# 最新oem买断销售代理达成合同书(12篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-29

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。oem买断销售代理达成合同书篇一乙方：\_\_\_\_\_\_\_...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**oem买断销售代理达成合同书篇一**

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

甲方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件的开发者和版权所有者。甲乙双方经友好协商，现就乙方以oem买断方式成为甲方的销售代理达成如下协议。

第一条合作方式

产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司”研发。

2.乙方oem买断代理期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3.乙方在本协议签订之日起向甲方一次性支付oem买断费用 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.甲方在收到乙方制作费后三日内，提供包含乙方标志的软件产品(以下简称oem产品)给乙方，由乙方销售该oem产品。该产品的电子版的用户手册等相关文档可由乙方更改。

5.乙方所销售的oem产品必须严格执行“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系。

6.乙方所销售的oem产品销售范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

7.乙方所销售的oem产品不进入软件零售渠道。

8.合同到期后，经甲乙双方协商后可自动顺延。

第二条双方的权利和义务

一、甲方的权利和义务

1.甲方提供给乙方所代理软件的电子版使用手册。

2.甲方提供乙方或其客户的互联网技术支持和电话技术支持。

3.甲方对于程序中的错误进行无偿的修正，并及时提供修正后的版本给乙方。

4.对于乙方提出的软件功能需求或其他方面的建议，甲方应及时与乙方进行沟通确认，并给予乙方合理的解决方案。

5.对于乙方要求甲方对软件进行更改或功能扩充，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

6.对于乙方要求甲方按乙方的需求进行定制研发，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

7.甲方提供注册码给乙方对软件进行注册，每次将收取成本费\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

8.甲方若对软件代理价进行更改，须在半个月前通知乙方。

二、乙方的权利和义务

1.乙方享有该oem产品的唯一代理销售权。

2.乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持。

3.乙方可以根据“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系规定范围自行设定oem产品的销售价格。

4.乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，但所需费用由乙方承担。

5.乙方单位已不存在或变动，必须尽快告知甲方。

6.乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等。

第三条协议解除、终止及违约责任

在协议执行期间，如果乙方没有按时付款、乙方单位已不存在、乙方未经甲方同意修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等，本协议即告终止，乙方无权要求甲方返还所支付的款项。

第四条争议解决

协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交仲裁机构进行仲裁。

第五条附则

本协议及其附件等最终解释权归甲方所有，本协议如有未尽事宜，双方协商解决。本协议一式两份，双方各执一份，经签字、盖章、乙方支付甲方所需的款项后生效，两份合同具有同等效力。

附件

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品oem代理商登记表

公司名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司

地 址

电 话

传 真

开户行

户 名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司

帐 号

公司名称：

地 址

电 话

传 真

开户行

户 名

帐 号

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司

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

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

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**oem买断销售代理达成合同书篇二**

甲方: (下称：甲方)

地址:

邮编:

电话:

电邮:

乙方： (下称：乙方)

地址：

邮编：

电话：

电邮：

双方根据中华人民共和国有关法律、法规，在平等互利的基础上，

一、甲方将本公司开发的 委托乙方招商销售，商铺总数共 套，已售 套，未售 套。(具体房源及价格、面积见附件)

二、甲方职责

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件;

(2)甲方应提供政府有关部门对开发建设 项目批准的有

(3)关于本项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(4)甲方正式委托乙方为 项目招商销售独家代理的委托书; 以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天内向乙方交付齐全。

2、甲方负责提供现场招商部、销售接待中心及相应的通讯办公设备。

3、甲方负责派专人跟班收款和审核购买合同，办理银行按揭手续。

4、由甲方指派一名现场经理负责与乙方工作协调。

5、甲方若提供的客户购买 项目的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

6、乙方负责广告宣传费用。具体广告方式由乙方根据实际销售情况制定。

7、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

三、乙方职责

1、乙方负责招商部、销售部的建立，人员的培训，指导和解雇，一

2、乙方不得挪用任何款项，(如乙方销售人员挪用房款，在销售过程中均由乙方向甲方承担全部损失和法律责任)。

3、乙方负责收集成交客户的具体情况：包括房号、姓名、身份证复

4、乙方负责提供招商、销售人员的工资、销售佣金及奖金。

5、在合同期内，乙方应做以下推广工作：

(1)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(2)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(3)派送宣传资料、售楼书;

(4)安排客户实地考察并介绍项目环境及情况;

(5)利用各种形式开展多渠道销售活动;

6、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的 项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

7、乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告之甲方，作个案协商处理。

8、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售房地产以外的任何其他活动。

五、代理费的支付及计算

商铺销售代理费用的支付方式：

1、乙方的代理佣金为所售的 项目价目表成交额的4 %。

2、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

3、因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，甲乙双方按5：5比例分成。

1、租户签定租约为一年，乙方收取半年租金为招商费用。

2、租户签定租约为二年，乙方收取九个月租金为招商费用。

甲方应在每月5 日前为乙方结算招商、销售代理费。(由乙方在上月底提交上月的销售报表为准)

六、销售时间及计划(见附件)

七、销售价格的约定(见附件)

