# 2024年产品代理销售协议书(24篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-19

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧产品代理销售协议书篇一鉴于：甲方\_\_\_\_\_\_\_...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**产品代理销售协议书篇一**

鉴于：甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_，为专业的广告行业商务代收费服务企业，具有向客户提供在线电子商务平台的能力，并愿意同乙方合作，在授权区域内利用甲方的在线销售系统开设商品（见定义）在线代收费；乙方是个人、团体或依据中国正式颁布的法律设立并合法存续的\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限责任公司。乙方签字人已经获得公司董事会的批准和授权。乙方具有该商品在授权区域的合法销售资格或版权授权；

有鉴于此，甲乙双方根据各自的优势，愿意共同合作。为共同拓展行业市场市场，为广大用户提供更多相关服务，经友好协商，并依据中华人民共和国有关法律法规的要求，双方就乙方利用甲方商务平台在线销售开展协议商品上架规则相关事宜达成一致。签订条款如下：

第二条名词定义

代收费：甲方利用其电子商务平台，通过各种成熟的收费渠道（如手机短消息收费、电话费、上网费、信用卡、主叫服务、加密电子邮件、物流形式等收取用户费用，代理销售乙方产品的在线 支付系统的代收费行为；

商品：乙方具有该产品合法销售资格或版权授权的作品或产品。形式包括文字、声音、图象、图片、硬件设备、咨询及服务等；

授权区域： 甲方传播所能覆盖的全部地区。

第三条合作内容

合作内容： 双方结成战略伙伴，乙方提供商品并授权甲方为代理销售商，甲方利用自身平台和渠道帮助 乙方实现销售；

合作形式：乙方按甲方所需提供商品的视听小样或商品图片，在甲方商务平台按甲方分类将样品对号上架。为了更好的将产品信息传达给用户，甲方会通过活动或者多种宣传方式为乙方推广销售代 理商品，相关事宜，双方临时协商并书面许可方可进行；

双方同意：乙方所代理销售的其他所有产品，乙方均有意采用甲方提供的相关在线销售（代收费）系统进行销售或代收费。对于具体的产品合作，由双方通过签署相关的附件加以确定；

双方承诺： 在此合作过程中，充分利用各自的优势（包括产品资源、服务能力、技术能力、市场资源等），共同推广在线娱乐事业的发展，以达到双赢的目的；

第四条收费与结算

商品定价：乙方提供市场报价，并承诺在甲方销售平台的对外报价不高于乙方在各个销售终端的销售价格。甲方的vip会员优惠或促销活动乙方应在价格上予以支持，双方协定价格至少低于市面价格的10％，或乙方给甲方代理价格低于行业代理5％；

利润分成： 甲方收取销售价格的30％作为利润回报

结算方式： 用户使用甲方交易系统产生商品买卖后的第二个月底，甲方将该商品扣除利润分成后的余额划入乙方帐户。

运输及税务：甲乙双方间相关商品的运输及商品交易税务等杂费（发票）由乙方支付。甲方发送到用户的运输费用，由甲方支付。

第五条权利与义务

甲方的权利与义务：

1.甲方负责合同既定区域内乙方协议商品的代收费与推广。在乙方无违约行为的情况下，甲方不得无故停止本合同的执行；乙方应确保甲方为合同既定区域内的商品代收费代理销售商。所有甲方 销售终端客户均与甲方联系，依据其制订的价格标准和销售政策交易；

2.甲方应保障代收费款项及时到帐，对由于甲方代收费行为所产生的投诉，纠纷等相关问题，由甲方独立承担全部责任；

3.甲方在与乙方的合作中应严格遵循本合同所规定的代收费方式。

4.甲方应在整个代收费过程中严格遵循乙方所规定的价格策略，如有需要，须双方商议并书面许可。甲方不擅自抬高或降低乙方产品的销售价格；

5.甲方有义务不向任何第三方透露双方协议中的折扣标准，价格标准，销售数量等情况；

6.甲方应利用自身的宣传渠道和其他市场资源、宣传、推广此合作项目；

7.甲方非必要条件下有权不向乙方透露自身客户及销售终端的信息，乙方应维护甲方的权益。

8.甲方不拥有乙方提供商品的版权。

9.甲方保证在其宣传品、网站，正式投放的广告宣传中，如果出现其他资源战略合作伙伴的信息，均在适当位置免费表明，体现乙方作为其战略合作伙伴以及提供商的地位、身份、并从视觉上体现甲方标识。

乙方的权利与义务：

1.乙方负责向甲方提供代理经销权。所有甲方客户与甲方联系，甲方依据乙方制订的价格标准和销售政策拿货；在甲方无重大违约行为的情况下，乙方不得无故停止本合同的执行；

2.乙方将保障协议商品的正常使用、质量、维护、负责按照甲方要求的载体方式传输给甲方并承担全部费用及税务，并对在商品产生的投诉、纠纷等相关问题自行承担责任；对于客户的投诉，由乙方负责解决并承担全部相关费用。因乙方提供的服务，产品和传输问题所导致的纠纷或赔偿问题，由乙方自行承担全部经济与法律责任，甲方已先期承担责任的，由甲方给予等额补偿；

3.乙方将负责提供相关的客户服务机构，解答使用过程中的疑难问题；

4.乙方提供的商品，不得违反国家有关法令，法规的要求。若有违反，将全权承担由此引起的一切后果；

5.乙方应承诺维护协议中商品定价，经双方协商，甲方书面同意的除外；

6.乙方 负责在约定的期间内取得并提供政府或相关机构颁发的商品商业版权及运营的全部相关许可，并在甲方需要的条件下，协助甲方完成版权证明等相关文件；

7.乙方保证在其宣传品、网站，正式投放的广告宣传中，如果出现其他代理商信息，均在适当位置免费表明，体现甲方作为其战略合作伙伴以及代理商的地位、身份，并从视觉上体现甲方标识；

8.乙方必须保证拥有提供商品的版权或支持此协议的授权，否则由此产生一切后果由乙方负责。

第七条有效期限

本合同从双方正式签约之日起生效，合同有效期为贰年。期满前三十日内双方均未对本协议提出书面终止意见，则合同自动延期壹年，如任何一方提出修改意见，应在合同期满日前至少一个月提出，并共同商讨相关细节；

第八条保密条款

1.甲乙双方应共同采取一切必要措施，对双方因通过本次合作而从对方取得的商业秘密采取保密措施，以防止商业秘密被泄露、使用、被公开或落入未经授权人士手中。

2.获取商业秘密的一方（下称“获取方”）不得将从提供商业秘密的一方（“提供方”）处所获得的商业秘密在未获得提供方授权，或本合同许可的情况下，进行部分或全部复制或复印；在本合同终止后将商业秘密悉数返还提供方，或在取得提供方书面同意的情况下，将商业秘密销毁。

**产品代理销售协议书篇二**

甲方(供货方)：(以下简称甲方)

乙方(需货方)：(以下简称乙方)

甲、乙双方经平等协商，就农药供货一事，签订本合同，合同条款如下：

一、商品名称、商标、规格、计量单位、数量、单价、送货时间

二、质量标准及要求：甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的农药质量标准，随产品附送同批产品的生产批号、开据正规发票，并保证产品的有效期。

三、送(取)货方式及运费：甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

四、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，如有破损，乙方按照本合同规定产品的销售价格乘以破损产品的数量扣除货款。

五、结算方式：预付总货款的 %，待乙方收货并验收后付 %，农药使用后十五天内付清余款。

六、违约责任：

1、甲方责任：甲方应按合同规定如期向乙方提供符合国家标准的农药产品，并对产品质量负责。如因甲方供给的农药质量问题(或延期供货)造成乙方损失的，则由甲方负责赔偿。

2、乙方责任：

(1)乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明用药，如乙方不严格按甲方产品说明用药产生药害或其它损失，甲方概不负责。

(2)乙方需按本合同规定期限付款给甲方，如延期支付货款，则乙方按产品总价的1%/天的违约金付给甲方(延期不能超过15天)。

七、本合同一式两份，甲乙双方各持一份。经双方签字盖章后生效，有效期自年 月 日至年 月 日止。

甲方(盖章)：      乙方(盖章)：

委托代理人：      委托代理人：

电话：            电话：

传真：            传真：

单位地址：        单位地址：

日 期：           日 期：

**产品代理销售协议书篇三**

甲方\_\_\_\_地址\_\_\_\_电\_话\_\_\_

乙方\_\_\_\_地址\_\_\_\_电话\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条：代理及授权范围

1.1乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日)

1.5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。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款

2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2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一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2.3\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条：运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密

5.1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任

6.1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务

7.1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。

7.2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3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12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24小时售后服务热线联络服务。

7.4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条：合同效力

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

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

法定代表人或委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人或委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品代理销售协议书篇四**

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

甲方(供方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(需方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

第一节原则条款

第一条本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律、法规的规定签订。

第二节适用范围

第二条本合同的甲方代表甲方及其所属的子公司、分公司、分支机构、办事处。乙方代表乙方及/或乙方的相关公司。(详见附表一)。因此，本合同中涉及的各项条款适用于附表一中所列的甲方的总公司及上述各地分公司、子公司、分支机构、办事处等机构以及附表一中所列的乙方及其相关公司。乙方有权决定适用本合同的相关公司的增加或减少，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

第三条本合同约定的产品进入乙方全国地区所有门店进行销售(详见甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的《供应商上(撤)店协议书》)。乙方有权决定增加或减少本合同约定产品进入的门店，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

第三节名词定义

第四条产品：是指由甲方生产或经销的符合国家质量标准及双方约定的标准并不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

第五条销售支持：指的是甲方在乙方销售甲方产品过程中，因乙方提供服务无条件给予乙方的优惠条件和资金、物质支援。

第六条供货价格：指甲乙双方在甲方给予乙方销售所在地的所有经销商中最低真实价格的基础上进行协商，取得一致的价格。

第七条残次品：指商品在售前、售中及售后本身固有的或发生的外观、性能、质量等任何一项不符合中国国家质量标准、行业标准、厂家标准、合同约定标准等任一标准的产品。

第八条滞销产品：指乙方从甲方购进的产品经过\_\_\_\_\_\_天的时间，销量与进货量的比低于二分之一的产品。

第九条商业折扣：指乙方销售甲方产品后，甲方以乙方在甲方的进货额(或回款额)为根据，依照双方约定的条款给予乙方的进货折扣。

第十条特价机：指根据双方的经营需要乙方从甲方以特殊的供货价格进购的产品，条件双方另行约定。

第十一条铺底：是指甲方给予乙方的不需支付实际资金即可调拨一定金额货物，做为在合同有效期内样机展示和库存周转之用的优惠条件。

第十二条货到付款结算：指乙方在甲方货物到达乙方库房验收后\_\_\_\_\_\_小时内即向甲方支付货款。

第十三条回款额：指乙方支付给甲方的货款包括扣抵甲方在乙方处欠款的款额(降价款、退货款除外)。

第十四条利润补偿款：指在乙方销售的甲方产品的零售价格降低，使乙方销售甲方产品的帐面毛利率未能达到合同约定的水平时，由甲方向乙方支付的，用于补足乙方利润损失部分的款项。

