# 2024年地区总代理合同怎么签(12篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-07-25

*随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。地区...*

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**地区总代理合同怎么签篇一**

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

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

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

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

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

二、乙方承诺

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

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

(3 )乙方年订单总金额不得低于

三、代理保证

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

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

(3 )乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

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

五、订货及供货

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

(2 )乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3 )具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1 )银行结算。

(2 )现金支付。

(3 )具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

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

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

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

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

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方(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

**地区总代理合同怎么签篇二**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互惠，协商一致的原则，就甲方指定区域内经销的事宜，进行磋商，达成如下协议，共同遵守。

一、 产品名称：。

二、 销售地区：甲方授权乙方为系列产品在 省 市(地区) 县(县级市)的地区总代理。

三、价格：附价格表。代理商按价格表中的批发价进货。

四、销售量：乙方保证在合同有效期内代理地区确保每年销 吨，提货款在 万元。

五、代理时间 年 月 日至 年 月 日。

六、甲方义务：

1、甲方出具代理证书，维护乙方代理权益，即不在本合同第二条约定范围内另设代理商。

2、甲方提供经营所需的资料，及必要产品检验报告。

3、协助并督促乙方进行市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

4、甲方提供包括文字、图片在内的广告宣传资料，与乙方共同制定地区营销方案，协助乙方做好广告、促销工作。可为乙方提供门头图案样板。

5、甲方提供包装完整的合格产品，亦可根据乙方需要生产不同档次的合格产品。

6、协助乙方做好货物的托运工作及调换工作。

7、采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

8、为鼓励乙方，对乙方实行反利和奖励(详见加盟细则)。

七、甲方权力：

1、有处臵乙方违反市场规范问题的权力。

2、有审核乙方广告宣传材料的权力。

3、有核定地区零售指导价的权力。

4、有参与商讨和指导乙方制订、实施方案的权力。

八、乙方义务和权力：

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下做好销售区域内消费者投诉、产品质量问题和有关部门监督检查的配合工作。

2、乙方订货应提前 日，并就产品品种、规格、数量、颜色等列出清单电传甲方。

3、乙方不得超出本合同约定区域销售(经甲方同意的除外)。

4、乙方不得用其它厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产伪造甲方产品。

5、乙方提供地区营销方案、广告策划，在甲方指导下，做好本区域内广告宣传和市场推动工作。

6、乙方开拓和发展区域内经销网点，进入主流市场，并实施管理，提供配套服务。

7、准确、及时地向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况及营销网络在内的有关市场动态信息。

8、乙方经营必须符合法律规定，诚信经营，不得有欺诈性行为。

9、乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件，自主经营，自负盈亏。

九、换货和退货：

1、代理商所进货均可在一个月内免费换货，以后每超过一个月，扣除换货总额2%的杂费。但超过3个月不予换货。

2、产品有效期内因质量问题，厂方负责退换，因代理商自身原因造成损坏，代理商承担退货损失费(含运费)。

十、交货与运输：

1、乙方可自己提货，亦可委托甲方代办托运(须乙方出具委托书)，运费由乙方承担(预支)。

2、甲方应协助乙方处理运输过程中发生的有关问题。

十一、付款方式：

1、签订本合同后 日内，乙方应先向甲方支付首批 万元市场信誉保证金，待本合同终止或解除后，乙方未有违反本合同约定的条款，甲方必须将保证金即时返还。(若有特殊情况保证金可缓交)

2、本合同签定后 日内，乙方向甲方支付首批 万元货款，甲方及时为乙方准备货源，以保证乙方按时开业。

3、以后进货时，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方指定帐户。甲方收到乙方货款后，在七日内备齐货物。

4、双方约定的其它事项：

十二、违约责任：

1、甲方违反本合同第六条第一款之规定，双倍赔偿乙方保证金。

2、乙方未完成本合同第四条所规定的确保销售量，则按其确保销售量未完成部分所占比例扣除部分市场信誉保证金;但若因甲方供货严重不足，造成乙方未完成合同确保销售量，则不受此限制。

