# 2024年产品代理合同完整版 代理产品销售合同(二十一篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-27

*在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇一委托期间：\_\_\_...*

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇一**

委托期间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_本授权书自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日有效。

总经理(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_被委托人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_——

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

签订销售代理授权书的注意事项：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、了解合作企业常规信息(涵盖企业业内知名度、产品品质、价格体系、销售渠道)

2、了解合作企业针对合作项目的规划(合作年限、未来销售渠道、价格定位、市场策略、推广计划等)

3、分析两者的品牌定位，以及合作共性，无论出于品牌价值的考虑，还是经济利益的考虑，都需要结合品牌中长期规划全盘考虑。

4、尽量避免自身品牌与经营性、医药、保健品、酒类方面的商品合作。

5、明确上市时间、设计审核以及相应处罚措施。

6、将周边商品和行销授权客户区分对待，分别整理相关客户信息，填写《商品授权意向客户合作信息表》或《行销授权意向客户合作信息表》

7、协议签署后，明确《设计审核日程表》、《相关工作进度跟进表》。

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇二**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条 协议项目和目的

1.1 甲、乙双方经过协商，本着互利互惠的原则，甲方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商，经乙方初步审核符合代理商申请资格，签署本合作协议。

1.2 本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的分销体系，保证甲方销售或提供的乙方产品或服务的品质正宗、渠道合法。甲方可以依据本协议使用乙方商标、企业名称、域名等相关信息解释乙方产品或服务的来源和品质。甲方不得以乙方名义面对第三人、对外签署合同，以及以乙方名义从事任何经济行为。本协议生效后，乙方授予甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商资格，由甲方向其直接客户(以下简称客户)分销乙方的域名注册、网站寄放以及乙方在本协议有效期内推出的其它业务(以上代理业务项目依据《\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商服务和产品价格》为准)。

第二条 双方的权利和义务

2.1 甲方的权利和义务

2.1.1 积极宣传推广本协议第一条之业务及其增值服务，维护乙方的企业形象和服务品质，如实向客户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行以次充好、削减服务项目、对免费项目收费等损害乙方和/或客户利益的行为。

2.1.2 甲方办理第一条之业务时由甲方与客户签定合同，全部合同权利义务由甲方独立承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题。

2.1.4 依照乙方规定就第一条之业务享受乙方指定的金牌代理商价格。甲方自行与客户约定的服务价格、收费标准不得低于乙方公开报价。

2.1.5 向乙方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

2.1.6 保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其它损害乙方利益的行为。

2.1.7 甲方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_认定金牌代理商字样和统一标识，未经乙方书面授权，甲方不得以乙方办事处、某级别代理、地区代理或总代理等具有垄断性、排他性和其它未经乙方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将\_\_\_\_\_\_\_\_\_与甲方作任何实质性联系，其企业名称不得出现\_\_\_\_\_\_\_\_\_等引人误解其为乙方分公司或分支机构或总代理的字样。甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方子公司或分公司、关联公司、总代理或其他实质性关系单位。

2.1.9 与\_\_\_\_\_\_\_\_\_正式签署本合作协议后，本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其金牌代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

2.1.10 甲方与乙方的其他金牌代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

2.1.11 本协议所称与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

(1)与乙方处于相同或者相近似的商业、技术领域;

(2)与乙方经营范围相同或者相近似;

(3)与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似;

(4)法律、法规规定的其它情形。

2.1.12 甲方如非\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理，则不得以\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理名义进行活动，否则责任自负。给\_\_\_\_\_\_\_\_\_造成损失的，应赔偿\_\_\_\_\_\_\_\_\_相应损失。

2.1.13 甲方有权在本协议期满时，与乙方续签本协议的优先权。

2.2 乙方的权利和义务

2.2.1 虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为甲方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，甲方以自己的名义与客户建立合同关系并独立承担合同责任，乙方不与甲方的客户建立服务合同关系。

2.2.2 甲方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经甲方递交，乙方便视为甲方及客户同意注册此域名，乙方将在甲方的预付款余额足够的前提下及时实行注册;甲方要求的国内域名注册，乙方接到甲方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册;虚拟主机设立和开通等其它业务必须在甲方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务乙方应在甲方提交申请后及时处理。

2.2.3 乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定(包括电子版合同形式)，但乙方的售后服务只对甲方，不面向客户。

2.2.4 及时将与甲方分销业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知甲方(一般用电子邮件方式)。

2.2.5 向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。

2.2.6 对因甲方违反本协议造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本协议并有权要求甲方赔偿损失。

2.2.7 对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

2.2.8 对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

2.2.9 在本协议有效期内，乙方有权根据市场情况修订定价和金牌代理商管理规范。修订一旦作出，乙方会提前15天发送电子邮件或在乙方网站以公告形式通知甲方，修订从规定的日期起生效。

2.2.10 如果代理价格有变动，以乙方网站上的价格为准，乙方有义务用电子邮件把最新报价发到甲方的电子邮箱。

第三条 对分销商的奖惩

3.1 依据相关的价格体系对甲方的分销业务给予优惠。

3.2 本协议关于优惠的计算不包含国内、国际域名注册机构所收取的域名注册费用和年费。

3.3 甲方成为乙方金牌代理商后，如果不符合规范中的考核标准，或者有违反金牌代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者乙方造成严重损害的，乙方有权取消其金牌代理商资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

第四条 协议有效期

4.1 本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第五条 协议变更、终止及违约责任

5.1 甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5.2 任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5.3 在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本协议期满时，如双方同意，可续签本协议。

5.4 在5.3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

5.5 经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

5.6 订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容;订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

5.7 因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，另一方可以解除本协议。

第六条 争议解决

6.1 在本协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交仲裁委员会进行仲裁，并接受其仲裁规则。该仲裁裁决是终局的，双方将无条件服从该仲裁裁决。

第七条 不可抗力及意外事件

7.1 因不可抗力或者其他意外事件使得本协议的履行不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本协议。遭受不可抗力、意外事件的一方如全部或部分不能履行本协议、解除或延迟本协议，应自不可抗力、意外事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或延迟履行的证明。

7.2 遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，否则应就扩大的损失承担责任。

7.3 本协议所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双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、瘟疫流行和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制等。

第八条 附则

8.1 本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。

8.2 除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本协议不具有溯及力。双方可根据后继立法或变更后的法律，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采用书面形式。

8.3 本合同任一方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

8.4 本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

8.5 任何一方对本协议的内容和对方当事人的商业机密均负有保密的义务。

8.6 本协议一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，二份协议具有同等效力。

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

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

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

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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，自双方签字盖章日生效，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(盖章)： 乙方(盖章)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

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇四**

甲方：食品有限公司乙方：以下简称甲方和乙方：甲、乙双方为了更好的发挥系列产品的名牌效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，实现国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

一、双方的基本条件约定

1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称： 。(见附表1)

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

三、品牌保证金

1、商标作为中国驰名商标，品牌作为中国名牌商品，更是中国行业老大，连续\_\_\_\_\_\_\_\_年中国市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

2、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护品牌的形象，并向甲方支付元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

3、品牌保证金应在自合同签定之日起两日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，合同期满\_\_\_\_日内，如乙方未违反本合同规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

4、在合同期内，乙方若违反合同，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在5天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。(见价格表)

2、乙方供给商超等各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格(允许乙方的销售价格高于甲方规定价格10%以内)。(见附表1)

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的.，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前四天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知\_\_\_\_日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

五、商品的质量和索赔

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

4、乙方经营期间，通过甲方同意后，在一些乙方经营区域所在地各级职能部门所做的关于产品质量方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查，其检测费用由甲方承担。

六、甲方的供货、退货服务

1、甲方根据乙方的定单，将货物送达乙方仓库，乙方保证在收到定单小时内将货物送达乙方的固定仓库，仓库地点：。

2、乙方定单的每次最低定货金额： 元，否则甲方不予安排送货。

3、乙方要求自行提货的，甲方给予乙方成本价格的运费补贴。

4、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面清点数量和检查货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者甲方送货人员离开乙方仓库，甲方即不对货物的非生产质量问题和数量缺少负责。

5、乙方在收到货物15天时间内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

6、甲方保证乙方正常销售经营状态下的货物供应，因甲方原因如公路或者铁路运输等不可控制因素造成的货物暂缺，乙方应该给予谅解，甲方也应全力保障好乙方的货物供应，并经常向乙方通报货物库存情况，并对畅销量大商品实行“15天预警”控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限。

