# 最新销售代理合同纠纷(19篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-08-05

*随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。销售代理合同纠纷篇一第一条 食品名称、规...*

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

**销售代理合同纠纷篇一**

第一条 食品名称、规格、数量、价款单位：元/

第二条委托人应提供的相关证件：初次交易的，为：□《营业执照》□《商标注册证明》□《税务登记证》□《组织机构代码》□《开户许可证》□《生产许可证》□《卫生许可证》□《代理销售授权书》□《检疫证明》□其他;再次交易的，为：□《食品检验报告》□其他\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条 食品备案：已办理备案的，出卖人应提供备案编号;尚未备案的，备案手续由(委托人/代销人)办理。

第四条 交货期限、地点和方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第五条 食品验收方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条 代销期限：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第七条 报酬的计算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第八条 报酬、价款的结算按下列第\_\_\_\_种方式解决。

(一)已售食品的价款每月\_\_\_\_\_日结算一次，代销人的相应报酬从价款中扣除。最后一批代销食品价款与报酬在代销期限终止时结算。

(二)已售食品达百分之\_\_\_\_\_时，代销人与委托人结算一次价款，相应报酬从价款中扣除。最后一批代销食品价款与报酬在代销期限终止时结算。

第九条 食品损耗费用的承担及预过期食品、过期食品的处置方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十条 合同解除：委托人提供的食品经国家认定的检测机构检测不符合食品安全标准且属于委托人责任的，代销人有权解除合同。

第十一条 追回责任：代销人按照有关规定对已售出的不合格食品实施追回及无害化处理，属于委托人责任的，有权就由此受到的损失向委托人提出赔偿。

第十二条 代销人违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人违约责任：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第十三条 合同争议的解决方式：本合同项下发生的争议，由当事人协商或申请调解解决;协商或调解解决不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决。

(一)依法向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉;

(二)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

第十四条 本合同自双方签字盖章之日起生效。本合同一式份，双方各持份，具有同等法律效力。法律、法规、政策对食品安全另有规定的，从其规定。

第十五条 合同附件及其他约定事项：\_\_\_\_\_\_

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

**销售代理合同纠纷篇二**

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

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

依照《\_\_\_\_\_》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。

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

（公司盖章）?（公司或代理人盖章）

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件?（略）

**销售代理合同纠纷篇三**

本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)，在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

型号规格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

数量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

单价(元)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

合计(元)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

总金额(大写)

第二条包装为：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期为：自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1.交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.交货方式为：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

1.本合同生效后，甲方在\_\_\_个工作日内向乙方支付本合同总价的\_\_\_\_%作为预付款;

2.甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1.乙方所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2.在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

在合同履行期间，乙方延期交货、甲方延期付款，除双方协商同意免责外，均按未交付/未支付本合同价款日的\_\_\_\_%承担违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1.本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2.本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。

3.合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

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

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

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

通讯地址为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_通讯地址为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

**销售代理合同纠纷篇四**

甲方（被代理人）：

住址：

法定代表人：

电话：

乙方（代理人）：

住址：

法定代表人：

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

乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

二、代理产品

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

2、代理商品种类的增减经协商后可以调整：

（1）代理商品种类增加的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

（2）代理商品种类减少的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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

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

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

四、代理期限

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

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

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

（1）较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

（2）已经向甲方支付了到期的全部款项；

（3）签署放弃可针对甲方提起诉讼和\_\_\_\_\_的文件；

（4）同意向甲方支付\_\_\_\_\_元的续约费。

五、最低代理销售额

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

六、代理商品价格

1、配送价格：

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

2、销售价格：

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

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的产品为基础，其收佣百分比如下：

（1）\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_%收佣；

（2）\_\_\_\_\_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、\_\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_\_。

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）《\_\_\_\_\_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》或其他法律、法规作出的限制与保留。

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。乙方应尽最大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，乙方应在合同终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当\_\_\_\_\_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）一方宣告破产或宣告解散；