3、乙方违反本合同第八条第三、第八款之规定，甲方有权取消其总代理资格，同时扣除乙方市场信誉保证金。

4、乙方若违反本合同第八条第四款之规定，乙方承担甲方由此引发的一切经济损失及法律后果。

十三、本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

十四、本合同履行过程中引发的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地人民法院管辖。

十五、本合同一式两份，双方各执一份，本合同生效后，双方签订的相关文件可作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

十六、本合同自乙方执行本合同第十一第一、第二款后自动生效，否则合同自动解除。

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

**地区总代理合同怎么签篇三**

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

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

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

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_ \_\_具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，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，同时不予退还市场保证金。

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.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

五、销售定额

1.乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_台的销售量。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_ \_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

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

**地区总代理合同怎么签篇四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为了推动“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”合作体系。甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”代理商及其相关事宜，达成如下协议：一、代理商资格

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

2.具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3.具备履行本协议有关条款的资金能力。

4.乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5.有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6.严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

7.具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。二、代理事项

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

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

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

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

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

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

7.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。三、甲方的责任、权利和义务

1.甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2.指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3.甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

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

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

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

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

8.甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。

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

10.甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。四、乙方的责任、权利和义务

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

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

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

4.乙方有资格参加甲方组织的有关进销存软件产品的市场促销活动。

5.乙方有资格被邀请参加甲 方定期举办的技术及销售培训。

6.乙方可定期收到甲方产品相关资料及典型应用案例。

7.乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品。

8.乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方。

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

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

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

12.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。

13.乙方在媒体上刊登的甲方产品价格不得低于某规定的全国统一零售价格;不得违反甲方产品的体系;乙方在市场促销活动中，不得发布低于某零售价7折的价格信息;若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。五、销售奖励指标、价格政策

1.销售奖励指标：

a.省级总代理：每季度回款额达到1万以上，以5%返现金。

b.地区代理：每季度回款额达到3千以上，以5%返现金。

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

3.乙方在遇到特殊项目时(同类产品竞争激烈，且该项目对当地市场推广具有重要意义)可申请特殊价格，申请时需认真填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件特价申请表》(详见附件四)，在甲方同意后方可订货。六、商务体系

1.订货：

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

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

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

2.付款

乙方在定货时一次性付清订货预付款。

3.发货

甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在两个工作日内安排发货。

4.退货

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

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

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

(4)如果产品订货后\_\_\_\_\_\_\_\_日内未见乙方的退货申请，则甲方认为乙方这部分产品已售出，甲方对这部分产品不予退货，并按规定开具发票。七、售后服务

1.乙方权益

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

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

(3)甲方为乙方提供产品咨询及技术培训。

2.乙方职责

(1)对于某理的甲方产品，乙方必须设有专门的技术支持人员。

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

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

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

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

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

3.非售后服务范围

(1)由于某软 件或病毒造成的故障。

(2)由于某原因或外界条件发生变化(如电压突然升高)造成的损坏。

(3)产品问题是由于某确的使用、不正确的安装等问题造成的。

4.售后服务年限

(1)甲方产品在甲方承诺的有效期内免费维护、升级，逾期酌情收成本费用。

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

5.市场公关及广告宣传

(1)乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

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

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

(4)乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。八、保密条款

1.甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2.甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。九、法律效力

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

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。

3.发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

(1)双方协议同意时;

(2)协议的一方破产被解散或被撤消时;

(3)协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时;

(4)协议的一方违反协议时;

(5)发生不可抗力事故使协议无法继续履行时;

(6)《民法典》规定的其他情况时。

4.本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

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

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

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**地区总代理合同怎么签篇五**

甲方：

乙方：

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

一、代理商资格

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

2.具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3.具备履行本协议有关条款的资金能力。

4.乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5.有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6.严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

7.具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

二、代理事项

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

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

3.代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。

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

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

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

7.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务

1.甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2.指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3.甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