7、乙方计划做促销活动时，必须提前20天以书面形式向甲方提出申请计划，以便甲方能够及时备货。

8、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，对市场需求作好预测，提前做出合理的备货计划准备。

9、由于滞销原因，导致乙方个别单品货物库存积压，在保质期到达前三个月时间内、且商品质量完好，甲方允许给予折价退换货物。

10、由于包装破损原因造成乙方货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货。(鼠损虫咬商品，甲方一律不给予退换货)1

1、系列产品，需乙方自行妥善保管和运输，由于破损原因，甲方不给予退换货。1

2、产品如果由于滞销原因造成积压，必须要求在保质期到达前五个月，且商品内外包装完好无损，内在质量完好无损，甲方可允许折价后退换货，否则，由乙方自行承担损失。

七、乙方的经营服务职责

1、乙方负责对所属区域内的所有客户的对、结帐和供、退货服务工作。

2、乙方应最少固定部送货车和名固定业务人员做好甲方产品的市场维护服务工作。

3、乙方必须配备足够的业务人员和理货人员，加强对甲方产品排面的理顺，乙方保证甲方产品的排面在同类商品中位置最佳，单品排面最多，乙方保障每个客户的货架上单品不缺、货物不缺。

4、乙方应保证在接到客户定单24小时内，将货物送达。

5、乙方不得以人员或者车辆紧张原因为借口，延误送货。

6、乙方不得以客户定单数量少等原因为借口，而拖延或者不予送货。

7、对于商超等客户要求的退换货，乙方应该及时给予服务到位。

8、乙方保证所属区域范围内的a卖场的进场率达到90%。

9、乙方保证所属区域范围内各类终端网点的进场覆盖率达到70%以上。

八、关于结算方式

1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到帐后，方可给乙方发货。

2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收帐款，其债权转由乙方接收，乙方须在合同签定三天内以现款方式付给甲方，或者同甲方签定前期货款付款计划表(作为本合同有效附件)，或者由甲方自行向原客户收取。

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式。

4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

6、乙方每月日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对帐。

7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

九、促销活动

1、甲方根据市场需要，在一些大型卖场采取特价、赠送、品尝、海报等常规促销活动，应提前将计划方案通知乙方。

2、对于甲方在全国或者全省或者全市统一的大型促销或者展示活动，乙方应该提前做好人力和物力上的准备，并全力配合好甲方的活动。

3、对于甲方安排的促销计划，乙方应该全力配合执行，协同甲方谈判压缩各类费用，安排场地、提供物力支持和人员支持等。

4、甲方可以根据市场需要和乙方的申请，给予乙方所属卖场配备一定数量的专职或者兼职促销人员。是否配备促销员或者配备数量由甲方决定。

5、乙方的任何新商品进店或者新开业商超进店，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意。

6、乙方的任何宣传促销活动计划，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意和认可。

十、促销品和广告宣传

1、甲方的新产品如系列，甲方按照进货比例，配发不干胶张贴画、双面宣传单页、笔记本、餐巾纸、手提袋、促销台等宣传品。

2、今后甲方将继续设计制作增加促销品的种类，如促销员统一着服装、雨伞、展示架等等各类促销宣传品。

3、甲方将根据乙方市场的实际运作情况，确定是否给予乙方市场一定的广告宣传支持。

4、甲方对乙方所属区域的广告投入，由甲方人员直接操作投入，乙方不接触投入费用，但乙方应该全力配合甲方的信息收集、价格费用谈判、人力支援及提供合理的广告投入建设性建议。

5、今后甲方可能对乙方市场进行广告投入的方式主要是电视广告、公交车体广告、报纸广告和\_\_\_\_市广告牌等方面。十

一、销售费用和甲方对的市场投入

1、甲、乙双方的商超客户转户，如果需要产生费用的，由甲方承担，乙方应全力协调客情将该费用压缩到最低。

2、甲方的常规产品销售，甲方不提供任何促销品宣传品，基本不做广告宣传投入。

3、乙方在和客户对帐、结算过程中出现的误差或者卖场耗损或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

4、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何商场扣点和年节庆费、开业费、赞助费等等商超杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

5、乙方在经营过程中出现的呆死帐或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

6、甲方承担新商品的单品进店(条码)费用(若费用较大，双方协商分担)。

7、甲方承担卖场促销人员管理费(若费用较大，双方协商分担)。

8、促销员的销售提成由乙方承担。

9、甲方承担促销员基本工资及试吃品和物料费用(若费用较大，双方协商分担)。

10、甲方承担卖场的堆头、端架、海报费用(若费用较大，双方协商分担)。1

1、促销期间的折价让利或者赠品费用，由甲、乙双方协商承担，要求乙方在促销期间的销售毛利率(扣除商超各类结帐扣点后)不得超过5%。1

2、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势协助甲方进行关系沟通和谈判，将需要甲方承担应支付的各项费用压缩到最低。1

3、甲方明确承诺给予乙方在每个商超的最低年促销次数(客户年促销计划表)。1

4、乙方向甲方申请的促销、宣传费用投入，必须向甲方提供正式的费用发票，并附带详细的费用清单表，并及时将销售数据和效果评估报告上报甲方。1

5、乙方向甲方提供的费用，必须实事求是，否则，甲方有权利拒付费用，并对乙方做出同等金额的罚款。十

二、销售任务和奖励

1、本合同签定三个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理合同(年销售任务的文件作为本合同的有效附件)。

2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签定协议书作为本合同的有效附件。十

三、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方有义务主动协助乙方协调好同商超卖场的各级客情关系。

2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

4、甲方负责对促销人员的管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

5、甲方有权利随时核查乙方的经营帐目和费用(限甲方产品)。

6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密，给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失(包括无形资产损失)。

8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。1

1、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。1

2、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。十

四、违约责任的承担和处罚

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元。

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定，且性质严重的，甲方可提前终止合同。

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造\_\_\_\_市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止合同。

4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该合同，收回乙方的产品代理权

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇五**

甲方：

乙方：

本协议经甲乙双方友好协商，本着共同发展和风险共担的原则，就共同开拓甲方所有 产品的销售市场事宜，达成如下协议：

第一条 总则

1.甲方授权乙方为淮南区域甲方所有产品总代理。

2.乙方在授权期内有权使用甲方所有产品地区总代理的名义从事一切有关 产品的合法商业活动。

3.乙方须按实际情况将公司的营业执照，税务登记证复印件提供给甲方，发生变更时，应在10天内书面通知甲方备案。

4.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为.法律行为和经营损失不承担责任。

第二条 代理销售的产品

本合同所指乙方代理销售的产品是 。

第三条 合同期限

本合同一式两份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。本合同有效期 壹 年(从20xx年 月 日至20xx年 月 日)。此合同期满后，乙方可于期满前十五天申请再行续订合同，否则合同自行终止。

第四条 甲方的责任和义务

1、 甲方负责产品的媒体广告投放，以及地面宣传所需要的宣传印刷品，如产品宣传单页等

2、 甲方负责产品的升级和研发;并为乙方提供必要的技术及服务培训，并尽力向乙方提供技术咨询，解答有关产品功能性能相关的问题

3、 甲方提供代理产品的维修服务并制定售后服务规则(详见服务规范)

4、 甲方负责将产品发送到乙方指定仓库，由甲方承担干线物流费用;

5、 如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权随时取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。

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代理权，如发现恶意窜货行为，甲方为乙方清理市场，并协助追讨窜货人或窜货单位赔偿乙方由此产生的市场损失。

第五条 乙方的责任和义务

1、 乙方在经营活动中有责任维护甲方公司的渠道体系、价格体系以及市场形象，不得从事有损于甲方或甲方其他合作伙伴的利益，以及所代理产品形象的行为。若发生此类事件甲方有权立即终止协议。同时乙方有义务向甲方反馈甲方其他合作伙伴的违约行为，并协同甲方追究违约合作伙伴的违约责任。

2、 当甲方在乙方及其供应的销售商所在地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人员及合理的设备予以配合。

3、 在代理区域内，乙方应积极地充分地进行宣传以促进产品的销售，

4、 乙方须具备成熟的产品销售经验和销售网络，配有专业销售人员，并承诺在经营过程中严格遵守国家法律。

5、 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(非质量问题)由乙方自行承担，甲方可帮助协调处理。

6、 乙方应向甲方及时提供产品经销计划，反馈产品的市场状况，以便甲方能及时掌握市场信息并调整市场策略。

7、 乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

第六条 交货与验收

1、 甲方在收到乙方货款五日内(按货款到帐时间计)发货。如因一方责任造成发货失误，相关损失由责任方承担。

2、 乙方定单所需产品允许分批交货，允许分运、转运。发货地点：甲方指定仓库。交货地点：乙方指定地点(仅限乙方公司住所地)。

3、 为了保证市场秩序违例的可追溯性，甲方出厂前在产品内编有序列号，乙方需对甲方的出货逐一做好记录：出货单位全称、型号、数量、单价、产品序列号及相关票据等。

4、 验收：乙方在收到货物时，应根据甲方提供的装箱单进行验收。如果发现任何货物短缺、故障、损坏或与协议规定不符合之处，乙方必须在二日内以书面形式通报甲方。若乙方逾期不报，则甲方将视为乙方一次性验收合格，甲方将不再履行质量保证条款。对乙方验收不合格产品，经甲方指定人员确认后，可在5个工作日内办理换货手续，如甲方无同样合格货物，双方可协商办理退换手续。

