# 销售代理合同(5篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-06-17

*随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!销售代理合同篇一地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**销售代理合同篇一**

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

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

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

代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

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

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

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

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条定义

（1）产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本协议中所称产品，系指系列产品。

（2）地区：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本协议中所称地区，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_（地区名）和随时经双方经书面同意的其他地区。

（3）商标和专名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本协议中所称商标和专名，系分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划）。

（4）特许：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

（5）注册：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区内客户总经销产品的权利。乙方应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。乙方应精通所推销该产品的技术性能。

第三条乙方的销售目标

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

第四条代销商品、数量、价格

第五条代销商品的质量标准

第六条佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方汇付佣金。

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

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

第七条广告宣传费用

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

第八条付款：（选择下列方式）

（1）在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便由方准备装运。

第九条市场情况报告

乙方有义务每\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

第十条订单的确认

协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

第十一条技术帮助

甲方应帮助乙方的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

第十二条实行统一奖罚

每完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_的产品销售，同时进升更高一级的代理和享受该级别的代理价格（最高级别=伙伴代理）。如果每年完成不到\_\_\_\_\_\_\_\_\_的产品销售，甲方有权取消乙方代理资格，但乙方也可重新交纳代理加盟费用，继续作该地区的代理。

第十三条代理期限及代理权限

（1）本合同代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同到期后，本合同自行终止。

（2）在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该产品。

（3）委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮\_\_\_\_\_\_\_\_\_%出售。

第十四条授权形式、结算方式

（1）授权形式

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

b。乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

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

（2）结算方式

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

第十五条专管权

（1）交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

（2）委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

（3）询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

（4）再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第十六条价格、条件

（1）价格

a。甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

b。甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

c。如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

d。乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_的折扣。

（2）单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

（3）最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第十七条市场管理

（1）管理的目的

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

（2）管理条例

a。坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b。遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

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

（3）市场管理奖罚措施

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

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

第十八条发货

（1）乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

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

第十九条退货

（1）甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

（2）从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

（3）乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第二十条运输

（1）运输方式：乙方自提或甲方代办运输。

（2）甲方代办运输的，乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方，甲方按市场运价标准收费。

（3）货物在甲方的吊装由甲方免费吊装，到达乙方用户后的吊装搬运等有乙方负责。

第二十一条安装及售后服务

（1）甲方负责产品的系统安装指导。

（2）甲方对产品保修12个月，保修期内凡属甲方制造中的质量问题，由甲方负责，属乙方用户原因造成的问题，费用由乙方或乙方用户负担。

（3）保修期以外的产品，视产品的具体情况确定有偿或无偿服务，乙方应与用户积极配合甲方服务，否则造成的损失，由乙方负责。

第二十二条甲方的责任

（1）承诺并保证作为产品的总代理完全有资格与乙方签订本协议。

（2）自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

（3）提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

（4）甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

（5）应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

（6）甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

（7）甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力；合同副本\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，送\_\_\_\_\_\_\_\_\_留存一份。

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

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

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

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

**销售代理合同篇二**

合同号：

日期：

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1、订约人

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，销售下列商品。

2、商品名称及数量或金额

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于--的商品。

3、经销地区

只限在--。

4、订单的确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5、付款

订单确认之后，乙方须按照有关收货确认书所规定过的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6、佣金

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

7、市场情况报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方颖随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8、宣传广告费用

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

9、协议有效期

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

10、仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应在友好协商解决。若通过友好协商达不到协议，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11、其他条款

(1)甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望那个从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方--%的佣金。

(2)若乙方在--月内未能向甲方提供至少--订货，甲方不承担本协议的义务。

(3)对双方政府间的贸易，甲方有权按其政府的授权进行有关的直接贸易，而不受本协议约束。乙方不得不干涉此种直接贸易，也无权向甲方提出任何补偿或佣金要求。

(4)本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于----年--月--日在--签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：乙方：

(签字)(签字)

**销售代理合同篇三**

甲方(需方)

乙方(供方)

为规范我院药品采购行为，保证医院临床用药及时供应，保障人民用药安全有效，根据《合同法》、《药品管理法》等法律法规，经供需双方友好协商达成如下购销协议：

一、供方必须是证照齐全具有合法经营资质的企业，并向需方提供加盖单位红印章的《药品经营企业许可证》复印件、《药品经营质量管理规范认证证书》复印件、《营业执照》复印件、业务员的法人委托书原件、被委托人身份证复印件及其它相关资料等，供需方存档备查。需方应向供方提供加盖单位印章的《医疗机构许可证》复印件。

二、供方只能向需方供应“三证”规定范围内的药品，如供方超范围向需方提供药品，因此造成的一切损失由供方承担。

三、供方要对提供的药品质量负责，不得向需方提供假劣药等不合格药品。供方所提供的药品凡因质量问题所造成的如抽检不合格、药害事件等后果，概由供方承担。如因需方储存和保管不当造成的损失由需方自行负责。

