订前已与甲方签订合同的经销商，将在合同到期后终止合同与供货，由甲方介绍并经乙方同意由乙方续签合同、供货。

3、由于特殊情况需甲方直接供货的客户，须经过乙方同意。

四、合同期限

双方约定合作期限为 年( 年 月 日至 年 月 日)。合作期满，双方可协商本着自愿的原则，再续签合作合同。

五、货款结算方式

1、按批结算货款。在产品订单下达给甲方后，乙方应将产品货款在3天内给付。乙方付款至甲方的基本账户，付款以到账时间及银行凭证为依据，甲方出具合法票据。

2、乙方在每批次产品收到并验收合格后，向甲方发出开票通知，甲方向乙方提供此批货的发票。

3、双方约定，每半年进行一次帐务核对。

六、产品销售量要求

1、乙方每批次进货量不应低于 万元;单一产品每次进货不应低于 万元;

2、乙方对甲方产品的年销售量预计达到 万元人民币，鉴于开拓市场的原因，第一年销量应达到 万元人民币， 年期销售量至少达到 万元人民币，上述销量均按供货价计算。乙方当年完成约定销售任务，甲方按实际销售量的2%返奖给乙方。

七、产品标签、包装要求

1、在保留甲方已注册的“祁尔康”“祁宝”牌商标、图案、文字、批准文号和生产基地(或制造商)名称的前提下，产品的包装可由乙方制作，包装费用乙方负担,甲方按乙方的设计要求对产品进行包装。

2、乙方如需更改产品规格、标签、包装、数量，应提前30天通知甲方，并经双方确认，否则应当承担由此给甲方造成的额外开支。

3、应市场需求，甲方生产的产品与其他品牌产品共同包装上市，需双方协商书面认可。

八、双方的责任与义务

(一)、共同要求

1、为充分发挥各自优势和整合双方资源，切实推动“祁尔康”“祁宝”系列产品销售，双方均有义务为合同条款的履行出谋划策、尽职尽责、共同投入、风险共担、利益共享。在共同开发产品市场的初期阶段，乙方负责广告发布、营销人员培训、市场推广，甲方分批次按供货价投入 万元人民币的产品用于市场广告宣传及市场营销活动。

2、双方致力于中国五千年养生文化和传统医学的传承和发扬光大，弘扬中国鹿文化，努力提高“祁尔康”企业文化和品牌的影响。

3、在合作期间双方共同研制的产品及销售所形成的知识产权，双方共同拥有;合作合同终止后，由乙方建立的所有销售网络的知识产权归乙方拥有，产品的知识产权归甲方拥有。

4、合同生效后一个月内，双方须将营业执照、法人代表身份证等相关证照复印件交与对方备存。

(二)甲方

1、甲方如未按合同约定的质量交付产品，应当负责退、换，由此给乙方造成的直接损失由甲方承担。

2、向乙方提供合法经营的手续资料、产品的详细文字及图片资料，并保证提供的各种资料真实有效，并在公司网站发布乙方授权代理甲方产品消息。

3、依乙方要求选派专业人员对乙方业务员进行有关产品性能及使用知识的讲解、培训，及时处理乙方反馈的产品意见和建议。

4、收到乙方订单后，应在双方商定时间内将产品发出，每逾期一天(以发货凭证为据)，向乙方支付同批货款1‰的违约金。因运输途中延误，不视为甲方预期。

5、交付产品的数量少于订单数量，乙方仍然需要的，应照数补齐。未经乙方同意，甲方交付超出订单数量的产品，乙方有权拒收。

6、维护乙方代理经销权益，不向乙方代理经销区域内的任何其他法人或者自然人供货，甲方若接到代理区域内其他客户购货意向时,应转交乙方洽谈。

7、为共同开拓市场，双方商定可在其他省市开拓市场,根据实际和发展,双方再行商定广告支持和铺货等事宜。

8、乙方在其经销区域内采取的营销模式，甲方不得在其它地区推广;甲方供给乙方的产品所采用的包装，不得供应其它区域经销商;乙方在国内区域市场销售运转正常的情况下，甲方允许其开拓国外市场，具体区域双方协商。

