# 花茶联合销售方法(二十一篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-08-09

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧花茶联合销售方法篇一乙方：甲、乙...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**花茶联合销售方法篇一**

乙方：

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，遵循中华人民共和国相关法律法规，达成以下产品供销共识：

一、甲方权利和义务

1、甲方授权乙方在\_ \_省\_\_ \_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(地址) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(店铺名称),经销甲方全系列金花茶产品，并以统一出厂价给乙方供货。

2、甲方保证所供应产品均通过是qs认证的合格产品，叶产品\_\_万元以上或花产品\_\_万元以上，甲方负责送至乙方仓库;低于双方所商定数量的，甲方通过班车或其它物流形式送货至乙方所在地，乙方到车站或物流站自取，防城至乙方所在地的物流费用由甲方承担。

3、首批产品由甲方以铺货形式供应，由甲方根据乙方的产品需求一次性铺入，后续产品供应由甲方根据乙方购货需求供货，采取现款现货形式。

4、甲方承诺对乙方所售产品，按如下标准进行返点奖励：

返点类别完成任务量返点超任务返点

销量要求(万元)点数(%)任务以上部分返点点数(%)

季度返点 万以上部分

年度返点 万以上部分

返点奖励结算时间为季度首月的前5天结算上一季度奖励数额;元月十日之前结算上一年度奖励数额。奖励可采取现金结算或货物相抵形式。

二、乙方权利和义务

1、乙方作为甲方的品牌经销商，有义务维护好当地市场秩序，不制假不售假，不低价扰乱市场，发现其它经销商有扰乱市场秩序的现象的，可要求甲方出面维护。

2、乙方在收到甲方首批货物供应后，有义务在产品动销后积极给甲方结算货款，并于三个月内结清，三个月内未结清的，乙方须将未结清货款的首批产品返还给甲方并承担由此产生的物流费用;后续货款在收到货物三天内结清，结款采用转账形式，乙方将货款转入甲方指定账户。

3、乙方有权利对非畅销产品和产品有效期到期前六个月内的产品进行调换，调换货产生的物流费用由乙方承担。

三、其它

本协议一式两份，受中华人民共和国相关法律约束，自签订之日起生效，有效期为\_\_\_\_年。协议双方在合作期间产生任何分歧的，须友好协商解决，协商不成的，任何一方有权对另一方提起法律诉讼。

甲方： 乙方：

代表签字： 代表签字：

公章： 公章：

签订日期： 签订日期：

**花茶联合销售方法篇二**

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发，零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统一)规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

甲方;

乙方：

**花茶联合销售方法篇三**

系列日化产品经销合同书

供方： (以下简称甲方)

法定代表人：

地址：

统一社会信用代码：

需方： (以下简称乙方)

法定代表人：

地址：

统一社会信用代码：

为了适应中国生物功能日化市场迅猛发的需求，提高 集团品牌形象，规范系列产品的市场销售行为，根据国家现行法律规定，甲乙双方本着平等、互利的原则，经充分协商，自愿签订本合同，以便约束双方共同遵守。

一、甲乙双方约定乙方为甲方系列日化产品 地区的经销商，乙方在该经销区域内销售甲方产品，并在 日内达到大中型终端进场率为 %，小型零售终端铺市率为 %以上。

二、合同期限：从 年 月 日起至 年 月 日止。甲乙双方每个年度签一次《系列日化产品经销合同》。

三、销售指标：乙方首次购货款金额不得低于合同期限内总任务量的 %即(大写) 万元人民币(首款应在合同签订的 日内交付，否则甲方有权解除合同，乙方应承担 万元的违约金)。乙方每月购货款金额不得低于(大写) 万元人民币(以款到甲方账户为准);合同期内乙方总销售额为(大写) 万元人民币。甲方新品上市，销售任务另行签订。

四、甲方供货方式：乙方以“订货单”传真通知(参照甲方出具的范本)甲方申请要货，并将“订货单”原件交给甲方业务代表。甲方收到乙方货款，并确认“订货单”后向乙方经销区域发货，乙方收到甲方货物后，必须由指定人员在收货凭证等有关单据上签字，并加盖公章后，交给甲方业务代表(收货凭证上应注明货款支付情况)。

乙方每次要约进货，应根据季节的不同和甲方产品种类的实际情况，填写“订货单”;“订货单”经甲方确认承诺后，甲方应及时发货，不得拖延。甲方承担长途运输费用。

五、乙方向甲方给付货款的方式：银行电汇或银行汇票(不得以现金方式给付)。

六、乙方的权利和义务

1.乙方享有在约定区域内对系列产品经销的权利;

2.享有同等条件下优先续约权;

3.享有对系列产品生物能活力皂进行促销建议的权利;

4.负有严格执行甲方商品价格体系的义务(见价格表)，对不执行甲方价格体系的乙方，甲方将不给予市场费用支持及核销，并按违约处理;

5.负有向甲方提交产品运输承运人向乙方交付了不合格产品证据的义务;

6.负有向甲方提供真实有效的经营证明文件复印件的义务;

7.负有不得以任何理由以甲方产品与其他任何第三人调货、换货、顶账的义务;

8.负有保守其所知悉的甲方商业秘密的义务;

9.负有在非甲方书面同意的情况下，拒绝甲方任何人员、以任何理由，向乙方收取现金、借款要求代垫各类费用、领取样品或调货的义务;

10.负有在经销甲方产品的同时，反不正当竞争的义务;

11.负有无低价窜货行为的义务;

12.负有配合甲方打击假冒及仿冒产品的义务;

13.负有及时向甲方提供市场销售信息的义务;

14.负有对调换货物承担往返运费的义务。

七、甲方的权利和义务

1.享有确定乙方销售区域的权利;

2.享有确定乙方对外批发价格的权利;

3.享有对违约乙方停货、取消经销权、进行索赔的权利;

4.享有对产品价格调整的权利;

5.负有以同一价格供货给乙方的义务(详见价目表);

6.负有确保向乙方提供符合国家相关标准的合格产品，包括有关合格证件，以保证乙方销售工作正常开展的义务;

7.负有解答消费者咨询及处理相关售后服务工作的义务;

8.负有承担明确约定的进场费用、终端费用等支持义务。

八、对经销商的激励政策：

1.经销商享受甲方批复的条码费用及市场费用支持。

2.甲乙双方须共同努力做好商场陈列，宣传导购等终端建设工作，未经甲方书面签署同意，乙方单方面支付的终端商场有关费用由乙方负责。

3.完成首批及月销售任务的乙方享受进货额 %的月返利，以产品形式支付;完成年度总销售任务，享受销售总额 %的年返利，以货币形式支付。上述返利以折让形式写入发票当中。乙方连续 个月完不成月销售任务，甲方有权解除合同。

4.甲方对乙方的市场费用、赠品等费用支持，必须经甲方书面确认(签字盖章)后方可执行实施。

九、违约责任：

违约方除应承担守约方的经济损失外，还应承担守约方因索赔所支出的交通费、食宿费、代理费、通讯费等一切费用。

因乙方违约或乙方提出解除协议，乙方应当协助甲方或甲方另行指定的经销商办理终端卖场的过户，相关费用由乙方承担。

十、若因不可抗力或国家政策、法律、法规调整导致本合同无法履行的，有关合同变更事宜由甲乙双方另行商定。

十一、如合同履行过程中发生争议，甲乙双方应友好协商解决;协商不成的，可通过以下第 种方式解决(只能选择一种)：

1.向 仲裁委员会申请仲裁;