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

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

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

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

8.甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。

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

10.甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。

四、乙方的责任、权利和义务

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

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

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

4.乙方有资格参加甲方组织的有关进销存软件产品的市场促销活动。

5.乙方有资格被邀请参加甲方定期举办的技术及销售培训。

6.乙方可定期收到甲方产品相关资料及典型应用案例。

7.乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品。

8.乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方。

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

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

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

12.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。

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

五、销售奖励指标、价格政策

1.销售奖励指标：

a.省级总代理：每季度回款额达到1万以上，以5%返现金。

b. 地区代理：每季度回款额达到3千以上，以5%返现金。

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

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

六、商务体系

1.订货：

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

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

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

2.付款

乙方在定货时一次性付清订货预付款。

3.发货

甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在两个工作日内安排发货。

4.退货

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

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

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

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

七、售后服务

1.乙方权益

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

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

(3)甲方为乙方提供产品咨询及技术培训。

2.乙方职责

(1)对于所代理的甲方产品，乙方必须设有专门的技术支持人员。

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

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

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

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

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

3.非售后服务范围

(1)由于其他软件或病毒造成的故障。

(2)由于人为原因或外界条件发生变化(如电压突然升高)造成的损坏。

(3)产品问题是由于不正确的使用、不正确的安装等问题造成的。

4.售后服务年限

(1)甲方产品在甲方承诺的有效期内维护、升级，逾期酌情收成本费用。

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

5.市场公关及广告宣传

(1)乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

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

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

(4)乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

八、保密条款

1.甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

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

九、法律效力

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

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。

3.发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

(1)双方协议同意时;

(2)协议的一方破产被解散或被撤消时;

(3)协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时;

(4)协议的一方违反协议时;

(5)发生不可抗力事故使协议无法继续履行时;

(6)《民法典》规定的其他情况时。

4.本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

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

6.协议及其附件解释权在甲方。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**地区总代理合同怎么签篇六**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 总代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条总则

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

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

第二条定义 \_\_\_\_\_\_\_\_本协议\_\_\_\_\_\_\_\_术语的意义\_\_\_\_\_\_\_\_如下： 2183;

1.“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6183;1条款支付给总代理人的佣金。 2183;

2.“许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。 2183;

3.“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条总代理 3183;

1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽淡引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。 3183;

2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽淡引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。 3183;

3.根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽淡本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽淡该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。 3183;

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

第四条总代理人的职责 4183;

1.必须努力与卖方洽淡，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。 4183;

2.在洽淡转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽淡中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。 4183;

3.应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。 4183;

4.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项;

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

(3)与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件;

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

第五条委托人的职责 5183;

1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。 5183;

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

第六条佣金 6183;

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

第七条终止协议 7183;

1.如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。 7183;

2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。 7183;

3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

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

(2)按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按

6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。 7183;

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

第八条分代理或转让 8183;

1.非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。 8183;

2.非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。 8183;

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

第九条修改 委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条法律适用 本协议根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_国现行的有关法律、法令和条例制订。然而，在协议生效后，由于\_\_\_\_\_\_\_\_国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必 要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决 11183;1在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。 11183;2若协商不能解决，在\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。 11183;3仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条语言 本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

第十三条通知 凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。 本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署。 委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

返

**地区总代理合同怎么签篇七**

第一条总则

本合同于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日由下列双方共同签订：

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的甲有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称“委托人”)，与根据\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的乙有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称“总代理人”)。

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_丙有限公司(以下称卖方)引进\_\_\_\_\_\_\_\_技术。委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条定义

2.1本合同内所有术语的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

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

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

2.2各条款所列的标题仅为醒目而用，对本合同的解释无影响。

第三条总代理

3.1委托人指定总代理人为其独家全权总代理，并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，以及代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2在本合同有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价款及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3根据本合同，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，为此，一旦成交，委托人予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，代理关系终止。

3.4委托人指定总代理人为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此再成合股关系，总代理人亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条总代理人的职责