第七条 产品结算价格及货款支付

一、 以甲方的名义签定合同

结算方式：扣去税额及货款后的利润，按照矿方的付款方式同期内(一周内)付给乙方。具体金额按照甲乙双方签定的单笔购货合同为准。

二、 以乙方的名义签定合同

1、结算方式： 签定合同后，由乙方向甲方支付15%的订金，货到矿验收合格后支付75%，10%作为产品质量保证金，在订购新货时随订金支付。

2、甲方接受灵活的付款方式，包括支票、电汇、银行汇票、承兑。币种：人民币。

3、乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证(电汇单、转账支票、汇票等)传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

4、发票开具：甲方根据乙方的到帐货款和实际发货数量、金额，开具发票

第八条 售后服务条款

第九条 违约责任

甲乙双方应全面履行本协议的约定。违反约定，给对方造成损失的，应根据合同相关条款承担违约责任。

第十条 附则

1、本协议的所有附件具同等法律效力，在本协议执行过程中达成的其他补充协议亦具有同等法律效力。本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字并加盖公章之日起生效，有效期壹年，自20xx年 月 日至20xx年 月 日止。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

第十一条：其他补充条款：

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

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》等国家有关法律法规之规定，经甲、乙双方协商同意，乙方同意作为甲方皮具清洁膏之代理商，代理甲方产品之相关业务。具体约定如下：

一、代理产品名称及对外销售价格

甲方委托乙方代理的产品为：皮具清洁膏

1、产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

2、本合同有效期内甲方新增加的产品。遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面方式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

二、代理权限

甲方委托乙方对甲方产品代理以下事项：

代理销售产品;

代理收取货款;

代理向甲方固定顾客送货;

代理管理甲方顾客;

代理甲方市场维护;

甲方视业务发展状况以书面形式授权乙方代理的其它业务。

乙方代理甲方的产品业务，其代理地域范围不得超过甲方指定的代理区域范围(具体指定代理区域范围详见乙方所出货营业所的区域划分图)。遇甲方业务运作要求，需要对乙方代理区域范围进行调整的，由甲方对区域划分图进行修改并及时通知乙方，若乙方对调整后的代理区域范围有异议，须于收到通知之日起三日内书面向甲方提出，否则，按照调整后的代理区域范围执行。

未经授权，乙方不得对购买产品的顾客作出任何有关产品价格优惠、产品功能等方面的承诺(经甲方书面授权确认者除外)。

三、代理期限

代理期限自本合同签字生效之日起至\_\_\_\_\_\_ 年。若乙方第一次代理甲方产品，则本合同前三个月为试合作期，试合作期内双方均可要求解除本合同。

四、合同双方的权利及义务

甲方有义务对乙方进行必要的业务培训。

甲方向乙方提供销售工具(自行车、保险箱、辅助箱子、服装等)、业务单证、宣传资料和与业务相关的其它材料。对于甲方提供的销售工具，乙方须按甲方要求进行使用并不时进行清洁、整理;乙方应向甲方支付象征性的保证金人民币(大写) \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元整，保证金在本合同终止(解除或合同到期不续签)时，乙方与甲方交接无误后三个月内返还给乙方(仅为本金，无利息)。

※ 乙方在代理甲方产品时，必须使用甲方提供的销售工具，不得采用其它相关工具予以替代，并须本着维护产品质量、维护甲方形象等有利于代理行为的精神进行使用，否则，因此而造成的损失由乙方自行承担，同时，甲方有权对乙方的此类违约行为予以处罚。

鉴于乙方每天出货时对甲方品牌的宣传效果，甲方按乙方实际出货的天数每月向乙方支付市场开发补贴费用人民币(大写) \_\_\_\_\_\_\_\_元整(试合作期内的市场开发补贴费用为人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元整);因乙方不出货则会降低对甲方品牌的宣传效果，甲方有权按照乙方未出货的天数扣减相应金额的市场开发补贴费用。

※ 市场开发补贴费用实际为品牌宣传补贴。

乙方因经营甲方产品需办理相关证照，但甲方应尽力给予配合，并协助乙方办理。

甲方有权监督、检查乙方代理业务情况。乙方应协助甲方进行监督检查业务，积极主动的提供有关单证、资料等。

乙方须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案。未经甲方同意，乙方不得将其代理的业务委托他人代理;乙方未经甲方授权，超越代理授权范围和代理区域范围进行代理，甲方有权对其予以处罚，乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

乙方有违反本合同及相关规定，甲方给予罚款处罚的，甲方有权自乙方当月代理费中扣除。

甲方将不时举办促销活动，乙方应给予配合并积极参与。

乙方在代理过程中收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方。

代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将甲方损失及不良影响降到最低。

乙方应按有关规定，按时与甲方营业及财务部门结算，并保持帐货清楚。不得出现赊账情况。如因乙方出现帐货不清或赊账情况，造成的后果由乙方承担，若因此给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

乙方对甲方提供的业务单证应妥善管理、使用，不得转借其它单位和个人，若出现业务单证丢失等情形，乙方须立即采取有效的补救措施并告知甲方，若因保管不善而致甲方遭受损失的，乙方应赔偿因此造成的损失。

乙方在代理过程中应保护甲方及甲方产品的利益。顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

五、货款的交付、代理费的支付及其期限

对当天代收入的货款，乙方最迟应于第二日中午前如数交付给其所属的甲方营业所出纳。如乙方拖欠、截留、挪用货款，甲方有权立即终止本合同并要求乙方赔偿由此造成的损失，同时，甲方将视情节的轻重而决定追究乙方的刑事责任。

甲方按乙方实际销售 金额的 \_\_\_\_\_\_\_ %支付代理费(试合作期内的代理费按照乙方实际销售额的\_\_\_\_\_\_%支付)，按照乙方实际销售 金额的 \_\_\_\_\_\_ %支付代理费。每月度结束之日由乙方与甲方财务部门对帐后，甲方于次月20日前以转账方式支付。按相关规定，甲方将为乙方代为扣缴相关税费。

甲方通过如下帐号将代理费支付给乙方：

开户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方将代理费存入(汇入)上述账号内，则视为甲方已履行支付义务。乙方须保证上述账号的长期有效(致保证金返还后)，若合同终止，甲方亦通过上述账号返还保证金。

甲方有权根据业务发展需要对代理费提取比例进行调整，但应提前一个月通知乙方。

六、合同的变更和终止

有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

甲方不能按合同约定向乙方支付代理费。

甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

财务帐目混乱、钱货不清，多次提出不能改正。

乙方在甲方规定的期限内不能完成代理业务计划，且无正当理由。

乙方部分或全部丧失民事行为能力，不能正常完成甲方代理工作。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经

双方协商不能就变更合同达成一致。

下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

本合同期满，双方无意继续合作。

甲方长期拖欠乙方代理费，给乙方造成重大损失。

乙方有欺诈、恶意隐瞒等不良行为。

严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

七、争议处理

在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

八、附则

本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作

为本合同组成部分。

《乙方须知》与本合同具有同等法律效力。

本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

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

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

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

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（以下简称甲方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方），本着平等互利、诚实信任、共同发展的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商事宜，共同开拓\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络信息技术服务有限公司（无线）系列产品市场，达成如下协议：

一、代理商资格

1.具有国家工商机关，税务机关和当地政府有关部门认可的销售许可证，具有合法的经营权利和经营场所。

2.遵守相关法律、法规，有良好的市场信誉，可以独立

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇八**

甲方：\_\_市\_\_\_进出口有限公司

乙方： (自然人)

一、甲方责任义务：

1、 甲方同意乙方以\_\_市\_\_\_进出口有限公司名义对外开展业务活动。

2、 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。

3、 甲方将无偿为乙方提供谈判场所;提供通讯便利，但其实际发生的费用应在乙方业务收入中扣减。出口代理协议书 甲方：\_\_市\_\_\_进出口有限公司乙方：(自然人) 一、甲方责任义务：