2.向 人民法院提起诉讼。

十二、本合同若有未尽事宜，经甲乙双方商定，可另行作出补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

十三、本合同经甲乙双方盖章和法定代表人或法人委托代理人签字后具有法律约束力。

十四、本合同签订地和履行地为 。

十五、乙方每次要约进货的“订货单”和甲方对“订货单”的确认承诺是合同的重要组成部分，并标志合同阶段性的成立。

十六、本合同履行期限届满，完全履约的乙方享有优先续约权及其它优惠。

十七、本合同壹式 份，甲方持 份，乙方持 份。

甲方： 乙方：

法定代表人： (签章)法定代表人： (签章)

委托代理人： (签章)

电话： 委托代理人： (签章)

电话：

开户行及户名： 开户行及户名：

账号： 账号：

签约日期： 年 月 日签约日期： 年 月 日

附件：《系列产品价格表》(略)

**花茶联合销售方法篇四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

产品名称规格市场价格(\_\_\_\_\_\_元/盒)供货价格(\_\_\_\_\_\_元/盒)数量(盒)金额(\_\_\_\_\_\_元)备注(大)大盒\_\_\_\_\_\_\_\_盒/件(中)中盒\_\_\_\_\_\_\_\_盒/件(小)小盒\_\_\_\_\_\_\_\_盒/件合计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_的总经销。

三、本合同期限\_\_\_\_\_\_\_个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1.甲方有权优先享有合同规定的“\_\_\_\_\_\_\_”产品区域经销专营权利。

2.甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。

3.甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。

4.乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。

5.乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。

6.乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。

7.乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。

8.甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字盖章有效)

五、其他事项

1.本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。

2.本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_万元;

2.乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回.

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

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

**花茶联合销售方法篇五**

产品经销三方协议

甲方：地址：

电话：传真：

乙方：地址：

电话：传真：

丙方：地址：

电话：传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1?、甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2?、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

5?、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6?、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

7?、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向\_\_\_\_\_公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。?如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。?8、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起?30?天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为?元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9?、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的?日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1?、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2?、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借贷服务。

3?、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打?的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的?2?％的奖励?（?以货代款?）?。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额（?a）?与甲方所要求的销售额?（w）?比，乘以乙方当月销售总额的?2?％，即：（?a?÷?w）?\_\_\_\_\_\_\_\_\_?a?\_\_\_\_\_\_\_\_\_?2%（以货代款）

（本页以下空白）

三、合同的变更及终止

1?、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2?、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3?、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任：

1?、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约?（?例如存在以下前三项的任一行为?）?，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方产品；

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付；

⑶乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额；

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请\_\_\_\_\_或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款：

1、丙方?为本协议的担保人。

2、对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失?（?包括法律费用?）?。

3?、担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1?、本协议有效期：自本协议签定后至年月日止。

2、本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4、本协议在没有担保人时，除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

甲方：乙方：担保人：

法人代表：法人代表：法人代表：

签约代表：签约代表：签约代表：

账户：账户：账户：

开户银行：开户银行：开户银行：

纳税登记号：纳税登记号：纳税登记号：

签约日期：?年?月日

编号为\_\_\_\_\_\_\_\_\_0301\_\_\_\_\_\_\_\_\_sdl01合同项下的附件：

收货人员确认书

（乙方）在经营过程中，在经销合同的有效期内，以下所有人员的签收单，即便没有盖章或不是法定代表人签名，均视为是乙方单位的自身行为，有关人员的姓名、身份证号码及笔迹如下：

姓名身份证笔迹

姓名身份证笔迹

姓名身份证笔迹

姓名身份证笔迹

如果乙方对以上收货人员加以变更，以甲方收到的乙方的书面文件为准；否则，由此引起的法律纠纷，所有责任由乙方承担。

乙方?（?盖章?）?：

法定代表人：

年?月日

**花茶联合销售方法篇六**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护买卖双方的合法权益，买卖双方根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，一致同意签订本合同，共同遵守。

一、货物的名称、数量及价格：见附件

二、质量要求和技术标准：

参照ibm公司的相关产品技术标准

三、接货单位(人)：

卖方指定本合同项下的货物的接货单位为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

四、联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、交货的时间及地点、方式及相关费用的承担：

1、交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、运输费用：由 方承担

六、合同总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb.

合同总金额为人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb.

七、付款方式和付款期限

交货当日内，买方向卖方支付全部合同金额即：\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb.

八、货物的验收;

自产品交货后三日内，买方应依照双方在本合同中约定的质量要求和技术标准，对产品的质量进行验收。验收不合格的，应即向卖方提出书面异议，并在提出书面异议后三日内向卖方提供有关技术部门的检测报告。卖方应在接到异议及检测报告后及时进行修理或更换，直至验收合格。在产品交付后三日内，卖方未收到异议或虽收到异议但未在指定期限内收到检测报告的，视为产品通过验收。

九、接收与异议：

如买方指定由接货单位(人)接收货物，则买方同意对接货单位提出的接收、拒收、书面拒收意见等行为负责。

采用送货上门和自提方式交货的，在交付产品时，接货单位(人)应对产品品牌、规格型号、数量是否符合合同规定进行检查;对于符合合同规定的，接货单位(人)应当签收。对于不符合合同规定的产品，买方可以拒收，并书面说明拒收的理由。对于以送货上门方式交货，买方依照约定拒收的产品，需要由买方保管的，买方应负责保管。

采用代办托运方式交货的，买方对产品、规格型号、数量有异议的，应自产品运到之日起日内，以书面形式向卖方提出。

买方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

上述拒收或异议属于卖方责任的，由卖方负责更换或补齐。

十、合同的生效和变更：

本合同自双方签字盖章时生效，在合同执行期内，买卖双方均不得随意变更或解除合同，如一方确需变更合同，需经另一方书面同意，并就变更事项达成一致意见，方可变更。如若双方就变更事项不能达成一致意见，提议变更方仍应依本合同约定，继续履行，否则视为违约。

十三、争议的解决;

在执行本合同过程中，双方如若发生争议，应先协商解决，协商不成时，任意一方均可向卖方所在地人民法院提起诉讼。

十四、其他：

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金及各种经济损失，应当在明确责任后十日内支付给对方，否则按逾期付款处理。

本合同一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

**花茶联合销售方法篇七**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条 甲方指定乙方为产品x市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有产品。指定区域为范围内。

第二条 合同期限为x年x月x日至x年x月x日。

第三条 甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准（仅限特许专卖）。

第四条 甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭x为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条 乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条 乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给

第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及x市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币x元。乙方日常存货量不低于进货的50％。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前x日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由负担，保险费由负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的％付给甲方后，甲方予以发货。余款在天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向

第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向

第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向

第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后x年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条 违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2.违反保密义务，导致公司一般损失的；

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称一般损失，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在x元以下的；或者将本合同的内容透露给

第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1.连续两年达不到规定销售责任额时；

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；

4.出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

6.违反保密义务，导致公司重大损失的；

7.未按公司质保规定进行质量保证的；

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称重大损失，是指利益损失高于上述一般损失或者程度深于一般损失的损失。

如乙方违反本协议

第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条 合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条 争议的解决方式

本合同一式份，双方各执份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

法定代表人（签字）：

地址：

地址：

电话：

电话：

开户行：

开户行：

银行帐号：

银行帐号：

税务登记证号：

税务登记证号：

x年x月x日

x年x月x日

签订地点：

签订地点：

返

**花茶联合销售方法篇八**

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

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

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_\_的总经销。

三、本合同期限\_\_\_\_\_\_\_\_个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1.甲方有权优先享有合同规定的“\_\_\_\_\_\_\_\_”产品区域经销专营权利。

