# 最新区域销售代理合同(5篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-03

*现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。区域销售代理合同篇一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方与乙...*

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

**区域销售代理合同篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方与乙方本着互惠互利、共同发展的原则，经过协商，达成如下产品经销协议：

一、甲方同意乙方在约定期限和区域内为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列望远镜在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省独家特约经销商，乙方在经销期间接受甲方指导与监督，如在此期间乙方发生的经营纠纷与甲方无关。

二、乙方代理的地区如有用户需求信息，甲方应及时告知乙方，不得直 w w 接销售或另设代理商，否则乙方有权要求甲方按实际违约发生销售额进行赔偿。

三、甲方的望远镜系列产品应以最优惠的价格提供给乙方。乙方在保证销售量和双方利益的基础上可参考甲方指导价制定其销售、批发价格，甲方不得向乙方代理区域的客户提供代理价格信息。

四、甲方可根据乙方要求提供部分样品、产品鉴定检测报告等相关资料给乙方作宣传。

五、乙方须保证平均每月至少销售甲方望远镜系列产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_台（其中不包括普通初级天文望远镜及双t望远镜）；如年销售量低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，甲方有权取消乙方的代理资格并收回提供给乙方的望远镜样品、相关资料和销售宣传活动经费。

六、乙方需提前一周通知甲方备货，同时预付批次需货金额30%的货款，乙方在收货后一个月内付该批货的另60%，余10%作为质保金在一年内结清。

七、产品售前、售中由乙方负责，售后由甲方负责。

八、乙方可在经销区内开展适当的销售宣传活动，费用可由双方协商共同承担。

九、乙方应在协议签定时提供给甲方合法有效的资信证明，甲方为乙方出据经销授权书。

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．本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解；协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：

（1）提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

（2）依法向人民法院起诉。

十一、本协议一式两份，双方各执一份。签字盖章生效。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

传真电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

附件

授权书

\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司现授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月期间为我公司在\_\_\_\_\_\_\_\_\_域特约经销商，经销产品为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

授权人：

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

**区域销售代理合同篇二**

甲方（被代理人）：\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：电话:

乙方（代理人）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：电话

为推广“xx氏”品牌，实现双方共同的目标和利益，在双方平等、自愿、协商一致原则下进行合作，就乙方代理xx产品进行销售事宜，经双方友好协商，达成以下条款：

一、代理产品：

1、乙方代理销售甲方的产品为：“xx氏”系列产品。

2、代理商品种类增减的条件及方法：

3、约定新产品（是/否）包括在内：

二、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_地区。授权经销及授权托管区域：\_甲方授权乙方为“xx氏”产品在（建议不用）

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、甲方向乙方收取管理费\_\_\_万元人民币每年（包括商标使用费、换货折旧费、赠送促销用品、每年广告费分摊、设计费），不退还。

四、所有销售店每合同收取\_\_\_万元保证金，合同到期无息退还。

五、单店独家销售保护范围为1000米距离，必须有三家以上或10万每月（出厂金额）货款方可申请自然市（不包括未连接之行政区、县）独家经销，批准后收取独家经销管理费\_\_\_万元/年，不予退还。

六、销售价格：严格按照产品价格体系执行。对实际销售低于五折以上的处1000元罚款，五折至六折属促销期，须书面向总部备案，鼓励销售价六八折以上。

七、合同有效期：

1、自合同生效之日起至年月日。

2、甲乙双方在本合同期满前一个月内向另一方提出延长合同的书面申请，经双方同意后续签合同。

3、如乙方完全按照合同规定操作市场并完成各项额度，并准备继续加大投入，甲方不得以各种非市场理由终止续签合同。

4、在合同期内，如乙方违反本合同，甲方有权单方面终止或提前中止本合同。同时撤掉经营场所的“xx氏”形象。

5、凡被拍照查证有在授权xx氏品牌店内卖非品牌产品的以及将本品牌吊牌挂在别人货物上的情况一律自拍照日起合同自动作废，如需卖非xx氏产品必须向总部书面备案并同意后方可。

6、本合同签定之前的在乙方附近的甲方旧客户请谅解，双方协商公平竟争。

7、甲乙双方协定，单店每月进货额\_\_\_元，独家市级销售代理每月进货额\_\_\_元。凡连续三个月未从工厂总部时货视为自动中止合同并放弃区域内独占权。

八、甲方义务：

1、向乙方出具地区加盟授权证书，维护乙方区域加盟的权益，不在授权区域内另设加盟商/经销商，以专卖店为圆心直径1000米为授权区域。

2、对于乙方定货，甲方应根据定货清单及甲方的实际库存情况按序发货。

九、甲方权利：

1、有对乙方违反合同与销售政策情况进行处罚的权利。

2、有审核乙方宣传材料的权利。

3、有核定地区零售指导价的权利。

4、有进行对乙方工作进行考核与督促的权利。

5、本公司不允许做批发，不做网络销售，发现第一次警告，第二次罚款两千，第三次自动终止合同。凡跨区域窜货行为责令由客户自行收回，如甲方收回，甲方有权向乙方处金额与收回总金额两倍的罚款，并有权即时终止合同，不作任何这还和补偿。

