# 最新产品代理销售合同 产品代理销售合同法律规定(6篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-08-27

*随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。产品代理销售合同书产...*

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么一般合同是怎么起草的呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、代理销售市场范围

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

2.甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争（国际贸易除外）。

二、甲方对乙方的要求

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

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

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

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

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

三、甲方对乙方的承诺

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

2.提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。

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

四、代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格

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

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

五、交货及货款结算要求

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

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

3.如遇不可抗力造成延期交货甲方将和乙方友好协商交货期。

六、其他条款

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

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

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

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

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇二**

一、甲乙双方的权利和义务

1.甲方将\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市(县、区)的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”经营权授权乙方全权代理，并长期按\_\_\_\_\_\_\_\_元/株供应产品。

2.乙方在该行政区内的经营具有独立性、唯一性，即甲方不再在该地区发展代理商、批发商，保护投资方利益不受损害，乙方不得跨地区经营。

3.乙方有权在授权区内发展二级代理商或分销店，由乙方直接签定代理合同或供货。

4.甲方向乙方传授相关技术，并常年提供咨询指导。

5.甲方不得干涉乙方在授权区内合法合权的经营活动，产品销售价格由乙方自定，乙方不得有欺诈消费者的行为。

二、供货

1.为了保证及时供货，迅速占领市场，乙方需以传真或书面形式提前一个月向甲方提出购货计划。

2.甲方可代办货运手续，并承担包装及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以内的运输。

3.甲方在乙方款到后保证及时按量送货，不得延误。

三、双方责任及违约处理

1.甲乙双方作为合作伙伴，各自作为独立的经济单位经营，各自独立承担经济责任，乙方在授权区域内应以代理商的名义开展业务，未经许可，不得以甲方的名义从事业务活动。

2.本合同有效期为壹年，期满须续签，如乙方不提出续签要求，此合同自动终止。

四、在下述情况下，甲方有权通知乙方解除合同：

1.乙方无力经营，宣告破产;

2.合同期满，乙方不提出续签合同的;

4.乙方采用其他非法手段销售被发现的。

五、其它

1.区域代理条件为：地区以上级(含地区)须承销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_株以上，县市级须承销\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_株以上。

2.在履行合同过程中发生纠纷，双方应协商解决，如协商不成，任何一方均可向当地人民法院提出诉讼。

3.本合同一式二份，双方各执一份。

4.本合同自双方签字(盖章)之时起生效。

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.合同项目与定义：

1.1课件销售是指甲方代理销售属于乙方所有版权的课件，该课件将置于乙方网站，从而为internet上的用户提供课件下载服务。乙方负责该课件的销售、销售服务及技术支持，甲方按照本合同的约定提供乙方课件文件和版权。

1.2除非明确注明，本合同所涉及的课件资料等用以下统称“课件”。

1.3本合同中“双方”仅指本合同的缔约方，即上述甲方和乙方。

2.双方的权利和义务：

2.1.1甲方的权利和义务

2.1.2甲方不得利用课件等资料从事internet上为国家法律法规或公共道德所禁止的或不欢迎的活动，包括但不限于散布电子邮件广告（spam）、违反国家法律法规政策的任何内容（信息）；涉及国家秘密和/或安全的信息；封建迷信和/或淫秽、色情、下流的信息；博彩有奖、赌博游戏；违反国家民族和宗教政策的信息；侵害他人合法权益的信息和/或其他有损于社会秩序、社会治安、公共道德的信息或内容。甲方同时承诺不得为他人发布上述不符合国家规定和/或本合同约定的信息内容提供任何便利，包括但不限于url、banner链接等。甲方承认乙方有权根据乙方自己谨慎的判断来决定甲方发布的内容是否构成违反合同或者国家的有关规定。

2.1.3甲方如果需要更改课件资料，所需要的版权/许可/使用权由甲方自行解决。

2.1.4甲方对课件下载后所引起的任何经济、政治、法律等责任负完全责任。甲方同意，如发生上述事件，与乙方没有任何关系，乙方也不应对此或对第三方承担任何责任或者义务。

