# 经销协议和代理协议 销售代理合作协议(二十一篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-08-20

*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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇一地址...*

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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇一**

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(商号名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

第一条保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。

2.乙方保证其用于\_\_\_\_\_\_\_\_经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合\_\_\_\_\_\_\_\_公司的要求，可以从事\_\_\_\_\_\_\_\_经销商的经营活动。

3.乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关系负任何责任。

第二条期限

本合同有效期限不超过一年。自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

第三条乙方义务

1.经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。

2.按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。

3.帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。

4.向甲方反映顾客的要求和意见。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。

8.协助甲方建立并提高企业信誉。

第四条商品的价格

1.除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。

2.乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

第五条货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

第六条乙方收益

1.按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。

2.以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。

3.按甲方标准取得各项奖金。

第七条收益支付

1.全部收益以当地国币值结算。

2.每月\_\_\_\_\_\_\_\_日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。

3.乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。

4.乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

第八条税务责任

1.乙方因从事\_\_\_\_\_\_\_\_经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

2.乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还;乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

第九条双方义务

甲方义务：

1.依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。

2.监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1.按甲方要求履行本合同规定的义务。

2.接受甲方监督，服从甲方管理。

3.乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4.遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于\_\_\_\_\_\_\_\_经销商的规定，遵守《\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_\_\_\_营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

5.乙方不得从事任何有损\_\_\_\_\_\_\_\_的活动或在按本合同第四条核准场地从事与\_\_\_\_\_\_\_\_无关的活动。

第十条其他

1.为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2.为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3.乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

第十一条合同的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2.乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3.乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_\_营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4.乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

第十二条纠纷的解决

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商;协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

第十三条合同的生效和收执

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇二**

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一.双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于 年 月 日至 年 月 日期间，有权在 省

市 行业 销售甲方指定 产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。 3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4.送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。 4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。 5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料(如：销售价格、客户名录、库存等)，以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

9-1甲方有义务配合乙方做好售后服务工作，协助乙方解决客户提出的有关产品功能、原理、安装方法及方

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二.交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”(附件二)，通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市(一般为火车可以到达的城市)，一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后(一般为火车可以到达的城市)，乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整;出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款 后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方可进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费;灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换;90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策

在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售和市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式(除年终总结大会评奖):

1. 评分奖励：

根据乙方市场信息反馈、广告促销操作、营销反应速度、重大问题反应质量和速度、市场销售数量予以评比，根据不同的名次予以奖励;

2.销量奖励：

根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便甲方财务管理;甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。

3.在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续2年未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。

四.违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方可以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

2. 乙方有下列行为之一的，甲方可以书面形式随时通知乙方解除本合同，直至追究因乙方过错而涉及到的 经济损失和法律责任:

1)乙方生产、伪造、仿制、假冒、销售雷同甲方产品的行为，一经发现有此情况，甲方将取消其代理资格、没收所有返点奖励，销售金额达到一定数额的，将处以案值金额20倍的经济处罚，同时根据案值的大小保留追究其法律责任及追加经济赔偿的权利，情节特别严重者将移送司法机关处理;

2) 乙方年进货额低于任务指标的，将按比例相应扣除保证金的金额，来年继续签定协议的，应先补足保证金后再签协议，否则视为放弃;

3)提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的;

4)制造、销售假冒沃能光电产品的;

5)乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格;

6)被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的;

7) 被司法机关勒令终止营业的。

本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限： 从 20xx 年 5 月 1 日起至 20xx 年 4 月 30 日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

甲方：乙方：日期：

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的独家经销商。

一、经销

品种：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

批准文号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_\_\_元/盒;

批发价：\_\_\_\_\_\_\_元/盒

开票价：\_\_\_\_\_\_\_元/盒

二、代理定额

乙方\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日内购销甲方产品总额为\_\_\_\_\_\_-万元，其中购销进度大致安排如下：

第一季度第二季度第三季度第四季度数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

金额：\_\_\_\_\_\_\_金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方首批量根据城市大小而定，最低量件以上，期限为\_\_\_\_\_个月，\_\_\_\_\_个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

三、供货及结算方式

1.乙方首次进货为\_\_\_\_\_\_\_件。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款\_\_\_\_\_日内保证及时发货。以后乙方应于每月\_\_\_\_日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2.甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3.甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、市场保证金及管理