四、供方提供的全部药品均应按标准保护措施进行包装避免污染，需冷藏的药品在运输过程中必须按国家规定使用冷链设备，以防止在转运过程中损坏或变质，确保药品安全无损抵达需方。否则，为此而给需方造成的一切损失由供方承担。

五、需方要求供方遵守以下供药原则：

1、不得供应“三无”药品;

2、不得供应假冒厂牌和商标及无出厂合格证的药品;

3、不得供应即将变质或生产日期较久的药品;

4、除双方另有约定外，不得供应有效期少于6个月的药品;

5、不得供应不符合包装标志有关规定和储运要求的药品。

六、供方提供进口药品时，须向需方提供加盖供方印章的《进口药品注册证》和《进口药品检验报告书》。

七、需方所造的购药计划必须以农保、医保用药目录为范围，符合我院临床基本用药需要，且经正常审批程序后方可采购。

八、供方须按需方购药计划中规定的药名、规格、数量、产地等要求供应药品，否则需方有权全部或部分拒收。供方接到需方的购药计划后，应在规定时间内将药品送到需方，送货及搬运费由供方承担。未按要求及时交货需方可终止供方送货另选供货公司。

九、需方凭供方药品清单票据(清单内容与实物相符)，经需方验收小组验收符合规定要求后方可办理入库手续。药品验收过程中若发现破损等不合格药品，由供方负责赔偿或扣除供方药款。

十、全省实行药品挂网采购统一管理后，药品采购操作必须严格按照省药品挂网采购有关管理规定执行。在未实行省药品挂网采购管理之前，所有药品购销必须在郴州市惠民药品招标采购中心的监督下进行交易，坚持做到政府集中网上招标采购。

十一、药品购销价格：实行省药品挂网采购管理后以省药品集中招标采购中心标书价格为依据。在未实行省药品挂网采购管理之前，中标药品购入价格不得高于郴州市药品采购中心发布的药品中标价格;未中标药品的购进价按政府定(指导)价的折扣定价;单、特药品以临床需要为原则，购进价实行单独定价按政府定(指导)价的折扣定价;中药饮片购进价应随行就市;因市场因素使部分药品进价高于中标价的，必须经需方院领导审批同意后方可采购。

十二、供方与需方必须签订药品购销合同生效后方可发生业务，且须在需方铺垫万元资金作质量担保金。需方在用完一批药品后，在又购进一批药品时向供方支付上一批药品的款项。

十二、需、供方在业务往来过程中因受政策等原因所限，双方不能合作，从终止合同起，需方对原未付清药款应每月按未清药款的.%付给供方。

十三、供需双方在药品购销过程中，必须遵纪守法，严禁经销商在需方非法从事商业贿赂和药品促销活动。一经查证，需方将责令停止购销合同，并追究乙方的责任。

十四、因合同引起的或与本合同有关的任何争议，由双方当一事人协商解决，也可以向有关部门申请调解，协商或调解不成，当事人可依照有关法律规定将争议提交仲裁或向人民法院起诉。

十五、本合同一式二份，由供方、需方药剂科各执一份，自双方盖章签字之日起生效。本协议有效期从年年月

十六、本合同的购销业务供需双方均有权随时终止。本合同未尽事宜，供需双方协商解决。

需方盖章： 供方盖章;

需方代表签字： 供方代表签字：

年月日 年月日

**销售代理合同篇四**

甲方(被代理人)：\_\_

法定住址：\_\_

法定代表人：\_\_

电话：\_\_

乙方(代理人)：\_\_

身份证号码：\_\_

通讯地址：\_\_

邮政编码：\_\_

电话：\_\_

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

一、代理产品

1.乙方代理销售甲方的产品为：\_\_

2.代理商品种类增减的条件及方法：\_\_

3.约定新产品(是/否)包括在内：\_\_

二、代理权限

1.乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

2.乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3.甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需燃料供应。

三、代理期限

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

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

3.甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

四、最低代理销售额

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

五、代理商品价格

1.乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品 。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_费用等方式变相加价。

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

六、佣金

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

2.佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费等应另开发票。

3.佣金按成交的货币来计算和支付。

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

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

七、商情报告

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

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

八、推销、宣传与广告

1.乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

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

3.乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

4.乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

九、竞业限制

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

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

3.所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十、合同转让

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

2.未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

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

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

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。 十一、合同变更

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

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

3.在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

十二、合同终止

1.本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

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

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

2.本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

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

十三、合同解除

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

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

(2)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

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

十四、保密责任

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

十五、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向人民法院起诉。

十六、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

十七、其他条款

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

本合同正本一式\_\_份，双方各执x份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_ 乙方：\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_