2.1.5甲方对甲方自己存放在乙方服务器上的数据的完整性和保密性负责。

2.2乙方的权利和义务

2.2.1按照本合同规定为甲方的提供课件销售渠道和销售方式

2.2.2乙方有权利使用甲方存放在网站服务器上的任何资料、软件、数据等，共同对相关课件拥有版权。

2.2.3按照本合同按月结帐并付款给甲方。

2.3结帐方法。

2.4甲乙双方按照课件实际收入的\_\_\_\_\_%分成，实际收入要扣除乙方与移动通信公司的合作费用。

2.5结帐金额根据乙方网站数据库统计的课件实际下载次数结算，并出示报表给甲方。

2.6乙方会在每个月的\_\_\_\_\_号统一结帐，并把相应的款额打到甲方帐户。

3.合同期限

3.1本合同有效期为12个月。在合同到期时，双方如需要继续合作并对本合同无异议，则本合同自动顺延。如双方认为某些条款需要修改，届时双方另签合同。

3.2本合同签订后，经双方协商一致，可以变更本合同，但应当以书面形式确认。

3.3发生下列情形本合同期限则按照以下情况计算：

3.3.1双方协商一致变更本合同期限；

3.3.2其中有一方严重违反本合同，则合同自然中止；

3.3.3合同约定或者法律法规规定的其他期限。

4.合同的解释、法律适用、生效条件及其他

4.1本合同的解除、终止或者本合同有关条款的无效均不影响本合同关于合同的解释、违约责任、知识产权、法律适用、责任限制、补偿及争议解决的有关约定的效力。

4.2本合同的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律、法规、电信管理部门的规定和计算机行业的规范。

4.3如果本合同任何条款根据适用的现行法律被确定为无效或无法实施，本合同的其他所有条款将继续有效。此种情况下，双方将以有效的约定替换该约定，且该有效约定应尽可能接近原约定和本合同相应的精神和宗旨。

4.4对本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义及业界通行的理解和惯例进行，并且应当将本合同各条款及有关附件作为一个整体来理解和解释。本合同内的标题不应影响本合同的解释。

4.5订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容；订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容或者终止合同的履行。

4.6在本合同有效期内，因乙方上市、被收购、与第三方合并、名称变更等事由，甲方同意乙方可以将其在本合同中的权利和/或义务转让给相应的乙方权利/义务的承受者，但乙方应保证甲方在本合同中的权益不会因此而受到不利影响。

4.7甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本合同。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以终止本合同并有权要求对方赔偿损失。

4.8本合同的有关条款或者约定若与双方以前签署的有关条款或者乙方的有关陈述不一致或者相抵触的，以本合同为准。

4.9未经双方协商一致，本合同项下的权利义务不可转移、许可给第三方，除非一方进行重组、合并或者名称变更，但应通知另一方。

4.10本合同正本一式两份，签约方各持一份，具有相同法律效力。

（盖章）

（盖章）

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

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇四**

乙方：

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

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品\_\_\_\_规\_\_\_\_零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

三、甲方的责权：

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

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

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

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

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

四、乙方的责权：

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

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

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

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

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

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按民法典有关规定处理。

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

乙方：

年月日

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇五**

甲方：

乙方：

一、代理区域甲方授权乙方作为 ， 区域的代理商。

二、价格与提货

1、提货价格：

2、提货地点、时间与方式：建议可由乙方每次提前一段时间书面通知，以便甲方准备。最好是乙方自己到甲方来提货，乙方自己负责运输。

3、结算及付款方式：

4、其他约定：

三、甲方权利与义务

1、甲方负责乙方的货源供应，并确保产品质量。因乙方运输、贮存不当等原因造成的质量问题由乙方负责。因不可抗力造成的损失由货物保管方承担。

2、甲方有权对乙方的销售区域及销售量进行监督。

四、乙方权利与义务

1、乙方须在合同签订的同时订货不少于 吨，并保证在 年 月 日前提货不少于 吨。全年销售量不得低于 吨。达到上述标准视为完成任务。

2、乙方有权制定代理区域的产品价格，可在代理区域内发展乡镇级经销商，但应对乡镇级经销商的行为对甲方造成的损害负责。

3、乙方有义务在代理区域内对该产品进行宣传;该区域内发生的侵害品牌权益的现象应及时通知甲方。

4、乙方只能在限定区域内销售，不得跨区域销售。

5、乙方在代理区域内的年销售量应保持销量逐年增长。

五、代理期限共 年， 年 月 日至 年 月 日。

六、违约责任

1、在合同期限内，甲方若发现乙方跨区域销售，按 00元吨处罚乙方，并有权取消乙方代理权。

2、乙方不得销售任何假冒伪劣产品，不得以次充好，不得损害甲方的商誉，不得透漏甲方商业秘密，每发生一次乙方应支付 违约金，且甲方有权取消乙方代理权。

3、在约定期限内，乙方未能达到双方约定的最低提货量，或全年销售量未达到合同约定标准，甲方有权取消乙方的代理权。

七、未尽事宜，双方协商解决。

补充协议具有同等法律效力。

协商不成，向甲方所在地法院提起诉讼。

八、本合同一式三份，甲方两份，乙方一份，双方签字盖章后生效。

甲 方：乙 方：

联系地址及电话：联系地址及电话：

开户银行：

开 户 名：

帐 号：

签订时间： 年 月 日

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇六**

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条：合作方式和范围

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的 恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m2。

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。

2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m2。(不同楼层不同单价，见基准价格表)。

2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，

第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。

2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。 本合同一式两份，双方签字后生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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