乙方所销售 项目最终均价由甲方确定，乙方可根据市场情况按阶段制定价格策略，并经甲方认可后实施，乙方在销售过程中超出所定价格部分甲乙双方按 比例分成。

九、其它

1、因执行本协议发生争议，甲、乙双方可友好协商解决，如协商不能解决，可用法律形式解决。

2、本协议未尽事宜，甲、乙双方协商签定补充协议，补充协议及销售指标附件同本协议具有同等法律效力。

3、本协议一式四份，甲乙双方各执两份，代表人签字盖章后生效，至合同终止失效，并具有同等法律效力。

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

**oem买断销售代理达成合同书篇三**

oem买断销售代理合同

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

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

甲方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件的开发者和版权所有者。甲乙双方经友好协商，现就乙方以oem买断方式成为甲方的销售代理达成如下协议。

第一条合作方式：

1、oem产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司”研发。

2、乙方oem买断代理期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

3、乙方在本协议签订之日起向甲方一次性支付oem买断费用 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、甲方在收到乙方制作费后三日内，提供包含乙方标志的软件产品(以下简称oem产品)给乙方，由乙方销售该oem产品。该产品的电子版的用户手册等相关文档可由乙方更改。

5、乙方所销售的oem产品必须严格执行“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系。

6、乙方所销售的oem产品销售范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

7、乙方所销售的oem产品不进入软件零售渠道。

8、合同到期后，经甲乙双方协商后可自动顺延。

第二条双方的权利和义务：

一、甲方的权利和义务：

1、甲方提供给乙方所代理软件的电子版使用手册。

2、甲方提供乙方或其客户的互联网技术支持和电话技术支持。

3、甲方对于程序中的错误进行无偿的修正，并及时提供修正后的版本给乙方。

4、对于乙方提出的软件功能需求或其他方面的建议，甲方应及时与乙方进行沟通确认，并给予乙方合理的解决方案。

5、对于乙方要求甲方对软件进行更改或功能扩充，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

6、对于乙方要求甲方按乙方的需求进行定制研发，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

7、甲方提供注册码给乙方对软件进行注册，每次将收取成本费\_\_\_\_\_\_元。

8、甲方若对软件代理价进行更改，须在半个月前通知乙方。

二、乙方的权利和义务：

1、乙方享有该oem产品的唯一代理销售权。

2、乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持。

3、乙方可以根据“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系规定范围自行设定oem产品的销售价格。

4、乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，但所需费用由乙方承担。

5、乙方单位已不存在或变动，必须尽快告知甲方。

6、乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等。

第三条协议解除、终止及违约责任：

在协议执行期间，如果乙方没有按时付款、乙方单位已不存在、乙方未经甲方同意修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等，本协议即告终止，乙方无权要求甲方返还所支付的款项。

第四条争议解决：

协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交仲裁机构进行仲裁。

第五条附则：

本协议及其附件等最终解释权归甲方所有，本协议如有未尽事宜，双方协商解决。本协议一式两份，双方各执一份，经签字、盖章、乙方支付甲方所需的款项后生效，两份合同具有同等效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司 乙方：

盖章： 盖章：

代表： 代表：

签字日期：年 月 日 签字日期：年 月 日

**oem买断销售代理达成合同书篇四**

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

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理。

一、基本条件约定

1、甲方基本条件

甲方应具备合法的食品产品生产条件和与之相适应的产品生产能力。如乙方需要，甲方应为乙方提供货合法有效地营业执照、税务登记等证明复印文件。

2、乙方基本条件

乙方应对甲方产品品牌有足够的了解和认可度，且在合同期内不得销售与甲方产品同类的其它品牌产品，有义务向甲方及时提供真实有效地客户信息和销售情况的数据报表。

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

1、销售区域的销售渠道为\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市(区)\_\_\_\_\_\_乡镇的地区中，乙方在下列销售渠道内自主注明“√”符号的销售渠道如下：

□土特产专卖店□机关单位礼品市场□超市□商铺批发市场□学校□农贸市场□车站□旅游市场□宾馆□一般餐馆□其他

2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_万元整。合同金额单位：万元

三、双方的权利与义务约定

1、甲方尽量保证在乙方所属销售区域中选定的销售渠道内部不出现甲方其它代理商经营甲方产品的行为发生，如一旦出现，甲方应积极给予协调。

2、甲方应根据乙方要求，向乙方提供合法真实的甲方产品销售增值税发票，但由此产生的费用由乙方承担。

3、甲方应根据乙方要求，在确认收到乙方货款24小时内及时发货，并不得向乙方提供不合格产品或者贴牌产品。

4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，

但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

5、乙方如不经甲方同意，擅自将甲方产品销售在本合同约定销售区域外的业务，已经发现，甲方有权按其销售价款金额的30%给予乙方经济处罚，并责令其限期收回货物。

6、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，其付款可以是现金、支票、电汇、银行汇票等多种方式。但乙方对旺季畅销量大的产品需在提货15天前通知甲方备货，如甲方因供电、交通等人力不可抗拒的原因造成的货物暂缺，乙方应当给予谅解。

7、因原材料价格或者生产原因，甲方需对出厂价格上调或者下调时，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知后给予配合支持。

8、因乙方自身保管、运输、储存等原因造成的产品质量损害、经济损失和赔偿事宜，乙方应承担由此产生的经济责任和法律责任。

9、乙方在自行提货时，应当面清点产品数量和检查产品质量，乙方提货离开仓库或者配送人员离开仓库，甲方不再对产品的非质量问题和数量缺失负责。

10、乙方在接到货物的5天内发现甲方产品有批次质量问题的，应及时通知甲方，甲方应无条件负责退换。

11、乙方由于滞销原因所导致的货物积压和由于包装原因影响正常销售的产品，甲方允许乙方在产品质量完好和且在保质期内的前提下退换货，但由此产生的生产费用和运输费用由乙方负责。