1、 甲方同意乙方以\_\_市\_\_\_进出口有限公司名义对外开展业务活动。

2、 甲方有义务根据乙方的要求对外签订外贸合同，对内与供应商签订购销合同。合同签订后，即时将合同副本送交乙方。

3、甲方将无偿为乙方提供谈判场所;提供通讯便利，但其实际发生的费用应在乙方业务收入中扣减。无偿提供出口业务及法律法规咨询;按时提供全套公司单证;在乙方指定地点办理海关、商检备案手续。

4、 甲方保证维护乙方的商业秘密。并通过自己的渠道协助乙方扩大业务。

5、甲方保证乙方运用资金的安全，承诺不挪用，不拖付乙方资金往来，并在安全收汇后2--3个工作日，按照当日牌价结算人民币货款给乙方或由乙方指定的生产厂商。甲方保证乙方的利润所得，并根据双方商定的时间方式，向乙方支付。

二、乙方责任义务：

1、 遵守法律和国家外贸、外汇、海关方面的政策。

2、 维护甲方的声誉和利益，遵守甲方及其它双方商定的工作程序。

3、 自行承担自身业务的所有费用。

4、 乙方提供给甲方的相关出货资料必需真实，有效，并具有合法性。

5、 单单结汇。乙方愿意支付甲方每笔转帐金额的 千分之\_(rmb)，但每票不低于(rmb) \_佰元整 ，不高于(rmb) \_仟元整做为手续费，如在转帐过程中(非甲方操做失误)产生的银行费用由乙方自行承担。

三、法律责任：

双方必需严格执行本协议，若因外商原因导致外销合同延迟履行、不能完全履行或不能履行时, 至使甲方不能履行本代理协议时,甲方不承担任何责任。但在乙方提出书面请求并提供费用协助下, 代理人有义务向外商交涉索赔。

四、其它事项：

本协议一式两份双方各执一份，具有同等的法律效力.该协议自双方签字盖章之日起生效，有效期壹年。备注：甲乙双方在执行过程中，若对本协议上述条款有不同的见解和异议，需经双方协商研究同意后方能够进行修改和补充。

甲方： 乙方： \_\_市\_\_\_进出口有限公司 (签字)

法人代表： 身份证号：

签订日期： 年 月 日

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(代理、经销商)

根据《民法典》规定，甲乙双方本着精诚合作、平等互利之原则，经友好协商，达成以下协议：

一、甲方指定乙方为代理经销商。

二、乙方的代理经销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

四、任务指标：在代理期限内，甲方将在每个季度度开始下达本合同附件《季度任务书》，内容包括价格体系、销售计划、甲方支持和奖励措施等。《季度任务书》同本合同具有同等法律效应。

五、结算方式：甲方与乙方交易按现款现货原则，款到发货，正常运费由甲方承担。

六、合同生效方式：自乙方按甲方指定帐号汇入订金\_\_\_\_\_\_元或首批款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元起，本合同开始生效。若乙方在汇入定金后，连续七个工作日内没把首批余款汇入甲方指定帐号，则本合同自动无效。

七、甲方责任和义务：

⒈甲方向乙方提供的酵素面膜为质量合格产品;

⒉甲方向乙方出示化妆品的三证等有效证件;

⒊在协议期间，甲方不得向乙方代理经销区域内的其他单位供货;

八、乙方的责任和义务：

⒈乙方不得向合同约定之外的区域销售甲方产品，否则甲方有权索赔;

⒉乙方负责甲方产品在区域内的品牌推广及品牌形象维护;

⒊乙方有义务与甲方共同承担打击市场窜货问题;

⒋乙方有义务参加甲方举行的统一活动及教育培训;

⒌乙方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意降价或涨价。

6.乙方有义务保守公司产品进价，不得以向无关人员外传达。

九、关于订货、验货以及退换货的约定

⒈订货处理程序

每次甲方根据乙方的电话制作定单，并通过电话核实后，通知乙方打款金额，在乙方将全额货款打入甲方帐号并查收到帐后，三至五天内将货物发到乙方就近处。

⒉验货程序

乙方收到货物时，应先检查包装箱是否潮湿、变形、破损，封条是否开封，检查无误后才能提货，若发现有异常迹象，乙方必须立即告知甲方并妥善处理。

⒊退换货处理程序滞销产品，乙方须先填写《退换货申请表》递交给甲方，在表中应注明退换品种、数量、金额、产品限用日期、退换货原因等项目，待《退换货申请表》得到甲方书面确认后方可退换货，否则甲方有权拒绝接收。退换的产品应内外包装良好，距限用日期不超过18个月，包装完好程度不影响再次销售，有塑封和包装封口合格证的，没有开封或损坏，否则甲方有权拒收或由乙方承担相关损失，属于质量问题的除外。若不经甲方同意自行返回的产品，甲方不予接收，也不予结算。因质量问题而产生的往返费用由甲方承担，非产品质量问题而产生的退换货往返费用由乙方承担。一次性推出的优惠组合装和每月的特价品概不退换。

十、关于窜货的规定

乙方只能在本合同约定的代理区域内进行销售，不得向代理区域外的其他地区以任何形式销售甲方产品，若出现此类情况，将按以下方式处理：

1.恶意窜货现象将取消当期未兑现的所有奖励，并限期收回乙方向代理区域外销售的产品。

2.对于乙方无法进行收回的产品，甲方将派人收货，收购价与代理价之间的差额及因此发生的费用由乙方承担。

3.若乙方的窜货行为给其他市场造成严重后果，所有引起的损失由乙方承担，同时甲方将取消乙方的代理资格，并扣留所有未兑现的奖励，由此引起的后果由乙方全部承担，对甲方整体市场造成的损失，甲方有权要

求乙方进行经济赔偿。

4.对于非恶意窜货或者下属经销商、加盟店窜货的，乙方承担连带责任，将参照以上规定给予处罚。

十一、其他规定

1.相关处罚约定发生以下情况时，甲方有权单方面解除合同：

①乙方销售甲方品牌的假冒或仿冒产品;

②乙方破产以及债务结算;

③乙方信誉度下降;

④乙方低价倾销;

乙方向非代理区域调货、窜货;

⑥乙方连续2个月或不连续3个月未完成合同任务;

⑦乙方连续40天未向甲方进货;

⑧乙方不配合甲方的整体市场推进计划，造成甲方商业利益损失。

2.本合同一式两份，双方各执一份，自签订盖章之日起开始生效。在合同执行过程中，如发生纠纷，在甲方所在地法院仲裁解决。其他未尽事宜，由双方协商签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十**

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\_\_\_\_区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

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，以便甲方向保险公司索赔，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货服务。

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比，乘以乙方当月销售总额的2％，即：（a247;)215;a215;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，可申请仲裁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0301d01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\_\_\_\_月一

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为使甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1.代理产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_辖区范围内。

3.代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自本协议签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方责任、权利(一)甲方

1.自本协议签订之日起，乙方成为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2.甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3.甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4.甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5.甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

6.甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7.甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利

1.乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2.乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3.乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4.乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5.协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6.乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、总代理商从事的业务范围

1.区域内二级代理商的建立。

2.区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3.密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4.经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

1.乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场经营网络。

2.乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3.乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4.签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。

5.乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6.乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的20\_\_年全国统一零售价，最低可以下浮\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。

但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7.乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1)安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

8.不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

1.乙方首先支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_万元的进货额，全年必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_万元进货额。

(具体产品价格及品种见附件)。

2.乙方承诺本协议签字之日起\_\_\_\_\_日内，向甲方支付首批货物订金\_\_\_\_\_万元，(甲方按4个月完成供货，每月为\_\_\_\_\_\_\_元)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3.甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的\_\_\_%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按\_\_\_\_\_\_%给予返利。

4.乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5.从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的\_\_\_\_\_\_%

且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、其它

1.乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的\_\_\_\_\_\_折销售。

否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2.乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、付款、运输方式

1.乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2.运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持

1.宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2.甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3.甲方免费提供传喷画和培训手册。

4.乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。

交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5.提供工程设计方案和技术指导。

九、违约与仲裁

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。

3.在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《民法典》处理。

十、附则

1.在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2.在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3.签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4.未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十二**

委托方(甲方)：代理方(乙方)： \_\_\_\_市兴达工程咨询有限公司

合同签订日期：

委托人(全称)：代理人(全称)： \_\_\_\_市兴达工程咨询有限公司

依据《中华人民共和国招标投标法》及其它有关法律、法规、。遵等、自愿、公平和诚实信用的原则。 双方就 工程招标组织实施等有关事宜协商一致，特订立本合同。

一、工程概况

1、工程名称：

2、工程地点：

3、工程项目审批文件：

4、资金来源：

5、工程规模：

6、投资额：

二、委托代理范围

(一)委托代理的项目内容

(二)委托代理的工作内容(以下所列项目中的全部或部分)：

1、代拟发包方案;