1.经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起\_\_\_\_\_日内向甲方交纳\_\_\_\_\_\_\_万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2.市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3.如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。

4.本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5、乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的\_\_\_\_\_折给乙方退货。

药品经销协议可由北京市公证处进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

五、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

3、乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场;

4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权;

5、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表。

六、违约责任违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失;

七、免责条款因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任;若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

八、其他本合同属双方商业机密，

任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容;乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

九、附则：

1.本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。本合同自双方签字后生效。

2.本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起\_\_\_\_日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

3.双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_日

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇四**

本协议由下列双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署：

甲 方：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：

邮编：

电话： ，传真：

乙方：

法定代表人：

地 址：

邮 编：

电话： ，传真：

甲、乙双方在平等互利、公平、公正的基础上，依据《中华人民共和国合同法》和《汽车品牌销售管理实施办法》等法律法规，就有关授权经营的具体事项达成如下条款，以共同遵守：

第一条 合同产品

1.1 指甲方代理的---系列汽车。

1.2 品牌标识：指甲方对(---)品牌廊坊地区的使用权。

第二条 主体资格

2.1 甲方是专门从事---x地区汽车销售、售后服务、配件供应和信息反馈四位一体的功能店铺。是依法设立具有有效存续，有权签订本合同的法人组织。

2.2 乙方是经甲方授权的---汽车的经销商，负责在指定的销售区域经营---全系车型。

第三条 营销模式

3.1 甲方实行的是品牌专营和“保证金摆放展车”的营销模式。乙方愿意作为甲方的汽车品牌经销商，根据甲方的规定条件设立展厅和专业销售人员。

3.2 甲方会与乙方共同开发乙方市场，如企事业单位、政府机构或特殊条件的顾客，所开发成果以及销售利润全部归属乙方(销售利润以当月的商务政策为准)。

3.3 甲方每月的销售指标与终端销售价格，在每个月5日以前以书面形式下发到乙方，不同的季节或不定的因素影响当月销售计划的，甲方会根据不同的情况重新拟定销售数量与价格，乙方应严格遵守执行。

3.4 交货方式：乙方销售出车辆后(经由客户决定)，如客户决定需来甲方处提车，乙方自行解决交通工具;若在乙方处交车，乙方自行来甲方处调车。(如遇特殊情况甲方给乙方送车所产生的一切费用由乙方承担)

第四条 门店、展车、人员要求

4.1 门店：门店的设计由甲方统一策划，展牌、门头、广告牌等设施由乙方负责保管与维护。仅有设计及维护，制作及安装是哪一方的义务。

4.2 展车：甲方产品在乙方摆放期间，乙方应保持车辆整洁，设立独立展厅保证车辆安全，严禁使用商品车作为代步车，一旦发现严格处理。如车辆出现非车辆本身问题，因人为原因产生的应及时上报甲方，甲方有权追究乙方责任。(如发现未经甲方同意自行修复的所产生的后果全部由乙方承担)非人为原因、非车辆本身原因会存在几种情况?如何处理?

4.3 人员：甲方会定期给乙方销售顾问进行培训，乙方需在展厅安排1—2人进行甲方产品销售。(销售人员应到甲方备案)

第五条 营业资格、信息反馈

5.1.1 营业资格：乙方须有“小轿车经营营业执照”(或能在当地合法经营的执照)

5.1.2 乙方的注册资金不得低于50万元，且能有足够的资金来运转甲方产品。

5.2.1 信息反馈：乙方必须将每天的销售信息、市场信息、政府采购信息及时通知甲方。

5.2.2 乙方定期的向甲方反馈其销售区域内与合同产品有关的客户与潜在客户信息、市场信息和甲方要求的其它必要信息。

5.2.3 乙方应详细记录客户信息，建立档案，每天以电子档形式传送到甲方销售内勤处，如遇到碰单情况会与乙方电子档为准。

第六条 保证金

乙方需交纳一定金额的授理保证金作为甲方提供产品的保证，具体标准如下：

6.1 具有固定营业场所的乙方交纳\_\_\_\_万元的保证金。

6.2 甲方提供展车(展车数量根据淡旺季分配)及相关的宣传资料。在什么情况下，甲方无需提供展车?