第十五条包销机型：指性能、外观与其他型号有明显区别的，性能价格比有明显优势的，由乙方独家经营的产品。

第十六条合同年度：指合同有效期。

第十七条帐期：指产品进入乙方指定仓库到乙方支付货款之间的期间。

第十八条降价款：由于供价下调而产生甲方应支付给乙方的降价金额。

第十九条给乙方造成了名誉损失的情况包括给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况，包括但不限于：1.因产品问题(包括但不限于质量、假冒伪劣、虚假宣传、侵犯他人知识产权等问题，)或甲方提供的售后服务问题被媒体(媒体包括但不限于电视、广播、报纸、杂志、网络等)暴光的;2.因其他甲方原因造成乙方被媒体暴光的;3.因产品问题或甲方提供的售后服务问题被有关部门、机构、消协公告的;4.虽未被暴光，但因产品问题或售后服务问题造成相当多人员认为或知悉乙方的产品或服务存在问题的;5.产品不合格、退货、返修率合计超过3%，致使乙方名誉或商誉受到负面影响的;6.其他给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况。

第四节产品订购、运输、结算及其他

一、产品订购

第二十条乙方代销甲方生产(或经营)的饮水机、净水器品类沁园品牌的产品。

第二十一条甲方带货安装的产品为：/品类/品牌的产品。

第二十二条乙方从甲方处进货时须提前向甲方口头或传真或送交进货计划，甲方在接到进货计划后2日内书面答复乙方(书面答复上应加盖甲方的印章)，并于乙方要求的送货时间按进货计划送达乙方指定地点。非经乙方书面认可，甲方在书面答复中所进行的任何特别注明无效。

第二十三条乙方在要求的送货时间前\_\_\_\_\_\_日有权撤消或变更进货计划，而无需承担任何的赔偿责任。

二、产品运输

第二十四条甲方负责所有产品到乙方指定地点的运输，一切费用由甲方负担。

第二十五条货物在交付乙方并经验收前，一切风险及责任均由甲方承担。

三、货款结算

第二十六条当期货款的结算以乙方实际销售甲方产品的供货金额，扣除采用帐扣方式收取及甲方逾期未付的利润补偿款、商业折扣款以及其他甲方承诺支付以及按照合同约定甲方应当支付的款项后的余额为准。

第二十七条货款结算日期：货款结算周期为\_\_\_\_\_\_日，结算日为结算周期届满的\_\_\_\_\_\_日后。

第二十八条货款结算方式为(在以下几种方式中任选一种)

1.支票或电/信汇2.\_\_\_\_\_\_个月无息银行承兑汇票 3.\_\_\_\_\_\_个月无息商业承兑汇票。

第二十九条货款结算采取“钱票两清”的原则，乙方向甲方支付货款，甲方必须同时向乙方提供合法的增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，增值税票可按以下(一)办理：

(一) 乙方向甲方按扣除商业折扣后的差额付款，甲方在增值税票上直接列明折扣率和折扣额，乙方不再向甲方开具发票。

(二) 甲方向乙方全额开具增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，乙方向甲方开具零售发票或办理折让证明，然后向甲方全额支付货款。

第三十条甲方应按上述规定按时向乙方提供增值税票，在增值税票未交讫之前乙方可拒绝支付货款。

第三十一条乙方结算日由乙方各公司具体指定，结算日外的时间乙方不进行结算，甲乙双方可进行对帐，整理提供票据。每月最后一日及法定节假日乙方不进行结算，帐期未满或遇节假日，结算期顺延至下一结算日。

四、残次、滞销产品的处理

第三十二条乙方在经营过程中发现的甲方产品中的残次品，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方残次通知后3日内更换残次品或退残次品，否则承担延迟履行的违约责任后，同时甲方仍承担继续履行的责任。

第三十三条乙方在销售甲方产品过程中如遇滞销产品时，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到通知\_\_\_\_\_\_日内为乙方调换乙方确认或指定的其他产品或进行退货，如甲方逾期未予调换或者退货，则乙方可向甲方收取产品供价总额每日3%的保管费。逾期\_\_\_\_\_\_天后，乙方有权处理该产品，从处理所得款项中优先获得并自行扣除保管费、处理费等费用。

第三十四条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等存在或涉嫌存在(如涉及诉讼或仲裁等)损害任何第三方的知识产权和其他合法权益情况的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后\_\_\_\_\_\_日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十五条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等为假冒产品的，或存在虚假宣传的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后3日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十六条对于第三十二至第三十五条所述的情况，更换或退货的全部往返运费由甲方承担。

五、销售支持

第三十七条甲方应根据乙方的要求免费为乙方提供展示甲方所供产品的展柜、展台、展架，委派促销员，促销员的一切费用由甲方承担，并应对乙方所有的门店实行无差别待遇。如甲方委托乙方制作展柜、展台、展架，甲方应于接到乙方付款通知\_\_\_\_\_\_日内将制作款以现款方式交付乙方。逾期未付，乙方可在下次结算货款中扣收。如甲方按净额开具增值税专用发票，乙方有权加扣\_\_\_\_\_\_%的增值税款。在甲、乙双方停止合作时，甲方无权向乙方要求展柜、展台、展架、促销员费用等相关费用的补偿。

(一)促销员管理

第三十八条甲方负责派驻促销员到乙方营业场所进行甲方产品的销售工作。

第三十九条甲方应与促销员签订正式的劳动合同。促销员的一切费用由甲方支付。如甲方未与促销员签订劳动合同或有其他违反劳动法规等行为的，一切责任由甲方自行承担。

第四十条促销员服从乙方的日常行政管理，乙方每月向甲方出具促销员的出勤证明和绩效考评，作为甲方对促销员月度薪金发放的依据。

第四十一条未经乙方同意甲方不得随意调动促销员的工作岗位。如促销员不服从乙方管理，违反乙方的管理规定，乙方有权要求甲方更换促销员，甲方应按乙方的要求更换促销员

第四十二条在得到乙方允许后，甲方在节假日期间可加派临时促销员。临时促销员必须服从乙方的管理。

第四十三条甲方负责定期对促销员进行商品知识培训，促销员同时接受乙方销售流程、服务标准及行为规范等培训。

第四十四条甲方派驻的促销员应积极配合乙方营业场所的销售，不得诋毁乙方经营的其它品牌的产品及商誉，不得有损害乙方、消费者及其它与乙方合作的供货商的行为。

第四十五条甲方派驻乙方的促销员不得虚假介绍产品，不得介绍顾客到甲方或厂家或其它经营商处购买产品。

第四十六条甲方对其派驻的促销员在乙方营业场所内发生的一切损害乙方利益的行为负有连带责任。

第四十七条甲方在乙方营业场所举办的促销活动乙方给予积极配合。甲方保证乙方享受统一的促销赠品的配发，所有促销赠品的发放由促销员负责登记，发放完毕后将登记单提供给甲方。

(二)场外交易行为管理

第四十八条场外交易行为指甲方促销员违反乙方对于销售场所的管理规定，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，以下简称甲方的场外交易行为。甲方其他相关人员利用为乙方工作或为乙方顾客提供服务的便利，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，视同为甲方的场外交易行为。“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方进行场外交易行为的理由，换言之，“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方不构成场外交易行为的抗辩理由。

第四十九条甲方的场外交易行为是严重违反合同及商业规范的行为，构成对乙方违约，乙方有权对甲方的场外交易行为追究违约责任，具体如下：

(一) 甲方每次发生场外交易行为均视为对乙方的违约，应于\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付\_\_\_\_\_\_万元以上(含\_\_\_\_\_\_万元)，\_\_\_\_\_\_万元以下(含\_\_\_\_\_\_万元)的违约金。

(二) 乙方发现甲方有场外交易行为应以书面形式通知甲方，并提供有关证明。该通知包括甲方存在场外交易行为的事实及经过、对甲方发生场外交易行为的促销员及相关人员予以辞退的要求、乙方要求甲方承担的违约金数额等内容;该证明包括书面证明材料、有关当事人叙述等可以证明甲方存在场外交易行为的证据。甲方收到该通知和证明后应在\_\_\_\_\_\_日内辞退促销员及相关人员并支付违约金。

(三) 如甲方在\_\_\_\_\_\_日内未按乙方要求辞退促销员或相关人员，甲方须按照该促销员或相关人员继续工作的时间，向乙方支付每日\_\_\_\_\_\_元违约金;如甲方在三日内未按乙方要求支付违约金，乙方除要求甲方承担违约金外，每逾期一日，乙方还有权按违约金总额的\_\_\_\_\_\_%要求甲方承担迟延履行金。

(四) 乙方发现甲方的场外交易行为，并能提供相关证据予以证明时，违约金的数额由乙方按照本条第一款的约定自行决定，无须征得甲方同意。

第五十条为防止甲方场外交易行为的发生，甲方应对所属雇员加强管理和培训，乙方对此予以监督和检查。

(三)样机条款

第五十一条甲方为乙方提供样机，具体约定为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.甲方为乙方免费提供样机，所有权属于乙方;

2.甲方为乙方免费提供样机，所有权属于甲方;

3.甲方为乙方免费提供样机机模或空壳样机;

(四)保修条款

第五十二条对于乙方售出的甲方产品，由甲方按国家规定负责办理保修，并承担全部费用，乙方给予必要的协助。

(五)卖场管理费用

第五十三条甲方在(五)卖场管理费用中约定的费用按以下第2种方式交纳：1、按第五十四条到第五十八条的约定交纳;2、按率收取卖场管理费用，以月度商业折扣的计算基数为此卖场管理费用的计算基数，按4.5%交纳，发票开具方式、支付时间按月度商业折扣的约定执行。

第五十四条甲方产品进入乙方营业场所进行销售，需向乙方交纳营业场所支持费。该费用按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费元，该费用每三个月为一期收取一次，《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的营业场所支持费，此后在每季度第一个月\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收营业场所支持费，未满一个月的按一个月计算。

第五十五条甲方在乙方营业场所内设置展柜、展台、展架、灯箱等需向乙方支付场地使用费。场地使用费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费/元。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期场地使用费，此后每季度第一个月的\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收场地使用费，未满一个月的按一个月计算。

第五十六条乙方对甲方的产品有进行市场推广的责任，甲方应向乙方支付市场推广费。市场推广费按乙方举办的促销活动性质不同收费标准不同，节庆日收费的项目有：1.元旦/元/店、2.五一节/元/店、3.国庆节/元/店、4.春节/元/店、5.新公司开业彩排/元/店、6.新公司正式开业/元/店、7.现有地区公司新店开业/元/店、8.现有门店重张开业/元/店、9.店庆-门店的开业纪念庆典/元/店、10.司庆-地区公司的开业纪念庆典/元/店、11.彩电节/元/店、12.制冷节/元/店、13.冰洗节/元/店、14.手机节/元/店、15.数码家电节/元/店、16.厨卫小家电节/元/店、17.音响节/元/店、18.家电节元/店。门店个数为举办活动时合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。甲方在节庆日开始之日起\_\_\_\_\_\_个工作日内缴纳该费用。

第五十七条乙方对甲方的产品有促销的责任，甲方应向乙方支付促销管理费。促销管理费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_元。该费用每三个月为一期收取一次。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的促销员管理费，此后在每季度的第一个月的\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收促销员管理费，未满一个月的按一个月计算。