2.甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。

3.甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。

4.乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。

5.乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。

6.乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。

7.乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。

8.甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：签字盖章有效)

五、其他事项

1.本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。

2.本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2.乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回;

3.乙方依照甲方进货额的\_\_\_\_\_\_\_\_%配送相关市场宣传用品;

4.合同自款到日期起生效。

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

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

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

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

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

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

**花茶联合销售方法篇九**

产品经销合同(样式一)

甲方：

乙方：

第一条?定义

一、产品

本协议中所称“产品”，系指系列产品。

二、地区

本协议中所称“地区”，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、\_\_\_\_\_和专名

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

第二条?经销权

甲方兹给予乙方以“\_\_\_\_\_”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条?专管权

一、交易

甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托

甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购

甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口

甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条?价格、条件

一、价格

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

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

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

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

二、单独合同

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款

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

第五条?甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1、承诺并保证作为?产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

第六条?乙方的责任

1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方\_\_\_\_\_负责。

3、乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品`复制后用于商业目的。

第七条?双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条?甲方名称等的使用

一、特许

乙方得为商业上的目的使用“\_\_\_\_\_”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册

如乙方提出要求，甲方应自费负责为“\_\_\_\_\_”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条?期限、终止

本协议自年月日起生效，有效期为年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过?天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条?解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条?保证

一、标准

甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、\_\_\_\_\_，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量

第十二条?一般条款

一、不可抗力

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、转让

本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密

本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知

根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款

六、\_\_\_\_\_

所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州\_\_\_\_\_委员会按其\_\_\_\_\_规则进行\_\_\_\_\_，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性

本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利

协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定

本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方：

乙方：

**花茶联合销售方法篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_陶瓷有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在平等、自愿、互利的基础上，经友好协商，特签订本合同。

一、 甲方授权乙方加入\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司区域经销加盟商，并颁发区域经销授权证书。

二、 乙方资料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. 乙方法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. 乙方经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_路(街)\_\_\_\_\_\_\_号

4. 乙方联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

5. 经营项目：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、 乙方经销资格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. 持有中华人民共和国合法营业执照的法人组织;

2. 拥有固定的营业场所,并且具有相关产品合法经营权;

3. 具有相应的资历金实力和规范的财务管理;

4. 具有较强的营销意识及健全的营销队伍;

5. 具有相应的行业经验与销售网络，有相应的市场管理能力;

6. 具有良好信誉。

四、经销区域：

1.甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品在\_\_\_\_\_\_\_\_ 地区的经销商;

2.乙方在进行甲方\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品销售活动时，在未经甲方授权或许可的前提下，不将该地区经销权进行转让;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌商标所有权仍归属甲方，乙方只有在征得甲方授权的前提下，才可以在授权地区拥有\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌商标使用权。

五、供应及经销产品;

1.本合同有效期内，由甲方负责向乙方提供合同规定之\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品;

2.乙方按授权在经销区域内销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品及其他经甲方书面同意交由乙方销售的产品;

3.有关与本合同的产品，甲方提供各种检验资料及证明文件复印件等，但属于地区性特别检验者，由乙方自行负责。

六、结算方式：

1.乙方向甲方订货需以现金结算汇入甲方指定账户，支付方式为款到发货;

2.如甲方更改帐号，则以盖有甲方的公章、总经理签章及财务专用章的书面通知的指定帐号为准;

3.在未得到甲方公章、总经理签章及财务专用章的书面通知的情况下，乙方不得将货款以现金方式支付给甲方工作人员或汇到其他账户，否则甲方不承担由此造成的损失;

4.货物由乙方自提自运，一切费用由乙方承担

5.甲方可代办运输和保险，乙方须向甲方出具代办运输委托书，费用由乙方承担，在运输过程中造成的相关损失，甲方概不负责。

七、 销售任务：

1.乙方保证在甲方授权区域内每月销售回款不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，年度总销售回款不低于\_\_\_\_\_\_\_万元,前6个月销售回款达不到年度销售回款任务的40%,则甲方可取消乙方经销资格;

2.乙方须保证甲方产品在经销区域绝不脱销，并维护足够的仓库面积存放甲方产品，以确保甲方产品在经销区域的供应，并密切做好仓库存货的管理，保证常年月存货量在\_\_\_\_\_\_\_万元以上：

八、工程备案：

1.乙方在甲方有工程备案的工程项目，才能享受甲方给予的工程保护;

2.甲方工程备案的目的是为防止不同经销商或分销商之间恶意竞争同一工程项目;

3.甲方业务员可协助乙方跟进工程项目的洽谈。

九、甲方责任：

1.自签定本合同起，甲方应在授权区域内对乙方进行相关产品经营权的保护;

2.甲方负责在合同期内约束其它地区经销商对乙方销售区域进行的冲货现象，确保乙方的区域经销权益;

3.甲方负责协助乙方做好本合同产品的售前、售中、售后服务;

4.样板和广告宣传资料的提供及费用

①、样板的提供，新客户如按合同规定发货时，可享受一套甲方提供的样板，如客户要求增加样板时，则按正常经销价开单收费;

②、公司新开发的产品，每个客户都享有一箱提供的样板，如客户要求增加样板时，则按正常经销价开单收费;

③、宣传资料的提供。甲方先提供各种常规性的宣传资料及室内外宣传喷画给乙方使用，按各种宣传资料及室内外宣传喷画的实际成本价计算，并登记挂帐金额，以备双方对账;

④、广告宣传资料的费用：乙方在需要使用广告宣传资料时，向甲方申请，经批复后，可用作户外立式广告、公交车广告、视听传媒广告、报刊杂志广告和公共宣传活动，超出部分甲方收回成本价，乙方应自觉结清该料费用;

十、乙方责任：

1.乙方必须严格按照本合约所授权的经销区域经营本合同之产品，保证本合同产品的销售通路稳定，如乙方跨出授权区域窜货，则甲方视为乙方违约，并有权对乙方处以窜货金额十倍之罚款、扣除保证金等相应的处罚;

2.乙方不得以任何理由拖欠甲方货款;

3.乙方在经营期限内应保护甲方本合约产品的各项权益;

4.乙方不得经营与甲方产品相同的其它厂家生产的同类产品;

5.若乙方未能配合本合同书的各项规定或未能执行本合同的相关内容，则甲方视为乙方违约，可对乙方进行处罚直至取消乙方区域经销资格。

十一、守密管理：

1.乙方不得向第三者泄露甲方提供给其的经营技术、资产秘密及有损甲方利益的相关情报;

2.乙方有责任保证其员工不向第三者泄露前项秘密;

1.除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三方展示乙方的有关资料及有损乙方利益的相关情报;

2.甲方提供给乙方的经营技术手册或其它相关商业文件属甲方所有，乙方必须保存，合同到期后即归还给甲方。

十二、合同管理：

1.甲方申请破产或法律规定甲方停止营业，乙方可单方面解除合同;

2.乙方出现如下情况，甲方可单方面解除合同：

①、乙方没有忠实地履行本合同相关管理制度;

②、乙方受到查封、处分或破产拍卖时;

③、乙方泄露甲方经营秘密，向他人提供甲方物册等信息资料;

乙方乙方出现剧烈的组织变动营业终止等事项导致与甲方的经济依赖关系破裂时;

⑤、乙方如需中途解约，必须提前二个月通知甲方。

十三、解约条款：

合约期满，乙方若不再续约，则应于合同期满前六十天，向甲方提出解约要求，并与甲方进行相关配合。乙方由解约之日起，停止使用一切与甲方本合同产品有关联的形象及实物，并在十五个工作日内返还甲方，如有违反，乙方须向甲方缴纳人民币500元/日的滞纳款。