6.3 车辆在乙方处出现因乙方保管不善造成的损失，经由双方协商后，甲方有权要求乙方承担或在保证金中扣除。并且乙方必须有在七个工作日中将保证金补足。

6.4 合同期未满：甲乙双方如有单方违约，甲乙双方有权终止合同或提出赔偿。

6.5 合同期满：如不再续约或都无违反合约条例，甲方会一次性无息返还全部保证金。

第七条 甲方公司名称和标识的使用

7.1 乙方使用甲方规定的标识、名称，标识由甲方统一规定。

7.2 乙方不得擅自更改标识，使用权只限甲方产品，未经甲方同意乙方不得

将标识或甲方公司名称用于设施、包装、营业或服务上，不得损害甲方公司名称的名誉，如乙方违反使用规定甲方有权要求乙方立即停止使用并采取必要的纠正措施，及赔偿甲方受到的损害。

第八条 保密约定

8.1 甲乙双方为共同利益，乙方必须对合同及业务上的所有商业机密不得向第三方透露，其中包括：潜在与已有客户信息，商务政策等，有共同遵守的义务。

8.2 如有一方泄露造成损失的，应当承担损害赔偿责任。

第九条 违约赔偿与纠纷的解决

9.1 任何一方不履行或违反本合同条款中规定的义务，即构成违约。违约一方应承担违约责任，包括违约金及产生的相关费用，违约金的数额不在赔偿范围之内。支付赔偿金后，违约金的赔偿限额最低不低于10万元。

9.2 赔偿金的范围包括：实际带来的损失、诉讼费、律师费、调查取证费、差旅费。

9.3 合同中其它条款以违约责任作出明确约定的，按其约定执行，无约定的则按本条例执行。

9.4 纠纷经由双方协商不能解决的，双方一致同意后交由当地法院解决。

第十条 合同解除

10.1 不按时支付车款的。

10.2 经营显著持续恶化。

10.3 异地采车的。

10.4 保证金过少或乙方法人有欺诈行为的。

10.5 未经甲方同意乙方私自将车辆转交给第三方的。

乙方如出现以上情况甲方有权单方解除合同，并由乙方承担一切责任。

第十一条 合同有效期

11.1 本合同由甲乙双方签订，盖章后生效。

11.2 合同到期后，双方协商一致后可继续续约。

11.3 本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。 11.4 本合同有效期为一年。(自合同签订之日起)

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

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

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇五**

甲方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

本着真诚合作，互利互惠，共同发展的原则，经双方相互考察，就甲方经营的自主品牌“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品地区经销事宜，达成代理意向并签订本代理合同。具体条款如下：

一、代理产品界定

本合同适用于“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌全系列产品，包括\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品。

二、经销资格确定

1、具有合法的法人资格和经营场所、相应的销售人员，并可提供空间作为产品展示区。

2、愿意接受并履行本合同的条款。接受本公司及公司派出的市场专管员的督察和纠正。

3、乙方必须具有承担产品的销售及售后服务工作。

4、代理期间，年销售额低于\_\_\_\_\_\_万的，甲方将取消乙方的代理资格。

三、经销范围

1、授权区域：甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域特约经销商，乙方在授权区域范围内有权销售甲方产品，乙方以自己的名义\_\_\_\_\_对外开展业务并承担相应的法律责任。

2、乙方必须首选\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒产品，否则甲方有权取消乙方经销权，直至追究法律责任。

3、乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。

4、以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

四、经销价格及任务

1、经销价格为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/件。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前\_\_\_\_\_\_日书面通知乙方执行。

2、销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件（赠品不计任务额）任务分解如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、经销期限

1、自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2、在协议期内，如乙方连续\_\_\_\_\_\_个月未能完成销售任务或累计\_\_\_\_\_\_个月未能完成总任务额的\_\_\_\_\_\_%，则甲方有权另选经销商，乙方的\_\_\_\_\_经销权自行解除。

3、在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

六、付款方式

款到发货（现金、支票或电汇）。

七、交货数量、规格及交货方式与期限

1、交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2、交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由乙方承担。

3、对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4、乙方在甲方发出货物的\_\_\_\_\_\_天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起\_\_\_\_\_\_天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

八、质量标准与验收

1、质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。

2、验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

九、售后服务

1、乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2、若乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的\_\_\_\_\_\_%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除\_\_\_\_\_\_%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除\_\_\_\_\_\_%退换值作为甲方损失的补偿。

3、乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价\_\_\_\_\_\_%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的\_\_\_\_\_\_%计算，并由乙方承担退货费用（含运杂费）。