第五十八条上述费用甲方应在规定的交费时间向乙方以现款方式交纳，乙方应在收款时提供正规的服务业发票。若甲方逾期未交则乙方可在下次支付货款时直接扣收，甲方应向乙方提供应结货款的全额增值税发票，否则乙方可加扣\_\_\_\_\_\_%的代缴税款。对于撤店的情况，甲方或附件一中所列甲方相关公司应在办理撤店手续前\_\_\_\_\_\_天与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订《供应商上(撤)店协议书》，否则乙方视甲方仍在乙方门店经营，并按收取标准收取各项收入。

第五十九条以上各项费用甲方(或甲方各地分公司、办事处)应直接交到乙方所属的各地区公司的财务部门，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第六十条乙方为促进甲方商品的销售，经与甲方协商同意临时举办促销活动，甲方应承担相应的促销费用。促销费用全部用于甲方商品的直接促销，乙方应根据甲方要求专款专用。具体数额由双方签订临时促销协议并在协议中明确。甲乙双方在本合同有效期内举行不少\_\_\_\_\_\_次大型共同营销活动，有关事宜由甲乙双方另行协约定。甲方举行所有促销活动，乙方均有权参加，并享受甲方促销活动中的一切优惠政策。

第六十一条如双方中途停止合作，乙方不再退还甲方已交款项。

第六十二条对于甲方推出的采用新技术、新外观的新产品，乙方有权选择优先销售，优先销售的享有期不低于\_\_\_\_\_\_日，供量不低于\_\_\_\_\_\_台。

第六十三条为了维护双方的经营利益，甲方应不间断地向乙方提供包销机型。甲方不得在乙方包销该产品期间向其他经销商提供类似外观功能组合的，性能价格比相近或优于乙方的产品，同时，甲方自己也不自行销售该包销产品，以维护乙方的包销权益。

六、商业折扣约定

第六十四条甲方给予乙方的商业折扣形式：常规商业折扣有月度商业折扣(含单台折扣和开箱费)、年度商业折扣、特殊折扣等。

第六十五条甲方给予乙方商业折扣的计算基数为1：\_\_\_\_\_\_(根据双方协商选定一种方式)

1.乙方在甲方进货后的回款额;

2.乙方在甲方的实际进货额。

其中：“乙方在甲方进货后的回款额”是指乙方实际支付给甲方的货款，加上乙方采取帐扣方式收取甲方的各种应收款项(帐扣的降价款、退残款、退货款除外)，具体计算以乙方的结算单据为准。

“乙方在甲方的实际进货额”是指乙方从甲方购进的商品的全部价款减去已扣收的降价款、退货款、退残款以后的余额。具体计算以乙方的入库单据为准。

月度商业折扣的计算基数以当月一日到当月最后一日为期间进行计算;年度商业折扣的计算基数以合同的有效期为期间进行计算。

上述计算基数中包含甲方向乙方销售而在中国被课征的增值税。

第六十六条商业折扣的支付方式为：帐扣(支票、电汇/信汇、帐扣任选一种)。月度商业折扣的结算周期为与货款结算周期相同。月度商业折扣的支付时间为甲方该周期货款结算时。甲方在该周期货款结算时直接帐扣或交纳。

第六十七条月度商业折扣为：\_\_\_\_\_\_%;

年度商业折扣比例及规定为：\_\_\_\_\_\_/ \_\_\_\_\_\_。

第六十八条凡是商业折扣率发生变化的机型，应由双方签署《特价机协议》、《特供机协议》或《包销协议》另行规定，否则视同常规机型执行本协议规定的商业折扣率。

第六十九条年度商业折扣每半年结算一次。每年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日、\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日为年度商业折扣结算日，按全年最高商业折扣率计算。甲方在\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日和次年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前将期间发生的年度商业折扣支付给乙方。合同到期后双方按实际销售规模计算全年度商业折扣，实际年度商业折扣金额减去甲方已支付给乙方的年度商业折扣金额即为甲方应支付给乙方的所余年度商业折扣金额。该笔商业折扣甲方须在合同期满后一个月内支付给乙方。

第七十条甲方向乙方支付商业折扣，必须将商业折扣款直接交到乙方的财务部门(由乙方的财务人员开具相应的发票)，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第七十一条在本协议期满后至新协议签订之前(以下称为“特殊履行期”)，双方商业折扣按照本协议约定的条款履行(以下称为“原折扣”)。在新协议签订后，如“特殊履行期间”的“原折扣”低于新协议中约定的商业折扣(以下称为“新折扣”)的，甲方应按“新折扣”向乙方补足新旧折扣之间的差额，补足时间为新协议签订后一个月内。如“特殊履行期间”的“原折扣”高于“新折扣”的，双方仍按“原折扣”执行。新协议的签订必须在三个月内完成，否则乙方可暂停对甲方的结算，直到新协议签订为止。

第七十二条经甲乙双方协商销售的特价机产品，商业折扣支付方式详见附件-《特价机协议书》。

第五节甲方权利、义务

第七十三条甲方有权要求乙方按照合同约定支付货款。

第七十四条甲方有义务采取有效措施，杜绝其工作人员以公司或私人名义向乙方工作人员私下直接或间接赠送礼金、贵重礼品、有价证券，或采取其他变相手段提供不当利益。甲方应对由此给乙方造成的直接和间接损失进行双倍赔偿，同时乙方有权对甲方要求每次最低\_\_\_\_\_\_万元人民币的违约金。同时，乙方保留追究甲方法律责任的权利。如果乙方人员私下向甲方或甲方业务人员索取费用，甲方有义务拒绝支付并向乙方进行投诉。

第七十五条甲方保证在乙方卖场的零售价格比同行的本地市场最低成交价格低\_\_\_\_\_\_%或低\_\_\_\_\_\_元/台，如不足，则乙方有权自行调整，调价损失部分，由甲方负责补偿，乙方有权在下一次货款结算中直接扣收;若调价后乙方所获取的商业折扣金额未达到按照双方约定的商业折扣比例计算出的金额，则乙方有权在下一次货款结算中对差额部分直接扣收。

第七十六条甲方确保给乙方的供价为在当地同期的最低供价。此最低供价至少低于甲方给予其他经销商或代销商供价的\_\_\_\_\_\_%或低\_\_\_\_\_\_元/台。甲方须诚信履行本条款，不得有虚假行为或变相提高供价，否则视为违约。

第七十七条甲方有权对乙方营业场所及其产品的销售方式提出改进建议。

第七十八条甲方有权对乙方营业人员的服务提出改进建议和意见。

第七十九条甲方应协助乙方进行各种促销活动。

第八十条甲方应给予乙方最低供货价格。

第八十一条甲方应按照合同规定向乙方支付商业折扣及其他各项费用。

第八十二条甲方可根据市场情况变化随时调低供货价格，以保证价格更具有市场竞争力。

第八十三条在乙方进货后，甲方在给予乙方的供货价的基础上下调价格，甲方应对乙方尚未售出的该产品进行价格补差，并且同时对15日内购进的产品进行价格补差。补差确认时间为乙方提供库存数后二日内。甲方交纳补差价款的时间为最近一次货款结算日，支付方式为现款或帐扣。

第八十四条甲方提供给乙方的宣传资料应真实可靠，若存在虚假宣传或侵犯他人知识产权的，甲方承担一切责任。

第八十五条甲方产品的配件(附件)是第三方的产品，甲方保证已获得使用许可，该使用不侵犯第三方的合法权益。否则因此而产生的一切责任均由甲方承担。

第八十六条甲方应经常性地在乙方指定的营业场所进行现场促销演示活动。

第八十七条甲方应保证乙方零售价在当地具有优势的情况下帐面毛利润率不低于\_\_\_\_\_\_%;如乙方当月(当月一日到当月最后一日)各门店所获取的帐面毛利率未达到双方约定的比率，则甲方应在乙方销售甲方产品的次月\_\_\_\_\_\_日内以现款方式予以补足，否则乙方在下一次货款结算时对差额部分直接扣收。

应收利润补偿款=当期乙方实际销售甲方产品的收入×(合同规定的帐面毛利率-实际帐面毛利率);

实际帐面毛利率=当期乙方帐面实际毛利额/当期乙方实际销售收入。

第八十八条因甲方产品的质量问题或本身缺陷，造成人身伤害或乙方及第三方的其他经济损失的，甲方应承担一切责任。因上述原因给乙方造成名誉损失的，应赔偿乙方的名誉损失。

第六节乙方权利、义务

第八十九条乙方应按合同规定向甲方支付货款。

第九十条甲方应保证在合同有效期内乙方每个门店的代销额至少为\_\_\_\_\_\_万元。如乙方实际销售额低于保底销售额，则乙方有权以保底销售额与乙方实际销售额的差额为基数计算甲方应补偿乙方的利润(含帐面保证毛利润和商业折扣及按第五十三条2中约定的按率收取的卖场管理费用)。

注：1.按月结算时，商业折扣率以月商业折扣率、单台商业折扣率的和计算;本合同所适用的商品商业折扣率、保证帐面利润率或卖场管理费用率不一致的，乙方将使用从高原则计算甲方应补偿的利润。

2.被末位淘汰的，提前计算年商业折扣率。

3.非因甲方违约而解除合同的以及被末位淘汰的，可按月均的保底销售额乘以甲方在乙方卖场经营的实际月数计算保底金额。不足一个月的按一个月计算。

4.实际销售额超过保底销售额的，不再加收甲方应补偿的利润。

第九十一条乙方有权调整甲方产品在乙方营业场所的位置和面积。

第九十二条乙方有权优先参加甲方举办的各种促销活动，并优先享有各种促销活动支持的权利。

第九十三条乙方有支持甲方在乙方营业场所进行促销宣传活动的义务。

第九十四条甲乙双方在停止合作或乙方通知退换货后，甲方的产品在乙方存放的，每日乙方按库存货物价格的3%收取保管费用。

第七节违约责任

第九十五条甲乙双方任何一方未按本合同约定履行，应承担违约责任。给对方造成损失的，本合同有约定的按约定赔偿，无约定的按实际损失额进行赔偿或参照相关法律、法规进行赔偿。

第九十六条除本合同另有明确约定外，甲乙双方任何一方未能按照本合同明确约定的日期或者期限履行而延迟履行义务，应当每日按照应当支付而未支付，应当交付而未交付款项或者货物价值的万分之五承担延迟履行的违约责任。

第九十七条甲方擅自终止合同应向乙方支付所有应付商业折扣(按本合同规定的最高商业折扣率计算)、降价款、退残款、退货款及其它甲方承诺支付乙方的款项，并退还乙方已支付给甲方的多余的货款，同时赔偿乙方的损失。乙方擅自终止合同应向甲方退还商品并结清应付货款。

第九十八条甲方违反第七十五条规定，乙方有权进行降价销售。甲方应对乙方降价进行全程补差，补差幅度应保证乙方获取双方约定的最高综合利润及各项优惠条件。同时，乙方有权重新商议合作条件或终止协议。