十六、本合约一式两份，甲、乙双方各执一份为凭。

十七、合约执行过程中，甲、乙双方签署的其他合约及甲方向乙方发出的其它文件作为本合约附件，与本合约具有同等约束力。

十九、本合约之未尽事宜，双方应协调解决，如有纠纷，以甲方所在地的人民法院裁决为准。

二十、合同有效期为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

**花茶联合销售方法篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

本协议是经双方认真磋商同意签订，是甲、乙双方根据《中华人民共和国民法典》等有关法律法规，结合20\_\_年《经销网点管理办法》及《市场管理办法》在自愿、平等互利、协商一致的基础上，所达成的真实意愿。本协议明确规定了双方的责任、权利和义务

第一条总则

为有效体现市场化运作，保障双方共同利益，体现协议严肃性，明确双方责任和义务。

1.经销合作模式

1.1销商按合作性质可分为区域独家经销商和区域经销商两类，区域独家经销商是指认同甲方关于其代理区域销售总指标计划并有能力和自愿买断经营的经销商，独家经销商须向甲方交纳一定数额的履约保证金;区域经销商是指在其代理区域能够达到一定销量的经销商，其年度销量计划由甲乙双方协商确定，不须向公司交纳履约保证金。

1.2经销商，享有甲方给予的以下支持：\_\_\_\_\_\_\_\_\_a，优价样车及巡展支持;b，区域性市场保护支持;c，技术培训与专职营销人员维护支持;d，特价库存资源优先供应支持;e，区域性品牌广告支持;f，批量订单按揭支持;g年度计划完成奖励支持。

2.乙方对甲方经销合作模式的选择为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

a□区域独家经销商，履约保证金□10万(省级)、□5万(地市级)b□区域经销商，不须交纳履约保证金。

3.授权区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.1甲方授权乙方经销xx品牌系列客车，授权区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

3.2乙方承诺在授权区域内，严格遵守《网络管理办法》及《市场管理办法》自觉维护xx品牌形象，并按照要求制作xxxxvi标识;

4.产品销售计划：

5.管理

5.1乙方必须具备成为甲方经销商的资格条件，服从甲方的统筹管理。

5.2能够支付定单\_\_\_\_\_%定金能力，与当地金融、保险、运管、旅游等部门有良好的社会关系。

5.3三名以上具备汽车专业技术知识的销售人员。

第二条.买卖通则

1.产品定购

1.1乙方购买甲方车辆时，双方应另行签订“销售有限公司买卖合同”，确定所购车型、价款、交付等具体事宜;

1.2乙方定购的产品，在生产过程中，不允许变动配置，特殊情况一定要变动配置，甲方将视生产难、易度收取一定费用并顺延交货期后予变更。

2.经销价格

2.1经销价格：为甲方产品售于乙方时确定的代理经销价格,按甲方公布的当期《经销商价格表》执行。

2.2销售价格：为经销商出卖甲方产品时确定的价格，应介于当期《经销商价格表》中市场售价和最低销价之间，超过代理经销价签订的合同，合同总价与代理经销总价之间差额部分由乙方提供服务费发票。

2.3乙方销售甲方产品的价格应在甲方确定的范围内进行，乙方超出甲方确定的价格范围销售产品，必须首先得到甲方的书面许可。

2.4本协议履行过程中，甲方有权根据自身经营状况调整价格，并将价格调整状况及时通知乙方。

3.货款支付

3.1乙方购买甲方车辆，应于签订买卖合同时支付合同总价\_\_\_\_\_\_%的

定金，剩余货款提车时一次性付清。

3.2合同另有约定的，按约定履行。

4.产品交付、验收、运输费用

4.1乙方所购车辆的交付地点为甲方所在地或甲方指定的生产所在地。

4.2乙方人员代表乙方提车时，应向甲方提交付款凭证、提车证明(接车委托书、单位介绍信等身份证明)等书面资料，否则，甲方有权不予交付车辆。甲方在确认乙方提车人员身份证明、所购车辆货款已付清后，为乙方办理提车事宜，并开具增值税发票。

4.3乙方自提车当时应对车辆进行全面检查，对车辆的内、外观质量，配置等按合同约定逐一验收，如存在问题，及时向品保部门提出书面异议，提车手续办理完毕之时，视为甲方已交付乙方合格车辆。

4.4甲乙双方可在合同中约定，乙方办理提车手续后，甲方代为送车，送车费用以及车辆临时牌照费、保险费、临时养路费等均由乙方承担。

4.5乙方提车人员应当按照甲方提车程序办理相关手续，经检查验收车辆合格后在车辆验收单上签字。

第三条.返利与奖励约定

1.返利约定

1.1乙方每次购车时只需要按代理经销价向甲方付清购车款即可，

乙方出售甲方产品高出代理经销价的部分可视同甲方对乙方的返利。

1.2甲方在对乙方上述返利的同时计提季度返利，季度返利为代理

经销价的2\_\_\_\_\_\_%，(6米系列车型单台季度返利为\_\_\_\_\_元)在乙方季度销售计划完成后，一次性向乙方兑现。(没完成季度销售计划的不计提季度返利)

2.年度奖励约定：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

对于年度计划完成率达\_\_\_\_\_\_%以上经销商，甲方将在年度经销商大会上予隆重表彰并给予年度奖励。(具体奖励办法另行颁布)

第四条双方的责任和义务

1.乙方的责任与义务

1.1应设置专门的机构，并保证有专营人员销售甲方汽车产品;

1.2应具备满足甲方产品销售必须的办公条件、专用展场及分销渠道;

1.3若不具备甲方产品维修服务能力，应与当地甲方的特约服务单位保持密切联系和沟通，为用户提供满意的服务;

1.4应主动积极开展甲方产品的宣传和促销活动，与甲方建立良好战略同盟关系，有效开拓地方市场;

1.5应遵守甲方营销政策中的各项规定，规范运作，不得扰乱甲方市场价格体系或者跨区域销售;

1.6乙方不得随意在甲方出厂产品上加减配置，由此而引起的产品故障纠纷，由乙方负全责;

1.7乙方有义务协助用户办理地方上牌事宜，甲方负责提供相关技术资料;

1.8乙方可以在授权区域发展二级网络或设立分销点，各二级网点和分销点也应遵守甲方关于市场的管理规定，若有违反，责任由乙方承担;

1.9乙方有义务维护甲方企业及产品声誉，如发现任何侵犯甲方的工业产权或有损甲方利益的非法行为，都应及时向甲方报告，并尽最大努力协助甲方消除不良影响;

1.10乙方每月5日，应当以《工作月报》形式向甲方通报其上月销售情况、市场行情、用户反馈意见以及本区域内同行业其他供应商所提供商品的车型、配置、价格及销售情况以及区域市场的基本情况;

1.11甲方有对其市场调查要求的，乙方应以书面形式将调查情况及时、真实、全面地回复甲方;

1.12乙方在定购车辆的同时，应将与客户签订的销售合同传真甲方备案，售出车辆的三日内，应将用户档案如实填报传真给甲方;

1.13乙方应积极配合甲方市场管理人员与售后服务人员从事市场开拓及售后服务工作;

1.14本协议履行期间，乙方的法定代表人、注册资本、住所地或经营场所及经营范围发生变动以及经营状况发生重大变化的，乙方应当及时告知甲方;

1.15乙方应对本协议履行期间所知悉的甲方的商业秘密、技术信息及业务规划予以保密，不得向第三方透露、提供、翻印或复制，否则，应赔偿甲方因此而受到的一切损失;