十、市场推广及广告

1、甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2、合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3、乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4、甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5、乙方应从协议签订之日起\_\_\_\_\_\_个月内，在所辖区域内建立\_\_\_\_\_\_个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

十一、违约责任

1、甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的\_\_\_\_\_\_%违约金，偿付总额不能超过\_\_\_\_\_\_%。

2、如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额\_\_\_\_\_\_%－\_\_\_\_\_\_%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3、若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十二、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会解决。除\_\_\_\_\_书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十三、合同效力

本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（签章）：

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

乙方（签章）：

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇六**

卖方(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司 买方(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方的\_\_\_\_\_系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是\_\_\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

7、货物残损、退换

乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务

乙方应完成总的销售额为：\_\_\_\_\_\_\_套/年。

9、付款期限及方式

甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后\_\_\_日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格\_\_\_\_个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者 ( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4 、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价\_\_\_\_\_\_\_元/套;

乙方累计销售\_\_\_\_\_ 台以上时在出货时即可以可享受\_\_\_\_\_\_的优惠;若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续\_\_\_\_个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

四、违约责任及争议解决

1 、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ，则追究乙方的违约责任：

(1)乙方超越销售范围销售甲方产品;

(2)乙方违反了结算规定，未按要求付货款;

(3)乙方每月的销售额连续\_\_\_\_个月未能达到甲方要求的销售额;

(4)乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2 、争议解决方式

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、附则

1、本协议有效期为：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日,共\_\_\_\_年。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇七**

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

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

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的独家经销商。

一、经销

品种：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

批准文号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/盒;=

批发价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/盒

开票价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/盒(现款现货)

二、代理定额乙方\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日内购销甲方产品总额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其中购销进度大致安排如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方首批量根据城市大小而定，最低量\_\_\_\_\_\_件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

三、供货及结算方式

1.乙方首次进货为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件(每件\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2.甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3.甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、市场保证金及管理

1.经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起7日内向甲方交纳\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2.市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3.如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。

4.本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5、乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇八**

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，甲方要保证乙方的合法权益，不得以任何借口推脱。

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

三、代理保证

(1)如果出现乙方代理商在甲方拿货的现象，甲方必须赔偿乙方损失，并立即把代理商还给乙方

(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，运费由甲方负责，乙方所付运费，由甲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) 甲方授权乙方后，必须保障乙方的正当利益，定期对乙方进行培训指导帮助和召开招商大会

(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，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，有效期暂定半年，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(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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇九**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

经销区域：\_\_\_\_\_\_\_省(市、自治区)\_\_\_\_\_\_\_市

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1.乙方自愿申请作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2.经甲方审核确认乙方具备“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商条件，并授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1.本合同有效期一年。

2.如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签;如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1.乙方需交纳经销权保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。

2.本合同规定年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)。

3.本合同规定乙方首次进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

四、首次进货额货款支付方式

本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方将首批货款划入甲方帐户。逾期\_\_\_\_\_\_\_\_\_天未交足上述款项，则视为乙方解除合同，甲方有权对该地区继续征召特约经销商。

五、供货及相关细则

1.合同供货价：按“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品供货目录所列价格或议定价格。

2.货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方帐户或支付现金。

3.供货期限

(1)首批进货，甲方在收到乙方全款后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内发出。

(2)以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方帐户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

(3)发生人力不可抗拒的因素(发生铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4.交货地点及运费

(1)合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)。

(2)甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担(指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用)，到达该城市后一切费用由乙方承担。

5.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6.验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1.为保障全国经销商利益，由甲方制订“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的公司限定价格。

2.宣传品及广告

(1)甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

(2)乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3.乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1.甲方权利

(1)对乙方的经营有咨询、督察权。

(2)对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2.甲方义务

(1)有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2)有对乙方提供全面服务支持的义务。

(3)有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

(4)有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3.乙方享有的权利

(1)对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4.乙方承担的义务

(1)有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

(2)对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

(3)不得经营假冒、侵权产品。

(4)及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

(5)有协助甲方共同处理上述问题的义务。

八、其他双方必须遵守的条款

1.甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2.解除合同后的有关条款。

(1)乙方应该对甲方经营内容(包括“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品及其销售的全部相关内容)继续承担保密义务。