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

1、为确保甲方产品在销售过程中不发生品牌信誉损害和销售网络安全损害，乙方须在本合同签订是按本合同约定销售基数总额的10%向甲方缴纳\_\_\_\_\_\_万元的合同维护保证金(以甲方财务室收款出示收据为准)。

2、如乙方在合同期内，未违反本合同约定，甲方应在合同期满之日后15天内将本金全额返还给乙方，并同时按年息10%标准给予乙方一次性经济补偿。

3、甲方承诺付给乙方的返点奖励与处罚。

(1)奖励：乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内完成销售基数的，甲方按销售基数总额的1%给予乙方现金返点奖励;乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内超额完成销售基数的，甲方在对销售基数总额内的按1%给予现金返点奖励同时，对超过基数的数量部分按2%给予现金返点奖励。

(2)处罚：对在本合同期满之日，仍不能完成约定销售基数的甲方在不给予乙方返点奖励的同时，对未完成销售基数总额的部分按1%标准在合同维护保证金中扣除;对因乙方在经营过程中，严重背离本合同约定或者因采取消极、敷衍方式，造成在合同期内完不成本合同约定销售基数总额50%的甲方在对乙方未完成部分给予经济处罚的同时，可提前中止合同。

五、其他约定

1、本合同期内，对于乙方经甲方同意，在甲方未委派他人开展本合同所约定销售区域的销售渠道外乙方所取得的业务，可用有偿转让方式移交或由乙方继续保留，但在续订下一年代理合同时，乙方应无条件将所保留的销售渠道业务按标准计入乙方年度销售基数。

2、对于乙方在未取得本合同所约定销售区域的销售渠道代理权之前，他人在征得甲方同意后，在本合同所约定销售区域的销售渠道内取得的业务，甲方应在本合同签订时向乙方明确告知，乙方对此应予谅解。

3、对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务，甲方可自主委派他人进行，但甲方应在确定另委派他人进行的前15天通知乙方，且乙方享有同等条件下优先代理权利。

4、甲方有义务主动帮助乙方协调客情关系，有义务向乙方提供优化的销售方案，享有对乙方经营行为的监督指导权。

5、乙方有义务主动维护甲方的品牌形象和销售网络安全，有义务向甲方及时反馈市场综合信息和客情动态，有义务严守甲方产品的内部价格、销售计划、销售数量等商业秘密。如因泄密给甲方造成经济损失或信誉损害，

乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害(含无形资产)的法律责任。

6、本合同有效期从月合同期满，双方可重新商定合同条款或者续订合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先代理权。

7、因乙方违约中途中止合同，双方应将本合同约定费用及货款在15天内结清，乙方所缴纳的合同维护保证金在扣除因乙方违反本合同约定处罚后，甲方应将其剩余的本金部分一并退还给乙方。如因甲方违约原因中途中止合同，双方在15日内结清合同约定费用及货款同时，甲方还应将乙方所缴纳的合同维护保证金及其按年息20%标准计息的补偿金一次性退还给乙方。

六、附则

1、甲乙双方除本合同之外的任何书面形式且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同有效附件。

2、本合同未尽事宜，双方协商解决;如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同一式三份，内无涂改，甲乙双方各执一份，另一份留甲方单位存档备查，自双方代表人签字生效。

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

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

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

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**oem买断销售代理达成合同书篇五**

甲方：

乙方：

为使翰林国际尾盘商铺运作更为专业、科学和实效。甲、乙双方经友好协商,公司(下称甲方)自20\_\_年5月15日起，正式委托新乡市丰宁文化传媒有限公司(下称乙方)代理甲方翰林国际项目尾盘商铺全程推广策划、销售代理等工作。为明确双方责、权、利特签定本合同，供双方信守。

第一条：委托代理项目基本概况：

双方合作项目：翰林国际项目尾盘商铺

项目地址：位于新乡市健康路与和平路交汇处西南角

项目建筑面积：商铺共 间，分别 平方米(最终面积以签订的《商品房买卖合同》为准)。

第二条：委托方工作内容：

尾盘商铺全程推广策划、销售代理(含招商执行)

第三条：合同期限：

自 年 月 日至 年 月 日止。

第四条：甲方责任及权利

1、保证项目的销售合法性。

2、提供售楼部搬迁、装修、装饰及办公用品给乙方至代理期满。

3、负责项目办理房产证、借款等手续及所发生的一切费用

4、一切有关项目之其他合同文件 均须甲方签订盖章，乙方及其他任何个或单位签订盖章均无效。

第五条：乙方责任及权利

1、乙方负责项目的整体策划、宣传和销售过程中必须遵守中华人民共和国法律及有关地方、部门法规。

2、乙方负责项目全程策划和销售代理。

3、乙方负责承担在此期间项目招商、销售广告及推广活动的广告费用和营销人员工资费用。

4、代表甲方以甲方名义签署该项目商铺的招商租赁协议，及协助甲方收取商铺租赁保证金和租赁租金。

5、乙方有权在甲方审定的单价的基础上上浮单价，并适当打折，但打折后以不低于甲方认定的单价为限，除甲方特别许可外。

第六条：乙方全程策划及销售代理佣金收取约定

1、乙方的销售佣金以溢价形式提取。即所有可销售商铺的基本底价为/㎡，超出底价部分扣除营业税/㎡后归乙方所有。

2、乙方的招商佣金提取每间商铺一个月租金。

3、以上资金由乙方代收扣除佣金后转给甲方

4、乙方在完成双方约定的销售目标后七个工作日内，由双方签字确认后，甲方按乙方应得佣金一次性支付给乙方。

第七条：违约责任及合同的终止

第八条：若双方因履行本合同发生争议，双方应友好协商。协商不成，交由签约地法院裁定。

本合同一式肆份，甲、乙双方各执两份，由双方代表签字盖章后均具同等法律约束力，合同内容如有修改，经双方友好协商后，另行补充。

甲方： 乙方：

法定代表： 法定代表：

签约代表： 签约代表：

年 月 日 年 月 日

签约地： 签约地：

**oem买断销售代理达成合同书篇六**

本合同由以下双方于20 年 月 日在 省 市签署。

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话 传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地： 法定代表人： 联系电话： 传真：