第九十九条甲方违反第七十六条之规定，向乙方提供的产品供价非当地市场最低供价的，甲方应对其提高部分向乙方双倍赔偿。

第一百条甲方无正当理由停止向乙方供货的，或逾期5日未向乙方供货的，乙方有权单方终止合同。甲方应赔偿由此给乙方造成的一切经济损失。

第一百零一条甲方对乙方所有应付款项逾期未付的，乙方可在结算时直接扣收，并享有每日收取\_\_\_\_\_\_%滞纳金的权利。甲方未能就扣收部分提供增值税发票的(退残款、退货款、降价款除外)，乙方可加收\_\_\_\_\_\_%的代缴增值税款，

第一百零二条乙方无正当理由不按合同约定向甲方支付货款的，甲方有权追究乙方的违约责任。甲乙双方对货款结算另有约定的除外。

第一百零三条甲方应以\_\_\_\_\_\_(任选一种)(1、自合同签字之日起\_\_\_\_\_\_日内以现款;2、从第一次货款结算开始扣收直到扣完为止)方式向乙方交纳\_\_\_\_\_\_万元的售后质量保证金，在双方合作期间内，售后质量保证金发生扣除的，甲方应于扣除之日起三日内补足质量保证金，逾期应承担日千分之一的逾期付款的违约责任。甲乙双方如果停止合作，甲方应另向乙方交纳\_\_\_\_\_\_万元的售后质量保证金。从产品清场之日起至乙方已经销售的甲方所有产品保修期满止发生的一切退货、维修及赔偿责任等费用，由乙方直接用甲方交纳的质量保证金抵补。剩余的质量保证金在产品清场后\_\_\_\_\_\_个月后且甲方提供的所有产品保修期均已届满后\_\_\_\_\_\_日内由乙方退还给甲方。如该质量保证金不足抵补上述费用则乙方享有追偿权。

第一百零四条本合同有效期内，因甲方(包括甲方工作人员及代甲方提供服务的相关人员)原因造成乙方名誉损失的，应当向乙方承担\_\_\_\_\_\_万元以上\_\_\_\_\_\_万元以下的违约责任，具体数额由乙方单独决定，甲方应当在乙方发出关于造成名誉损失的有关通知后的\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付违约金，逾期支付的乙方可在发出通知后的最近一次结算货款时予以扣收。上述通知内容应当包括因甲方原因造成乙方名誉损失的具体事实及相关材料，乙方确定的甲方应当承担的违约金具体数额。

第八节合同的变更、终止、解除、期满

第一百零五条合同的变更需双方达成书面协议。

第一百零六条甲方产品进入乙方营业场所销售，试销期为\_\_\_\_\_\_个月。试销期内，如甲方产品连续\_\_\_\_\_\_个月在乙方经营的同品类中销售排名倒数\_\_\_\_\_\_名之内，乙方有权终止本合同，而无须向甲方承担任何违约责任，本合同自乙方发出书面通知之日起自动解除。合同有效期内(试销期和非试销期可累计计算)甲方的产品连续\_\_\_\_\_\_个月在乙方经营的同品类商品中销售排名倒数第\_\_\_\_\_\_名之内，乙方有权终止本合同，将库存的全部货物退还给甲方，而无须向甲方承担任何违约责任，本合同自乙方发出书面通知之日起自动解除。

第一百零七条除本合同另有明确约定的情形外，乙方在下列情况享有解除合同的权利：

1.甲方无正当理由停止向乙方供货的，或逾期5日未向乙方供货的;

2.本合同约定的甲方应交纳的各种款项逾期一个月未交纳的;

3.甲方经营状况严重恶化或转移财产、抽逃资金，以逃避债务或丧失商业信誉或有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形的;

4.甲方严重违反合同约定，经乙方书面催告，\_\_\_\_\_\_日后仍不改正的。

第一百零八条双方因任何原因停止合作后，甲方的保修义务和售后服务义务均不免除。

第一百零九条双方另行约定事项：

甲方应以从第一次货款结算开始扣收直到扣完为止的方式向乙方的每个分公司缴纳\_\_\_\_\_\_元售后质量保证金，在双方合作期间内，售后质量保证金发生扣除的，甲方应于扣除之日起三日内补足质量保证金，逾期应承担日千分之一的逾期付款的违约责任。甲乙双方如果停止合作，从产品清场之日起至乙方已经销售的甲方所有产品保修期满止发生的一切退货、维修及赔偿责任等费用，由乙方直接用甲方交纳的质量保证金抵补。剩余的质量保证金在产品清场后\_\_\_\_\_\_个月后且甲方提供的所有产品保修期均已届满后\_\_\_\_\_\_日内由乙方退还给甲方。如该质量保证金不足抵补上述费用则乙方享有追偿权。

第九节不可抗力条款

第一百一十条“不可抗力事件”是指本合同任何一方当事人都不能抗拒，也无法预见，即使预见也无法避免的事件或者事由。

第一百一十一条本合同任何一方遭受不可抗力事件的影响造成本合同项下的义务不能履行，根据不可抗力事件影响的程度，可以部分或者全部免除责任;但是遭受不可抗力事件不能履行义务的一方应当在发生不可抗力事件的\_\_\_\_\_\_小时内及时通知另一方，并且在不可抗力事件结束后的\_\_\_\_\_\_个工作日内向另一方提供能够证明不可抗力事件发生、影响范围和影响程度的证明，否则遭受不可抗力事件不能履行义务的一方不得就此免除责任;任何一方延迟履行义务后遭受不可抗力事件的，不能免除责任。

第一百一十二条本合同任何一方遭受不可抗力事件的影响造成本合同项下的义务不能履行时，其应采取一切可以减少对方损失的措施进行挽救，否则其应就因其没有采取措施或者采取的措施不当而扩大的损失承担责任。

第一百一十三条本合同因任何一方遭受不可抗力事件的影响不能全部履行时，遭受不可抗力事件影响的一方仅就不可抗力事件涉及的本合同有关条款或者约定可以中止、暂停或者延迟履行，而对于其他没有受到不可抗力事件影响的条款或者约定仍应履行，任何一方不得因另一方遭受不可抗力事件而停止本合同的履行。

第一百一十四条当不可抗力事件已经结束，不再对本合同的任何条款或者约定的履行产生任何影响时，本合同双方应尽一切可能恢复本合同的履行。

第一百一十五条甲方的任何一个相关公司或乙方的任何一个相关公司发生不可抗力不影响其他公司继续履行合同。

第十节争议的解决

第一百一十六条因履行本合同发生的任何争议，双方应协商解决。协商不成时应向合同签订地的人民法院提起诉讼。

第十一节合同有效期

第一百一十七条本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。

第一百一十八条合同期满如双方有意继续合作，在期满前一个月双方开始协商签订新的合同。如本合同已到期，但新的合同尚未签订，为确保双方合作的延续性，本合同有效期自然顺延至新合同签订之日，最长不得超过三个月。在新的合同签署后乙方有权选择在该顺延的期限内适用新合同或原合同。

第十二节其他

第一百一十九条本合同自双方签字盖章(乙方以加盖合同专用章为准)生效。

第一百二十条本合同未尽事宜，甲乙双方另行签订补充协议。补充协议及合同附件是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

第一百二十一条本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_签订。

第一百二十二条本合同一式六份，双方各执三份。

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

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

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

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

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

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

**产品代理销售协议书篇五**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

第一条 制造商同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市(区)。

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条 广告和展览会

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。

第五条 代理人的财务责任

5.1 代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5.2 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户意见

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条 提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1 代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8.2 此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条 保密

9.1 代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9.2 所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条 分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条 独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。 第十三条 技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其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用及工资，制造商提供食宿。

第十四条 佣金数额

代理人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：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

第十五条 平分佣金

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十六条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。 第十七条 佣金计算方法

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回收的关税等应另开支票。

第十八条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。 第十九条 支付佣金的时间

制造商每 季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十一条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

第二十二条 协议期限

本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

第二十三条 提前终止

根据第二十二条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的\_\_\_\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十四条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。 第二十五条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十六条 赔偿

协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。 第二十七条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十八条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第二十九条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十条 法律适用

本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_\_\_\_国之现行法律。

第三十一条 仲裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品代理销售协议书篇六**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

第一条 同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市(区)。

第二条 代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条 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。

第五条 代理人的财务责任

5.1 代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5.2 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条 代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1 代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8.

2.此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条 保密条款

9.1 代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9.2 所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条 代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 代理人发现

第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条 制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按

第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 制造商应帮助代理人培训雇员，使其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用及工资，制造商提供食宿。

第十四条 代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其佣金百分比如下：

美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

第十五条 两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十六条 代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十七条 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回收的关税等应另开支票。

第十八条 代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第十九条 制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十条 佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十一条 代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按

第十八条之规定支付佣金。

第二十二条 本协议在双方签字后生效。协议执行\_\_\_\_\_\_\_\_年后，一方提前\_\_\_个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前\_\_\_个月通知，于下年的\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止。

第二十三条 根据

第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的\_\_\_\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十四条 协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十五条 协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按

第十五条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十六条 协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十七条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十八条 本协议未经事先协商不得转让。

第二十九条 代理人对制造商的财产无留置权。

第三十条 本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_\_\_\_国之现行法律。双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败承担。

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品代理销售协议书篇七**

甲方：

乙方：

鉴于甲方拥有版权有效性及开发与推广权利，甲乙双方本着公平、诚实、信用及互惠互利的合作原则，经友好协商，就授权乙方代理销售甲方音像教材的事宜，达成如下合作协议：

一、甲方责任及义务：

1、甲方保证版权的有效性;

2、免费为乙方提供推广产品所需的宣传样单;

3、甲方在确定客户将金额存入到指定账户后，一个工作日内发货;

4、甲方负责邮寄及相关费用，必须保质保量、按时发货;

5、因质量或供应脱节而造成的损失和费用，均由甲方负责;

6、如发现质量问题，由甲方负责为第三方调换;

7、为乙方免费提供讲座系列样品全套，不退。

二、乙方责任及义务：

1、独立、积极进行的推广及销售;

2、在经营过程中，有义务如实向甲方反馈经营情况及市场销售状况;

3、维护甲方的良好形象，不得从事有损甲方形象之事;

4、乙方收到第三方征订的信息后，应立即与甲方沟通;

5、有义务协助甲方打击盗版行为，发现盗版现象，应及时通知甲方。

三、合作方式：

1、乙方通过自有渠道代理推广销售甲方教育系列。

2、甲方在收到乙方定货传真单后两个工作日内发货，为客户提供全额发票。

四、结算方式：

1、购买商通过甲方账户直接汇款。

2、教育系列产品种类及价格：

系列一：《阳光家庭365--与孩子一起成长》适合3-12岁孩子的家长使用价格：元/套

系列二：《阳光家庭365--与孩子一起成长》适合10-18岁孩子的家长使用价格：元/套

系列三：《阳光家庭365---如何把孩子引向成功》价格：元/套

3、在合同期内，乙方享受该价格的折优惠。

4、甲乙双方每月结算一次。甲方将乙方应得税后佣金汇入指定账户。

五、违约责任及终止条款：

1、甲方向乙方提供非法产品视为违约，由此给乙方造成的直接损失由甲方负责。

2、乙方擅自加印、复制甲方产品视为违约;甲方有权视情节轻重做出中止合作的决定。合作期限届满而双方决定不再续签。

3、任何一方宣布破产或进入清算或解散程序。

六、协议有效期限：

1.本协议有效期一年，自签字之日起生效。

2.以上协议一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字盖章后生效。

七、其他事宜：

1.本合同如有未尽事宜，甲、乙双方应经协商，签订补充协议，补充协议与本合同书同等效力。

2.议期满后，若乙方提出续签协议，应于协议期满前10天提出，甲乙双方均无异议后，则合作协议可以续签。

甲方：乙方：

代表签字：代表签字：

电话：电话：

传真：传真：

地址：地址：

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品代理销售协议书篇八**

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

乙方生产的集婴幼儿童床、标准单人床、标准单人沙发及三人沙发功能于一体的专利产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_童床，对传统童床理念进行了彻底变革，现产品向全国市场推出。