(2)退还所有文件、资料、授权委托书、经销牌等(包括复制品)，如违约，甲方将按知识产权法的规定对乙方进行论处，或在媒体上予以曝光。

(3)违约责任：双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。

(4)如果经销商销售假冒产品，给甲方造成损失，须承担全部责任。

九、附则

1.合同生效及期限：首次进货的款项到达甲方帐户后生效，有效期一年，\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.本合同未尽事宜，由双方确定后作为补充合同与本合同具有同等法律效力。本合同一式2份，均为正本，双方各执1份。

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

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

法定地址 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定地址 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》(自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起实施)及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一、双方责任

1、销售区域\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1-1乙方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日期间，有权在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_行业，销售甲方指定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2、销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

3、销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4、送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5、销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6、产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7、销售资料

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8、市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9、售后服务

9-1甲方有义务配合乙方做好售后服务工作，协助乙方解决客户提出的有关产品功能、原理、安装方法及方

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二、交易条件

1、 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，向甲方交纳销售保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2、定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”(附件二)，通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市(一般为火车可以到达的城市)，一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后(一般为火车可以到达的城市)，乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3、供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整;出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4、付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款 后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

2) 乙方年进货额低于任务指标的，将按比例相应扣除保证金的金额，来年继续签定协议的，应先补足保证金后再签协议，否则视为放弃;

3)提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的;

4)制造、销售假冒沃能光电产品的;

5)乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格;

6)被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的;

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3、本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4、凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六、合同期限：

从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

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

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

法人代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签定人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签定人： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十一**

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，甲方要保证乙方的合法权益，不得以任何借口推脱。

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

三、代理保证

(1)如果出现乙方代理商在甲方拿货的现象，甲方必须赔偿乙方损失，并立即把代理商还给乙方

(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 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，运费由甲方负责，乙方所付运费，由甲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) 甲方授权乙方后，必须保障乙方的正当利益，定期对乙方进行培训指导帮助和召开招商大会

(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，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，有效期暂定半年，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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十二**

甲方：(以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1.甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2.乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定,双方之后以附件补充。乙方无法达成季度目标任务时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。

2.款到发货(款到甲方指定帐户才发货)，即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。

3.乙方每次向甲方汇款后，将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方，以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单，乙方若有疑意需在5日内向甲方提出，否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1.乙方应提前填写《订货单》。

2.甲方在接受《订货单》，并确认乙方款到账后5个工作日内发货，如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等)，使甲方无法保证货期的除外。

3.运输费用：从发货地到乙方指定接货地(限一地点)的运输费用由甲方承担。乙方的收货地址为联系人及电话

4.甲方负责把货物送到上述地址，若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难，乙方必须协助运方的运输工作，由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1.乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误;货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2.甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理;在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1.对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2.双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3.新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4.如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1.维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。

2.向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1.有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2.乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3.如乙方有违约行为，经劝阻无效，甲方有权单方解除合同，并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1.认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。

2.自觉维护甲方产品与品牌形象，在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。

3.不得超越本合同约定区域销售。

4.准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。

5.乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1.享受本合同约定区域内的独家经销权。

2.根据市场实际情况，乙方有权在经销区域设置二级经销商。

3.享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。

4.乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标，使用范围仅限于与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1.乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2.甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1.本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2.以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3.甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4.甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权;甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5.合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6.如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容

十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十三**

甲方：(以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1.甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2.乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定,双方之后以附件补充。乙方无法达成季度目标任务时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。

2.款到发货(款到甲方指定帐户才发货)，即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。

3.乙方每次向甲方汇款后，将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方，以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单，乙方若有疑意需在5日内向甲方提出，否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1.乙方应提前填写《订货单》。

2.甲方在接受《订货单》，并确认乙方款到账后5个工作日内发货，如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等)，使甲方无法保证货期的除外。

3.运输费用：从发货地到乙方指定接货地(限一地点)的运输费用由甲方承担。乙方的收货地址为联系人及电话

4.甲方负责把货物送到上述地址，若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难，乙方必须协助运方的运输工作，由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1.乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误;货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2.甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理;在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1.对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2.双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3.新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4.如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1.维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。

2.向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1.有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2.乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3.如乙方有违约行为，经劝阻无效，甲方有权单方解除合同，并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1.认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。

2.自觉维护甲方产品与品牌形象，在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。

3.不得超越本合同约定区域销售。

4.准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。

5.乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1.享受本合同约定区域内的独家经销权。

2.根据市场实际情况，乙方有权在经销区域设置二级经销商。

3.享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。

4.乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标，使用范围仅限于与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1.乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2.甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1.本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2.以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3.甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4.甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权;甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5.合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6.如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容

