# 国际销售代表协议书 国际贸易销售合同书(三篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-08-19

*在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!国际销售代表协议书 国际贸易销售合同书篇一此协议于\_\_\_\_\_\_\_...*

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**国际销售代表协议书 国际贸易销售合同书篇一**

此协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日（日期），由\_\_\_\_\_\_\_\_\_（“制造商”）同\_\_\_\_\_\_\_\_\_（“销售代表”）双方签订。双方承认，制造商制造并销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_（对货物或协议后附件中所列货物进行描述），并希望雇用销售代表来为制造商在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国家名）进行货物的报价和销售。因此，双方协议如下：

1.指定（appo\_\_\_\_\_ment）：

制造商指定销售代表按照此协议的条款和条件将其货物零售给在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国家名）有业务的个人及公司。

2.销售代表的义务（obligations of sales representative）：

销售代表同意代表制造商在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国家名）内积极地销售和推广产品。销售代表将及进地把所有客户的订单交给制造商，并且在任何情况下不得超过收到订单后\_\_\_\_\_\_\_\_\_（天数）天。销售代表对于与产品相同或非常相似，或与产品相互竞争的任何其他产品不得进行推销、广告宣传、报价或销售。销售代表将遵守制造商在产品销售方面的价格、\_\_\_\_\_、条款的规则，这些规则会随时变化。为了在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国家名）内获得最大的销售成绩，制造商将在征求销售代表意见后制定出这些规则，制造商将做最后的决定。如果有变化，制造商将起码这些规则实际执行之前\_\_\_\_\_\_\_\_\_（天数）天内以书面形式通知销售代表。

3.期限（term）：

此协议的期限由\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日共\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，并在之后持续有效\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，除非任何一方将其不再续签协议的意愿以书面形式告之另一方。此通知必须在当时的协议有效期结束之前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内通过挂号信件提交另一方。

4.制造商的义务（obligations of manufacturer）：

制造商同意制造并储备足量的产品以保证及进地提供给销售代表出售。制造商将向客户开据发票或者认可客户的订单，并根据制造商的规定将产品改善给客户。如果制造商修改或停止了任何产品的生产工作，制造商会立即通知销售代表，并提供替代产品。如果销售代表拒绝销售替代产品，此协议将终止，双方对彼此将不再提出要求或负有责任。

5.佣金（\_\_\_\_\_missions）：

对于根据此协议履行的服务，制造商将向销售代表支付佣金，佣金的金额按照已售出货物的批发公布价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_（数字）％的比例计算。应付的佣金按月汇给销售代表，汇出的日期是在产品交付给客户的月份之后1个月内，所有的应汇款额都以\_\_\_\_\_\_\_\_\_（货币名称）支付。

6.\_\_\_\_\_合同关系（independent contractor relationship）：

销售代表承认并同意，此协议旨在建立的关系是\_\_\_\_\_合同人的关系，而不是雇员的关系。此协议不能被理解为试图建立一种合作伙伴关系、合资关系、委托关系或其他类似的关系，任何一方对另一方的债务或义务都不负责任，并且任何一方都无权用任何合同约束另一方。销售代表有雇用人员或\_\_\_\_\_合同人的自由，制造商无权限制、解雇或聘用这些人员。销售代表有责任保证符合在\_\_\_\_\_\_\_\_\_（国家名）进行商业活动的所有法律要求。此外，销售代表还负责支付在（国家名）内的所有因销售产品引起的税款和费用。在制造商提出合理要求时，销售代表将协助把产品交付给客户。

7.知识产权（\_\_\_\_\_ellectual \_\_\_\_\_perty rights）：

销售代表理解并两间，制造商拥有与产品有关的所有\_\_\_\_\_、名称、设计、专利和商业秘密（“知识产权”）等有价值的产权。销售代表未被授予这些权利中的任何一种。销售代表不得代表其拥有制造商的任何知识产权。所有的广告都必须声明制造商拥有广告中的知识产权，而且所有的广告都必须在发布或公开之前交制造商审核并认可。\_\_\_\_\_反此条规定将导致立即终止此协议。

8.转让（assignment）：

在未经另一方书面认可的情况下，任何一方不得将此协议转让给其他方。任何转让都不具有转让方转移责任的效力，而且转让方将继续根据此协议负有责任和义务。

9.违约的补救办法（remedies for violations）：

双方认同，他们希望建立一种互利的关系，并且为此他们将努力通过友好协商来解决他们之间的任何分歧。然而，如果发生了不能通过此种方式解决的争议，双方将把争议提交给\_\_\_\_\_\_\_\_\_（促裁协会名称）以做出对双方都有约束力的\_\_\_\_\_。此条款将不限制制造商对于销售代表侵犯其知识产权提出的任何可行的补救办法。

10.修改（modifi\_\_\_\_\_ion）：

此协议只有在双方签字的情况下才能进行修改。

11.通知（notices）：

协议中的所有通知应以书面形式送到协议中指定的另一方的地址。如果一方地址发生变化，应在变化生效后\_\_\_\_\_\_\_\_\_（天数）天内，通知另一方。收到通知的日期视为关达日期。

12.双方意向（\_\_\_\_\_ention of parties）：

制造商和销售代表已经执行此协议，旨在表明双方的意向是受其条款制约的。双方宣布，此协议构成了他们全部的协议，并替代双方以前的任何协商、协定和表述。每一方都被\_\_\_\_\_并有机会得到\_\_\_\_\_专家的建议，包括律师和会计师，并且每一方都\_\_\_\_\_地做出了决定，且承担协议中规定的责任。