甲方自愿申请作为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_童床产品的区域经销商，经乙方审核，甲方具备经销乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_童床产品的条件，经双方协商，达成经销协议，具体内容如下：

1、乙方同意甲方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)\_\_\_\_\_\_\_\_区自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_童床产品市场销售的区域经销商(40万人口以下区域设一家;200万人口以下区域设二家;400万人口以下区域设三家;400万人口以上区域设四家)。

2、甲方购货的品种、规格、数量、价格、交货日期、付款方式等以签定的销售合同为准，产品至甲方当地的运输费用由乙方负担。

3、自本协议生效之日起，乙方不再在该地区销售同类产品。

如果该地区的客户到乙方购买同类产品，乙方将告知客户到甲方购买，并把此信息及时通知甲方。

4、乙方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_童床产品规定了全国统一最低销售价，童床零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/个;

沙发零售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/对。

甲方在销售该产品的过程中，不得低于此价格销售。

5、甲方统一使用乙方产品规定的名称、商标、包装、生产商等。不得随意更改。

7、甲方购买乙方的产品在没有打开包装的条件下，可在购货之日起三个月内退给乙方，乙方收到甲方退货后即支付退货全款;但退货的运输费用需由甲方负担。

8、甲方可以在本区域内发展二级经销商及产品代理商，并由甲方供货，乙方不得向其提供产品。

9、乙方有计划免费提供甲方产品样本、产品挂图、产品影视资料等，并共同享受乙方的广告资源。

10、甲方的销售指标定为童床\_\_\_\_\_\_\_\_\_套/每月，或沙发\_\_\_\_\_\_\_\_\_对/每月。对达到销售指标的经销商，乙方每年组织一次培训，甲方来回车费、食宿费、培训费均由乙方承担;并发给甲方产品经销铜牌。

12、甲方在经营过程中承当的一切法律责任，均与乙方无关。

13、违约责任：如果甲方违背以上条款，乙方有权取消甲方的产品经销资格，甲方应无条件赔赏由此给乙方造成的损失。如果乙方违背以上条款，乙方也应无条件赔赏由此给甲方造成的损失。

14、甲乙双方在合作过程中如发生争议，双方友好协商解决，协商不能解决，按《中华人民共和国民法典》中的程序处理。

15、本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

本协议在经销时间到期后自动失效。

甲方(章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(章)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 负责人：

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

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

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

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

**产品代理销售协议书篇九**

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，推销下列商品。

2. 商品

双方约定，乙方在协议有效期内， 销售不少于商品。

3. 经销地区

只限在……。

4. 订单确认

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，乙方须按照有关确认书所规定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，乙方应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. 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. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至.若一方希望延长本协议，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，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，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，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

11.1 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。

11.2 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。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4 本协议于\*\*年\*月\*日在签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(签字) 乙方： (签字)

还可参考以下内容:

代理程序：

1、先看效果满意后确定代理区域，签订区域独家代理合同及代理授权书，办完手续后客户可以直接提货。

2、先汇款购买样品试用，满意此台灯的效果并调查市场后，先电话确定您要代理的区域，通过传真签订区域独家代理合同后，将所需费用汇入指定帐号，当天即将代理合同原件、代理授权书、货物办理托运。代理条件及奖励：县市级独家代理首次提货x元。价格：xx元-xx元地区级独家代理首次提货x元。价格：xx元-xx元无店铺销售策略：您熟悉当地的消费水平及商家的信誉，可以直接与现有的电器商店、灯具等联系铺货.

3.代理商要注意回访合作商店及时补货或结帐，并发展新的合作商店。

4.售后服务：

1、本产品如有质量问题我单位负责调换，所需运费我单位承担;产品7天保换，1年保修，终生维修。

2、为了让广大代理商放心经营销售，由于自身原因退出代理，余货在不影响二次销售的情况下，经双方协商后我单位可以将其收回。

**产品代理销售协议书篇十**

甲方自有产权的不动产位于\_\_市\_\_区\_\_单元第\_\_\_\_层，共(套)，房屋结构为\_\_\_\_\_\_，建筑面积\_\_平方米，户型\_\_;房屋所有权证号：\_\_，属于：(附房屋状况表)

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_\_\_\_\_元/平方米，总价\_\_元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，\_\_销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得\_\_%、乙方得\_\_%.若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可;

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：\_\_

一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、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.甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、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不动产。

4、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。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得\_\_%，乙方得\_\_%.代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计\_\_元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)\_\_

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金;如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由\_\_仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

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

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

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

**产品代理销售协议书篇十一**

销售范文

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方为了拓展\_\_\_\_\_\_\_\_\_闭门器在国内\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的销售业务，更好地为用户服务，双方本着平等合作、互惠互利的原则，达成如下协议：

一、代理销售市场范围：

1.合同确认乙方目前为一般代理商，以后甲方根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在该地区的总代理。

2.甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争(国际贸易除外)。

二、甲方对乙方的要求：

1.必须熟悉当地市场，有良好的经营信誉，有较强的经济实力。从事五金行业销售多年经验，必须有较多的联系方式和较为固定的销售店面以供推销\_\_\_\_\_\_\_\_\_闭门器展示之用。能较快掌握闭门器的性能，有较强的市场开拓能力，并制定积极有效的产品宣传和市场销售策略并积极拓展市场。

2.订协议前，乙方需订购部分\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品或预先支付一定货款给甲方，以后每一季度均要完成至少\_\_\_\_\_\_\_\_\_元销售任务。乙方在规定的销售时间内未能完成甲方的指定销售任务，甲方有权在本协议有效期内取消乙方的代理权。甲方并以此数量决定下年度代理协议的续约与否。

3.乙方承诺不得将产品直接或间接销售到甲方已建有办事处或总经销商的其它地区，并承诺不经营其他品牌的闭门器。

4.乙方有义务收集该地区市场信息，随时向甲方通报在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的质量和技术服务。

5.如果乙方就某一客户的销售与甲方产品的其他代理商发生冲突时，乙方接受甲方就该客户的销售所作的协调和调节。

三、甲方对乙方的承诺：

1.甲方不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。

2.提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。

3.为乙方提供充分的产品，技术和安装方面的支持，确保有关的技术人员能充分熟悉产品，并为客户提供必要的技术支持和服务。

4.甲方依据闭门器\_\_\_\_\_\_\_\_\_标准生产，向乙方供应合格产品(使用寿命达\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上)如产品出现质量问题退回甲方。甲方承诺漏油率小于1‰，超过1‰部分每套给予免费调换。如因用户安装及使用不当不在此承诺之列。

四、代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格：

1.乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，甲方产品价格如有调整，应随时通知乙方。

2.甲方根据乙方销售甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)产品的业绩，实行部分返利。

五、交货及货款结算要求：

1.乙方每次向甲方购买产品将另行签署合同，作为本合同的附件与本合同具有同等的法律效力。必须提前5天向甲方下订单，以确保甲方向乙方及时供货，订单时间以电话或传真为准，供货以发货时间为准，货款一律先到甲方帐号(以汇款传真单为准)，甲方在三个工作日内发货。

2.发货地址为\_\_\_\_\_\_\_\_\_市。甲方负担\_\_\_\_\_\_\_\_\_至该地区的长途运费，其他短途运费或费用乙方自负，乙方以实际收到货物为结算依据。

3.如遇不可抗力造成延期交货甲方将和乙方友好协商交货期。

六、其他条款：

1.本协议自双方签订之日起生效，有效期暂定一年。合同期满后双方再协商下一步的合作事宜。

2.本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，未尽事宜及情况变化，共同协商补充一并有效。本合同在执行过程中如有任何争议，双方将协商解决，必要时可提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁机关仲裁。

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

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

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

**产品代理销售协议书篇十二**

房产委托中介代理销售合同

委托方（以下简称甲方）：

代理方（以下简称乙方）：

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：?甲方自有产权的不动产位于\_\_\_\_市\_\_\_\_区\_\_\_\_单元第\_\_\_\_层，共\_\_\_\_（套），房屋结构为\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_平方米，户型\_\_\_\_?；房屋所有权证号：\_\_\_\_，属于：\_\_\_\_?。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_\_\_元/平方米，总价\_\_\_\_元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售，?销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得\_\_\_\_?%、乙方得\_\_\_\_?%。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可；

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：?双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、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.?甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、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不动产。

4、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。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得?\_\_\_\_%?，乙方得?\_\_\_\_%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计\_\_\_\_元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1）、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2）、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3）、原购房协议书（另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明）

4）、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5）、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6）、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、\_\_\_\_\_的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由?\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会\_\_\_\_\_。该\_\_\_\_\_为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方：乙方：

代表：代表：

联系地址：地址：

联系电话：联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期：?年?月?日于

**产品代理销售协议书篇十三**

甲方：食品有限公司

乙方：以下简称甲方和乙方：

甲、乙双方为了更好的发挥系列产品的效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，实现国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

一、双方的基本条件约定

1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证，食品销售代理合同。

2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称：。(见附表1)

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的\*\*品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

三、品牌保证金

1、商标作为中国驰名商标，品牌作为中国商品，更是中国行业老大，连续十年中国\*\*市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，\*\*集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

2、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护品牌的形象，并向甲方支付元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

3、品牌保证金应在自合同签定之日起两日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，合同期满5日内，如乙方未违反本合同规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

4、在合同期内，乙方若违反合同，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在5天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。(见价格表)

2、乙方供给商超等各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格(允许乙方的销售价格高于甲方规定价格10%以内)。(见附表1)

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前四天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

五、商品的质量和索赔

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

4、乙方经营期间，通过甲方同意后，在一些乙方经营区域所在地各级职能部门所做的关于产品质量方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查，其检测费用由甲方承担。

六、甲方的供货、退货服务

1、甲方根据乙方的定单，将货物送达乙方仓库，乙方保证在收到定单小时内将货物送达乙方的固定仓库，仓库地点：。

2、乙方定单的每次最低定货金额：元，否则甲方不予安排送货。

3、乙方要求自行提货的，甲方给予乙方成本价格的运费补贴。

4、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面清点数量和检查货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者甲方送货人员离开乙方仓库，甲方即不对货物的非生产质量问题和数量缺少负责。

5、乙方在收到货物15天时间内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

6、甲方保证乙方正常销售经营状态下的货物供应，因甲方原因如公路或者铁路运输等不可控制因素造成的货物暂缺，乙方应该给予谅解，甲方也应全力保障好乙方的货物供应，并经常向乙方通报货物库存情况，并对畅销量大商品实行“15天预警”控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限。