十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十四**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

一、总则

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签订本协议之日起为期一年;(如乙方如约完成限定最低销售额本协议可自动顺延)

乙方代理的\_\_\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_\_\_系列产品;

甲方授权乙方经销产品的地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

甲方在给乙方授权地区经销商后，不得再授权于同一地区的其他经销商;

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_\_\_产品;

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

二、经营指标和价格策略

乙方承诺在限期内完成上述代理产品销售额(代理价)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/年;

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_\_\_产品代理价格表(附件一);

乙方的代理商编号为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额，同时享受甲方制定的代理价格;

乙方必须严格执行甲方制定的价格政策，甲乙双方均有保守价格机密的责任， 如乙方违反甲方制定的价格政策，甲方有权取消乙方的代理资格。

三、违约处罚

乙方只能在授权地区内销售代理产品，如有违反，一经发现即取消代理资格，并承担甲方损失。

四、协议终止

如乙方因各种原因欲终止代理，应书面通知甲方;

合同生效后乙方应于\_\_\_\_\_日内将首次订货款(不低于\_\_\_\_\_元)汇入甲方帐号并将订货内容告之甲方，否则协议自动终止;

如乙方因故终止协议，可将全部未销售的产品退还甲方，甲方按代理价的\_\_\_\_\_% 退还乙方。

五、法律效力

甲乙双方如发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，应以书面形式终止本协议的效力;

本协议经双方签字盖章之日生效，协议到期终止后，如双方有意继续合作可以续签，本协议内容仅限于乙方内部使用，禁止向甲方的竞争对手及外界传播，一旦发现，甲方当即取消乙方代理资格;

本协议一式二份，双方各执一份，未尽事宜及发生纠纷，双方本着互谅互让的原则协商解决。

附件(略)

甲方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

乙方签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称为甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌下之四维锁具系列的销售市场，根据《中华人民共和国民法典》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

第一条委任

兹委任乙方为地区(品牌)销售之级经销商。

第二条甲方之职责

1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。

3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。

4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。

5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。

6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。

7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

第三条乙方之职责

1、乙方有义务按照甲方提供的装修设计图案进行门市设计，装修费用由乙方承担

2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。

3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。

4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。

5、协助安排甲方经销人员的业务活动。

6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。

7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。

9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。

10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。

11、乙方每月应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

第四条、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15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一个月包换，二年保修，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。

第五条、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10个工作日向甲方签定产品订购单。

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三个工作日内发出产品给乙方。

第六条、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。

第七条、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。

第八条、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\_\_\_\_\_\_\_\_\_市司法部门仲裁解决。

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

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

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

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十六**

甲方：

乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为 辽宁 省锦州市(地)\_\_引流袋\_\_产品的独家经销商。

一、经销品种

规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_批准文号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

建议零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/支;经销商价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/支(开增票)(现款现货)

二、代理定额

乙方\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日内购销甲方产品总额为\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

三、供货及结算方式

1.乙方首次进货为\_\_\_\_\_\_\_\_件(每件\_\_\_\_\_\_\_\_支)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货。以后乙方应于每月 25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2.甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3.甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

五、市场保证金及管理

1.经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签定之日起\_\_\_\_\_\_\_\_日内向甲方交纳\_\_\_\_\_\_\_\_万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。

2.市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3.如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方\'代理保证金\'，并取消其代理资格。

4.本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的\'代理保证金\'，不计利息。

5.乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

六、双方义务和责任

1.甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2.甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额

3.乙方根据市场实情，在全国统一零售价的原则下，积极维护甲方价格体系政策，不得乱价而影响全盘市场;

4.合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权;

5.乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6.乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

七、违约责任

违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失;

八、免责条款

因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任;若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

九、其他

本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容;乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

十、附则

1.本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2.本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

3.双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

4、合同有效期，暂定为两年。

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十七**

甲方：正大欧瑞信(福建)生物科技有限公司(以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1.甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。

2.乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定,双方之后以附件补充。

乙方无法达成季度目标任务时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。

2.款到发货(款到甲方指定帐户才发货)，即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。

3.乙方每次向甲方汇款后，将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方，以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单，乙方若有疑意需在5日内向甲方提出，否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1.乙方应提前填写《订货单》。