4.1于本合同期内总代理人：

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

(2)在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3)应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4.2在本合同有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理其他任何事项；或：

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

(3)与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

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

第五条委托人的职责

5.1当总代理人代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2委托人应及时满足总代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金

6.1委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_(\_\_\_\_%)的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

第七条终止协议

7.1如遇下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人；按合同规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内，仍置之不理，立刻终止本合同对代理人的委托。

7.2按照本合同规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍合同各方面的权利和义务。

7.3当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

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

(2)按照本合同规定，于终止对总代理人委托的五(5)天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清的部分佣金)支付给代理人。

7.4按本合同规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让

8.1非经委托人预先书面同意，总代理人不得将合同之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论是否经委托人同意，由总代理人委托的分代理，根据合同的规定，不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本合同规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3本合同对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条修改

委托人与总代理人签订的委托引进技术合同，包括整个合同和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本合同签署之日起，即告终止。除非经本合同当事人签署的书面通知，否则本合同不得作任何修改和变更。

第十条适用的法律

本合同的一切条款是根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在合同生效后，由于颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本合同的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。 相关的合同样本

·房地产代理合同 ·委托购房合同 ·财务代理委托合同

·人事代理协议书 ·委托协议书 ·货物运输代理合同

第十一条争议的解决

11.1在执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2若协商不能解决，可在\_\_\_\_调解，如调解无效，最终将在\_\_\_\_\_\_\_\_根据国际的仲裁程序仲裁。

**地区总代理合同怎么签篇八**

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

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

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

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

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

二、乙方承诺

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

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

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

三、代理保证

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

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

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

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

五、订货及供货

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

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

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

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

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

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

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：乙方：

年月日年月日

**地区总代理合同怎么签篇九**

甲方：

乙方：

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

一、 代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：无极灯

2、代理区域：北京市区范围内

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

二、 双方责任、权利：

(一)甲方：

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

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

3、甲方保证乙方提出需求12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，三年质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

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

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

4、乙方利用自己在北京的各个渠道进行开展业务，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

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

三、 总代理商从事的业务范围：

1、区域内二级代理商的建立。

2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

四、 代理条件：

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

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

3、签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设，

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

5、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的××××年全国统一零售价，最低可以下浮10%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

6、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1)各个型号产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

五、 代理数量及价格：

1、乙方首先支付2万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成6万元rmb的进货额，全年必须完成25万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

3、乙方承诺本协议签字之日起7日内，向甲方支付首批货物订金2万元rmb，(甲方按4个月完成供货，每月为5000元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

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

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

六、 其它事项：

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

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

七、 付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

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

2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3、甲方免费提供传喷画和培训手册。

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

5、提供工程设计方案和技术指导。

九、 违约与仲裁：

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

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

十、附则：

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

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

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

4、未尽事宜，双方可另行商议。

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

甲方(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

**地区总代理合同怎么签篇十**

第一条 总则 本协议书于\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日由下列双方共同签订： 根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的abc有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称委托人)，与 根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的def有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称总代理人)。 鉴于： 委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_xyz有限公司(以下称卖方)引进\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ift技术(以下称ift技术)。 委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。 兹同意下列条款：

第二条 定义 2.1.本协议内所用词汇的意义，明确阐述如下： 佣金系按本协议所列的条款和条件，由委托人按照6.1.条款支付给总代理人的佣金。 许可证协议系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。 价格系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。 2.2.各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

第三条 总代理 3.1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。 3.2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。 3.3.根据协议总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。 3.4.委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责 4.1.于本协议期内总代理人： (1)必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。 (2)在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。 (3)应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证协议。 4.2.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得： (1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项;或 (2)以委托人的名义允诺或解决任何事宜，或以委托人的信用作担保，或代表委托人作出任何保证或陈述，或使委托人承担任何责任或业务;或 (3)与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件;或 (4)不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第5条 委托人的职责 5.1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。 5.2.委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣金 6.1.委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_(\_\_\_%)的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。 6.2.协议双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1.条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1.条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条 终止协议 7.1.若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定