1.16乙方为标识和宣传销售甲方产品可使用甲方的商标、商号或其他任何标志，但不得将其中任何一项许可他人使用，若发现甲方的商标、商号或标志被他人侵犯时，应立即告知甲方;

1.17本协议终止或解除时，乙方应及时将甲方提供的所有资料归还甲方。

2.甲方的责任和义务

2.1依据乙方定单按期向乙方提供合格产品;

2.2甲方提供给乙方的产品，应符合国家客车技术质量标准，各种相关资料齐全;

2.3努力维护区域市场价格的稳定，最大限度保证乙方利益。

2.4严格按双方协议中所明确的返利及奖励约定向乙方兑现，并对甲方给予乙方的支持承诺及时到位;

2.5根据乙方需要，及时对乙方专营人员进行技术培训并提供培训资料;

2.6及时向乙方提供营销政策及调整通知等相关文件及附件;

2.7甲方安排专职人员协助乙方做好市场开拓、商务洽谈、服务及其它维护性工作，并对乙方提供客户信息资源保密;

2.8向乙方及时提供有关甲方产品的广告宣传资料样本及促销需要的相关礼品，积极协助乙方的批量公关业务;

2.9对乙方提报的信息、报告、及投诉及时处理并反扩

第五条广告宣传

1.甲方按照乙方的规模及地区等级有计划的无偿提供经销产品的有关宣传资料，乙方应协助甲方在本协议指定经销区域内所做的任何广告及宣传活动。

2.乙方可自行对所经销的甲方产品进行宣传促销活动，费用由乙方自行承担，乙方所有广告宣传的文稿、图样、文案等须先经甲方审核，征得甲方的书面同意。

3.乙方必须在办公场所制作并安装符合甲方ci视觉规范的门头，甲方将根据网点形象建设标准按销量给予形象建设补助。

4.乙方必须自行配置可以播放甲方所提供宣传光碟的音像设备和摆放甲方宣传品的场地。

5.应乙方要求或根据销售需要，甲方可以向乙方提供样车，乙方应按照样车价格向甲方付款，视为乙方购车，在车辆完整无缺退还甲方后退款，样车在乙方处存放期间，乙方应妥善保管和积极销售。

第六条车辆维修与用户投诉处理

1.依据甲方的保修规定，乙方应积极协助甲方或甲方特约维修服务站为用户提供维修、保养等服务。

2.对于乙方所购车辆，甲方将按照车辆维修的“三包”规定等，负责客车的售后服务工作。但乙方或产品最终用户未按照甲方的要求办理手续，或者未按照车辆使用要求进行操作、使用与保养除外。

3.乙方必须积极维护甲方及其产品的信誉并保证为产品的最终用户提供便捷的服务。

4.本协议履行期间，乙方应将最终用户对产品意见或投诉立即通知甲方，同时作好必要的先期事件处理，并协助甲方做好善后工作。

第七条其它约定

1.甲方有单方制定、修改、解释营销政策的权利，营销政策的变更和调整由甲方以书面形式通知乙方。

2.甲方不允许其业务员向乙方借款，凡发生借款的，均属个人行为，

甲方不承担任何责任。

3.乙方与甲方所签订的《产品买卖合同》必须是加盖甲方公章后，同时交足20\_\_\_\_\_\_%定金后方能生效，作为本协议附件，与本协议正文具有同等效力。

3.对本协议的变更，须双方一致同意并签署书面文件，双方履行本协议过程中的任何正式通知，均应以挂号信或传真方式进行。

5.未尽事项，双方可协商一致形成本协议的补充协议，补充协议与本协议不致的，按补充协议执行。

第八条协议终止和解除

1.本协议在下列情况下终止

1.1双方协商同意

1.2本协议在生效后30天内未能履行。

2.出现下列情况时，甲方有权解除本协议而不承担任何责任。

2.1乙方在协议期内连续三个月没有完成计划销量50\_\_\_\_\_\_%的。

2.2乙方严重违反本协议规定，且在甲方通知整改期限内未整改到位的。

2.3乙方存在经营欺诈行为并影响甲方利益的。

3.法律规定的其它情况

3.1本协议终止后，不影响双方根据本协议已产生的权利及义务。

3.2本协议终止后，双方在本协议中止之日30天内，结清双方往来帐务等相关事项。

第九条争议的解决

1.因执行本协议发生的一切争议，双方均应在友好协商的基础上解决。

2.如争议不能通过友好协商解决的，任何一方均可以向甲方所在地

人民法院提起诉讼。

第十条协议生效及期限

1.本协议从双方代表签字并加盖公章之日起生效。

2.本协议履行期限自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止

3.本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

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

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

签定日期\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**花茶联合销售方法篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50％。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2.违反保密义务，导致公司一般损失的；

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1.连续两年达不到规定销售责任额时；

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；

3.不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

4.出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

6.违反保密义务，导致公司重大损失的；

7.未按公司质保规定进行质量保证的；

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

**花茶联合销售方法篇十三**

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、甲方授权乙方在地区成为甲方强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定，区域代理合同范本。

二、经销品种、代理价、首次货量等： 品名 规 格 零售价 代理价 首次货量

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独家经销权，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\_\_\_\_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 元，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，合同范本《区域代理合同范本》。

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,首批提货量为件;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\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

甲方：

乙方:

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

**花茶联合销售方法篇十四**

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

第一条  定义

1.产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

2.地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

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

第二条  经销权

甲方给予乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_(商标)和\_\_\_\_\_\_(专名)向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(地区)内客户总经销\_\_\_\_\_\_\_\_(产品)的权利。

第三条  专管权

1.交易：甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

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

3.询购：甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

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

第四条  价格、条件

1.价格

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

(2)甲方给予乙方一个较稳定的市场价格。

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

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

2.单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

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

第五条  甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2.自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3.提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

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

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

6.甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

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

第六条  乙方的责任

1.为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2.乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3.乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训、现场检测服务和操作示范等服务。

4.供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5.乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条  双方关系

在协议有效期内所建立的甲方和乙方的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。

第八条  甲方名称等的使用

1.特许：乙方可以为商业上的目的使用“商标”和“专名”或它们的简称、变称，并可以标明自己为“地区”内“产品”的经销商

2.注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册，并保持其效力。

第九条  期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1.如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期满时终止本合同。

2.如任何一方根据破产法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方可在任何时侯以书面通知终止本协议。

3.如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条  解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条  保证

1.标准：甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2.免受损失：凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

3.质量：如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条  一般条款

1.不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的部分或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似非该方或双方所能控制的原因。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2.转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

3.商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

4.通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面形式，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5.适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的第\_\_\_\_条的规定和解释。

6.仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7.可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

8.保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

9.其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关，由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

**花茶联合销售方法篇十五**

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

第一条 定义

1.产品：本协议中所称“产品”，系指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

2.地区：本协议中所称“地区”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

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

第二条 经销权

甲方给予乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_（商标）和\_\_\_\_\_\_（专名）向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（地区）内客户总经销\_\_\_\_\_\_\_\_（产品）的权利。

第三条 专管权

1.交易：甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

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

3.询购：甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

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

第四条 价格、条件

1.价格

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

（2）甲方给予乙方一个较稳定的市场价格。

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

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

2.单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

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

第五条 甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2.自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3.提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

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

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

6.甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

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

第六条 乙方的责任

1.为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2.乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3.乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训、现场检测服务和操作示范等服务。

4.供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5.乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条 双方关系

在协议有效期内所建立的甲方和乙方的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。

第八条 甲方名称等的使用

1.特许：乙方可以为商业上的目的使用“商标”和“专名”或它们的简称、变称，并可以标明自己为“地区”内“产品”的经销商

2.注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册，并保持其效力。

第九条 期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1.如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期满时终止本合同。