（7）法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

（8）当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的。

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：

（1）甲方以原售价回购；

（2）乙方自行处理。

十六、合同解除

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

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

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

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

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

（5）无故停止向乙方供应代理产品；

（6）公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

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

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\_\_\_\_\_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。

十七、声明及保证

1、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、\_\_\_\_\_机构、\_\_\_\_\_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。

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

十九、通知

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

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

二十、违约责任

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

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

二十一、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，可依法向合同签订地法院起诉以解决争议。

二十二、不可抗力

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

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

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

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

二十三、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。

二十四、合同的补充

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。

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

3、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）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

签订地点：

账户：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

账户：

签订地点：

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理合同纠纷篇五**

数（套） 总代理费比例 最低销售户数指标3个月 250以上 1.0% 201-250 0.8% 200以下 0.6% 2024个月 550以上 1.2% 501-550 1.0% 500以下 0.8% 5007个月 850以上 1.4% 801-850 1.2% 800以下 1.0% 800注：

①策划费佣金及总代理费的比例以成交楼价为基数计算。

②如每月平均销售不足120套，佣金按0.5%计。连续两个销售期限（一个期限是2个月）不能达到最低销售户数指标，甲方可取消代理合同。

③如上一期限的销售超出所述每月120套，可延至下个期限的销售指标里，依次类推。

④奖金：在代理期限内必须完成销售户数1000套条件下，乙、丙方可对超出售价人民币8000元平米（不含装修价）以上部分计提2%奖金。即奖金（-8000元平米）2%（为某套房不含装修的单价，为同套房的面积）

⑤上述销售户数含甲方销售数。6-

3、买家身份确认在乙、丙方代理期内，凡属港、澳、台、国外及中外联名的人仕购买 ，无论是甲方或乙、丙方销售，均视作乙、丙方销售并支付有关总代理费；凡属中国xx人仕购买百仕达花园三期，如是乙、丙方销售，则计算入乙、丙方销售户数内及支付有关总代理费给乙、丙方；如是甲方销售，则不用支付总代理费给乙、丙方；买家身份以购房人仕的身份证或其它有效证件界定。6-

4、于销售期间，甲方先根据当月的内、外销累计销售额及按当时所达的总代理费暂结算支付；待此代理协议结束时，甲方必须总核算乙、丙方全期的总代理费及一次性支付有关差额（若有）6-

5、策划费及港、澳、台、国外及中外买家认购单位之佣金，甲方须直接支付予乙方或乙方指定的深圳帐号。并由乙方开出香港发票（ce）或深圳税务部门认可的票据予甲方；大陆买家认购单位之佣金，甲方须直接支付予丙方，并由丙方开出深圳税务发票予甲方。6-

6、甲方同意乙方在买家签署认购书时，在不影响客户购买的情况下，以乙方名义收取买家手续费（一房每单位收手续费港币2500元，二房或以上每单位收手续费港币3000元）（ 限于以港、澳、台、国外及中外联名的身份认购的买家，买家身份以实际登记的身份证作界定）；甲方销售人员销售时所收取的买家手续费则归甲方所有，并负责相关责任。若在第一销售期限（2个月内）不能完成最低销售指标300户，甲方有权决定减少乙方收取手续费的`金额，乙方不得异议。若在现场收取手续费时，影响客户购买落定，乙方均不能强求收取手续费；若客户有特殊原因，经甲方签字，可退款的客户，乙方手续费也相应退回于客户。6-

7、不论因任何原因出现挞定或买家未能完成买卖之情况，甲方无须支付有关之代理费予乙方及丙方。若乙方及丙方已收取了有关之代理费，其亦须在上述挞定或买家未能完成买卖之情况发生后实时退回有关之代理费给甲方。第七条：在代理协议有效期间，甲方须保证其项目以同一标准的单位数量在香港及内地以同一价格销售。第八条：在项目销售过程中，甲方同意接受香港买家以信用卡支付临时认购合约中的订金，并同意承担因支付该订金所发生的银行手续费用（约为订金额的1.6%）第九条：法律责任和合同终止