总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内，仍置之不理，立刻终止本协议对总代理人的委托。 7.2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方的权利和义务。 7.3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理： (1)总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。 (2)按照本协议规定，于终止对总代理人委托的五(5)天内，委托人将佣金(按第6.1.条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。 7.4.按本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让 8.1.非经委托人预先书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除总代理人的任何义务或职责。 8.2.非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。 8.3.本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。 第九条 修改 委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议书不得作任何修改和变更。

第十条 适用的法律 本协议的一切条款，是根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效之后，由于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决 11.1.在执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。 11.2.若协商不能解决，可在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_调解，如调解无效，最终将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据国际的仲裁程序仲裁。 11.3.在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外，委托人和总代理人都必须按本协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。 11.4.仲裁的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。仲裁费(不包括各方聘请律师的费用)由败诉方负担或由仲裁机构裁决。 第十二条 语言 本协议以英文和中文书就，两种文字均为正式文本。

第十三条 通知 13.1.凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。 13.2.凡有关通知、请求或其他通讯往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本协议的双方于首页所列日期签署，立此为据。 委托人： abc有限公司

总代理人： def有限公司 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职 衔：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 职 衔：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**地区总代理合同怎么签篇十一**

甲方：

乙方：

根据《民法典》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的ed系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

1、总代\_\_\_\_区域：甲方授权乙方为 区域总代理商，负责甲方的ed系列产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理;

2、甲方授权乙方代理甲方的产品：ed系列产品;

3、时效期限：从合同签定之日内\_\_\_\_\_\_\_\_年内,即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售;

(2)销售甲方规定的ed系列产品及其它授权产品。

5、甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方;

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权;特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

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

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

(3)根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供更优质、实惠的产品;

(4)协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉;

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

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

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

四、订货、退换货程序：

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

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

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

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所;

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

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

六、结算办法：

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

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

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

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系;

2、甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格;

3、广告支持：按照进货回款 投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放;

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

5、乙方进行终端推广时须严格按a品牌的标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

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

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

九、其他

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

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

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

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

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

**地区总代理合同怎么签篇十二**

本着诚信互惠的原则,经友好协商达成合作,某网络技术有限公司(简称甲方)将\"网络电话\"在 区域内的网上经销权授予 (简称乙方).

一、甲方责任及义务

乙方享有在代理区域内网上独家销售权,甲方保证不向乙方代理区域内以任何形式发放网上经销权.

甲方保证网电的性能以及质量,达到网电说明书上提供的技术标准及要求.

甲方有义务按时,按量提供网电给乙方,甲方在网电短缺的情况下优先保证乙方的供货.

甲方有义务向乙方提供其网上代理区域内直接同甲方联系的用户信息资料.

二,乙方的责任与义务

1,乙方网上经销所在地为 ,加盟等级 ,购入价为 ,长途时段首次购买额为 .

2,乙方首次必须购买 分钟,以后每月购买 分钟.如果某一个月不购买或未达到标准购买量,本合同自动失效.

3,乙方有义务进行网电咨询,介绍等服务,为用户提供一定的售后服务.

4,乙方不得销售其他品牌的网络电话.

5,乙方若违反以上任何一项,甲方有权撤消网上总代理资格.

三,公司给予总经销的权利

在该区域的网上独家销售权.

强势的网络广告支持.

免费提供三套群发软件(邮件群发,qq群发,ip群发),按级别配送测试卡(开户卡).

四,违约责任:总体按经济合同法处理

1,双方发生经济纠纷,甲方,乙方必须在甲方所在地法院提起诉讼.

2,因不可抗力因素造成合同不能履行的,不属违约,双方均不承担责任.

五,合同期限:本合同期限的有效期为两年,本合同自双方签字之日起贰日内汇款生效.

六,未尽事宜,双方友好协商解决.

七,本合同一式两份,具有同等效力,甲,乙双方各执壹份.

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

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