6、凡查证泄xx氏氏商业秘密，款式、工艺、客户资料，以及接单后拿xx氏款式去第三方工厂以及自己工厂生产，均可由甲方处壹万以上罚款，并有权单方面即时终止合同，不作任何退还和补偿。

7、凡店内氛围不够瞧，装修过于简陋低档的，又不愿服从更改的，甲方有权单方面即时终止合同，不作任何退还各补偿。

8、凡被终止合同后，如乙方仍不撤除xx氏标识者，或恶意低价搅乱市场者，甲方有权配合工商予以查封。

十、乙方义务：

1、自觉维护“xx氏”品牌形象，做好三包工作。

2、乙方在补货时应按甲方提供的产品品种、规格、颜色制定定货清单并报送甲方。

3、不得在非授权区域内销售xx氏产品。

4、不得用其他厂商的产品换xx氏的商标或包装销售，严禁在xx氏的专卖店、专柜摆放、销售非xx氏牌的产品。

5、乙方必须在合同签定后，按xx氏装修风格，进行装修经营场所。

6、库存数量应在甲方备案，每月向甲方提供准确的进出库数量、颜色。准确、及时的向甲方传达包括销量、网点及竞争对手动态等相关市场信息。

7、按甲方制定的零售指导价制定地区零售价，不得参与低价竞销活动，遇到市场打折、促销活动，若降价幅度大于六折以下需事先经甲方书面同意。

8、合法尊守当地工商管理规范，未经授权不得在任何场合以任何形式冒用xx氏的名义进行非本合同范围内的经营活动。

9、乙方在合同有效期内或合同期终止后，不得以任何形式泄露xx氏的商业机密。

10、如乙方在合同到期后两年内销售与甲方品牌同风格的产品，或利用甲方的客户、员工、商业秘密用于自己产品和品牌，及在广州开设同风格产品批发，零售档口，甲方有权要求乙方赔偿十万元经济损失，并追究侵权损失及法律责任。

11、甲方每季度将在全国同步作壹次以上促销如不参与请及早书面提出来，零售客退货必须有合理解释并通知总部，并再三协调努力后方可，否则自负。

十一、乙方的权利

1、享有在授权区域内的销售独占权及发展和管理授权区域内经销网点的权利。

2、享有按定货清单约定的要求供货的权利。

3、享有甲方免费提供的市场指导和相关资料的权利

4、所有簦合同之销售店享受提货日后三个月期自由换货（必须包装完好，未经使用过）。凡连续十五个月未换过货的客户赠送门头招牌一幅。

5、凡独家经销商每月必须提供十款以上畅销产品之相片或实物，累积三十款赠送门头招牌一幅。

6、欢迎客户订货，优先排单优先供应，现货先来先得。

十二、交货方式与运输

1、甲方只负担在广州工厂和仓库交货。货物付讫出厂后皆属乙方。

2、乙方可自提，否则默认由甲方代送乙方指定的货运站，运费及保价单由乙方承担。交托运站后发生的遗失被盗风险由乙方承担。甲方提供相应证据，箱内附装箱清单，及随货同行单。

3、甲方协助的调货运费由申请调货方承担。

十三、付款方式：

1、合同签定日内，乙方须缴纳合同第三、四条规定的款项。本合同终止或解除后，经甲方确认无违反本合同行为。

2、乙方在甲方确认定货清单后，在二天内将定货总额30%汇至甲方指定的帐户，在当天提货前付清剩余款项。

十四、违约责任

1、乙方承诺不将xx氏产品在互联网上销售，一经发现甲方将取消乙方加盟店资格。不再供货给乙方。不做任何补偿。

2、如乙方违反合同第三条规定，查证销售非xx氏商标品牌商品，该合同可即时终止，并没收保证金，不作任何补偿。

3、若因不可预测因素需要调整市场价格，双方可协商决定。

十五、本合同在履行过程中引起争议，由双方友好协商解决，解决不成由签订地所在法院受理。

十六、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：乙方：

签字：签字：

签定时间：贴乙方身份证复印件

签定地点：

**区域销售代理合同篇三**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展 软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权（著作权）、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：（名称） （版本）