9-1、甲方须保证其所提供的项目销售文件和资料的真实、合法、有效，否则，由此引起的一切责任和损失均由甲方承担。

9-2、乙、丙方在项目推广销售活动中，须根据甲方所提供的文件资料对客户作如实的宣传、报道及解释。因甲方、乙方或丙方的言行引起的误导、欺骗、夸大等不实后果，或任何一方违反本协议之条款时所导致的法律责任和对方的名誉、经济蒙受任何损失，均须由违约方依法向对方承担一切责任及赔偿对方一切因此所蒙受之损失。9-3 在销售代理期间，因甲方的故意过错导致乙方、丙方或他人的损失时，应由甲方独自承担赔偿责任，有关的纠纷诉讼由甲方负责处理及支付有关费用；因乙方或丙方的故意过错导致甲方或他人的损失时，由乙方或丙方独自承担赔偿责任，并负责处理有关的纠纷或诉讼，及支付有关费用。9-4 在代理协议有效期内，乙、丙方职员在接待客户和买家时，应热情服务，礼貌待人；遇有乙、丙方无法解决的争执应及时通知甲方协调处理。9-5 在代理期限内，乙、丙方职员在接待客户完成订金及交纳首期款后，仍需继续跟进服务。协助甲方通知买家办理银行按揭手续，并及时通知买家办理入伙手续等等。代理期结束后，乙方或丙方对其买家提出的合理要求必须做好相应的后续服务

**销售代理合同纠纷篇六**

甲方：

代理人：

联系电话：

地址：

乙方：

代理人：

联系电话：

地址：

为了开拓市场，发展贸易，甲乙双方经友好协商，本着平等互利的原则，就甲方委任乙方为其下列商品的销售代理人事宜，达成如下销售代理协议，以资信守。

第一条、协议商品

1、商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

3、甲方保证上述商品符合国家安全卫生标准及质量标准。

第二条、销售的地区

1、甲方许可乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售协议商品，乙方享有销售代理权。

2、在上述地区，甲方不得自行销售协议商品，并不得许可任何第三人销售协议商品。

第三条、付款方式

1、订单的确认：协议商品的有关数量、价格和交货期，在逐笔交易中确认。

2、第一笔交易在本协议签订之后\_\_\_\_\_日内，甲方向乙方供应协议商品\_\_\_\_\_\_\_\_（填数量）；以后每笔交易的数量，由乙方向甲方提出，甲方按照乙方提出的数量按期发货。

3、每一笔交易的价格由甲乙双方商订，但协议商品的单位价格，不得高于甲方向其他经销商出售该商品的出厂批发价的。

乙方按照商订的价格向甲方支付货款。

付款方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、每一笔交易的交货期由甲乙双方商订，甲乙双方应当严守交货期限，不得无故拖延。

5、每一笔交易的交货方式为：\_\_\_\_\_\_选择填写下列方式的一种）。

（1）甲方送货；

（2）乙方提货；

（3）甲方代办托运。

运输费用由\_\_\_\_\_\_\_\_承担。

第四条、广告宣传

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。

2、广告内容由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供。

第五条、协议有效期

1、本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_年，自双方签字盖章之日起生效。

2、如果一方需要延长协议，必须在期满前一个月提出，双方协商确定。

第六条、违约责任

1、因协议商品的质量不合格，乙方有权退货，并可解除合同；造成损失的，甲方应当赔偿乙方的损失。

2、在乙方销售的地区，甲方自行销售协议商品，或者许可任何第三人销售协议商品的，甲方应当赔偿乙方损失，损失额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（填写金额或计算方法）。乙方并有权解除合同。