制造商（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_    销售代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**国际销售代表协议书 国际贸易销售合同书篇二**

敬爱的领导：

您好！我是客服部的，半年多时间里我已经提交过数次的辞职报告，但是一直都没有批准，当初公司一时电话销售代表人员比较紧张，我也能理解公司。现在公司电话销售人员充足，所以我现在正式递交辞职报告。

在公司三年多的岁月里，有欢乐，有痛苦，我从实习到转正，业务从陌生到熟悉到精通，跟公司一路走来收获颇多，很感谢公司给予我这么好的学习平台。

其一，随着年龄的增长，现在的工资已经让我无法接受了，我知道一时半会涨工资也不现实，因为公司又有严格的制度，标准化，让我只能有所取舍。

其二做为电话销售代表，我完全按照公司的要求来做事：，每个月的绩效工资总是扣的很多，很多地方我觉得不合理，尤其在分成梯度。虽然现在我要辞职了，但是希望我提出来意见，公司可以了解一下，我想这也是公司电话销售代表们的共同心声。

最后祝愿公司业绩也够再创新高，蒸蒸日上。希望领导能够尽快批准我的辞职报告，我也好安排交接工作的事情，让公司的损失降低到最小。

申请人：

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**国际销售代表协议书 国际贸易销售合同书篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_

此协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_同\_\_\_\_\_\_\_\_\_双方签订。双方承认，制造商制造并销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_，并希望雇用销售代表来为制造商在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行货物的报价和销售。

因此，双方协议如下：

1.指定：

制造商指定销售代表按照此协议的条款和条件将其货物零售给在\_\_\_\_\_\_\_\_\_有业务的个人及公司。

2.销售代表的义务：

销售代表同意代表制造商在\_\_\_\_\_\_\_\_\_内积极地销售和推广产品。销售代表将及进地把所有客户的订单交给制造商，并且在任何情况下不得超过收到订单后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。销售代表对于与产品相同或非常相似，或与产品相互竞争的任何其他产品不得进行推销、广告宣传、报价或销售。销售代表将遵守制造商在产品销售方面的价格、收费、条款的规则，这些规则会随时变化。为了在\_\_\_\_\_\_\_\_\_内获得最大的销售成绩，制造商将在征求销售代表意见后制定出这些规则，制造商将做最后的决定。如果有变化，制造商将起码这些规则实际执行之前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内以书面形式通知销售代表。

3.期限：

此协议的期限由\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日共\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，并在之后持续有效\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，除非任何一方将其不再续签协议的意愿以书面形式告之另一方。此通知必须在当时的协议有效期结束之前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内通过挂号信件提交另一方。

4.制造商的义务：

制造商同意制造并储备足量的产品以保证及进地提供给销售代表出售。制造商将向客户开据发票或者认可客户的订单，并根据制造商的规定将产品改善给客户。如果制造商修改或停止了任何产品的生产工作，制造商会立即通知销售代表，并提供替代产品。如果销售代表拒绝销售替代产品，此协议将终止，双方对彼此将不再提出要求或负有责任。

5.佣金：

对于根据此协议履行的服务，制造商将向销售代表支付佣金，佣金的金额按照已售出货物的批发公布价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的比例计算。应付的佣金按月汇给销售代表，汇出的日期是在产品交付给客户的月份之后个月内，所有的应汇款额都以\_\_\_\_\_\_\_\_\_支付。

6.独立合同关系：

销售代表承认并同意，此协议旨在建立的关系是独立合同人的关系，而不是雇员的关系。此协议不能被理解为试图建立一种合作伙伴关系、合资关系、委托关系或其他类似的关系，任何一方对另一方的债务或义务都不负责任，并且任何一方都无权用任何合同约束另一方。销售代表有雇用人员或独立合同人的自由，制造商无权限制、解雇或聘用这些人员。销售代表有责任保证符合在\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行商业活动的所有法律要求。此外，销售代表还负责支付在内的所有因销售产品引起的税款和费用。在制造商提出合理要求时，销售代表将协助把产品交付给客户。

7.知识产权：

销售代表理解并两间，制造商拥有与产品有关的所有商标、名称、设计、专利和商业秘密等有价值的产权。销售代表未被授予这些权利中的任何一种。销售代表不得代表其拥有制造商的任何知识产权。所有的广告都必须声明制造商拥有广告中的知识产权，而且所有的广告都必须在发布或公开之前交制造商审核并认可。违法乱纪反此条规定将导致立即终止此协议。

8.转让：

在未经另一方书面认可的情况下，任何一方不得将此协议转让给其他方。任何转让都不具有转让方转移责任的效力，而且转让方将继续根据此协议负有责任和义务。

9.违约的补救办法：

双方认同，他们希望建立一种互利的关系，并且为此他们将努力通过友好协商来解决他们之间的任何分歧。然而，如果发生了不能通过此种方式解决的争议，双方将把争议提交给\_\_\_\_\_\_\_\_\_以做出对双方都有约束力的仲裁。此条款将不限制制造商对于销售代表侵犯其知识产权提出的任何可行的补救办法。

10.修改：

此协议只有在双方签字的情况下才能进行修改。

11.通知：

协议中的所有通知应以书面形式送到协议中指定的另一方的地址。

甲方;\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找