根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规，甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方在 地区代理销售 “ ”开发经营拥有的

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为 地区的销售代理商，经甲方书面确认后乙方也可在其它地区进行销售代理，甲方书面确认后的文件为本合同附件。

甲方委托乙方在 等地区设立售楼处，销售“ ”指定的，在 项目一期、二期、三期、公寓b座，具体房源以甲方销控为准。

第二条 销售价格

销售价格见甲方书面确认的销售价格表，乙方有 元浮动权。

第三条 合作期限

3-1、本合同代理期限为自年月年 3-2、合同到期后，甲乙双方如继续合作，应当在本合同终止之日前一个月另行协商，重新签定合同。

3-3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

第四条 费用负担

4-1、乙方在代理销售过程中所发生的一切费用(如税金、策划推广费用、销售场地费用、交通费、食宿费、人员工资等)由乙方承担。

4-2、甲方企业的所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方先免费提供宣传资料样品，乙方在保证宣传资料内容真实性的前提下可以自行印刷。(乙方在自行印刷宣传资料前，需提供小样给甲方审核确认)

4-3、乙方所有的广告宣传等，必须保证甲方的企业形象与楼盘形象，涉及到重大问题须经甲方确认后，由乙方按计划进行宣传，费用由乙方承担。

4-4、定金及房款均由甲方收取，乙方不得以任何名义向客户收取其它费用，否则甲方有权追究乙方的违约责任。

4-5、乙方组织来项目的看房团，一切费用由乙方自行承担。乙方负责雇佣搭载看房的车辆必须是各种手续齐全并参加保险的车辆。看房在往返途中，所发生的一切人身意外伤害及突发疾病情况，甲方不负连带责任，由乙方负全部责任。

第五条：代理佣金

5-1、乙方根据双方约定的统一价格进行销售，乙方基本代理佣金按销售额 5-2、奖励政策：以为区域单位划分，本合同签署后四个月内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额 万;合同签署一年内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额 万元，否则甲方可收回乙方在该地区的代理权

5-3、销售价格执行甲方制定的统一售价和折扣，乙方不得随意增减。

5-4、自双方签订本合同之日起，三个月内，若乙方没有销售业绩，则甲方有权单方面与乙方解除本合同，且甲方不承担任何责任。

第六条：佣金结算方式

6-1、一次性付款达到总房款的100%，即交定金之日起10天内交付总房款的100%，佣金按100%计取。

6-2、银行按揭首付款到位，即交定金之日起10天内交付总房款的30%以上，并在30天内办理交银行按揭手续的所有资料，佣金按100%计取。

6-3、结算时间为每月一结(月结)，客户缴清总房款后的下一月15号前乙方将销售报表报甲方审核，甲方在每月25日前将佣金结算给乙方。

6-4、乙方结算佣金时须开具海阳的正式发票。

6-5、一次性付款客户，必须在交付定金后七日内交齐总房款，否则视为放弃购买，按照退房处理。按揭贷款客户必须在交付定金后七日内交齐银行规定比例的首付款，并准备齐全按揭贷款所需资料，否则视为放弃购买，按照退房处理。特殊情况，乙方必须以书面形式告知甲方，然后双方协商处理。

第七条：违约责任

7-1、甲方如不能按时支付代理佣金，每迟付一日，按应付总额的千分之一向乙方支付违约金。

7-2、乙方有义务协助甲方催收房款。若乙方客户违约一个月以上，乙方须按日向甲方支付佣金总额万分之一的违约金。

7-3、如乙方以虚假之词欺骗客户，或单方夸大宣传，超范围承诺而引发的客户纠纷，相关责任由乙方承担，若给甲方造成损失由乙方原价赔偿。

7-4、若乙方违反本合同约定条款，甲方以书面形式给乙方限期整改，若乙方不能限期整改，甲方有权收回代理权，并要求乙方赔偿违约造成的全部经济损失。

7-5、若甲方违反本合同约定条款，乙方有权终止合同并要求甲方赔偿违约造成的损失。

第八条：退房处理

8-1、由于甲方原因造成购房户退房，乙方将不予返还因该客户购买房屋所提取的佣金，客户的经济损失由甲方承担。

8-2、由于客户原因造成退房，定金不予退还的，甲方与乙方按5：5分配定金。

第九条：甲方应提供乙方的资料

9-1、“五证”、营业执照、统一说辞、销控表、合同范本、交房标准、银行帐号、楼盘总平面布置图和单体户型图及相关楼体效果图、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋质量保证书》、《住宅使用说明书》及相关资料。