7、乙方计划做促销活动时，必须提前20天以书面形式向甲方提出申请计划，以便甲方能够及时备货。

8、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，对市场需求作好预测，提前做出合理的备货计划准备。

9、由于滞销原因，导致乙方个别单品货物库存积压，在保质期到达前三个月时间内、且商品质量完好，甲方允许给予折价退换货物。

10、由于包装破损原因造成乙方货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货。(鼠损虫咬商品，甲方一律不给予退换货)

11、系列产品，需乙方自行妥善保管和运输，由于破损原因，甲方不给予退换货。

12、产品如果由于滞销原因造成积压，必须要求在保质期到达前五个月，且商品内外包装完好无损，内在质量完好无损，甲方可允许折价后退换货，否则，由乙方自行承担损失。

七、乙方的经营服务职责

1、乙方负责对所属区域内的所有客户的对、结帐和供、退货服务工作。

2、乙方应最少固定部送货车和名固定业务人员做好甲方产品的市场维护服务工作。

3、乙方必须配备足够的业务人员和理货人员，加强对甲方产品排面的理顺，乙方保证甲方产品的排面在同类商品中位置，单品排面最多，乙方保障每个客户的货架上单品不缺、货物不缺。

4、乙方应保证在接到客户定单24小时内，将货物送达。

5、乙方不得以人员或者车辆紧张原因为借口，延误送货。

6、乙方不得以客户定单数量少等原因为借口，而拖延或者不予送货。

7、对于商超等客户要求的退换货，乙方应该及时给予服务到位。

8、乙方保证所属区域范围内的ka卖场的进场率达到90%。

9、乙方保证所属区域范围内各类终端网点的进场覆盖率达到70%以上。

八、关于结算方式

1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到帐后，方可给乙方发货。

2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收帐款，其债权转由乙方接收，乙方须在合同签定三天内以现款方式付给甲方，或者同甲方签定前期货款付款计划表(作为本合同有效附件)，或者由甲方自行向原客户收取。

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式。

4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

6、乙方每月日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对帐。

7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

九、促销活动

1、甲方根据市场需要，在一些大型卖场采取特价、赠送、免费品尝、海报等常规促销活动，应提前将计划方案通知乙方。

2、对于甲方在全国或者全省或者全市统一的大型促销或者展示活动，乙方应该提前做好人力和物力上的准备，并全力配合好甲方的活动。

3、对于甲方安排的促销计划，乙方应该全力配合执行，协同甲方谈判压缩各类费用，安排场地、提供物力支持和人员支持等。

4、甲方可以根据市场需要和乙方的申请，给予乙方所属卖场配备一定数量的专职或者兼职促销人员。是否配备促销员或者配备数量由甲方决定。

5、乙方的任何新商品进店或者新开业商超进店，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意。

6、乙方的任何宣传促销活动计划，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意和认可。

十、促销品和广告宣传

1、甲方的新产品如系列，甲方按照进货比例，免费配发不干胶张贴画、双面宣传单页、笔记本、餐巾纸、手提袋、促销台等宣传品。

2、今后甲方将继续设计制作增加促销品的种类，如促销员统一着服装、雨伞、展示架等等各类促销宣传品。

3、甲方将根据乙方市场的实际运作情况，确定是否给予乙方市场一定的广告宣传支持。

4、甲方对乙方所属区域的广告投入，由甲方人员直接操作投入，乙方不接触投入费用，但乙方应该全力配合甲方的信息收集、价格费用谈判、人力支援及提供合理的广告投入建设性建议。

5、今后甲方可能对乙方市场进行广告投入的方式主要是电视广告、公交车体广告、报纸广告和城市广告牌等方面。

十一、销售费用和甲方对市场投入

1、甲、乙双方的商超客户转户，如果需要产生费用的，由甲方承担，乙方应全力协调客情将该费用压缩到最低。

2、甲方的常规产品销售，甲方不提供任何促销品宣传品，基本不做广告宣传投入。

3、乙方在和客户对帐、结算过程中出现的误差或者卖场耗损或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

4、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何商场扣点和年节庆费、开业费、赞助费等等商超杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

5、乙方在经营过程中出现的呆死帐或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

6、甲方承担新商品的单品进店(条码)费用(若费用较大，双方协商分担)。

7、甲方承担卖场促销人员管理费(若费用较大，双方协商分担)。

8、促销员的销售提成由乙方承担。

9、甲方承担促销员基本工资及试吃品和物料费用(若费用较大，双方协商分担)。

10、甲方承担卖场的堆头、端架、海报费用(若费用较大，双方协商分担)。

11、促销期间的折价让利或者免费赠品费用，由甲、乙双方协商承担，要求乙方在促销期间的销售毛利率(扣除商超各类结帐扣点后)不得超过5%。

12、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势协助甲方进行关系沟通和谈判，将需要甲方承担应支付的各项费用压缩到最低。

13、甲方明确承诺给予乙方在每个商超的最低年促销次数(客户年促销计划表)。

14、乙方向甲方申请的促销、宣传费用投入，必须向甲方提供正式的费用发票，并附带详细的费用清单表，并及时将销售数据和效果评估报告上报甲方。

15、乙方向甲方提供的费用，必须实事求是，否则，甲方有权利拒付费用，并对乙方做出同等金额的罚款。

十二、销售任务和奖励

1、本合同签定三个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理合同(年销售任务的文件作为本合同的有效附件)。

2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签定协议书作为本合同的有效附件。

十三、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方有义务主动协助乙方协调好同商超卖场的各级客情关系。

2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

4、甲方负责对促销人员的管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

5、甲方有权利随时核查乙方的经营帐目和费用(限甲方产品)。

6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密，给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失(包括无形资产损失)。

8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。

11、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。

12、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。

十四、违约责任的承担和处罚

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元。

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定，且性质严重的，甲方可提前终止合同。

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止合同。

4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该合同，收回乙方的产品代理权。

十五、合同的期限、续签、解除

1、本合同自签定之日起有效期限壹年，合同签定时间：。

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签定合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先签定权。

3、中途解除合同或者合同期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的合同约定费用以及货款等事宜在15天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后15天内付清乙方的退货款项(限商品质量完好无损)。

十六、合同其他约定及补充事项

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的有效附件，甲、乙双方应给予承认。

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同签署地：山东省莱阳市龙旺庄镇龙大集团公司驻地。

4、本合同一式四份共计六页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执两份。

5、本合同自双方签定之日起生效。

6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

7、补充事项添加：甲方：食品有限公司乙方：

法人：法人：

代表人：代表人：

开户银行：开户银行：

帐号：帐号：税号：税号：

电话：电话：

传真：传真：

地址：地址：

**产品代理销售协议书篇十四**

甲方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。

第二条合作期限

1.本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.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。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条费用负担

本项目的推广费用(包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2.甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3.乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户;属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条甲方的责任

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和银行帐户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;

旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(3)关于代售的项目的所需的有关资料，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)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书;

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_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。

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(7)在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金;

(8)乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2.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。

3.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。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条合同的终止和变更

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

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。

第九条违约责任，双方违反合同约定的，支付\_\_\_\_\_的违约金。

第十条其他事项

1.本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：\_\_\_\_\_(盖章)

代表人：\_\_\_\_\_(签字)

乙方：\_\_\_\_\_房地产中介代理有限公司(盖章)

代表人：\_\_\_\_\_(签字)

**产品代理销售协议书篇十五**

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，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；

（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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一月度订单，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、著作权、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、著作权、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，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；

□其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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：

甲方：

乙方：

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、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。

二十二、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。

二十三、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（签字）：法定代表人（签字）：

委托代理人（签字）：委托代理人（签字）：

开户银行：开户银行：

账号：账号：

签订地点：签订地点：

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

**产品代理销售协议书篇十六**

委托方(以下简称甲方)：

代理方(以下简称乙方)：

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：甲方自有产权的不动产位于\_\_\_\_市\_\_\_\_区\_\_\_\_单元第\_\_\_\_层，共\_\_\_\_(套)，房屋结构为\_\_\_\_，建筑面积\_\_\_\_平方米，户型\_\_\_\_ ;房屋所有权证号：\_\_\_\_，属于：\_\_\_\_ 。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_\_\_元/平方米，总价\_\_\_\_元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售， 销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得\_\_\_\_ %、乙方得\_\_\_\_ %。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可;

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、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. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、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不动产。

4、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。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 \_\_\_\_% ，乙方得 \_\_\_\_%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计\_\_\_\_元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金;如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由 \_\_\_\_仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

联系地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期：年月日于

**产品代理销售协议书篇十七**

先\*sast

代理销售合约

深圳市先科数\*彩扩设备有限公司（以下简称甲方）

（以下简称乙方）

深圳市先科数\*彩扩设备有限公司是生产数码彩扩设备的产品制造商，为开拓该设备在 地区市场，甲乙双方经过平等协商，就乙方作为甲方在地区销售代理商，代理销售先科数码彩扩系列设备一事，达成如下协议：

第一章总则

第一条合约产品

深圳市先科数\*彩扩设备有限公司生产的，“先科”品牌系列数码彩扩设备。

第二条授权期限

自年 月 日起至年 月 日止，为期 年。

第三条代理权授予

1.甲方授权乙方在地区销售合约产品；乙方接受甲方之授权，并同意在授权区域内，专注销售甲方代理之合约产品。

2.乙方因无法配合甲方之销售政策或营运不良时，甲方会要求乙方限期改正。逾期未改者，甲方将修改其代理区域范围，乙方同意不得以任何理由向甲方主张任何权利或请求任何赔偿。

第二章乙方责任与义务

第一条销售设备与组织

为完成销售任务，乙方同意按甲方为健全销售组织所拟定之规范，维持其财务、资产及人力资源等必要之基本设备与组织，此基本设备与组织包括：

1.须按先科品牌标准设立销售专卖店或销售专卖区，在年 月 日前，设立不低于 个分销据点，运作销售业务。

2.必须能确保经营所需之流动资金及健全之财务结构。

3.须有旺盛的销售意识，正确的销售观念，积极的配合度和品牌的忠诚度。

第二条权利金

作为本公司正式授权予代理商，为保障双方的权益，乙方应向甲方支付立权利金人民币。

第三条销售目标

1.甲方根据乙方代理地区的市场情况，规定乙方在授权期内完成销售目标为：台。

2.乙方须在 月 日前完成授权数量，不得低于 台；

3.乙方最低库存量不得低于 台。

第三条 产品订购、供货、货款支付

1.乙方须提前至少个月向甲方提报准确的，不得更改的销售计划，并与甲方签定销售合同，支付订金。

2.甲方按乙方计划组织生产供货。

3.在收到乙方设备全款后，甲方发货。

第四条 销售价格

1.甲方向乙方供货价，根据成本状况由甲方制订。

2.市场销售价格，由甲方根据当时市场状况，制定全国统一最低售价，具体销售价格，可由乙方制订并报甲方审批备案后实施。

3.供货价格和市场销售限价调整时，甲方应提前30日通知乙方。

第五条 广告宣传

1.乙方须在设备到达代理区时召开产品说明会，召集当地媒体、经销商及用户参加，并在授权期内至少举办 次类似之产品促销活动。

2.代理区域内，为推展销售业务所需的广告宣传活动费用，由乙方自行负担。

3.乙方所使用的广告印刷品内容文字图案设计，需经甲方同意方可使用。

4.全国性的广告宣传或展会由甲方负责，甲方每年参加不少于一次的全国性专业展会。

第六条 业务管理

乙方同意甲方之《销售管理办法》，以确保其有效管理及库存控制。

第七条 营业活动之报告

为拓展合约产品销售及发展乙方业务，乙方同意按甲方规定之格式，定期向甲方提出报告，报告内容包括责任区域内之市场情况和经营计划。

第八条 售后服务

乙方应在代理区域内建立售后服务点，负责代理区域内所销售设备的售后服务工作，售后一年之内免费维修维护。一年之后可以收取适当的服务费用和换件成本费用，服务费用价格由乙方根据当地情况制订，报甲方审批备案后实施，零配件价格由甲方统一制订。