1、本合同期限为 年 月 日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为（ ）。

甲方是独立法人，拥有 软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉 软件的安装、使用以及常见问题的解决。

（一） 甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的 软件产品。

2、甲方支持乙方开展 软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对 软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的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，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方（ ）%的佣金。

（二） 乙方的权利和责任

1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。 3、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿（赔偿金不少于人民币十万）。 4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即（ ）元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料（包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容），否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

1、《 》软件的公开价格为： 元/套。甲方向乙方供货的销售价格为公开价格的 折，即 元/套。

2、返利政策： 若乙方一年内的销售量在 套至 套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金； 若乙方一年内的销售量在 套至 套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金； 若乙方一年内的销售量在 套以上，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金； 若乙方一年内的销售量没有达到 套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金；

1、乙方向甲方订货时，须填写“迪吉软件产品订货单”（附件一），负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、乙方提货价：按市场参考价的5折（5.5折，如售前及售后服务服务由甲方提供）

2、甲方收到订货单后，在款到后（ ）日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用；

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。

双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。 合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为， 应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金 万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金 万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共 页，合同页面右侧加盖骑缝章。

甲方：乙方：

法定代表人： 法定代表人：

业务联系人： 业务联系人：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

电话： 电话：

传真： 传真：

日期： 日期：

**区域销售代理合同篇四**

甲方：

乙方：

为了推动五星系列白酒的销售，并建立良好规范的市场秩序，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，就乙方作为甲方生产的五星系列白酒代理商及其相关事宜，达成如下协议：

一、乙方必须具备的条件

1．乙方应当是经关机构注册和许可的能够完成销售白酒任务的单位；

2．具备一定的白酒销售网络；

3．具备履行本协议有关条款的资金能力并在本协议生效时向甲方一次性交纳许可费 万元；

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．有销售白酒的专职人员并具备销售甲方产品的业务能力；

6．严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

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：乙方每次向甲方进货货款总额不得少于（大写） 元，并承诺遵守所代理产品的市场规则。乙方预付定金，在甲方首次收到不低于酒壹仟箱货款后，发出第一批次白酒，价值 元（按提货价计）；在甲方收到第二批次不低于酒壹仟箱货款后，发出第二批次白酒，定金在第二批次货款中抵扣货款；

5．甲方授权乙方代理的甲方产品为“ 系列白酒”；

6．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风险不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务

1．甲方为乙方提供销售所需的白酒生产许可等资料；

2．支持乙方最大限度占领区域市场；

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、处罚或停止供货并取消乙方的代理商资格；

5．甲方根据自己的发展情况向乙方通报新产品的开发开发进展情况等有关信息，以便乙方及时调整销售方案；

6．甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况；

7．甲方不得干预乙方正常的销售行为。

四、乙方的责任、权利和义务

1．在得到甲方授权后，乙方有权以甲方“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；

2．乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担非因产品质量原因所引起的售后责任；

3．乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品；

4．乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方；

5．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；

6．乙方不得从非法渠道获得甲方产品进行销售，否则一经发现将按违约处理；

7．乙方在媒体上公示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、销售奖励政策

每季度进货额达到 万以上，以 %返所购进的系列白酒（具体品种由乙方选择）。

六、商务体系

1．订货：

（1）乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式向甲方发出订购单，明确所需产品的品名、规格、数量等情况。

（2）甲方在收到乙方订货总价款的 %预付款后立即组织生产，在收到全部货款后方可向乙方发货。

2．发货

（1）。甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在8个工作日内安排发货。

（2）。乙方应当自备运输工具从甲方指定地点自提货物并承担运输费用，在乙方确认货物品种、数量、质量、规格后即承担货物灭失、毁损等风险责任，

3．退货

（1）乙方向甲方所购买的系列白酒除因质量问题外不得提出退货。

（2）如果甲方售出的产品出现质量问题应当予以等价调换，或者以原价向乙方退回货款，由此造成的运输费用及运输风险等由甲方承担。

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；乙方不得以甲方“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资料时，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。

七、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；

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）《合同法》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；

甲方（盖章）：

签约代表：

签约日期：

乙方（盖章）：

签约代表：

签约日

**区域销售代理合同篇五**

甲方： （以下简称甲方）

乙方： （以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方 产品的\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

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

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

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

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

1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货\_\_\_元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件 月保换、 年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

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

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

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

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

2、结算方式：

1、交货地点\_\_\_。货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于\_\_元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

1、 若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

1、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

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

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表（含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的包装品、物），特许给乙方在 （省、市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。

经双方协商同意，特订立如下协议：

1、甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；

乙方应遵守经销原则，只允许在（省、市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。

垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：

甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：

甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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