第十条：相关事项

10-1、双方发生销售时，应及时通知对方，以免发生重卖现象。

10-2、根据乙方的销售情况，甲方到乙方售楼处办理按揭手续，费用自理。

10-3、甲方因提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

10-4、甲、乙双方应对合作事项保密。

10-5、乙方必须协助甲方办理银行按揭手续、催交房款、产权登记等相关手续，以及协助甲方处理客户纠纷。

第十一条 合同的终止和变更

11-1、合同到期时，双方若同意终止本合同，双方完成本合同的权力与义务后自动终止。

11-2、经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第十二条 其他事项

12-1、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，经双方代表签字盖章后生效。

12-2、若发生争议，甲乙双方均同意提交烟台仲裁委员会进行仲裁。

甲方： 乙方：

甲方代表： 乙方代表：

年月日：

**oem买断销售代理达成合同书篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着诚实信用，平等互利，协商一致的原则签订本协议，以供双方共同遵守执行：

一、经销区域

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商;

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。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。

二、经销价格及任务

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/瓶。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前十五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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_瓶(赠品不计任务额)任务分解如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、经销期限

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

2、在协议期内，如乙方连续三个月未能完成销售任务或累计三个月未能完成总任务额的70%，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。

四、付款方式

款到发货(现金、支票或电汇)

五、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六天内(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十天内，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。

六、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。

七、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5%，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10%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15%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80%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的60%计算，并由乙方承担退货费用(含运杂费)

八、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、乙方应从协议签定之日起叁个月内，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。

九、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2%违约金，偿付总额不能超过6%。

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8%-100%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、双方约定

1、甲方不允许甲方人员向乙方借款、借物，如发生上述情况乙方应予以拒绝，否则乙方自行承担造成的一切后果。

2、其它约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十一、纠纷的解决

1、双方协商解决，可另行签定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2、协商不成，则由北京市仲裁委员会或法院解决。除仲裁书或判决书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十二、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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

委托代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**oem买断销售代理达成合同书篇八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方根据中华人民共和国法律、法规的规定，双方本着互惠互利、平等自愿、共谋发展的原则，经充分协商达成如下协议，以共同遵守。

第一条 关于代理合作的基本情况

1.甲方自愿将合法拥有的珠宝、陶瓷、翡翠等货品委托给乙方销售，并由乙方作为受托人按照本协议约定的方式对该珠宝饰品进行销售。

2.乙方需以人民币现金的形式向甲方交纳一定保证金。甲方根据乙方所交纳保证金的数额来确定委托货品的多少。

3.甲乙双方承担各自邮寄费(运费，保价费等)用(甲方承担寄给乙方的快递费，乙方承担退换货快递费)。

4.甲乙双方联系方式、地址需长期有效，如有更换需及时通知对方。

5.每批货乙方需保证一件货物的销售量。乙方应于签订本协议当日内将保证存入甲方指定银行或支付宝账户

第二条 双方权利和义务

(一)甲乙方权利和义务

1.甲方在符合有关法律规定的基础上，有权依据本协议约定以甲方的名义管理、运用和处理保证金，亦可以对该保证金进行经营管理，并且保证资金安全。

2.甲方需向乙方提供商品报价表，以及品牌相关推广、销售指导。

3.在代理合同终止后，乙方需在一周内退回全部委托货品，逾期不受理。经甲方确认乙方退回货品完好无损后，不影响二次销售后，全额一周内退回乙方保证金。

4.对甲方公司管理事务的情况和资料以及货品代理价格、公司运营模式等商业机密乙方负有依法保密义务，未经甲方同意，不得向任何人透露。

5.乙方在保证甲方翡翠等珠宝首饰不损坏、不丢失、安全的情况下，可以向甲方以乙方保证金为担保向甲方借翡翠等相关珠宝首饰销售，所借货物以所缴纳的保证金为限，所借货物总额价值不超过所缴纳的保证金总额。在双方约定的60天一个周期，甲方以其代理价拿货给乙方，在此周期结束日，乙方已售货物需向甲方支付相应货款，未售货物需原样退还给甲方。

6.若乙方在双方约定周期内损坏、丢失、偷换甲方货品，根据双方协商赔偿一定金额给甲方。如未按约定时间赔偿给甲方金额，甲方有权以乙方保证金折抵相应货款。

7.为保证公司及其它代理商利益，乙方不准私自掺入其它品牌或者私人的相同或类似商品以甲方名义进行销售，更不准以次充好，以假乱真，如有发现，取消代理资格，赔偿甲方相关经济损失，并追究法律责任。

8.为了不扰乱市场，不损害甲方公司形象，乙方销售货物的价格浮动不能超过建议零售价的50%，不得狂乱甩货。

9.每次邮寄过程中双方都要保价并且当快递派送员拆包，如有和对方描述不符的货品，可以拒收;如包裹丢失，明确责任后追究相关经济责任。

(二)补充

1、双方签订合同后，在\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得要求退回出资，除有下列情况之一出现：甲方决定终止代理商资格;经甲、乙双方协商一致同意;因行政机关、司法机关或其他国家机关的法律行为，导致本代理合作不能正常运营。依法进行清算。

2.双方保密责任。受托人和委托人应就代理合作及相关信息承担保密责任。除法律、法规的规定和本协议另有约定外，未经任何一方书面同意，不得以任何方式泄露和利用该信息。各方当事人均应当持续保密义务，保密义务不因本协议解除、终止而终止。

第三条 其它

(一)解决争端方式。

1.因本协议而产生或与本协议有关的一切争议，如经友好协商未能解决的，应向甲方所在地仲裁机构申请仲裁，仲裁不成应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