2、发布招标公告(发出投标邀请书);

3、组织接收投标申请人报名;

4、编制资格预审文件;

5、审查潜在投标人资格，确定潜在投标人;

6、编制招标文件;

7、编制工程预算(标底);

8、组织召开发标会议;

9、组织现场踏勘和答疑;

10、组织开标、评标;

11、草拟工程合同;

12、与发包有关的其它事宜：

三、委托人对代理人完成本合同第二条所委托内容的时间要求：

1、代理工作开始时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

2、代理工作完成时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

四、招标代理服务收费的计取

1、根据国家现行取费政策，按照以下计算方法确定招标代理服务费金额：

2、招标代理服务费的支付，采用以下 方式。

(1) 由委托人支付。

(2)与投标人约定，由中标人支付。采用第

(2)种方式支付招标代理服务费的，招标文件必须写明，并包含在投标报价中。

五、委托人的权利

1、委托人有权参与招投标的有关活动。

2、委托人有权要求代理人及时提供代理工作阶段性的进展情况。

3、委托人有权要求代理人更换不称职的人员或应回避的人员。

4、委托人有权确定代理人的具体工作内容。

5、如委托人或建设行政主管部门发现代理人在代理活动中违反有关的法律、法规或建设程序并经确认，委托人有权要求代理人纠正，直至中止合同。

六、委托人的义务和责任

1、委托人在代理人开展招标代理业务之前应按照有关规定办全本项目招标所需的有关审批手续，使招标工作具备条件。

2、委托人应当向代理人及时、无偿、真实、详细的提供招投标代理工作范围内所需的文件和资料(如建设批文、资金证明、地质勘察资料、施工图纸等)。

3、对代理人提出的.书面要求，委托人应当在\_\_\_\_日内做出书面答复，如因此造成的时间延长由委托人负责。

4、委托代理咨询项目中如内容、时间等有重大调整，委托人应当书面提前\_\_\_\_日通知代理人，以便调整相应的工作安排，如因此造成的时间延长由委托人负责。

5、委托人不得泄露依法应当保密的任何信息。

6、在法律规定的时限内签订工程合同，并在签订合同后提交建设行政主管部门备案。

七、代理人的权利

1、有权拒绝违反国家法律、法规和规章及建设行政主管部门有关规定的人为干预。

2、依据国家有关法律法规规定，在授权范围内办理委托项目招标工作。

3、有权建议更换不称职或有其它原因不宜参与招标活动委托方人员。

4、如委托人的某些条件和要求不符合现行的法律、法规或程序，代理人可以建议委托人进行修改。拒不修改的，代理人有权单方面终止履行合同。

5、代理人有权要求委托人在规定时间内无偿地提供与本项目代理工作有关的详细的书面资料，以便于开展代理工作。

6、代理人不承诺某一投标人为中标人。

八、代理人的义务和责任

1、应严格依法办事，遵守公平、诚信的原则;按合法程序从事招投标代理活动。杜绝不正当竞争行为。

2、应在合同规定的时间内完成合同第二条中委托人所委托的工作内容，做好委托人的服务，不得将本合同所确定的招标代理服务转让给第三方。

3、有义务向委托方提供招标计划以及相关的招投标资料，做好相关法律、法规及规章的解释工作。

4、代理方工作人员如与本工程潜在投标人有任何利益关系应主动提出回避

5、在代理活动中不得泄露依法应当保密的任何信息。

6、对代理过程中提出的技术方案、数据参数、技术经济分析结论负责。

3、有义务向委托方提供招标计划以及下列招标投标的文件资料：

九、联系人委托方派出 与代理方协调相关事宜;代理方任命 担任该项目招标代理工作负责人。

十、代理合同条款发生变更时必须另行签订补充合同条款，补充合同条款作为本代理合同的组成部分与主合同具有同等法律效力。

十一、合同价款的支付方式及期限：

十二、违约、索赔、奖励和争议的解决

1、由于一方违约造成的损失，由违约方承担，另一方要求违约方继续履行合同时，违约方承担上述违约责任后仍应继续履行合同。

2、由于违约造成第三方损失的，也由违约方在赔偿另一方损失的基础上再赔偿第三方损失。

3、双方对代理合同条款变更时必须另签补充合同条款，补充合同条款作为本代理合同的组成部分与主合同具有同等法律效力。

4、委托人与代理人在合同履行期间发生争议时，可以和解或者要求有关主管部门调解。一方不愿和解、调解或者和解、调解不成的，双方可以选择以下一种方式解决争议：

(1)双方约定向 (工程所在地)仲裁委员会申请仲裁。

(2)向有管辖权的人民法院起诉。

十 三、合同份数

双方约定合同一式 份，正本 份，副本 份。

委托人(公章)： 代理人(公章)：

法定代表人(签章)： 法定代表人(签章)：

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十三**

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

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

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

1.甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

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

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

4.甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

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

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

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

8.此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互利互惠的基础上，就乙方作为甲方正式授权的蚕丝面膜面膜产品的代理事宜，达成如下协议。

一、授权区域和销售任务

1、甲方授权乙方为西安未知数生物科技有限公司蚕丝系列面膜产品地区的(普通代理/核心代理/总代理)。

2、乙方全年的销售任务为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

3、乙方首次提货金额不能少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

二、代理期限

甲方授权乙方的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。如双方对合作满意，可于本合同到期前三个月，协商继续合作事宜。经协商，双方同意继续合作时，必须另行签定

代理合同，另行签定合同时本合同自动失效。

三、销售方式和价格

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以以批发或零售的方式销售\_\_\_\_\_\_\_\_系列面膜产品。

2、乙方的提货折扣为\_折。

3、乙方每季度提货金额不得低于\_\_\_\_\_\_万元，否则按降级处理

四、累计返点办法

1、乙方累计提货金额到\_\_\_\_\_\_\_\_万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

2、乙方累计提货款额达到\_\_\_\_\_\_\_\_万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

3、乙方累计提货款额达到\_\_\_\_\_万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

4、以上累计返点的时限为1年。若乙方在1年内升至上一级别(即提货款总额达到第四条第1、2、3款中所提及的金额要求)，则按本年度累计销售额给予差价返点。若在1年之后升至上一级别，则不能享受原累计销售额的差价返点。

5、累计返点金额在乙方下一次进货时从货款中扣除。

6、乙方每次提货金额不得少于\_万元，否则将不能按目前级别代理提货折扣计算，只能按下一级别代理提货折扣计算。

五、市场支持和奖励

1、甲方将给予乙方按提货累计金额的%的市场费用，以作为对代理商开拓当地市场的支持。乙方做市场活动或广告之前须将市场方案报甲方备案，事后凭发票的复印件和广告的原件到甲方报销，甲方以产品形式兑现。乙方不做广告或市场活动则不能享受甲方市场支持费用。

2、若乙方完成全年销售任务，甲方将给予乙方按提货累计金额的%的年终奖励。甲方将于每年1月进行年终结算，并将年终奖励以产品形式兑现。

六、甲方的权利和义务

1、甲方为乙方每年提供对乙方销售和技术人员培训一次，培训时间与培训地点由甲方统一安排。若甲方安排全国统一的集中培训，则甲方负责乙方人员(不超过2名)在培训期间的食宿费用，该费用从下次货款中扣除。

2、以上政策只针对核心代理和总代理，普通代理不享受此项权利。

3、甲方为乙方及时提供最新的产品培训教材。

4、甲力为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_系列面膜产品相关宣传资料。原则上金思维按提货套数给代理商配备演示光盘和配套彩页。若有重大活动需要此方面的支持，乙方需打报告申请额外支持。

5、甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真、e—mail等方式进行指导、解答。

6、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、甲方负责按时备货、验货、向乙方发货，并确保产品的完整性和完好性，对确属质量问题的货物进行免费更换。

6、乙方作出有损于甲方利益的侵犯及盗版行为时，甲方有权终止协议，并依法追究乙方的责任。

7、甲方认证评估每季度进行一次。经综合考核后，若考核不合格，则金思维科技公司将与代理商进行充分沟通，并帮助代理商进行改进;若乙方一直没有改进，甲方保留对乙方降级的权利。

8、甲方面膜价格变动应提前15天通知乙方。

七、乙方的权利和义务

1、按协议要求及时向甲方支付货款，完成本协议的经营指标。

2、积极拓展当地市场，做到\_\_\_\_\_\_系列面膜产品的销售覆盖其所辖的地区，积极发展下一级经销商。

3、乙方严格按照甲方规定的价格销售\_\_\_\_\_系列面膜产品，不得降价或提价销售(零售价不得低于88折/套，展会价格不得低于85折/套，批发价不得低于\_折/套)。如违反上述价格体系，将对代理处以罚款直至取消其代理资格。