第三章甲方责任与义务

第一条产品供应

1.甲方负责提供品质合格，且符合销售条件的合约产品及设备零配件。

2.合约产品之生产制造规格标准若有变更，应以甲方供货之规格标准为准。

第二条督导与协助

甲方应就下列事项对乙方作必要之辅导与协助：

1.提供专业人员作系统性与专业性之辅导。

2.辅导按甲方标准建立营运系统。

3.协助推展销售及建立公共关系。

第三条售后服务

1.建立售后服务中心，负责对乙方售后服务机构和人员的技术培训。

2.对乙方提供保质保量的设备零配件。

3.品质保证期为：自交货调试完毕之日起壹年。

第四章合约终止

第一条声明终止

本合约书双方协商一致终止本合约的，应提前30天通知对方，否则视为提出终止合约方违约。

第二条自行终止

乙方有下列情形之一，甲方可不经预告，自行终止合约：

1.破坏、清算、主要财产被扣押、支票退票、债务无法清偿或财务状况显著恶化者。

2.内部人事、财务或股权纠纷，无法于合理期间解决，影响公司业务正常之营运者。

第三条合约终止之效力

1.本合约终止时，发生下列之效力：

（1）乙方自收到甲方终止合约通知日起30日内，应即停止使用有关先\*sast商标或标识，拆除有关招牌，返还交付之文件、物料、器具、技术资料及广告资料等，所需费用由乙方自行负担。乙方拖延履行上述约定时，甲方有权申请法院强制执行，费用由乙方负担。

（2）乙方已向甲方订购，尚未履行之合约，甲方有权解除该合约，停止供货，乙方不得请求任何赔偿。

2.乙方因本合约之终止，不问其原因如何，均不得向甲方请求任何之赔偿或补偿。

第四条续约

本合约书经双方协商同意可以续约，续约期由双方另行商定。

第五章一般规定

第一条合约之形式与修订

**产品代理销售协议书篇十八**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_成为甲方健达强力风痛贴产品的经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品\_\_\_\_规\_\_\_\_零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

三、甲方的责权：

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2.合同期内甲方确保乙方的经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4.合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5.为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2.乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

六、奖励政策：根据甲乙双方协商结果,首批提货量为\_\_\_\_;年任务量\_\_\_\_件;能完成年任务量者，再奖励5%货

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大(一次性提货200件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按民法典有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自年\_\_\_\_日至年\_\_\_\_日。

甲方：

乙方：

年月日

**产品代理销售协议书篇十九**

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

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

本着诚实信用、平等互利的原则，并在遵守国家有关政策和法规的基础上，甲乙双方经友好协商，就乙方在地区销售“\_\_\_\_\_\_\_\_”产品(以下简称甲方产品)事宜，达成如下协议：

一、甲方产品的授权及授权区域

1.甲方对乙方代理考核标准和考核方法详见附件一，甲方代理商登记表详见附件二，甲方营业执照复印件及公司帐号详见附件三。

2.甲方授权乙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的代理商，乙方不得在授权区域范围之外区域进行此产品的销售。

代理期为\_\_\_\_\_\_\_\_年整，时间自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

代理期间甲方分三次对乙方进行代理考核(见附件一)，代理价每台人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，并采用款到付货的交货方式。

3.甲乙双方任何一方对另一方的本协议之外的商业和法律行为不承担责任。

二、甲方的责任、权利和义务

1.甲方向乙方提供销售所需的技术资料及宣传材料。

2.甲方为业务进行必要宣传时，可以在媒体广告中明确乙方的代理级别及代理业务范围。

3.甲方协助乙方制定地区市场拓展计划，并对乙方的市场推广活动提供一定的广告扶持，具体扶持政策见附件二。

4.甲方对乙方市场人员，技术支持人员就市场策略，价格策略，软件解决方案等方面进行必要的培训。

5.甲方对于乙方发展的大客户(\_\_\_\_\_\_\_\_\_台以上)，可以配备专门的市场人员和技术人员协助跟进。

6.甲方负责制定相关的价格标准和服务标准。

7.甲方有责任及时将有关直接销售信息通知代理商，以便用户就近购买。

8.甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查授权代理商的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方业绩及市场行为，并且根据考核结果作出相应的评定。

三、乙方的责任、权利和义务

1.乙方须按实际情况填写《“\_\_\_\_\_\_\_”代理商登记表》(附件二)，发生变更时须书面通知甲方备案，并且首次量购买\_\_\_\_\_\_只以上(乙方首次提货必须在合同签订日期起七日内执行，否则合同失效)。

2.乙方应具备依照甲方要求为客户提供技术支持服务的能力。

3.乙方有义务配合甲方组织的跨区性或全国销售及宣传活动。

4.乙方有权使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_特约代理商”的名义，从事一切有关销售本协议规定代理软件的合法商业活动，同时乙方不得以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_的某某总(独家)代理商”等具有排他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利益。

5.乙方有义务保守此协议内容及相关商业合作的秘密，拟定甲方系列产品的行销计划，乙方及时向甲方通告本地客户发展情况，以便甲方更好地支持乙方工作。

6.乙方在销售甲方产品的各项活动中严格遵守甲方制定的全国统一价格政策。

甲方若有证据证明乙方违反甲方的权限规定，有权取消对乙方的相关支持，情节严重者，甲方有权追究乙方的违约责任。

7.乙方必须配备专门市场人员，负责当地市场拓展工作，包括：业务拓展、广告发布，协助组织新闻发布会，用户演示会，客户信息收集工作等。

8.无重大变化的情况下，乙方应按甲乙双方共同制订的市场拓展计划开展工作。

9.乙方根据甲方提供的市场拓展文件格式协助制定市场拓展计划。

10.乙方应为其发展的用户开据全额发票。

四、保密

甲方有关价格策略、代理商制度、市场拓展计划及产品技术均属于甲方公司机密，乙方在没有甲方的授权下，随意泄露给甲方的竞争对手，则乙方属于违约行为，产生的任何责任由乙方负责。

甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

五、免责条件

因国家政策法规调整、自然灾害等不可抗力等因素造成的服务中断，双方互不承担责任。

六、合同终止

1.乙方必须是国家工商行政管理局注册的、国家承认的合法企业，必须拥有真实、完善、符合法律的营业手续(包括合法的营业执照、法人代码、合法帐号、税号、税务登记等，并按时依法纳税)，如乙方不符合上述要求，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

2.乙方需提前一个月向甲方提出终止合同的书面通知，如乙方出现违约应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

3.乙方违反本合同规定，且在十日内未能作出书面通知甲方用以更正，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

4.乙方的合并、解散等法人变更的原因，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

5.乙方未按规定期限为其业务向甲方付费，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

6.乙方停止经营本合同所涉及的业务，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

7.由于乙方经营不善给甲方造成损失，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

8.乙方在代理期间内未通过甲方的代理考核，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

9.乙方在代理期内未完成所规定的销售任务，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

10.乙方违反国家有关政策法规，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

11.乙方对甲方及其产品造成名誉上的损害，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

12.乙方在销售甲方产品时不得销售其他同类产品，否则甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

13.乙方在本合同签订之日起七日内未按要求进行首次提货，本合同失效。

七、附则

1.本合同一式两份，双方各执一份，双方签章开始生效。

2.关于软件订制开发的其他制作、开发收费及代理商利润可签署补充协议。

本合同如有未尽事宜，双方友好协商解决，协商不成可在\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁解决。

3.本协议的有效期为：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日;协议到期后，甲乙双方根据情况续签。

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

负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_ 负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品代理销售协议书篇二十**

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

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

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1.地市级、县级个体、私有业者和个人。

2.具经营销售和销售工作经验。

3.具备成熟的办公场所。

4.具备电脑的操作经验和业务能力。

5.积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1.提供便利的营销平台。

2.每日能提供有效和真实的销售报表。

3.正常的报表制度，每日十六点之前。

4.乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

三、甲方对乙方销售年度的奖励制度 按照乙方年度销售额，可按下面三种情况获得奖励：

1.年销售额不大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

2.年销售额界于\_\_\_\_\_\_\_\_\_------\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

3.年销售额大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1.不得违反甲方的销售价格底线制度。

2.不得违反甲方规定的区域限制制度。

3.积极配合甲方的工作。

4.乙方必须完成整个销售年度; 例如\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日--\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，领取相应返利。

5.乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(一般一年)

六、乙方的销售区域界定

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方需向甲方交代理押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，若代理期限已满，没有续签协议;双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁。

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

**产品代理销售协议书篇二十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (乙方)

兹有甲方委托乙方提供的吊灯灯具，为了明确双方的责任，保障双方的利益，确保本工程的顺利完成，经双方协商一致，订立本合同，以资共同信守。

第一条 总 则

工程名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天津 工程地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天津 工程范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_吊灯的定制、加工、购买、运输、安装及售后。 承包方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_全包 工程总价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。) 灯具安装数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 套; 灯具尺寸规格和型号、材质详见附件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_灯具供货明细 工程工期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_前从..发货。 付款方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方签订合同当\_\_\_\_\_\_\_\_日支付定金\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)，在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付乙方合同总价至30%，即 (大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ )，通知发货前付清尾款即 \_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ )方可发货;

第二条 责任与权利

1. 甲方责任和权利

1.1 甲方承担由于甲方原因造成的设计变更(包括重大变更和甲乙双方已确认部分的再次变更)费用及延期损失。

1.2 甲方有责任组织现场施工的设计配合工作,对于乙方现场服务的质量进行监督,并对不符合甲方要求的乙方现场设计人员提出更换,更换乙方现场服务设计人员需经甲方书面确认。

1.3 甲方应在确定摆设时间后的前3天以书面形式通知乙方进场安装。

1.4 甲方应于乙方进场开始安装时将符合安装条件的场地交乙方使用。

2. 乙方责任和权利

2.1 乙方需保证最终完成效果与之前确认的设计图纸一致。

2.2 乙方承诺对甲方提供的所有设计资料保密,本设计版权最终归于甲方。

2.3 乙方应教育工人严格执行操作规程，防火、防盗、在工程施工中发生工伤事故造成损 失由责任方负责。

第三条 采购工程期限

1. 现场安装时间：乙方收到甲方全款后即送货，货到现场乙方即安排安装。

2. 上述开竣工日期，如若有灯具未按合同日期发出，每拖延一天,扣除未发出灯具金额的

3 。如遇下列情况时，可以相应顺延工期：

2.1 如因遇不可抗力的自然灾害，被迫停工时;