2.经当地法院判决明确责任后，违约方需向对方支付违约金。违约金即以所缴纳保证金的30%;并采取一定的补救措施。

(二)税费的承担、

1.本协议项下的委托资产承担相应的税费，按照法律、行政法规和国家有关部门的规定办理，双方销售所产生的税费以及其它费用由各自承担。

(三)补充说明

1.本协议未尽事宜由共同投资人协商一致后，另行签订补充协议,补充协议效力等同于主协议。

2.本协议经甲乙双方共同签字盖章后即生效。本协议一式2份，共同投资人各执一份。此协议即日生效。

3.本合同最终解释权归甲方所有。

甲方指定代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**oem买断销售代理达成合同书篇九**

立合同双方：

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

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

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

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

受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下称乙方)

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

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

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

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国协议法》的有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发经营的座落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的房产事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条项目基本情况

1、项目概况

甲方系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目(以下简称本项目)的开发建设单位，本项目位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，项目一期总建筑面积≥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡，其中可销售面积为：商业用房建筑面积≥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡，住宅≥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡。本项目推广名和实际名称的改变不影响本协议的履行。

2、项目建设批文

甲方作为产权方已取得本项目以下开发手续和批文：

(1)国有土地使用证：编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

(2)土地规划许可证编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

(3)建筑规划许可证：编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方承诺上述文件真实、合法、有效。

3、协议基础条件

本项目在抵押权上等涉及第三方权益的事项由甲方负责处理，如出现有损第三方权益的事项，甲方须书面告知乙方。

第二条委托期限

1、乙方代理期限从本协议签订之日起至项目住宅销售面积达95%，商业用房销售达90%以上。合作期限到期前15个工作日内双方未提出续约的，双方在到期日后七日内交接完毕，协议自然终止。

2、在本协议有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方终止本协议。

3、在本协议有效代理期内，甲方不得另行指定其他代理商。

第三条销售准备及推广费用承担

1、销售准备

(1)预售许可证：甲方负责于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前取得本项目预售许可证，将预售许可证复件交乙方对外公示。

(2)营销中心：甲方负责建造、装修、布置营销中心(含购置家具及办公物具)，确保\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前交付使用。

(3)样板房：甲方负责样板房、销售通道建造及双方商定部位的建造和装修并承担费用。

(4)开盘：代理房屋取得预售许可证后，乙方即可进行销售，一期开盘不晚于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，最终正式开盘日期以报纸公示之日为准。

2、费用负担

(1)本项目的营销物料费用(包括但不仅限于制作沙盘及样板房等)与推广费用(包括但不仅限于户外、报纸、电视广告、印刷宣传资料、售楼书等)由甲方承担。甲方应按双方商定的营销代理推广计划支付上述费用。否则，由此导致的销售延误及风险与乙方无关。

(2)本项目住宅部分营销推广费用应不低于住宅销售总金额的百分之一点五(1.5%);商业部分营销推广费用应不低于商业销售总金额的百分之二(2%)。

第四条代理销售权、成功销售及其它

1、代理销售权

除经乙方书面同意或协议另有约定，甲方不得委托第三方销售，亦不能在本协议履行完毕之前撤销对乙方的委托。在代理期限内，甲方违反本条约定委托第三方销售的房屋，视作乙方成功销售的房屋。

2、成功销售

(1)成功销售：购房者签署《商品房买卖合同》支付了首期购房款，该套物业视为成功销售。

(2)计算单位：成功销售并结算的物业以套或预售标识面积(销售总价)为单位计算。

(3)计算成功销售(销售代理费)的住宅、商业用房、车位为：由甲、乙双方以任何形式售出的本项目住宅、商业用房、车位。

3、销售合同样本

甲方与乙方在开盘前共同确定《商品房买卖合同》样本，乙方应按双方确认样本与购房者签订合同，最终正式协议由甲方签章。

第五条销售代理费与结算

1、甲方支付乙方的“销售代理费”含“前期顾问费”、“销售佣金”和本项目销售超出销售底价部分的“溢价分成”，具体结算如下：

(1)前期顾问费

\_\_\_\_\_\_万元∕月，在本协议生效且项目前期服务后开始收取，前期顾问费收取时间为\_\_\_\_\_\_个月(截止开盘当月)。

(2)销售佣金

甲、乙双方商定，本项目首期住宅、商业用房、车位的销售佣金为本项目住宅、商业用房、商业用房、车位销售总价款的\_\_\_\_\_\_

(3)溢价分成

住宅：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成;

商业用房：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成。

2、销售代理费(销售佣金与溢价分成)结算

(1)客户签订正式合同全款到位或首期购房款到甲方账户后乙方即可与甲方结算销售代理费。

(2)计算销售代理费的住宅\\商业用房\\车位为：由甲、乙双方以任何形式售出的本项目住宅、商业用房及车位。

(3)以乙方向甲方提交的《销售代理费明细单》作为初步结算依据。甲方若对《销售代理费明细单》所述内容无异议，应对该确认书签字或盖章予以确认并生效。甲方若对《销售代理费明细单》所述内容有异议，应在乙方提交日起三日内书面提出。逾期，视为甲方对《客户确认单》所述内容的认同;

3、退换商品房费用结算

本合同约定的委托期内，如发生客户要求换商品房，经甲方同意并与客户另行订立的新《商品房买卖合同》，以采取多退少补的原则按约支付销售佣金，原商品房由乙方重新销售。

第六条销售代理费的支付

1、至本合同签订生效之日且乙方提供市场前期服务之日起，甲方每月10日向乙方支付前期顾问费人民币\_\_\_\_\_\_万元整(￥\_\_\_\_\_\_元);