4、协助甲方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、全面负责当地用户的售后服务、技术支持工作，包括甲乙双方发展的用户。

6、积极协助甲方面膜升级，积极提供用户对产品的反馈意见和建议。

7、乙方有责任搜集甲方产品在当地盗版的有关信息，提供有效线索，协助甲方打击盗版活动。

8、乙方应及时提供最终用户名单，使甲方在乙方的配合下及时能给用户提供良好的售后服务。

八、订货、结算与退货：

1、乙方须提前三天向甲方提出书面或口头的发货请求。

2、甲方将在收到乙方的正式订单和电汇底单传真件后对乙方发货。

3、乙方如未能按时付款，以每天订单货款的2‰罚金进行处罚。

九、供货及运输方式：

1、甲方最迟在收到乙方订单的5个工作日内发货。

2、运输方式为乙方到甲方直接提货或采用邮寄方式，费用由乙方支付。

十、保密条款、价格政策和市场策略均为甲方有价值的商业秘密，乙方保证不泄露这些商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

乙方提供给甲方的有关产品、市场的文件均为乙方有价值的商业秘密，甲方保证不泄露乙方的商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

双方应在自己的职权范围内制定有关制度，以保证职员不泄密。一旦发现对方的商业秘密有泄露的迹象，应立即通知另一方，并尽可能地采取救济措施，使损失最小。

在本合同终止时，双方应向对方交还(或销毁)对方有关的全部资料及其备份并继续负有保密的义务，直到对方将其公开为止。

十一、违约处理

1、如乙方未与甲方沟通和得到甲方认可，乙方连续30天不订货视为自动放弃代理权。

2、乙方须服从甲方的统一市场规划，如未征得甲方同意，不得跨出本协议规定的经销区域销售。如有违反，甲方有权终止本合同。

3、甲乙双方若有一方违反本合同中的相关条款，另一方有权终止合同，合同的终止并不影响履约方向违约方要求赔偿损失的权利。

4、双方在合作期间、遇到不可抗逆的因素如：企业倒闭或自然灾难、本合同自行终止。

十二、其它事项：

1、合同执行过程中双方如有争议可协商解决，另一方可向合同签订所在地人民法院诉讼。

2、本合同一式肆份，双方各执贰份、经甲乙双方代表签章后正式生效，合同有效期\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_日，双方可于期满前一个月通知对方是否续约。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表/授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订日期;\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表/授权代表\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订日期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十五**

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

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

根据《民法典》规定，甲乙双方本着精诚合作、平等互利之原则，经友好协商，达成以下协议：

一、 甲方指定乙方为 去角质面膜代理经销商。

二、乙方的代理经销区域为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

三、代理期限：自 \_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_月 \_\_\_\_ 日起，至 \_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_ 日止。

四、任务指标：在代理期限内，甲方将在每个季度度开始下达本合同附件《季度任务书》，内容包括价格体系、销售计划、甲方支持和奖励措施等。《季度任务书》同本合同具有同等法律效应。

五、结算方式：甲方与乙方交易按现款现货原则，款到发货，正常运费由甲方承担。

六、合同生效方式：自乙方按甲方指定帐号汇入订金元或首批款万元起，本合同开始生效。若乙方在汇入定金后，连续七个工作日内没把首批余款汇入甲方指定帐号，则本合同自动无效。

七、甲方责任和义务：

⒈甲方向乙方提供的产品为质量合格产品;

⒉甲方向乙方出示 去角质面膜化妆品的三证等有效证件;

⒊在协议期间，甲方不得向乙方代理经销区域内的其他单位供货;

八、乙方的责任和义务：

⒈乙方不得向合同约定之外的区域销售甲方产品，否则甲方有权索赔;

⒉乙方负责甲方产品在区域内的品牌推广及品牌形象维护;

⒊乙方有义务与甲方共同承担打击市场窜货问题;

⒋乙方有义务参加甲方举行的统一活动及教育培训;

⒌乙方有义务遵守双方约定的价格体系，不得随意降价或涨价。

6.乙方有义务保守公司产品进价，不得以向无关人员外传达 。

九、关于订货、验货以及退换货的约定

⒈订货处理程序 每次甲方根据乙方的电话制作定单，并通过电话核实后，通知乙方打款金额， 在乙方将全额货款打入甲方帐号并查收到帐后，三至五天内将货物发到乙方就近 处。

⒉验货程序 乙方收到货物时，应先检查包装箱是否潮湿、变形、破损，封条是否开封， 检查无误后才能提货，若发现有异常迹象，乙方必须立即告知甲方并妥善处理。

⒊退换货处理程序 滞销产品，乙方须先填写《退换货申请表》递交给甲方，在表中应注明退换 品种、数量、金额、产品限用日期、退换货原因等项目，待《退换货申请表》得 到甲方书面确认后方可退换货，否则甲方有权拒绝接收。退换的产品应内外包装 良好，距限用日期不超过18个月，包装完好程度不影响再次销售，有塑封和包 装封口合格证的，没有开封或损坏，否则甲方有权拒收或由乙方承担相关损失， 属于质量问题的除外。若不经甲方同意自行返回的产品，甲方不予接收，也不予 结算。因质量问题而产生的往返费用由甲方承担，非产品质量问题而产生的退换 货往返费用由乙方承担。一次性推出的优惠组合装和每月的特价品概不退换。

十、关于窜货的规定 乙方只能在本合同约定的代理区域内进行销售，不得向代理区域外的其他地 区以任何形式销售甲方产品，若出现此类情况，将按以下方式处理：

恶意窜货现象将取消当期未兑现的所有奖励，并限期收回乙方向代理区域 外销售的产品。

2.对于乙方无法进行收回的产品，甲方将派人收货，收购价与代理价之间的 差额及因此发生的费用由乙方承担。

3.若乙方的窜货行为给其他市场造成严重后果，所有引起的损失由乙方承 担，同时甲方将取消乙方的代理资格，并扣留所有未兑现的奖励，由此引起的后 果由乙方全部承担，对甲方整体市场造成的损失，甲方有权要求乙方进行经济赔 偿。

4.对于非恶意窜货或者下属经销商、加盟店窜货的，乙方承担连带责任，将参照以上规定给予处罚。

十一、其他规定

1.相关处罚约定

发生以下情况时，甲方有权单方面解除合同：

①乙方销售甲方品牌的假冒或仿冒产品;

②乙方破产以及债务结算;

③乙方信誉度下降;

④乙方低价倾销;

⑤乙方向非代理区域调货、窜货;

⑥乙方连续2个月或不连续3个月未完成合同任务;

⑦乙方连续40天未向甲方进货;

⑧乙方不配合甲方的整体市场推进计划，造成甲方商业利益损失。

2.本合同一式两份，双方各执一份，自签订盖章之日起开始生效。在合同执行过程中，如发生纠纷，在甲方所在地法院仲裁解决。其他未尽事宜，由双方协商签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_ 月 \_\_\_ 日

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_ 日

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十六**

甲 方：

地 址：

开户行：

账 号：

账户名：

乙方：

地址：

开户行：

帐号：

账户名：

第一章 总则

第一条 “\_\_\_\_\_\_\_\_\_”是由中国投资贸易洽谈会（简称“98投洽会”）主办，\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司建设及运营的投资促进、技术贸易、商务贸易平台。

第二条 甲方为中国电子商务中心下属子公司，负责提供“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”服务，并对金牌代理商进行授权和管理。

第三条 “\_\_\_\_\_\_\_\_\_金牌分理处”是指符合申请条件，经甲方审核授权，在特定区域负责“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”服务推广和业务办理的机构。

第四条 乙方自愿成为甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_金牌分理处”，以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_金牌分理处”的名义负责 “\_\_\_\_\_\_\_\_\_”业务在指定范围内的开展。甲乙双方根据相关法律法规，在平等自愿、诚实信用的基础上，经友好协商，签订本代理协议。

第二章 业务与服务

第五条 “\_\_\_\_\_\_\_\_\_” 利用网络信息化技术整合“98投洽会”开办十四年来积累的境内外展商和客商资源，在“\_\_\_\_\_\_\_\_\_（）”平台上开设“网上展馆”、“网上展台”，企业以“网上展台”为名片，通过网上展馆、网上展台宣传投资环境、发布招商项目，利用平台提供的网上招商会、网上路演和投促智库等工具进行网络招商，降低招商成本，提高招商效率、提升招商工作水平。（详见附件一《产品价格体系表》、附件二《产品套餐价格表》）包括：