2.如任何一方根据破产法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方可在任何时侯以书面通知终止本协议。

3.如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条  解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条  保证

1.标准：甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2.免受损失：凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

3.质量：如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条  一般条款

1.不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似非该方或双方所能控制的原因。 如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2.转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

3.商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

4.通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面形式，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5.适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的第\_\_\_\_条的规定和解释。

6.仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7.可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

8.保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

9.其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关，由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

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

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

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

**花茶联合销售方法篇十六**

甲方：(以下简称甲方)乙方：以下简称乙方

甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国合同法》的相关规定，甲方对“”系列产品授权乙方在其所在区域进行销售的相关事宜作出如下约定：

一、授权：

甲方授权乙方为省市(县)渠道“”系列产品的经销商，乙方在签订本合同时，必须出示《组织机构代码证》、《卫生经营许可证》和《税务登记证》原件本，并提供有效期内加盖公章的上述材料的复印件。

二、授权期限：

授权期限年，从年月日至年月日止。

三、经销区域：

1、甲方授权乙方在(县)渠道拥有“系列产品的销售代理权，未经甲方书面授权，乙方不得跨区域销售。

2、乙方超出被授权区域销售甲方产品时，即构成违约，甲方可以对乙方提出警告，要求其停止违约行为，并可视情节要求其支付元的违约金;乙方超区域销售货物总额超过元者，甲方可视情节对乙方作出下列处理!扣罚违约保证金：a、取消乙方的销售资格。四、价格体系及销售奖励：

1、市场统一价格体系：价格表见合同附件1。

2、价格调整：行业内遇原料价格上涨等因素调整产品价格，甲方提前15天通知乙方，将新价格表通知乙方，执行新价格。甲方力争提供一定数量原供货价产品进行过渡。

3、年度销售返利政策。

注：在乙方完全遵守甲方价格、销售体系的情况下：如乙方完成销售指标，甲方将按照以下方式进行销售奖励：

a、年返利按照当年完成的返利。次年首单订货以产品的形式支付。

b、超额完成年计划指标，按超出部分金额给予奖励。(兑换形式同上)。

司阶段性会根据市场情况，制定针对市

场低价冲击竟品的活动，市场活动的产品公司不再给予经销商返利奖励。协助其它厂品牌商品或其他厂商产品不计销售额及返利。c、新产品投入市场返点政策以补充协议为准。

4、业绩约定：

a、乙方在合同期限内，在合同规定的区域完成产品的销售总额万元人民币。

b、乙方在合同期限内，缴纳市场保证金：

c、乙方同意在协议生效之日起按以下约定月分解完成销售任务，详见附表2。

d、乙方在签订合同日起，三个月内必须完成甲方销售指标，否则甲方有权取消乙方经销商资格乙方不得继续销售授权产品，并可以重新选定新的经销商。

五、结算方式：

款到发货。乙方必须按甲方提供指定帐户汇款(需甲方书面确认)，不得汇至与甲方无关账户，更不得与甲方业务员现金交易，账户信息见加盖公章打款地址一、二;六、甲方权利和义务：

1、权利：

a、在乙方未能达到本合同内所规定的条款时，甲方有权终止本合同。b、甲方拥有对市场的监控权;

2、义务：

a、甲方提供的系列产品符合国家有效相关的质量标准或企业标准，并对产品质量负责;b、甲方尊重乙方对终端网络的市场权利，在乙方进行正常的市场推广时，甲方不得干预;

c、甲方在进行市场策略调整时应及时通知乙方，因甲方通知不及时给乙方造成损失的，甲方给予相应补偿。

七、乙方的权利和义务：

2、权利：

a、享有本合同约定区域的经销权，若合同双方另有约定时按新约定执行。b、享有合同到期后，优先续约的权利。

c、享有甲方免费提供的市场指导和业务培训权利。

1、义务：

a、不得跨越甲方授权给乙方的销售区域和渠道进行销售。

b、积极开拓和发展甲方授权的销售区域的各层次的主要销售终端，并实施优质配套的服务和管理。c、必须尊重和维护甲方的价格政策和品牌形象。

d、乙方必须保证所经销甲方产品的整洁和完整，若乙方管理不当而造成货损，其损失由乙方自行承担。e、乙方必须拥有专职的业务人员负责甲方产品的推广。

八、订货与退货：

1、订货方式：乙方需在甲方指定限期内，向甲方提供订货计划，甲方在收到乙方货款后保证及时发货。

如乙方不按照指定计划时间内提报采购计划，甲方尽力满足发货，如遇特殊情况，造成未按乙方要求时间发货，甲方概不承担责任。

2、破损补偿：甲方对发给乙方的非质量问题产品不予调换，甲方给予乙方年终销售总额0.3%的破损补偿，此费用以相关进行补偿。3、货物验收标准：由供方代办。

4、退货/换货：乙方对甲方产品实行买断经销的方式，甲方对发给乙方的非质量问题的货物不再调换(三个月内可尽量协助乙方外调货物，运费由乙方承担)。卸货当场发生破损甲方不再负责，由乙方与承运方进行协商解决。如果乙方收到货物15天内发现质量问题应及时通知甲方并将出现质量问题的样品寄回甲方，经甲方核对属实后可在15天内全部返回甲方，甲方承担一切费用，否则甲方不承担任何责任。

5、运输方式：乙方授权甲方协助代办发运，运费乙方负担。交货地点：哈尔滨市或大庆市大同区。

九、违约责任：

合同双方应严格按以上条款履行本合同，任何一方不得违反合同规定，否则视为违约。并承担违约的责任。如发生争议纠纷时，协商不成，由交货地所在地管辖人民法院调解或裁决。

十、本合同未尽事宜，双方应友好协商，可依据双方需要签订补充协议，作为合同附件，具有同等的法律效力。

十一、本合同一式贰份，双方各持壹份，以资信守，从签订日起生效。

甲方：乙方：

签约代表：签约代表：

法人代表：法人代表：

联系电话：联系电话：

传真：传真：

签订日期：年月月日

**花茶联合销售方法篇十七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方与乙方协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加盟甲方，成为甲方的经销商，开拓\_\_\_\_\_系列产品的市场，达成一致协议如下：

第一条 经销的授权

甲方兹授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为甲方在中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

试合作期\_\_\_\_\_\_个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到\_\_\_\_\_\_%，即a类终端场\_\_\_\_\_家。

b类终端场\_\_\_\_\_家。

c类终端场\_\_\_\_\_家。

乙方每月向甲方付(汇)款应当超过\_\_\_\_\_万元，并且承诺每过一个月付(汇)款增长\_\_\_\_%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。乙方首次现款提货最少达\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

第二条 保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。

2.乙方的应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。

3.乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条 期限本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第四条 双方责任与义务

甲方：

1.规范市场体系管理， 提供技术支持及非保密技术支持文件。

2.甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。

3.有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。

4.监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。

5.甲方负责“罗曼特”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1.乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。

2.乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。

3.乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。

4.为顾客提供售前、售后等相关服务。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。

以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。

8.乙方不得以任何形式跨越\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。

第五条 区域销售规范

规范市场，确保各地经销商之权益。

乙方在销售过程中必须对产品实施监控，乙方有权发展下级、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。

如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方经销商资格。

第六条 商品的价格

1.甲方向乙方供货的经销价为：见附件。

2.乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。

3.甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前\_\_\_\_\_天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

第七条 货款的结算及产品退换

付款方式：

1.乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2.办理，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递(ems)邮寄到甲方财务部。