2、乙方每月与甲方结算销售代理费(佣金与溢价分成)一次;乙方在每个结算月三十日前提供甲方该月《销售代理费明细单》，甲方若无异议，应乙方提交当日签字或盖章确认。甲方若有异议，应在乙方提交日起三日内书面提出。逾期，视为甲方对《销售代理费明细单》所述内容的确认。

3、甲方应于前述《销售代理费明细单》发生效力后的五日内据此全额支付乙方相应销售代理费。

4、本合同所涉各项费用均以人民币结算。

第七条甲方责任与义务

1、按本合同约定支付乙方相关代理费及其他费用。

2、保证其具备真实、合法、有效的将本合同项下销售代理事项委托给乙方的权限及已取得本合同项下委托销售物业为可合法销售之商品房的相应证明文件。

3、对因“本项目”本身之权属或资格之瑕疵而引致的纠纷承担责任。

4、按本合同约定，自行承担乙方销售时所需之销售资料及宣传推广等全部费用，甲方应提供销售所需的有关资料图纸、建材设备、装修标准、统一标识及销售面积等。

5、及时以书面形式与乙方沟通施工进度或设计变更等建设中出现的可能影响销售工作的相关问题。

6、提供楼盘销售场所，提供售楼部销售所需办公硬件，含复印机、电脑、打印机、传真机、电话、商品房买卖合同及日常销售办公费用(含电话费、水电费、办公用品费用、售楼部运作产生的水电费及售楼部保安、保洁及客户服务人员的薪资费用)的支出。

7、销售过程中的所涉及客户交纳的所有款项均由甲方收取，并由甲方指定财务人员办理相关手续，甲方财务人员应于当日将该日收款凭证的复印件(并附财务人员签名)交付乙方。

8、甲方提供(预)售房屋相关的文件和证书及详细数量表，并对提供的文件和证书的真实性负责;

9、甲方应于本合同订立同时，向乙方出具销售代理授权委托书，以便乙方出示给购房者;甲方同意乙方在相关推广宣传中署名宣传。

第八条乙方责任与义务

1、营销策略

(1)乙方负责完成本项目全程营销策划方案。

(2)乙方负责制定本项目年度广告计划及阶段性广告方案。

2、销售执行

(1)根据阶段性销售需要，派驻专案企划、销售经理及销售人员执行代理范围内的管理及销售工作。

(2)负责乙方营销团队的工资、佣金、福利的支付。

(3)负责乙方营销团队的服装统一，如因甲方对着装有特殊要求，则超出乙方标准部分的费用由甲方支付。

3、其它

(1)在订立本合同时出具其企业法人营业执照、组织机构代码证等相关文件。

(2)按双方确认的计划提交本项目销售及推广方案，并根据双方最后确定的执行计划进行实施。

(3)双方共同确定《商品房买卖合同》样本，乙方应严格按该样本与客户签订合同，与该合同样本有出入的条款需经甲方日常负责人(以书面授权委托书为准)签字确认。乙方未经甲方书面同意擅自与客户签订与合同样本不一致的条款，并因此发生的纠纷，由乙方承担责任。

(4)本合同约定的委托期内，乙方有负责客户首期款及尾款催收及以及协助甲方交房工作。

(5)不得以任何方式向第三方转让本合同的权责，由此发生的法律及经济纠纷由乙方承担。

(6)乙方在履行本合同过程中所产生的市场调研、项目策划、工作人员(含策划人员、现场销售人员等)工资、福利、奖金、旅差费用等均由乙方负责承担。

(7)乙方无权在甲方未授权下随意对购房者做出与本合同无关的任何物业承诺。

(8)非乙方原因造成的甲方与购房者之间的纠纷，包括但不限于所有权、商品房销售价格、物业条件等，均与乙方无关，除本合同约定应承担的义务和责任外，乙方不承担法律责任。

(9)因乙方违反本合同进行宣传、承诺、折扣等行为或签订合同过程中的失误，给甲方造成损失的，乙方应承担全部责任并赔偿损失。

第九条工作开展

甲方委派\_\_\_\_\_\_为本项目销售物业的日常负责人，乙方委派\_\_\_\_\_\_为本项目销售物业的日常负责人。甲、乙双方负责人担任双方文件签收和传达工作。

第十条竞业禁止

1、本协议有效期内，甲方不得另得委托第三方从事本协议下的销售代理事务。

2、本协议有效期内，乙方享有在本项目广告载体的专有营销代理署名权。

第十一条知识产权

1、乙方提交的所有关于本项目宣传资料，乙方可用于自身的宣传及参加各类评展活动。

2、甲方提交给乙方的所有方案文本、图纸、文件等资料，甲方享有所有权，仅供乙方用于本项目的营销推广使用，非经甲方书面同意，乙方不得用于其他任何用途。

第十二条通知及送达

1、本合同任何通知、主张、要求、请求或其他联系均应采取书面形式方为有效。书面文件可面呈予相关日常负责人，也可以传真、挂号信或特快专递进行递送。

2、通知按以下方式送达：

甲方送达地址及收件人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方送达地址及收件人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十三条责任与制约

1、未经甲、乙双方同意不得单方终止本协议。甲方单方终止本协议的，应在七日内结算已售物业销售代理费，并向乙方支付人民币\_\_\_\_\_\_万元的违约金;乙方若单方解除本协议的，甲方有权要求乙方返还已收取的销售代理费用并支付人民币\_\_\_\_\_\_万元的违约金。