一、推广类产品

二、活动类产品

三、信息类产品

四、会员类产品

五、对接类产品

六、增值类产品

第三章 代理内容

第六条 乙方成为甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”驻 的区域独家授权代理商（对其他授权代理商有排他性）、境外（包括港澳台地区）的非独家代理商，在 全区内及境外开展“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”服务的推广，促成客户与甲方签署\_\_\_\_\_\_\_\_\_服务协议，协助甲方完成对客户的服务办理和维护客户在服务周期良好使用”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的产品服务。乙方的独家代理权对区域内甲方自有代表处不受限，并禁止对各代表处正在跟进项目实施销售（见附件三《区域跟进项目表》）。

第七条 乙方获得中国国际电子商务中心和\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司颁发的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 金牌代理商”金牌和授权书；乙方可在本协议规定的业务范围和区域范围内以”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”的名义开展业务。

第八条 乙方开展代理业务须严格遵守甲方的《”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”渠道业务和管理规范》（附件），包括但不限于服务内容、价格标准、统一的宣传口径、接受甲方管理等。甲方将根据业务发展需要对《”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”渠道业务和管理规范》进行补充或修改，并在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上对外公布，乙方同意接受该补充或修改，及时到网站查询了解。

第四章 代理期限

第九条 代理有效期为 年，自 起，至 止。代理有效期满后，双方可续签代理协议。

第五章 甲方的权利和义务

第十条 甲方的权利义务

一、甲方授权乙方在 全区内及境外开展 “\_\_\_\_\_\_\_\_\_”业务。

二、甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_的运营主体，负责本产品的制作、开通、运营及技术维护工作。

三、甲方有权制定本产品的价格，本产品价格和内容的制定应符合市场发展的需要，并且若本产品价格和内容需要变动，甲方应提前一个月书面通知乙方。若乙方认为调整后的本产品价格和内容不适合代理业务的继续发展，乙方向甲方发出书面通知后，有权全部或者部分解除本代销协议。

四、甲方负责本产品的日常宣传及物料印刷制作工作，并承担相关费用，宣传内容及资料应真实合法。

五、乙方如有违反甲方的规章制度，甲方视乙方违约程度有权将保证金作为违约金处理。

六、甲方有制定和修改与本协议业务相关的管理办法和规章制度的权利。

七、甲方有对乙方的业务行为进行管理、考核、监督、处罚的权利，有权暂停和撤销乙方代理资格，乙方给甲方造成损失的，甲方有权获得赔偿并依法追究其法律责任。

八、乙方违反本协议给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方赔偿。

九、甲方有按约向乙方支付代理收入的义务。

十、对新出台或修订的有关政策和规定，甲方均在\_\_\_\_\_\_\_\_\_官网上公告。

十一、甲方对因业务关系获悉的乙方的商业秘密负有保密义务。

十二、代理期满或提前解除代理协议时，甲方须按本协议规定办理相关手续。

第六章 乙方的权利和义务

第十一条 乙方的权利义务

一、乙方有在 全区内开展代理业务的权利。

二、乙方有获取宣传、培训和业务支持的权利。

三、乙方有根据本协议约定获取代理收入的权利。

四、乙方应严格遵守区域和业务范围的约定，不得超越约定区域和业务范围开展业务，更不得以甲方、中国国际电子商务中心及中国国际投资贸易洽谈会名义开展与 “\_\_\_\_\_\_\_\_\_”无关的业务。

五、乙方有严格遵守《”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”渠道业务和管理规范》、价格策略和结算制度的义务。

六、乙方有按照约定交纳保证金的义务。

七、乙方在开展业务过程中须主动向被服务对象明示自己的权利范围，不得误导服务对象，不得夸张或虚假宣传。

八、乙方对因业务关系获悉的甲方的商业秘密负有保密义务。

九、代理期满或提前解除代理协议时，乙方须交还授权金牌和授权书原件。

十、乙方在开展业务中与客户产生纠纷的，由乙方处理和承担责任。给甲方造成损害的，乙方应予赔偿。

十一、发生客户要求退费的，乙方须协助甲方妥善处理，最终必须退费的，乙方应将基于该客户取得的全部代理收入及时退还甲方。

十二、乙方有权与甲方签署协议，共同设计“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”新产品和服务。

十三、乙方负责配合家方对产品进行日常的宣传工作。

第七章保证金

第十二条 乙方须一次\_\_\_\_\_纳代理保证金计人民币 元（大写：人民币 ），于本协议签订后5个工作日内向甲方交纳。

第八章 业务销售收入管理

第十三条 业务销售收入是乙方代理开展的本协议规定业务的销售收入。

第十四条 业务销售收入由客户直接汇入甲方指定账户，并由甲方出具发票或凭证。甲方指定账号如下：

开户行：

账 号：

账户名：

第九章 代理收入

第十五条 代理收入是甲方依据乙方代理使得甲方取得的业务销售收入，按照本协议约定甲方向乙方支付相应比例的销售佣金。

一、代理收入是按照本协议约定由甲方向乙方支付。

二、代理收入公式如下：

代理收入=销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_30%

其中“销售额”是此业务销售收入的相应服务按结算价汇总的数额（具体产品的结算价格参见《”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”渠道业务和管理规范》中的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_相应年度的价格体系表”）；

三、结算时间和方式

每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日为结帐日（如遇节假日结账日顺延），甲乙双方于结帐日结算上月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至当月\_\_\_\_\_\_\_\_\_-1日乙方销售本产品的销售总额和代理收入，乙方的代理收入在当月月底前由甲方一次性支付至乙方指定的银行帐户，乙方银行账号如下：

开户行：

账 号：

账户名：

第十章 协议的终止

第十六条 有如下情况之一的，本协议自动终止：

一、双方协商一致解除本协议；

二、乙方违反本协议或《”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”渠道业务和管理规范》，甲方单方解除协议；

三、本代理协议到期；

四、任何一方因不可抗力导致本协议无法履行。

第十一章 争议的解决

第十七条 本协议各项下发生的任何争议，双方应协商解决，协商不成的，同意提交甲方所在地法院诉讼解决。

第十二章 其他

第十八条 本协议自双方加盖公章或合同章之日起生效。

第十九条 本协议未尽事宜，甲乙双方协商另行签订补充协议。

第二十条 本协议及附件《”\_\_\_\_\_\_\_\_\_”渠道业务和管理规范》均一式四份，甲乙双方各执两份，具有同等法律效力。协议正文与附件内容不一致的，以协议正文约定为准。

（以下无正文）

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_科技有限公司 乙 方：

授权代表人： 授权代表人：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十七**

合同编号：甲方： （以下简称甲方）乙方： （以下简称乙方）甲乙双方根据《民法典》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一.双方责任

1. 销售区域

1-1乙方于\_\_\_\_月\_\_\_\_日至年\_\_\_\_月\_\_\_\_日期间，有权在 省市 行业 销售甲方指定产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方x根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

2. 销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点（一般为火车可以到达的\_\_\_\_市）。每批订货均需现款提货。

3. 销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取费用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4.送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方x执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5. 销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方x执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方x根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照xx公司发布的市场价格表（附件

一）。

6. 产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7. 销售资料7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料（如：销售价格、客户名录、库存等），以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方x根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8. 市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9. 售后服务

9-1甲方有义务配合乙方做好售后服务工作，协助乙方解决客户提出的有关产品功能、原理、安装方法及方案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二.交易条件

1. 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2. 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件

二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责运至乙方指定的\_\_\_\_市（一般为火车可以到达的\_\_\_\_市），一般采用普通运输，货物到达乙方指定的\_\_\_\_市后（一般为火车可以到达的\_\_\_\_市），乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章（附件

三），并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

3. 供货价格甲方向乙方供货的价格参照光电发布的代理商价格（附件

四）。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方x作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入xx公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款 后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入xx公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

5-2甲方有义务在收到乙方付款后，向乙方开具合法的发票，超过进货金额部分的税费由乙方承担。

5-3在没有得到甲方书面确认前，不得从甲方货款中扣除任何借予甲方人员的款项及其他形式的为甲方垫付的支出。

6. 退换货

6-1只有在出现以下情况时，可以做退、换货处理：经双方认可的第三方质检部门书面确认为甲方产品质量出现问题的，在12个月的质保期内的，甲方做无条件退货或更换。

6-2所有退、换货须经过甲方同意并在退、换货申请上签字认可后方x进行。

6-3经批准的退货由甲方收货后进行清点，以实收数目为准。退货中发现的空包装、污染、拆改原包装规格的不予计数。

6-4如不属于甲方质量原因而需要退、换货的，在货物发出的15天内，包装及产品完整无缺的可按实际购买金额全额退换货，包装及产品不完整的按损坏程度计算折旧，超出15天以上的，将收取20%的39;折旧费，在60天以内的，将收取50%的折旧费；灯具出现损坏的，并将按损坏程度收取费用，完全损坏的将不予退换；90天以上的，将不再做退换货处理。