3.办理银行电汇。

4.办理实时汇款(信用卡)。

产品退换之规定：

乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后\_\_\_\_\_个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方负。

第八条 送货方式

甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

第九条 税务责任

乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金及据本协议所获得收益而应缴纳的税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

第十条 其他责任

1.乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同 意接受并遵守，否则本协议自动终止。

违约责任：

甲方：

甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的15%向乙方支付。

乙方：

1.低价冲货：依据甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号价格表，乙方任何时候(包括双方终止合同后)不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。

若乙方因或其他原需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2.未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

第十一条 协议的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本协议自然终止。

2.如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的 一切债权债务，经甲方同意后方可终止。

3.甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4.对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。

乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

第十二条 纠纷的解决

如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地部门提请起诉。

第十三条 协议附件

第十四条 其他甲方对乙方的支持约定

1.乙方在经销协议期限内，要求必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额(按款到账户计算)。

如回款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日未达到\_\_\_\_\_\_\_元(按款到账户计算)，甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。

如乙方年销售额超过\_\_\_\_\_元，甲方以年终返利的形式给予乙方\_\_\_\_\_\_%的产品或现金作为奖励(现金或产品的兑现权利由甲方决定)。

如乙方全年销售额(按款到账户计算)超过\_\_\_\_\_\_元，甲方将追加新的奖项(甲方保留公开奖励额度)。

2.乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3.甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1.本协议双方签字盖章生效。

2.本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。

未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律力。

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

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

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

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**花茶联合销售方法篇十八**

产品经销合同(购销)

甲方(供货商)：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

乙方(经销商)：

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

为开拓甲方产品市场，甲、乙双方根据国家有关法律法规的规定，本着自愿公平、互惠互利的原则，就乙方经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品达成一致，并签订以下协议，以兹共同遵守。

第一条 经销方式

1.甲方授权乙方自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区内销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，且乙方只能在上述区域内进行销售。

2.双方一致同意采取购销合作方式，即乙方向甲方采购产品并自行组织销售，按照所采购产品的数量和金额向供货商进行结算。

3.乙方经销甲方产品期间，不得经销与甲方产品类似的其他厂家的产品，否则，甲方有权终止取消乙方经销资格。

4.乙方的经销行为除受本合同上一款限定外，其余均为自主经营，自负盈亏。乙方在经销甲方产品过程中所发生的所有债权、债务均由乙方自行承担。

第二条 经销产品清单及价格

1.甲、乙双方一致同意，本合同期内乙方按下列清单及价格向甲方购销产品：

产品名称型号规格计量单位等级质量标准单价备注

(注：如果产品品类、需列示项目较多，可将本表作为附件附在本合同后。)

2.上述产品价格已经双方确认。如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内产品价格变化，则价格变动一方应当提前书面通知对方，经对方书面确认后方可调价。价格变动自双方确认的调价日期起生效，适用于该日期之后的新订单。

第三条 经销产品质量要求

1.甲方应当保证所提供产品的质量符合本合同或订单约定的质量标准;甲方提供有关产品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。

2.经销产品质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行;无国家标准、行业标准的，按照通常标准或符合合同目的的特定标准履行。

第四条 经销产品包装要求

甲方所提供产品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其他说明等。

第五条 订货及货款支付

1.根据对乙方经销区域的市场评估，甲、乙双方协商同意，乙方每年向甲方订购的货款不得少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)，否则甲方有权取消乙方的经销资格。

2.乙方应于每月初提供未来三个月的产品预计订购量，以便甲方备货。

3.乙方向甲方订货，须提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日发出订单。双方约定的订单形式为：

□ 订货合同;□ 传真;□ 电子邮件;□ 甲方电子商务平台;□ 其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。订单应当明确产品的名称、型号、规格、计量单位、质量、数量、包装、单价、交货时间、交货地点等具体内容。

4.双方约定，乙方向甲方订货，货款结算方式为：

□ 预付：乙方在甲方收到订单并以书面形式确认后\_\_\_\_\_\_日内预付\_\_\_\_\_%的货款，余款提货时一次付清。

□ 现结：乙方收到标的物并验收合格后\_\_\_\_\_\_\_日内向甲方支付全部货款。

□ 月结：每月\_\_\_\_\_日结算上月当日至本月前一日期间货款，乙方须在结算后\_\_\_\_\_日内向甲方支付全部货款。

□ 滚动结算：货款每\_\_\_\_\_\_\_日结算一次，乙方须在结算后\_\_\_\_\_日内向甲方支付全部货款。

□ 其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.双方确定的付款方式为：□ 现金;□ 转账支票;□ 电汇;□ 其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

6.乙方未按照合同约定的期限结算的，每逾期1日，按日支付应当结算金额万分之\_\_\_的违约金;延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除本合同，取消乙方经销资格。

第六条 交货及验收

1.甲方应将乙方订单列明的货物按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。

2.货物的所有权自交付时起转移给乙方，但乙方未履行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(注：如支付货款)义务的，标的物仍属于乙方。货物毁损、灭失的风险自交付时起由乙方承担。

3.乙方应在到货后\_\_\_\_\_\_\_小时内按照订单对货物的种类、规格、产地、数量、包装等进行验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求，乙方可以拒绝接收。

4.对于已经验收的货物，乙方若发现存在内在质量问题，应在质量保证期内以书面形式向甲方提出(无质量保证期的在收货后\_\_\_\_\_\_个月内提出)，否则视为产品质量符合约定。甲方知道或者应当知道所提供产品不符合约定的，不受此时间限制。甲方应在收到乙方质量异议后\_\_\_\_日内进行书面答复，否则视为认可。

对于存在质量问题的产品，甲方应当予以退、换货。

5.甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足;造成逾期交货的，每逾期1日向乙方支付逾期交货金额万分之\_\_\_\_的违约金;逾期\_\_\_\_\_\_日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单;累计\_\_\_\_\_\_次逾期交货的，乙方有权解除本合同。

第七条 产品促销及销售

1.乙方积极做好本区域经销产品的宣传工作，甲方提供必要的配合，包括向乙方提供本企业及经销产品的宣传资料。

2.甲方应积极对乙方提供业务范围内的技术支持和技术培训，因之发生的费用由乙方承担相关培训。必要时双方可签订《技术支持及培训协议》作为本合同的附件。

3.乙方有权根据自身经营策略进行产品促销，甲方应积极配合乙方的促销活动，必要时双方可以协商签订《促销合作协议》作为本合同的附件。

4.乙方应严格执行甲方的销售及服务规定，维护、树立甲方在其经销区域市场的形象。

5.甲方负责按产品售后服务条款对产品进行售后服务和维修。

第八条 退换货

1.双方经协商，一致同意采取以下退换货方式：

□ 甲方根据乙方订单发出的货物，若无因甲方原因造成的质量问题，乙方不得退换货。

□ 有条件地退换货：为了保持乙方合理库存，加快产品周转，双方一致同意：

(1)当产品为\_\_\_\_\_(a.残、次品;b.滞销、过季商品;c.其他条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)时，甲方为乙方更换商品。

(2)当产品为\_\_\_\_\_(a.残、次品;b.滞销、过季商品;c.其他条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)时，甲方为乙方退货。

(3)对于有保质期、有效期的产品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3以上的期限内提出退换货。

2.乙方退换货须以书面形式通知甲方，甲方收到该通知后须在\_\_\_\_\_\_日内对乙方拟退换商品进行核实并以书面形式确认，并在确认后\_\_\_\_\_\_日内负责更换或收回乙方所退换商品。甲方逾期不答复或书面确认后未按期更换或收回乙方所退换货物，视为甲方同意乙方按照\_\_\_\_\_\_(a.降价处理b.退货，乙方承担运费c.自行销毁d.其他：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)方式处置该商品，因此所造成的损失由甲方承担。