9、应乙方要求并承担费用，可选派人员在全国范围内参与针对产品举行的广告宣传、咨询、销售活动。

(三)乙方

1、本合同生效后，负责将所销售产品的有关资料、图片制成电子档案，在公司网站上免费发布。

2、负责产品在销售过程中的策划、推广、货物配送、资金结算和对客户的服务。

3、按时向甲方结算货款，逾期按每超期一天向甲方支付应结算货款1‰的违约金。

4、有权拒绝甲方不合格和超出订单数量的产品。无故拒绝接受产品，应当赔偿由此给甲方造成的损失。

5、可合法使用甲方的商标、标识、文字、资料于产品销售有关的工作，但不得用于其他用途;如有发现，乙方给予甲方10万元人民币的违约赔偿。

6、认为必要，可向甲方提供有关销售开支情况，有义务每半年向甲方提供产品市场流向情况，及时反馈顾客对产品的意见和建议。

7、乙方所开拓市场确因故无法启动或销售不佳，可有甲方开拓，或由甲方另行安排其他代理商销售(包括单一产品)，乙方确认。

8、有销售甲方新研制产品的优先权，并享受最低供货价格。

9、可代表甲方行使打击(包括法律和经济的)一切有损双方利益和形象不法行为的权利，甲方给与鼎力支持(包括经济和道义的)。

九、保密要求

1、对于双方在合同中约定的交易条件、价格等，双方均应保守秘密，不得向第三方提供。

2、任何一方在本合同履行过程中知悉的对方以及与对方关联公司的任何信息，包括但不限于商业、技术、制造以及业务方面的秘密，不论在合同有效期内或是在合同终止后均不得泄露给第三方。

3、任何一方违反上述约定，泄露或不正当地使用该商业秘密给对方造成损失的，应当承担由此所导致的全部损害赔偿责任，包括直接和间接的。

4、任何一方不得向媒体、公众发布或宣传本合同，除非有另一方的书面确认。

5、本合同解除或终止，本条仍具有法律效力。

十、合同的解除和终止

1、双方任何一方有下列情形发生时，另一方有权提出解除和终止本合同：

（1)、一方无正当理由不履行本合同主要债务或其它违约行为，经另一方催告后15天内仍不履行和更正的;

(2)、一方被查封、扣押、冻结、拍卖其财产或收到其它强制措施，或者自行申请和被申请解散、破产、公司清算或与债权人达成和解协议，从而表明无法履行主要债务的;

(3)、一方已经或正在有意终结和清算其业务;

(4)、一方被管理机关勒令停业整顿或被取消营业许可、吊销营业执照的;

(5)、一方有证据证明另一方履行债务困难的;

(6)、如果一方被发现严重违背协议条款，另一方提出后拒不改正的。

2、乙方有下列情形发生时，甲方有权提出解除和终止本合同，并视情要求赔偿和承担法律责任：

(1)、销售假冒甲方产品，或仿造甲方产品;

(2)、不能保护甲方产品的专有权;

(3)、有损甲方品牌形象的行为;

(4)、恶意低价倾销产品;

(5)、连续半年不销售产品或销售业绩不佳;

十一、其它

1、未尽事宜，双方协商解决，并将达成一致的协商内容以补充合同的方式加以履行。

2、如双方对合同以外的内容协商无法达成一致时，仍按本合同履行或双方均同意以书面方式解除合同。

3、如因涉及战争、动(骚)乱、自然灾害、国家政策有重大变化及运输途中的意外事故等无法预见或不可抗力事件发生时，导致双方违约，互不追究责任。但不可抗力事件消除后15天应继续履行义务，否则承担给对方造成的额外损失。

4、本协议任何一方在未征得另一方以书面的方式明确表示同意之前，任何涉及本协议所规定的权利和义务的转让均属无效。

5、本合同附件与本合同具有同等法律效力。

6、无论何种原因造成的合同终止，均不影响双方债权债务清算。

7、本合同经甲、乙双方代表签字、盖公章后生效。

8、本合同争议解决地为签约所在地人民法院。

9、本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

(附：“祁尔康”“祁宝”系列产品供货价格表)