2.甲方在接受《订货单》，并确认乙方款到账后5个工作日内发货，如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等)，使甲方无法保证货期的除外。

3.运输费用：从发货地到乙方指定接货地(限一地点)的运输费用由甲方承担。乙方的收货地址为联系人及电话

4.甲方负责把货物送到上述地址，若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难，乙方必须协助运方的运输工作，由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的损失由乙方自行承担。

七、货物验收

1.乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误;货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2.甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理;在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

八、销售服务

1.对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2.双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3.新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4.如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

九、甲方的义务

1.维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。

2.向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

十、甲方的权利

1.有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2.乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3.如乙方有违约行为，经劝阻无效，甲方有权单方解除合同，并不负任何责任。

十一、乙方的义务

1.认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。

2.自觉维护甲方产品与品牌形象，在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。

3.不得超越本合同约定区域销售。

4.准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。

5.乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

十二、乙方的权利

1.享受本合同约定区域内的独家经销权。

2.根据市场实际情况，乙方有权在经销区域设置二级经销商。

3.享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。

4.乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标，使用范围仅限于与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

十三、违约责任

1.乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2.甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

十四、其他事项

1.本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2.以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3.甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4.甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权;甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5.合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6.如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

十五、补充内容 十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

甲方： 乙方：

单位名称： 单位名称：

正大欧瑞信(福建)生物科技有限公司

单位地址：福建省福州市台江区江滨 单位地址

西大道233号半岛国际4座6楼

法人代表： 法人代表：

授权代表： 授权代表：

邮政编码： 350001 邮政编码：

传 真：0591-8325 1230 传 真：

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十八**

甲方： 〈以下简称甲方〉

乙方： 〈以下简称乙方〉

双方依据国家的有关规定，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，经双方充分协商制定本合同，双方共同遵守。甲方有意按照本合同之规定，将甲方在国内 区域销售的代理销售授权予乙方。乙方亦有意依约获得经销权。

任何一方应尊重双方已达成的协议，并相应的予以协助，积极履行本合同规定之义务，本合同如有未尽事宜或约定不明确，双方协商一致以补充协议形式加以约定。

一、 加盟代理商;(免加盟费)

(1)、按照公司免加盟代理费的规定，乙方认真阅读甲方之章程，同意遵守规章制度。乙方同意代理 产品。

(2)、乙方同意在签署本协议后交纳本级别所规定的履约保证金 万，其中首批定货金额为人民币 万元正，余款为支付所规定的履约保证金 万，成为本公司的代理商。其后在每次的定货金额不低于本级别所规定款项。

(3)、代理期限：自20xx年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，

二、 乙方在 省(市)境内为甲方指定的 级产品销售独家代理商，遵守本级别的规章制度，甲方给乙方颁发《产品独家代理证书》。

三、乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

四、(1)、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予处罚;扣除履约保证金。

(2)、发现代理区域违规现象，甲方将全力配合乙方调查并追究责任人的经济责任，情节严重的将被扣除履约保证金，收回产品代理经销权并追究因此而给甲方造成的经济损失。

五、甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

六、代理价格：

(1)一次进货量不低于授权级别资格规定数量。

(2)一次进货\_\_\_\_\_ 元以上\_\_\_\_\_元以下，代理价格\_\_\_\_\_元/个;

(3)市场零售价：每个148元。

七、合作原则及规定：

(1)、甲方负责品牌的质量，提高产品的知名度。

(2)、甲方以代理批发价格供应乙方产品。

(3)、乙方在经营销售中作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

(4)、乙方在经营范围内保证市场公平合理竞争，不得损害甲方整体利益。

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

(6)、乙方不得以任何形式向第三方泄露甲方商业信息，如因此造成的经济损失，乙方承担赔偿责任

六、定货流程

网上订单或者到公司交订单款到发货。

在每月度或季度初，乙方必以格式进货单的形式发给甲方。每个进货单必须列明数量和全额货款。定金收到甲方备货，收到全额货款后发货。进货单如附有关于进货、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

七、结算方式：

(1)甲方产品现款现货，可分为2次付款。

(2)乙方应在进货单确认后的三(3)天内把总价百分之四十(40%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之六十(60%)的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

(3)、甲方应在收到合同定金后的十(10)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。

(4)、运费及保险费由乙方自行承担。如果由甲方承担必须在货款中结算出来此项费用。

七、备注

(1)、任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五(15)天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