2.2 如因设计变更或其它单位造成的停电、停水导致8小时以上，办理相关手续后，

工期相应顺延。

2.3 甲方未能按时支付款项时，工期相应顺延。

第四条 施工现场的成品保护

乙方应于完成现场安装的前1天通知甲方项目管理人员到现场验收。甲方应安排负责人员在乙方完成摆设的当天进行物品的移交清点，并确认物品的数量及完整性后，由甲方负责对物品进行保管负责。

第五条 争议解决

本合同的执行中，如发生争议，甲乙双方应尽力协商解决，如协商不成，提交\_\_\_\_市人民法院受理。

第六条 合同份数及有效期

1.本合同未尽事宜，经双方协商，可签定补充协议。

2.本合同正本一式贰份，甲方壹份，乙方壹份，均具有相同法律效力。

3.本合同自双方签定之日起生效，本合同结清全款并全部工程竣工验收后失效。

第七条 质量保证期：

1.本合同质量保证期为：\_\_\_\_\_\_个月，自甲方验收合格之日起起算(甲方必须在安装完毕一周内验收，逾期没有验收视同验收合格)。质量保证期内标的物因质量问题影响甲方使用和∕或其他利益的，乙方应承担修理和∕或更换等责任。

2.光源不在质保范围内。

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

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

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

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

联系人电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系人电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理销售协议书篇二十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为弘扬书画艺术，净化艺术市场，促进书画市场的健康发展，倡导真品与精品意识，建立有秩序的书画艺术品销售网络，便利书画收藏者需求，甲乙双方在诚信友善、互惠互利、共同发展的基础上经友好协商达成如下协议：

一、双方申明，双方都以理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自应承担的权利和义务，忠实地履行本合同。

二、乙方委托甲方部分代理销售乙方自行创作的艺术作品，代理期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，为期年。

三、签约代理期内乙方享有以下权利：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方作品在合同期内可免费在甲方场地内展卖。

2、乙方提供给甲方的作品所需的装裱和布展费用均由甲方负责;

3、甲方免费为乙方提供一间茶室作为有关书画交流、创作、会谈、展览及拍卖等艺术交流活动平台;

四、乙方提供给甲方代理出售的书画作品必须内容健康，创作风格既要有较高的艺术性，又有很好的观赏性，符合国家法律和社会道德规范，具有较高的艺术欣赏价值和收藏价值。

五、乙方向甲方提供的代理作品，不得有非法侵占他人劳动成果和名誉的行为，如含有任何虚假成份，因此产生的一切不良影响和后果由乙方自负,并按对社会承诺的法律生明乙方将向索赔者支付倍偿人民币10万元整。

六、乙方交付甲方的代理作品，非以下情况，甲方应承担全部责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方在邮寄或转送中损坏或丢失;

2、遭遇地震等不可抗拒因素等。

七、甲方代理销售乙方艺术作品，经甲乙双方共同商定由乙方对代理销售作品定价成交后。由乙方对代理销售出低价给甲方，乙方应给甲方留一些盈利的空间代理销售作品成立后由甲方支付给乙方的作品底价款。

八、合同到期，乙方有权收回或更换作品。

九、未尽事宜，双方协商解决。

十、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，双方签章后生效。

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

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

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

**产品代理销售协议书篇二十三**

甲方(委托方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(受托方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_营业执照注册号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲方为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的项目\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_楼盘进行独家营销策划和销售代理，双方在平等互利的基础上，就委托代理之有关事宜达成如下合同条款：

第一条委托代理主要事项

全程代理

营销策划

代理销售

第二条委托代理项目的位置、面积

1、代理项目坐落位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2、代理项目总面积约为\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米(详见甲方提供的测绘面积表，附件一)

第三条销售价格

1、销售面积按建筑面积计算;

2、合同所约定的销售房屋价格均价为\_\_\_\_\_\_元/㎡;乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格(各房屋具体销售底价表)进行销售;

3、在实际销售中，如属溢价方式销售，销售合同均价不超过\_\_\_\_\_\_元/㎡，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意;如属甲方底价以内销售，乙方须赔偿甲方的损失。

第四条甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件;

2、提供该项目的土地使用权证(复印件)、商品房销售证书或预售许可证(复印件)及施工图、分层平面图、面积测绘报告、户型图以及施工进度计划、项目材设及配置表等资料;

3、专人配合销售，负责签定《认购协议书》及《北海市商品房(买卖)合同》、收款，办理售房合同登记备案、银行按揭与房屋产权、国土等手续，落实购房人的合理要求等工作;

4、对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方;并保证提供的房源产权合法、有效;

5、提供装修好的售楼部、配备售楼电话、必要的办公用品及设备并保证三通(水、电、网络)。

6、甲方负责承担本项目自行发布的广告宣传和活动推广费用及售楼部日用耗品(如水电费、电话费、饮用水、文具用品、交通费等费用)。

6、可以定期检查、督导乙方工作，并指派专人负责房屋买卖合同的签章及私章;

7、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响;

8、负责按时支付乙方佣金;

9、负责与贷款银行做好沟通工作，并支付相关费用。

10、其他：

第五条乙方权利与义务

1、乙方必须提供营业执照和机构代码证书复印件，提供销售保证金\_\_\_\_\_\_元;

2、按双方协商确定的广告内容，乙方只承担自行发布销售广告宣传费用以及相关资料制作费用;

3、负责联系督促业主购买商品房相关合同及协议，并督促业主按时提供按揭材料，并协助办理按揭等有关手续。

4、售楼处业务人员薪资、福利待遇。

5、本合同签署后，在入场展开实际运作，销售准备期天。

6、切实完成向甲方承诺的销售计划，严格执行销售价格及付款方式，特殊情况须经甲方书面同意;

7、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务;

8、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

9、未经甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在24小时内交付甲方，其它约定除外;

10、协助甲方与购房人签订商品房买卖合同。本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成;

11、乙方应当为甲方保守相关商业机密;

12、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

13、其它

第六条代理销售佣金按以下项方式计算

本代理合同底价成交的按成交总价的\_\_\_\_\_\_\_\_%结算给乙方，超过本代理合同底价的溢价部份，甲乙双方按照6：4的比例分配。

第七条代理销售佣金结算方式

1、按揭及公积金贷款：当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第六条计算佣金;乙方向甲方请款售房合同成交总额\_\_\_\_\_\_\_\_%及溢价佣金用于支付分销商及开支，其余部分待银行按揭放款到账后一次性结清。

2、一次性付款：当甲方收到所签售房合同及房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第六条计算佣金。

3、当甲方收到按揭款或一次性客户全款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为每月\_\_\_\_\_\_日，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交代理佣金发票。

第八条佣金发票

1、乙方的佣金中需开\_\_\_\_\_\_%的佣金发票给甲方。(溢价部分税费的计算方式按所协商方式来定)

第九条甲方违约责任

1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，规划设计变更或销售面积变化，以及因交房期、质量、银行按揭、典当抵押等问题产生的纠纷，均由甲方负责;

2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则每超过一天按应付佣金的\_\_\_\_\_\_%向乙方支付滞纳金;若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，违约金为\_\_\_\_\_\_元。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任;

3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿及相关费用，后果由甲方承担;

第十条乙方违约责任

1、乙方到期若未达到销售目标，按未完成的销售比例扣减销售保证金作为违约金。

2、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方编制的书面宣传资料和允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担;

3、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任;

第十一条本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房;如甲方有购房客户，须交乙方进行办理，售出房屋仍计入乙方销售总额中，并按合同约定结算佣金给乙方，如甲方用委托乙方销售的房屋进行抵债、抵偿、抵押、置换等，则视同为乙方销售，甲方按本合同约定支付乙方佣金。

第十二条销售任务约定及保证金

1、销售任务总量为套，乙方完成总任务量的\_\_\_\_\_\_%时即为任务完成。

2、签订本合同时，乙方交纳\_\_\_\_\_\_元到甲方账户作为本项目代理销售的保证金。

第十三条退房处理方式

1、甲方责任：乙方执行退房指令，所退之房屋乙方继续销售，乙方已收之佣金不再退还甲方，乙方重新再售该房屋。

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

3、如果双方无责任，客户退房的，扣除的定金及房款，双方各占\_\_\_\_\_%。

第十四条若乙方无有效合法的营业执照，超范围的受托代理，给甲方造成的损失和不良影响，均由乙方承担经济责任和法律责任。

第十五条本合同期未满而中途终止时，在一年内甲方不得聘用未经乙方许可的任何原聘用人员，并在结束合同三个工作日内全额退还乙方交纳的保证金。因甲方违约给乙方造成经济损失的，甲方必须赔偿乙方损失。

第十六条合同期限：甲方取得《北海市商品房预售许可证》之日起三年内。在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同，本合同期满前15天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长90天。

第十七条乙方销售团队进驻，签订本合同之日起日内，甲方按照第四条第5款提供售楼部给乙方开展销售前期的准备工作。超过约定期限，乙方有权解除合同，甲方必须在三个工作日内退还乙方签订本合同时交纳的全额保证金。

第十八条其他约定：乙方在合同期限内若未达到销售目标，甲方按未完成销售的比例扣减销售保证金后三个工作日内退还乙方;乙方提前完成目标，甲方在完成之日起三个工作日内将销售保证金退还乙方。

第十九条甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列方法之一，进行解决

1、向北海市仲裁委员会申请仲裁

2、向人民法院提起诉讼

第二十条本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章即刻生效。

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

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

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

**产品代理销售协议书篇二十四**

委托方：

委托代理人： 职务：

地址： 电话：

受托方： 地址：

身份证号码： 电话：

甲乙双方经过协商，根据有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，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 合作方式和范围

甲方委托乙方代理销售 楼盘。

甲方全权交付乙方代理销售的套住房必须在合同约定的时间内达到100%。

注：。

第二条 合同期限

1、本合同代理销售期限为19个月，自年月日至 \_年月日，甲乙双方结清全部经济费用，则本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

第三条 费用负担

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。

甲方给予配合。

第四条 销售价格的确定

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

第五条 代理销售佣金及支付方式

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。

乙方实际销售价格超出销售基价部分有甲乙双方五五分成，代理销售佣金由甲方以人民币形式支付。

2、甲方同意按下列方式支付代理销售佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，甲方于每月30日之前按实际回款比例的百分之一计算代理销售佣金，次月5日前支付代理销售佣金。

溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料

甲方营业执照副本复印件和银行账户;

开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房销售许可证。

关于代售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、其它费用的估算。

乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退回甲方;

甲方正式委托乙方为合同签订项目销售代理人。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。

甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

第七条 乙方责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

指定推广计划书;

根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排;

按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

派送宣传资料、销售书;

在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况;

利用各种形式开展多渠道销售活动;

在甲方与客户正式签署销售合同前，乙方以代理人身份签署房屋认购合同，并收取定金;

乙方不得超越甲方授权向购房者做出任何承诺。

3、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，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。

本合同终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、经甲乙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。

第九条 违约责任

双方违反合同约定的，支付10000元的违约金。

并约定如下：在甲乙合作期间甲方不得再指定其它代理人;

乙方不得低于基价销售。

特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调;

甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

第十条 其他事项

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2、在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式接解决。

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

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_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