3、乙方应当按照约定支付价款，否则自逾期之日起乙方应当向甲方支付银行利息。

4、甲方以高于向任何其他经销商出售该商品的出厂批发价的，向乙方出售协议商品的，甲方应向乙方赔偿损失，损失额为高出的金额。

5、乙方在销售的地区以外，销售协议商品给甲方造成损失的，应向甲方赔偿损失。

第七条、争议的解决方式

1、因本协议发生争议，甲乙双方协商解决。

2、协商不成，诉讼解决，由乙方住所地的人民法院管辖。

第八条、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

代表人（签字）：代表人（签字）：

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

**销售代理合同纠纷篇七**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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

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

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

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

四、代理期限

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

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

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(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。乙方应尽最大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;

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

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

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

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

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

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

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

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

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

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

(3)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

(7)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

(8)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十七、声明及保证

(一)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

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

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

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

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

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

十八、保密

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

十九、通知

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

2、各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

二十、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

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

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

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

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

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

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

二十二、合同的解释

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

二十三、补充与附件

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

二十四、合同的效力

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

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

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

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

法定代表人(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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

**销售代理合同纠纷篇八**

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

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理。

一、基本条件约定

1、甲方基本条件

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

2、乙方基本条件

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

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

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

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

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

三、双方的权利与义务约定

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

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

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

3、甲方承诺付给乙方的返点奖励与处罚。

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

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

五、其他约定

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

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

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

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

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

乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害(含无形资产)的法律责任。

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

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

六、附则

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

2、本合同未尽事宜，双方协商解决;如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**销售代理合同纠纷篇九**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称甲方）

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_（地区名）和随时经双方经书面同意的其他地区。

（3）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策划中，给予其名称全新策划）。

（4）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。

（5）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。乙方应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。乙方应精通所推销该产品的技术性能。

第三条乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上（视区域范围大小而定）。

第四条代销商品、数量、价格

┌─────┬────┬────┬────┬─────┬───┬───┐

│商品名称│商标名称│规格型号│生产厂家│计量单位│数量│单价│

│││││││（元）│

├─────┼────┼────┼────┼─────┼───┼───┤

││││││││

├─────┼────┼────┼────┼─────┼───┼───┤

││││││││

├─────┴────┴────┴────┴─────┴───┴───┤

│合计人民币金额（大写）：万仟佰拾元角分│

└──────────────────────────────────┘

第五条代销商品的质量标准

\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第六条佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％向乙方汇付佣金。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内支付佣金。

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。

第七条广告宣传费用

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。

第八条付款：（选择下列方式）

（1）在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便由方准备装运。

（2）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第九条市场情况报告

乙方有义务每\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

第十条订单的确认

协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

第十一条技术帮助

甲方应帮助乙方的雇员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及工资，制造商应提供食宿。

第十二条实行统一奖罚

每完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_的产品销售，同时进升更高一级的代理和享受该级别的代理价格（最高级别＝伙伴代理）。如果每年完成不到\_\_\_\_\_\_\_\_\_的产品销售，甲方有权取消乙方代理资格，但乙方也可重新交纳代理加盟费用，继续作该地区的代理。

第十三条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）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产品。

（3）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。

第十四条授权形式、结算方式

（1）授权形式

a.乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币（视区域范围大小而定）后成为总代理。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

b.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

（2）结算方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第十五条专管权

（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。

第十六条价格、条件

（1）价格

a.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。

b.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。

c.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。

d.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，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第十七条市场管理

（1）管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

（2）管理条例

a.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

c.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

（3）市场管理奖罚措施

a.奖励：（1）遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励（具体奖励协商而定）；（2）配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励（协商而定）。

b.处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：（1）取消区域代理；（2）根据情况停止供货。

第十八条发货

（1）乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

（2）由\_\_\_\_\_\_\_\_\_发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十九条退货