签订地点：\_\_ 签订地点：\_\_ \_\_年\_\_月\_\_日

20\_\_年\_\_月\_\_日

**销售代理合同篇五**

一、代理权及代理方式

1、甲方授予乙方在区域内销售某某产品的独家代理销售权;

2、代理期间，甲方保留直接销售的权利，甲方直接销售代理产品的主要范围限于：装饰公司及装饰队伍、设计单位客户资源、设计师客户资源、大型客户、定做客户。甲方直接销售代理产品的价格同样不低于甲方指导价格;

3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

二、甲、乙双方的权利和义务

(一)甲方的权利和义务

1、甲方保证乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_区域内的独家销售权，甲方向乙方提供特许代理授权证书以及铜牌，乙方必须将其放置在产品销售的醒目位置;

2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。

3、甲方根据乙方销售情况向乙方提供价目表、广告宣传图片及经销辅助材料等。

4、甲方向乙方提供样品\_\_\_\_\_\_\_\_平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。

5、在乙方销售量连续\_\_\_\_个月低于\_\_\_\_\_\_\_\_平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

(二)乙方的权利和义务

1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元;

2、乙方在取得甲方提供的.样品后，须向甲方提供样品押金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，当乙方销售总量超过\_\_\_\_\_\_\_\_平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。

3、乙方应保证月最低销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_平米，年最低销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_平米，

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

三、激励条款

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过\_\_\_\_\_\_\_\_平米，甲方奖励乙方\_\_\_\_\_\_\_\_平米普通型平板。

四、竞争禁止条款

1、乙方在合同期内和合同期满后一年内，均不得代理或销售与本合同约定的代理产品相同或类似的其他产品。更不得制造本合同约定的销售代理产品或类似于本合同约定的销售代理产品;

若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内(包括续签合同的合同期内)代理产品的所有销售额的10%的比例的金额赔偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

五、保密条款

1、甲方不得将乙方销售单价、销售额、客户或其他乙方认为应当保密的信息泄露给无关第三人;

2、乙方不得将所知道有关甲方营业方法或者其他甲方认为应保密的信息泄露给无关第三人;

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

六、价格条款

(一)甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格;

2、普通平板价格为\_\_\_\_\_\_\_\_元/平米、起伏型价格为\_\_\_\_\_\_\_\_元/平米、定做平板价格为\_\_\_\_\_\_\_\_元/平米;

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

(二)乙方的销售价格

1、乙方须严格按照甲方最低销售指导价格进行销售，若乙方擅自降低销售价格，甲方有权对乙方进行处罚：首次发现，甲方对乙方进行警告并处\_\_\_\_\_\_\_\_元罚款;若再次发现，甲方有权解除乙方销售代理权并没收其独家销售保证金;

2、乙方单次(一次定货单)销售\_\_\_\_\_\_\_\_平米以上，乙方可以在征得甲方同意的基础上适当降低销售价格，但对最终销售价格必须予以保密;

4、甲方指导价作为合同附件予以提供，如调整指导价，甲方需提前天通知乙方。

七、物流条款

(一)定货

1、乙方与客户达成一致，乙方将定货清单传真或邮件至甲方指定员工。定货清单包括但不限于以下内容：产品规格、数量、销售单价、销售合价、需供货的时间;由乙方授权代表人签字;

2、甲方确认货源后将确认清单回传或邮件至乙方，确认清单包括但不限于以下内容：产品规格、数量、供货单价、供货合价、供货时间;由甲方授权代表人签字;

3、定货须采用书面形式，包括传真、邮件等形式。甲方不接受口头、电话、短信等非书面形式的订单。

4、双方如更换授权代表人，需提前天通知对方。否则，由变更方承担给造成的一切损失。

(二)付款

1、甲方确认后，乙方按照甲方确认清单上的合价以及甲乙双方约定的付款方式将货款通过现金交付或者银行转帐的方式递交甲方，甲方收到后立即确认;

2、甲乙双方具体付款方式另行书面约定;

3、乙方必须严格按照双方约定的付款方式付款。否则，甲方不承担乙方不按约定付款方式付款导致的任何资金风险或损失。

(三)提货

1、乙方按照甲方确认清单上注明的时间到甲方仓库或指定地点提货。甲乙

双方工作人员共同对提货单项目予以检查并确认。货物与确认清单型号、尺寸、品质不符者，乙方必须在检查中予以当场提出，甲方必须当场更正。货物一经乙方检查、确认、装车拉出，风险转由乙方承担;

2、乙方款到甲方后尽量当日提货。若货源紧张或货源不足，甲乙双方提前约定提货时间。

八、终止条款

注：应明确约定在何种情况下一方可以终止合同，并要求对方承担责任。

九、合同争议解决方式

如因本合同发生的争议，双方应友好协商，协商不成诉至甲方所在地法院解决。

十、本合同有效期为一年，自至止。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

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

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

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

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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