(2)、如果本协议终止，乙方应在终止之日起十(10)天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

(3)、甲方向乙方发货时，若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担;退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

(4)、乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

(5)、在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

(6)、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。

(7)、如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的工商仲裁委员会仲裁。

本协议下述有关附件与本协议同具法律效力。未尽事宜，双方协商解决

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇十九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称为甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌下之四维锁具系列的销售市场，根据《中华人民共和国民法典》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

第一条委任

兹委任乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区(品牌)销售之级经销商。

第二条甲方之职责

1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。

3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。

4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。

5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。

6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。

7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

第三条乙方之职责

1、乙方有义务按照甲方提供的装修设计图案进行门市设计，装修费用由乙方承担

2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。

3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。

4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。

5、协助安排甲方经销人员的业务活动。

6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。

7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。

9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。

10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。

11、乙方每月应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

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

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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇二十**

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，甲方要保证乙方的合法权益，不得以任何借口推脱。

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

三、代理保证

(1)如果出现乙方代理商在甲方拿货的现象，甲方必须赔偿乙方损失，并立即把代理商还给乙方

(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 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，运费由甲方负责，乙方所付运费，由甲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) 甲方授权乙方后，必须保障乙方的正当利益，定期对乙方进行培训指导帮助和召开招商大会

(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，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，有效期暂定半年，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(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

**经销协议和代理协议 销售代理合作协议篇二十一**

\_\_\_\_\_\_\_\_公司经销商合同

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(商号名称)：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利义务，并共同履行。

第一条保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。

2.乙方保证其用于\_\_\_\_\_\_\_\_经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效，真实且内容符合\_\_\_\_\_\_\_\_公司的要求，可以从事\_\_\_\_\_\_\_\_经销商的经营活动。

3.乙方保证甲方无需为乙方与任何第三人之间存在的任何关系负任何责任。

第二条期限

本合同有效期限不超过一年。自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

第三条乙方义务

1.经营甲方提供的商品，为顾客提供售前、售后服务。

2.按顾客要求，安排送货到户，方便顾客购货。

3.帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客，并定时跟进服务于这些顾客。

4.向甲方反映顾客的要求和意见。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料，以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.将经销产品、服务顾客等方面的经验，提供给甲方参考使用，以达到同业分享的目的。

8.协助甲方建立并提高企业信誉。

第四条商品的价格

1.除非另有规定，甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。

2.乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品，不得抬价或压价。

第五条货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。

第六条乙方收益

1.按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。

2.以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。

3.按甲方标准取得各项奖金。

第七条收益支付

1.全部收益以当地国币值结算。

2.每月\_\_\_\_\_\_\_\_日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。

3.乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。

4.乙方获得年度奖金的，甲方将在甲方财政年度结束后4个月内将乙方的年度奖金直接汇入乙方指定的账户。

第八条税务责任

1.乙方因从事\_\_\_\_\_\_\_\_经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

2.乙方在收取甲方支付的收益后，应于下一个月\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方提供正式税务发票。甲方会在发放给乙方的各项佣金、奖金等款项中先行暂扣相关税款，在乙方提供相关税务发票后30天内予以发还;乙方未能按时提供上述发票的，甲方会将该笔款项作为乙方应缴税款代为上缴国家税务部门，不再退还给乙方。

第九条双方义务

甲方义务：

1.依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。

2.监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1.按甲方要求履行本合同规定的义务。

2.接受甲方监督，服从甲方管理。

3.乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4.遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于\_\_\_\_\_\_\_\_经销商的规定，遵守《\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_\_\_\_营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

5.乙方不得从事任何有损\_\_\_\_\_\_\_\_的活动或在按本合同第四条核准场地从事与\_\_\_\_\_\_\_\_无关的活动。

第十条其他

1.为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2.为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3.乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

4.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则作出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则，本合同将自动终止。

第十一条合同的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2.乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3.乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《\_\_\_\_\_\_\_\_营销人员营业守则》、《\_\_\_\_\_\_营销人员十个严禁事项》、《\_\_\_\_\_\_营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

4.乙方切实履行本合同规定，则甲方会在本合同期满前向乙方发出续约邀请。乙方接受邀请的，应按甲方通知办理相关手续。

第十二条纠纷的解决

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商;协商不成，应向甲方所在地人民法院起诉。

第十三条合同的生效和收执

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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