（1）甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

（2）从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

（3）乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第二十条运输

（1）运输方式：乙方自提或甲方代办运输。

（2）甲方代办运输的，乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方，甲方按市场运价标准收费。

（3）货物在甲方的吊装由甲方免费吊装，到达乙方用户后的吊装搬运等有乙方负责。

第二十一条安装及售后服务

（1）甲方负责产品的系统安装指导。

（2）甲方对产品保修12个月，保修期内凡属甲方制造中的质量问题，由甲方负责，属乙方用户原因造成的问题，费用由乙方或乙方用户负担。

（3）保修期以外的产品，视产品的具体情况确定有偿或无偿服务，乙方应与用户积极配合甲方服务，否则造成的损失，由乙方负责。

第二十二条甲方的责任

（1）承诺并保证作为产品的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。

第二十三条乙方的责任

（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。

（6）乙方应在该地区拓展用户，乙方应向甲方转送接收到的报价和订单。乙方无权代表甲方或签订任何具有约束的合约。乙方应把甲方规定的销售条款（包括装运期和付款）对用户解释。甲方可不受任何约束的拒绝由乙方转送的任何询价及订单。

（7）乙方对甲方的财产无留置权。

（8）乙方应视察市场，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。乙方应尽最大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。

第二十四条分代理或转让

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

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

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

第二十五条本合同在以下几种情况下终止

（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\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内即时终止；

（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。如果因有关法律，法规的变化导致合同一方不能履行本合同项下的义务，甲乙双方任何一方当事人均可终止本合同。

（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。

第二十六条文件的归还

协议期满时，乙方应将甲方提供的全部广告资料及所有文件归还给甲方。

第二十七条存货的退回

协议期满时，乙方若储有代理产品和备件，应按甲方指示退回，费用由甲负担。

第二十八条违约责任

（1）甲方如违反国家有关政策法规，乙方有权中止合同，并由甲方承担相应的责任。

（2）除乙方认可或授予信用额度外，乙方不接受甲方任何形式的欠款。因此如甲方未能按时交纳费用时，乙方可不予受理甲方委托的业务并有权停止甲方相应产品和服务的使用权，直至取消甲方经销资格。乙方违反其他依据本合同应当承担的义务，按本合同约定承担责任。

第二十九条产品质量

（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。甲方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。

第三十条竞业禁止

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。

本协议规定在此协议终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

第三十一条声明及保证

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的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。

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的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。

第三十二条保密

双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密（技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，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。

一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

第三十三条不可抗力

本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

第三十四条通知

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

（2）各方通讯地址如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

第三十五条争议的处理

（1）本合同受\_\_\_\_\_\_\_\_\_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：

a.提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

b.依法向人民法院起诉。

第三十六条解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

第三十七条补充与附件

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协议。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。

第三十八条合同效力

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公章之日起生效。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；合同副本\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，送\_\_\_\_\_\_\_\_\_留存一份。

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

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

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

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

**销售代理合同纠纷篇十**

立合同双方：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

第一条项目基本情况

1、项目概况

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

2、项目建设批文

甲方作为产权方已取得本项目以下开发手续和批文：

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

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

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

甲方承诺上述文件真实、合法、有效。

3、协议基础条件

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

第二条委托期限

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

2、在本协议有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方终止本协议。

3、在本协议有效代理期内，甲方不得另行指定其他代理商。

第三条销售准备及推广费用承担

1、销售准备

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

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

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

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

2、费用负担

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

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

第四条代理销售权、成功销售及其它

1、代理销售权

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

2、成功销售

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

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

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

3、销售合同样本

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

第五条销售代理费与结算

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

(1)前期顾问费

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

(2)销售佣金

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

(3)溢价分成

住宅：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成;