2、甲方应按约向乙方支付销售代理费;若超时未支付，甲方需按公式“欠款额×仟分之一×欠款天数”计算出的金额支付乙方滞纳金，如超过三十天仍未支付的，视为甲方单方终止协议。

第十四条调解及诉讼

本协议签订后双方如有争议，应以物业所在地之有关单位进行协调，调解不成，则以物业所在地法院或仲裁委员会为诉讼单位。

第十五条协议的终止和变更

1、在本协议到期时，双方若同意终止本协议，双方应通力协作做妥善处理终止协议后的有关事宜，结清与本协议有关的法律、经济等事宜;

2、经双方同意可签订变更或补充协议，其条款与本协议具有同等法律效力。

第十六条附则

1、本合同中相关费用的税费，由甲、乙双方根据国家法律、行政法规的规定各自承担。

2、本合同若有未尽事宜，双方可友好协商，另行订立补充协议;补充协议与本合同具有同等法律效力。

3、本合同壹式肆份，双方各执贰份，双方签字或盖章后生效。

4、本合同附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

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

授权代表(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**oem买断销售代理达成合同书篇十**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

一、代理区域

1。乙方的代理区域为：\_地区。

2。代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1。乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2。代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3。约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1。甲方授权乙方为\_地区的\*代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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

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

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

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

四、代理期限

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

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

3。甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付\_元的续约费。

五、最低代理销售额

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

六、代理商品价格

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

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

七、佣金

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

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

3。佣金按成交的货币来计算和支付。

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

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

八、商情报告

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

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

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

九、推销、宣传与广告

1。乙方是\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

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

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

4。乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

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

十、购货与销售

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

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

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

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

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

十一、监督、培训及售后服务

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

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

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

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

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

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

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

十二、知识产权

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

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

(1)仅限于销售代理经营的目的；

(2)甲方许可的第三人在代理区域内以\_方式使用商业秘密；

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

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

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

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

6。所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

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

2。未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

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

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

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

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

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

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

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

十五、合同终止

1。本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同；

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的；

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

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

(7)一方宣告破产或宣告解散；

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

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

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

□甲方以原售价回购；

□乙方自行处理；

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

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

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

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

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

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

(5)无故停止向乙方供应代理产品；

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

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

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

(1)擅自代理销售其他产品或服务；

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

(3)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的；

(7)连续\_年未能完成销售指标，受到甲方\_次以上处罚，屡教不改的；

(8)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_天，仍不改正的；

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十七、声明及保证

(一)甲方：

1。甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2。甲方签署和履行本合同所需的一切手续(\_)均已办妥并合法有效。

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

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

(二)乙方：

1。乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2。乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_)均已办妥并合法有效。

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

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

十八、保密

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

十九、通知

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

2。各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

二十、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第\_\_种方式解决争议：

(1)提交\_仲裁委员会仲裁；

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1。如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2。声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3。不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4。本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、\*、罢工，政府行为或法律规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

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

二十四、合同的效力

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

有效期为\_年，自\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

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

甲方(盖章)：乙方(盖章)：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

开户银行：开户银行：

帐号：\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_

签订地点：签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**oem买断销售代理达成合同书篇十一**

甲、乙双方经友好协商，在自愿、公平的基础上，根据《中华人民共和国合同法》，就乙方销售代理甲方 某某 系列产品达成如下协议：

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200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400平米，甲方奖励乙方10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580元/平米、起伏型价格为680元/平米、定做平板价格为1300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20--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50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。

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

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

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

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

**oem买断销售代理达成合同书篇十二**

代理方：(以下简称甲方)

传真：

通讯地址：

委托方：(以下简称乙方)

传真：

通讯地址：

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的\_\_\_\_地区代理销售达成如下条款：

一、代理产品、区域、期限

1、乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_产品在\_\_\_\_地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、代理期限为\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商。

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料。

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导。

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有，一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

三、经销条件

1、甲方在本合同签之日起\_\_\_\_日内，首批进货人民币\_\_\_\_元以上。

2、合同签订\_\_\_\_个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成\_\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务

1、乙方保证产品及配件的质量，对产品及配件实现月保换、年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后\_\_\_\_小时内派员解决。

五、价格

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在\_\_\_\_日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、甲方被乙方一经授权为区域代理商即日起，交付保证金人民币\_\_\_\_元。

3、结算方式：甲方向乙方订货时，必须及时汇款到乙方账户，并将汇款凭证以传真形式传给乙方，乙方负责发货给甲方。甲方收到货签字为准后，需及时通知乙方，在未收到货款时，乙方有权不向甲方发货。

六、交货方式、地点

1、交货地点为\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前\_\_\_\_日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、违约责任

1、甲方第一次窜货、冲货，乙方对甲方进行按窜货、冲货量\_\_\_\_倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，乙方除按前一次方法罚款外，扣除保证金，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由甲方承担。

2、在甲方没有违约行为的前提下，乙方若在同一地区重复授权代理商，甲方有权终止合同，并提出索赔。赔偿额度为保证金的\_\_\_\_倍。

3、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。

4、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或合同一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本合同，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

八、通知

1、甲方确认\_\_\_\_为其送达地址，乙方确认\_\_\_\_为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前\_\_\_\_日以\_\_\_\_方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

九、合同的解除

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

3、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除。

4、一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同。

合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

十、其它

1、因履行本合同所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由合同签订地法院管辖。

2、本合同从签盖章之日起生效。

3、本合同一式\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：

法定代表人：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：

法定代表人：

开户银行：

账户：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找