甲方：甘肃祁连山生物科技开发 乙方： 有限责任公司 甲方代表： 乙方代表：

地址：甘肃省肃南裕固族自治县 地址：

红湾寺镇

电话：0936-6124888 电话：

开户银行：甘肃省肃南县农行营业部 开户银行：

帐号：19210 10400 04339 帐号：

税号：622222739606350 税号：

签约日期：200 年 月 日

**区域总代理协议篇八**

甲方：乙方：

住址：

法定代表人：

根据及有关法律规定，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20\_\_\_\_\_\_年月日起到年月日止。

(4)乙方总代理销售的区域：

在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络;

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;

5、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;

6、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。

7、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。

8、协议生效：

(1)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。

(2)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

9、其它约定事项：

(1)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。

(2)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。

10、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：乙方代表：

电话：电话：

传真：传真：

**区域总代理协议篇九**

甲方：

法定代表人：

地址：

编码：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

编码：

电话：

邮箱：

根据《\_\_\_\_\_》、《中华人民共和国消费者权益保障法》、《中华人民共和国专利法》等法律、法规和司法解释之规定，结合目前市场情况，甲乙双方在充分平等友好协商，相互理解，共同发展的原则，在要约和承诺过程中，自愿达成共识，签订本合同书。

一、代理业务范围

1、代理产品及区域

甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_行政区的加盟代理商。

2、代理期限

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

3、乙方在协议期内无法实现\_\_\_\_\_\_\_家以上企业的签约，该协议自动失效。

4、保证金的缴纳

（1）一级加盟代理保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整）。

（2）二级加盟代理保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整）。

5、保证金的退还

保证金须在本协议终止两年后，乙方须向甲方书面申请退还。如因乙方原因给甲方造成的损失，须从保证金中扣除。

二、双方责任和权利

1、甲方保证不在乙方区域内授权其他代理商。

2、甲方保证乙方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料。

4、甲方应当提供数据维护和售后服务的技术支持。

5、乙方若跨区销售并未成功签约时，受该区域代理商举报或反对，乙方应主动退出，以避免相互恶性竞争。

6、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

7、产品中的知识产权均为甲方所有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取维权措施。

8、乙方须严格审查所服务企业的相关资质，如查实其涉嫌生产（或经销）假冒伪劣产品的，甲方有权中断服务并追究其违约责任，由此造成的一切法律责任由乙方承担。

三、代理价格政策

3、\_\_\_\_\_和结算方式

（1）至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日后，乙方须向甲方缴纳数据服务费。按月汇入甲方指定的银行账户。

（2）乙方在甲方的后台全额充值，所需\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的数据才能有效生成。

四、违约责任

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

2、由于不可抗力（自然灾害、军事行动、政府法令、电讯部门故障及检修信道中断造成无法查询等）致使本协议规定的义务不能履行的，双方均不承担违约责任。

五、纠纷解决方式

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。

2、如协商不能解决争议，则由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院管辖。

六、其他

1、本协议从签字盖章之日起生效。

2、本协议一式两份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方（签章）：

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

乙方（签章）：

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

**区域总代理协议篇十**

甲方：

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ed系列产品为区域总代理商事宜，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\_\_\_\_区域：甲方授权乙方为 区域总代理商，负责甲方的ed系列产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。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：ed系列产品;

3、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、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售;

(2)销售甲方规定的ed系列产品及其它授权产品。

5、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;

6、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。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权;特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(1)甲方向乙方提供企业以及产品的证书，例如：营业执照、检测报告。确保为乙方提供售前、售中、售后服务;

(2)在代\_\_\_\_区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理;

(3)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，向乙方提供更优质、实惠的产品;

(4)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;

(5)确保提供给乙方的产品质量合格，售出产品按该产品保修规定 个月包换，\_\_\_\_\_\_\_\_年维护(人为损坏及不按规定使用造成的人为损坏不在此列维修);

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

2、团队建设：初期成立不少于 名专职销售a产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

1、乙方正常情况下提前15个工作日下订单计划，乙方订购产品时，必须先填写由甲方统一制定的《供货合同》和《订货单》传真到甲方，经甲方确认后发货，《供货合同》的传真件与原件具有同等法律效力。乙方的签约代表人对货款负有个人连带责任;

2、自出货后3个月内，若退回的产品无质量问题或人为损坏包装的，甲方将重新包装(包装费及运输费用由乙方支付)，重新发货给乙方;