商业用房：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成。

2、销售代理费(销售佣金与溢价分成)结算

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

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

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

3、退换商品房费用结算

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

第六条销售代理费的支付

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

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

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

4、本合同所涉各项费用均以人民币结算。

第七条甲方责任与义务

1、按本合同约定支付乙方相关代理费及其他费用。

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

3、对因“本项目”本身之权属或资格之瑕疵而引致的纠纷承担责任。

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

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

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

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

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

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

第八条乙方责任与义务

1、营销策略

(1)乙方负责完成本项目全程营销策划方案。

(2)乙方负责制定本项目年度广告计划及阶段性广告方案。

2、销售执行

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

(2)负责乙方营销团队的工资、佣金、福利的支付。

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

3、其它

(1)在订立本合同时出具其企业法人营业执照、组织机构代码证等相关文件。

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

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

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

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

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

(7)乙方无权在甲方未授权下随意对购房者做出与本合同无关的任何物业承诺。

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

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

第九条工作开展

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

第十条竞业禁止

1、本协议有效期内，甲方不得另得委托第三方从事本协议下的销售代理事务。

2、本协议有效期内，乙方享有在本项目广告载体的专有营销代理署名权。

第十一条知识产权

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

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

第十二条通知及送达

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

2、通知按以下方式送达：

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

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

第十三条责任与制约

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

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

第十四条调解及诉讼

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

第十五条协议的终止和变更

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

2、经双方同意可签订变更或补充协议，其条款与本协议具有同等法律效力。

第十六条附则

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

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

3、本合同壹式肆份，双方各执贰份，双方签字或盖章后生效。

4、本合同附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

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

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

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

**销售代理合同纠纷篇十一**

甲方(委托方)：

营业执照注册号:

地址: 联系电话:

乙方(受托方)：

营业执照注册号: 资质等级及证号：

地址: 联系电话:

甲方为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的 项目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 (选项打“√” )

□全程代理 □市场调研 □营销策划 □代理销售

第二条 委托代理项目的位置、面积

1、代理项目座落位置： ;

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、销售面积按套内建筑面积计算;

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、付款方式、折扣及本合同其他约定条款等)进行销售(详见附件二);

3、在实际销售中，如属溢价方式销售，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意;如属甲方定价销售，乙方无权折扣优惠，经甲方书面同意后，方可执行折扣优惠。

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、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间(详见附件三)，项目在修建过程中，若发生设计变更，应当及时书面通知乙方;

4、按双方协商确定的计划，承担销售广告宣传费用以及相关资料制作费用(详见附件四“广告宣传推广计划”);

5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款，办理售房合同登记、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;

6、提供《重庆市商品房(买卖)合同》范本;

7、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;

8、提供装修好的售房部、配备售楼电话、必要的办公用品和购房直通车，承担售房部房租、水、电、电话等办公易耗品及车辆使用等费用;

9、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;

10、作好本合同的\_，防止对销售造成不利影响;

11、负责按时支付乙方佣金及策划费;

12、约定承担的其它费用：

第五条 乙方权利与义务

1、乙方必须提供营业执照和房地产中介服务资质证书复印件;

2、本合同签署后[ ]天内向甲方提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划给甲方审定，在甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，在天内展开销售实际运作;

3、切实完成向甲方承诺的销售计划(详见附件五)，严格执行销售价格及付款方式(详见附件六付款方式)。特殊情况须经甲方书面同意;

4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务;

5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

6、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;

7、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价的幅度应报甲方书面批准后方可执行;

8、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;

9、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资;

10、乙方应当为甲方保守相关商业机密;

11、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

12、约定承担的其它费用：

第六条 本项目广告宣传和活动推广费用(包括报刊、电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、展销会等)，由甲方根据推广计划按以下[ ]项支付。

1、广告推广费用分别直接支付给新闻宣传单位和制作单位;

2、支付给乙方，由乙方负责支付。

第七条 策划费及结算方式

前期市场调查、项目定位调研和项目营销策划费为[ ]万元(大写)(￥[ ]万元)，本合同签定时甲方预付万元给乙方，余款甲方在乙方提交正式报告文本

日内一次性付清。若甲方对正式报告文本有异议，需在二日内提出整改意见，乙方必须在 日内整改完成，提交甲方，甲方二日内未提出异议，视为认可。

第八条代理销售佣金按以下[ ]项方式计算

1、佣金=底价佣金+溢价奖励

其中：底价佣金=底价销售合同总金额× %

溢价奖励=(销售价—底价)×销售面积× %

2、佣金=(销售价—底价)×销售面积

3、佣金=销售合同实际金额的 %

4、其他方式

第九条代理销售佣金结算方式

1、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，依照本合同第八条分别计算佣金;

2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为 ，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据;