3.由于甲方提供的产品存在质量问题导致顾客退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿由此给乙方造成的全部经济损失;情节严重，给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

4.由于乙方保管不当造成的产品质量问题导致顾客退货或者甲方受到有关政府部门查处，乙方应当积极参与调查处理并赔偿由此给甲方造成的全部经济损失;情节严重，给甲方商誉造成严重损害的，甲方有权解除本合同，取消乙方经销资格。

第九条 知识产权申明

甲方保证其向乙方提供的产品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的一切费用。

第十条 违约责任

1.甲、乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2.因国家政策法规调整、自然灾害等不可抗力造成一方无法履行本合同的，双方互不承担责任。

第十一条 合同的中止和解除

1.任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前\_\_\_\_\_日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。

2.任何一方有确切证据表明对方有下列情形之一的，可以中止直至解除本合同：

(1)经营状况严重恶化;

(2)转移财产、抽逃资金以逃避债务;

(3)丧失商业信誉;

(4)有丧失或者可能丧失履行债务能力的其他情形。

一方依照上述约定中止履行的，应当及时通知对方。对方提供适当担保时，应当恢复履行。中止履行后，对方在\_\_\_\_\_日内未恢复履行能力并且未提供适当担保的，中止履行的一方可以解除合同。

3.任何一方出现如下情形时，另一方有权不预先告知而以书面通知的方式直接解除本合同，合同自通知送达之日解除。

(1)存在本合同第五条第6款、第六条第5款、第八条第3和第4款约定的严重违约行为时;

(2)受到政府行政主管部门吊销营业执照或停业处分，或其他丧失合法经营身份或资格的情况发生时;

(3)申请破产、进入清算程序;

(4)未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

4.合同解除后的结算

合同解除或终止后，双方仍应按照本合同第五条约定的方式进行结算。

第十二条 合同期限

1.本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，共计\_\_\_\_\_个月。

2.合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同，否则合同到期自动终止。

第十三条 争议解决

本合同项下发生的争议，由双方协商解决;协商不成的，任何一方均可以向当地仲裁委员会申请仲裁或向当地人民法院提起诉讼。

第十四条 其他

1.本合同附件包括但不限于：《经销产品清单》、《促销合作协议》、订单、经销商政策等与履行本合同有关的协议和文书。这些附件为本合同的有效组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2.本合同的变更和补充，双方应另行签订补充协议。

3.本合同经双方法定代表人或授权代表签字并加盖公章或合同专用章后生效。

4.本合同一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

5.本合同其他未尽事宜，双方另行协商。

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

法定代表人或授权代表：(签字) 法定代表人或授权代表：(签字)

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 签字日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**花茶联合销售方法篇十九**

甲方： 乙方：

住所： 住所：

联系方式： 联系方式：

法定代表人/委托代理人/负责人： 法定代表人/委托代理人/负责人：

本着诚实、信用、友好合作、互惠互利的原则，根据中华人民共和国民法典的规定，甲、乙双方就代理甲方产品的经销事宜达成如下协议：

一、甲方责任

1、甲方委托乙方代理 产品，授权在 (区域)独家代理，在此区域内销售，代理期限为法定代表人/委托代理人/负责人： 年。

2、甲方向乙方提供有效的合法的相关手续资料; 。

3、甲方对产品的生产质量负责，在产品有效期内，因产品生产质量问题而引起的纠纷，甲方承担因质量问题引起的相应责任。

4、双方合同一经签订，在乙方合法经营、及时支付货款和遵守合同及其规定的情况下，在乙方的合同期内，甲方不得无故中断产品供应，因由中断货源给乙方造成的损失由甲方负责。

5、乙方代理的甲方产品在销售过程中产生滞销，甲方给予退换(返货的发货费用由乙方负责)，期限自发货日起三个月内，超过此期限，不予受理。

6、甲方有义务保证乙方市场的稳定，杜绝其他代理商恶意窜货，保证乙方在代理区域内的独家代理权，如发现恶意窜货行为，甲方为乙方清理市场，并追讨窜货人或窜货单位赔偿乙方市场损失(赔偿标准：进货总金额的 倍)。

7、甲方向乙方提供首批铺底货，铺底数量按甲方的招商政策执行，在代理结束后，乙方返还货物或按代理价格结算。

二、乙方责任

1、乙方代理甲方的产品在指定区域内独家经销，在代理之日起，三个月内不发生进货行为，视为自动放弃代理权。

2、乙方代理协议签订后，再次提货为现款现货，即乙方将电汇底联连同详细地址、货物名称、数量、收货人、联系方式传真至甲方，甲方查明款项进入甲方账户后，一个工作日内将货发出。

3、乙方在代理区域内以通过正常途径、合法的宣传方式销售甲方产品;在销售上出现任何问题(非产品质量问题)由乙方自行承担，甲方可帮助协调处理。

4、乙方在销售过程中零售价不得低于零售价的最低限价，不得高于政府批准的零售价，不得低于甲方规定的最低供货价供给零售店，一经发现，取消代理权，扣罚市场保证金，并追究相关责任。

5、乙方不得以甲方的名义从事非甲方产品的销售以及其他违法活动，否则甲方除追究其法律责任外，还要向乙方索赔 万元。

三、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、电子邮件、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下： 。

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

四、合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内(书面通知发出 天内)签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。未经双方签署书面文件，任何一方无权变更本合同，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

五、合同的转让

除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

六、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：(只能选择一种)

(1)提交 仲裁委员会仲裁。

(2)依法向 人民法院起诉。

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

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

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

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

八、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做出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

九、违约责任

如双方任何一方违反本合同项下条款规定，造成本合同无法履行，则须给对方赔偿不少于本合同标的额 %的经济损失。并于对方提出赔偿要求之日起 日内付给对方。

十、补充与附件

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

十一、合同的效力

1、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。

2、本协议壹式 份，甲方、乙方各 份，具有同等法律效力。

3、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。

甲方(签署)： 乙方(签署)：

授权代表： 授权代表：

签约地点： 签约地点：

签约时间： 签约时间：

**花茶联合销售方法篇二十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

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

第二条经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向地区内客户总经销产品的权利。

第三条专管权

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

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

三、询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

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

第四条聚格、条件

一、价格

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

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

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

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

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

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

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2.自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3.提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

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

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

6.甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

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

第六条乙方的责任

1.为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

2.乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3.乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场眷测服务和操作示范等任务。

4.供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5.乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

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

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

第九条期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1.如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

2.如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时侯以书面通知即终止本协议，或

3.如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时侯以书面通知立即终止本协议。

第十条库约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条保证

一、标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量：如乙方发现任何产品质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_\_\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

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

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

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

**花茶联合销售方法篇二十一**

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

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

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

产品名称规格市场价格(元/盒)供货价格(元/盒)数量(盒)金额(元)备注(大)大盒\_\_\_\_盒/件(中)中盒\_\_\_\_盒/件(小)小盒\_\_\_\_盒/件合计：

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_\_的总经销。

三、本合同期限\_\_\_\_\_\_\_\_个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1.甲方有权优先享有合同规定的“\_\_\_\_\_\_\_\_”产品区域经销专营权利。

2.甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。

3.甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。

4.乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。

5.乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。

6.乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。

7.乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。

8.甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：签字盖章有效)

五、其他事项

1.本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。

2.本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2.乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回。

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

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

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