3、乙方退换货应事前书面申请退换货物清单，经甲方同意后方可退换，退换货数量以甲方实际收到清点的数量为准;

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所;

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到\_\_\_\_日内将签收送货单交给甲方;

3、一次性发货的金额少于 万元(含 万)的，当次运费由乙方负担;一次性发货的金额在 万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

1、乙方向甲方付款时，一律以银行汇款方式汇入甲方指定的帐户上，不得以任何理由向甲方业务代表支付现金或支票，否则视为乙方未付款，甲方不承担由此引起的一切责任;

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系;

2、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、广告支持：按照进货回款 投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放;

4、媒体宣传方式：以展示架、展示板、店招广告为主，广告费以乙方提供的实景照片和发票或收据进行核销(用货物或现金方式)，设计方案由甲方提供给乙方;

5、乙方进行终端推广时须严格按a品牌的标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

1、根据乙方代\_\_\_\_区域的市场现状及发展潜力，制定年度销售目标为 万元，乙方在半年内须完成全年任务的 30 %，如果在规定期不能完成任务的，甲方有权发展其他代理商并视情况收回乙方的总代理商权，甲方执行终止合同;

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标 80% 以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

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

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

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

**区域总代理协议篇十一**

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，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定\_\_\_\_\_\_\_\_年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：代表签名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域总代理协议篇十二**

甲方： （以下简称“甲方”） 乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称“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，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求（具体见甲方订单基数表）。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表（不含税）如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 ％给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

（1）银行结算。

（2）现金支付。

（3）具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定\_\_\_\_\_\_\_\_年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。 甲方：代表签名及盖（公司）章\_\_\_日期： 乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签名及盖（公司）章\_\_\_日期

返

**区域总代理协议篇十三**

甲方： （以下简称“甲方”）

乙方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称“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，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的.订货数量要达到甲方的要求（具体见甲方订单基数表）。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表（不含税）如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 ％给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

（1）银行结算。

（2）现金支付。

（3）具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定\_\_\_\_\_\_\_\_年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：

乙方：

签字时间：

**区域总代理协议篇十四**

白酒总代理合同书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何\_\_\_\_\_\_\_\_\_白酒品种在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内经销\_\_\_\_\_\_\_\_\_白酒发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方必须严格按约定区域、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除;第二次甲方取消乙方该品种的经销资格;第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均销售额达不到(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)元，甲方有权自行终止本协议。

八、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

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

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_

**区域总代理协议篇十五**

总代理合同书

甲方： 乙方：

为使甲方  产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、 代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：

2、代理区域： 辖区范围内。

3、代理期限：  年，自本协议签订之日起至 年 月 日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、 双方责任、权利：

（一）甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在  市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品（特殊订货除外），并保证产品长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

（二）乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4、乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、 总代理商从事的业务范围：

1、区域内二级代理商的建立。

2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4、经常进行宣传促销活动。

四、 代理条件：

1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场经营网络。

2、乙方必须向甲方提供企业有关资质（企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证）。

3、乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4、签约后，乙方在半年内必须完成（50%以上）区域内的市场营销网络建设。

5、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年全国统一零售价，最低可以下浮  %，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

（1）安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

（2）甲方营销政策及营销思路的贯彻。

（3）市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

（4）通过多渠道开拓终端销售业务。

8、不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、 代理数量及价格：

1、乙方首先支付  万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购（三个月内），乙方每季度必须完成 万元rmb的进货额，全年必须完成 万元rmb进货额。（具体产品价格及品种见附件）

2、乙方承诺本协议签字之日起 7 日内，向甲方支付首批货物订金  万元rmb，（甲方按4个月完成供货，每月为  元rmb）如不按时付货款，本协议将自动失效。

3、甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的 %给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按  %给予返利。

4、乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5、从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的 % 且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、 其它事项：

1、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的 5 折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、 付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5、提供工程设计方案和技术指导。

九、 违约与\_\_\_\_\_：

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币  万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币  万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3、在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《\_\_\_\_\_》处理。

十、附则：

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、 乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲 方：

乙 方：

**区域总代理协议篇十六**

特许销售总代理合同

甲方： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表（含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_的包装品、物），特许给乙方在 （省、市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1、甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在 （省、市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行账户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：            乙方代表：

签 章：            签 章：

日 期：            日 期：

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