第十条 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，以及因工期、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，违约金为万元。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，后果由甲方承担;

4、开盘时间定为20 年 月 日，若因甲方原因导致该项目不能按时开盘而引

起的乙方前期准备工作顺延，顺延时间不超过 天，否则甲方应支付乙方前期工作准备金 万元整，并且乙方有权终止本合同。

第十一条 乙方违约责任

1、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;

2、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;

3、乙方如不能按双方约定时间完成策划工作进行销售，视乙方违约，违约金为 万元。甲方有权解除合同;

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失 万元人民币。

第十二条本合同执行期间，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。

第十三条 正式销售时间为办好预售许可证时双方协商计算，三个月之内乙方销售房屋面积少于计划任务的[ ] %或销售额少于万元，甲方有权解除本合同，但需结清乙方应得佣金;否则乙方有权销售至合同期满止，甲方不得停止乙方承销权。

第十四条 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，乙方再售该房屋，甲方仍需支付佣金;

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。

第十五条 若乙方无有效合法的营业执照、资质证书以及超范围的受托代理，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。

第十六条 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。因甲方违约给乙方造成经济损失的，甲方必须赔偿。

第十七条 合同期限： 年 月 日至 年 月 日。

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60天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长60天。

第十八条 其他约定：

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(选项打“√” ) ：

1、向\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁 ( )

2、向\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼 ( )

第二十条 本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，办证机构登记备案一份，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：

注册房地产经纪人： 委托代理人：房地产经纪人协理：

**销售代理合同纠纷篇十二**

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

**销售代理合同纠纷篇十三**

甲方：北京\_\_ 软件有限公司

乙方：北京\_\_ 有限公司

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：

一、定义：

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。

二、授权销售代理的产品

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： 软件，软件版本： 。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为\_\_年 月 日至 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，销售区域为全国。

四、关于甲方

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。

五、关于乙方

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。

六、双方的权利和责任

(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、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、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。123

**销售代理合同纠纷篇十四**

甲方：

乙方：

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

第一条：委托代理项目基本概况：

双方合作项目：翰林国际项目尾盘商铺

项目地址：位于新乡市健康路与和平路交汇处西南角

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

第二条：委托方工作内容：

尾盘商铺全程推广策划、销售代理(含招商执行)

第三条：合同期限：

自 年 月 日至 年 月 日止。

第四条：甲方责任及权利

1、保证项目的销售合法性。

2、提供售楼部搬迁、装修、装饰及办公用品给乙方至代理期满。

3、负责项目办理房产证、借款等手续及所发生的一切费用

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

第五条：乙方责任及权利

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

2、乙方负责项目全程策划和销售代理。

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

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

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

第六条：乙方全程策划及销售代理佣金收取约定

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

2、乙方的招商佣金提取每间商铺一个月租金。

3、以上资金由乙方代收扣除佣金后转给甲方

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

第七条：违约责任及合同的终止

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

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

甲方： 乙方：

法定代表： 法定代表：

签约代表： 签约代表：

年 月 日 年 月 日

签约地： 签约地：

**销售代理合同纠纷篇十五**

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

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

本着平等互利的原则，甲乙双方的授权代表经过友好协商，就乙方担任甲方的产品销售代理商一事，达成如下协议：

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品（以下简称为“合约产品”）以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域

三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

1.乙方首批订货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_套。

2.双方合作的最初\_\_\_\_\_\_\_个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于\_\_\_\_\_\_\_套。

3.市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_套。

4.乙方每一订单的订货金额不应少于\_\_\_\_\_\_\_万元人民币。

四、分销渠道

五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的\_\_\_\_\_\_\_日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》（具体内容参见附件一）。

六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订《普华订货确认单》（具体内容详见附件二），该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》（具体内容详见附件三），该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期

正常情况下，少于\_\_\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签定（以全款或预付款到帐为准）后\_\_\_\_\_\_\_周内；少于\_\_\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签定（以全款或预付款到帐为准）后\_\_\_\_\_\_\_周内。如数量超过\_\_\_\_\_\_\_套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

1.乙方应积极配合“合约产品”在乙方授权代理区域内的行业主管部门的选型工作，努力开拓市场；

2.甲方应积极配合乙方在其授权区域内的市场推广工作，并提供技术服务、产品资料、商务配合等方面的支持；

3.甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4.双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5.原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担；全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提\_\_\_\_\_品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告；在销售后，?甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，?提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般\_\_\_\_\_。

十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起\_\_\_\_\_\_\_个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1.乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

。。

十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署

本协议书正本壹式两份（无副本），协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国\_\_\_\_\_》有关条款处理。

十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的\_\_\_\_\_\_\_年时间，如双方在本协议期满前\_\_\_\_\_\_\_个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长\_\_\_\_\_\_\_年。

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

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

**销售代理合同纠纷篇十六**

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：

一、定义：

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。

二、授权销售代理的产品

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： 软件，软件版本： 。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为\_\_年 月 日至 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，销售区域为全国。

四、关于甲方

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。

五、关于乙方

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。

六、双方的权利和责任

(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、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、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。123

**销售代理合同纠纷篇十七**

甲方：

乙方：

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理、

一、基本条件约定

1、甲方基本条件

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

2、乙方基本条件

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

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

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

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

2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为仟佰拾万元整。

附：湖南海佳食品有限公司年度代理销售基数标准金额单位：万元

三、双方的权利与义务约定

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

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

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

4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

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

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

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

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

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

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

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

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

1、为确保甲方产品在销售过程中不发生品牌信誉损害和销售网络安全

损害，乙方须在本合同签订是按本合同约定销售基数总额的10%向甲方缴纳万元的合同维护保证金(以甲方财务室收款出示收据为准)。

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

济补偿。

3、甲方承诺付给乙方的返点奖励与处罚。

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

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

五、其他约定

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

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

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

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

5、乙方有义务主动维护甲方的品牌形象和销售网络安全，有义务向甲方及时反馈市场综合信息和客情动态，有义务严守甲方产品的内部价格、销售计划、销售数量等商业秘密。如因泄密给甲方造成经济损失或信誉损害，乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害(含无形资产)的法律责任。

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

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

六、附则

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

2、本合同未尽事宜，双方协商解决;如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

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

甲方：

乙方代表人：

法定代表人：

法定代表人：

委托代理人：

委托代理人：

电话：电话：

传真：传真：

开户行：开户行：

账号：账号：

邮编：邮编：

地址：地址：

\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**销售代理合同纠纷篇十八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理、

一、基本条件约定

1、甲方基本条件

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

2、乙方基本条件

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

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

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

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

2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为仟佰拾万元整。

附：湖南海佳食品有限公司年度代理销售基数标准金额单位：万元

三、双方的权利与义务约定

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

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

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

4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

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

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

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

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

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

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

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

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

1、为确保甲方产品在销售过程中不发生品牌信誉损害和销售网络安全

损害，乙方须在本合同签订是按本合同约定销售基数总额的10%向甲方缴纳万元的合同维护保证金(以甲方财务室收款出示收据为准)。

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

3、甲方承诺付给乙方的返点奖励与处罚。

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

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

五、其他约定

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

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

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

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

5、乙方有义务主动维护甲方的品牌形象和销售网络安全，有义务向甲方及时反馈市场综合信息和客情动态，有义务严守甲方产品的内部价格、销售计划、销售数量等商业秘密。如因泄密给甲方造成经济损失或信誉损害，乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害(含无形资产)的法律责任。

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

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

六、附则

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

2、本合同未尽事宜，双方协商解决;如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

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

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

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

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

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：

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

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

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

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

**销售代理合同纠纷篇十九**

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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_                                乙方(盖\_\_\_\_)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

附件

1.代理商授权书(略)

2.《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车商务制度》(略)

3.顾客档案表(略)

4.进销存报表(略)

5.市场信息调查表(略)

6.订货单(略)

注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本合同附件为本合同不可分割之组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

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