三. 奖惩政策在乙方按照甲方相关规定合理操作市场的前提下，对于销售\_\_\_\_市场维护的程度予以下列奖励，所有的奖励采用下次进货折让的方式（除年终总结大会评奖）:

1. 评分奖励：根据乙方市场信息反馈、广告促销操作、营销反应速度、重大问题反应质量和速度、市场销售数量予以评比，根据不同的名次予以奖励；2.销量奖励：根据经销商的销售、网络开拓和维护、品牌推广、信息反馈等予以高额的返点奖励，甲方在给予乙方年度返点奖励时，乙方必须向甲方提供与返点奖励金额一致的正规发票，以便甲方财务管理；甲方给予乙方的年度返点奖励必须按国家相关规定计算所得税。3.在乙方经营能力有限，不能完成本合同中规定要求或甲方规定的业绩指标，连续未能完成甲方规定的最低年销售指标时，甲方有权解除本协议并没收已交的保证金。四.违约责任

1. 甲乙双方中的任何一方，不遵守本合同，不履行约定或法定的义务，另一方x以提出解除本合同，但必须提前30天通知对方，违约方须依法赔偿对方因此而遭受的一切损失。

2. 乙方有下列行为之一的，甲方x以书面形式随时通知乙方解除本合同，直至追究因乙方过错而涉及到的 经济损失和法律责任:1）乙方生产、伪造、仿制、假冒、销售雷同甲方产品的行为，一经发现有此情况，甲方将取消其代理资格、没收所有返点奖励，销售金额达到一定数额的，将处以案值金额20倍的经济处罚，同时根据案值的大小保留追究其法律责任及追加经济赔偿的权利，情节特别严重者将移送司法机关处理；

2) 乙方年进货额低于任务指标的，将按比例相应扣除保证金的金额，来年继续签定协议的，应先补足保证金后再签协议，否则视为放弃；

3)提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4)制造、销售假冒光电产品的；

5)乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格；

6)被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3.本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4. 凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六. 合同期限：从\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。代理合同 篇10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\_\_\_\_区域

1、乙方的代\_\_\_\_区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代\_\_\_\_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\_\_\_\_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，从本合同签订之日起至\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。双方x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\_\_\_\_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、乙自行策划并实施针对代\_\_\_\_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\_\_\_\_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x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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十八**

产品代理协议（二）

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

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

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、利益共享、风险共担的原则，就甲方品牌\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_设备合作事宜达成以下协议：

一、协议双方

甲方是一家以研发、制造\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_硬件设备产品为主导，提供面向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_管理系统解决方案的高新技术企业。乙方是一家\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、合作方式

1.乙方须如实填写合作信息登记表（见附件a），并向甲方提供本年度经工商部门年检过的法人营业执照副本、税务登记证副本的复印件、法人身份证和总经理身份证的复印件。如有变更，需及时提交变更后的相关证件。如因乙方提供信息不真实或者变更后未及时书面通知甲方，并因此给乙方造成损失的，由乙方自行承担责任。

2.在收到乙方提交的合作信息登记表及相关附件后，经甲乙双方友好协商，授权乙方为\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品代理商。乙方的代理资格及授权期限为签订本协议之日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.本协议签署后，甲方向乙方发放全国统一编号的授权委托书作为乙方代理\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的资格认定。乙方在授权期内有权在本区域内从事有关销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的合法商业活动。同时，乙方不得向代理区域以外销售甲方的产品，如遇特殊情况，必须提前向甲方申请，经甲方书面同意后方可实施向外区域销售（传真有效）。

三、甲方权利与义务

1.甲方有权对乙方的营销活动、指标完成情况进行业务指导、检查和监督，并对乙方进行销售绩效年审。

2.甲方将向乙方公开业务程序，积极处理乙方反馈的信息。

3.甲方将对乙方提供适当的市场支持，并提供相关的产品资料。

4.甲方定期为乙方进行甲方相关产品的技术、业务培训，为乙方开拓当地市场提供协助。

5.如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。

四、乙方权利与义务

1.作为甲方授权的代理商，乙方须具备销售\_\_\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_\_\_硬件设备产品的经验，并成功做过若干个餐饮、酒店网络集成项目。乙方须有专业人员积极开拓产品市场，宣传和推销产品，并按期完成双方书面定立的销售数量。

2.乙方自本协议签署之日起七个工作日内必须采购1套硬件设备（包括\_\_\_\_\_\_\_\_、无线网桥和程序下载器）样品，样品价为代理价，合计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。此样品主要用于乙方在和客户谈判过程的演示。

3.乙方自本协议签订之日起三个月内，可向甲方申请年度进货额度\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并承诺完成相应的年度进货额。

4.乙方应该严格按照甲方的市场价格体系制订销售价格，不能造成甲方产品市场销售价格混乱。乙方保证不销售甲方以外的任何第三方的同类产品。

5.乙方有义务定期向甲方提供所代理销售区域的市场情况、用户使用报告、该区域内其他竞争对手的市场活动等信息。

6.乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

7.如因配合乙方之项目工程变更，进而造成甲方人工、材料成本增加时，由乙方补偿相关费用。

8.未经甲方同意，乙方不得使用甲方的名义进行超出代理产品销售行为的其他各项经济行为，否则造成的损失与相关法律责任由乙方负责。

五、产品购买与供应

甲方负责向乙方提供其所需要的产品，并遵守以下原则：

1.乙方应在每月20日前向甲方订购下月的所有产品，同时预报后三个月的产品订单数量。乙方有义务及时更新订单数量预报。

2.甲方收到乙方订单后三天内，将根据库存情况，通过电子邮件、电话或传真答复乙方，同时将向乙方通报预计发货日期。

3.双方进行信息沟通后，签订书面采购合同（传真有效）。

4.在紧急情况下，乙方增加订单超过的数量，双方须另以书面形式规定交货日期。

5.发货日期以双方确认后之采购订单所载时间为准，甲方在交货期限内将产品运送到乙方公司。

6.取消或变更定单：如协议一方希望取消或更改定单，必须先和协议另一方沟通确认并以书面形式通知，得到另一方签字。否则发生差错及经济损失由提出更改方承担。

六、价格与支付

1.双方将以书面形式确定并签署本协议所涉及产品代理价格及费用条款文件，该价格文件每季度更新一次，产品代理价格及费用条款的制定权、发布权、最终解释权均在甲方。（见附件b）

2.价格保护：对于甲方的价格调整，代理商享受价格保护政策。自甲方发出货物之日起，甲方将对乙方所进当批货物所有一个月内库存产品施行完全价格保护政策（即库保产品价格遵循最新价格政策，并且就低不就高）；同时，经甲方指定人员确认后，对于价格调整所产生的差价总额，甲方将在乙方以后进货时予以分批（不高于三批）全部返还。特价订单不享受以上价格保护政策。

3.价格原则上为到货价（仅限乙方公司所在地）。

4.结算方式：款到发货。甲方以乙方支付的货款实际到甲方帐户的日期为准。甲方接受灵活的付款方式，包括现金、支票、电汇、银行汇票。币种：人民币。乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证（电汇单、转账支票、汇票等）传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

5.甲方开户银行信息如下：户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；行号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_；开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

6.发票开具：甲方根据乙方的到帐货款和实际发货数量、金额，并根据乙方的要求，按时开具发票。

7.如果乙方未能根据本协议及订单的规定按时向甲方支付货款，甲方有权暂时停止供货直至乙方付清余款。若该逾期支付的情形持续超过7天，甲方可以书面通知乙方，并自行决定是否终止相关订单的执行。

七、交货与验收

1.所有协议产品允许分批交货，允许分运、转运。发货地点：甲方国内仓库。交货地点：乙方指定地点（仅限乙方公司所在地）。

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇十九**

甲方： (简称甲方)

乙方： (简称乙方)

经甲、乙双方友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“生 物发酵饲料系列产品”，签订如下协议：

第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品、由甲方生产的“生物发酵饲料系列产品”;

2. 代理销售区域：

第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方能垫资或现款提货，可按出厂价(代理商价)支付;

2. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术提供资料和培训;

3. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买用户信息，甲方须反 馈到乙方;

4. 乙方不得擅自经营销售类似品牌的产品，并维护好甲方产品的良好声誉;

第三条 推广、广告、展览

1. 甲方向乙方提供产品价格表、产品推广宣传资料等;提供特许授权证书;

2. 展览：参加农产品及畜牧饲料贸易洽谈会，经甲方同意后，由甲乙双方租赁展位，组 织产品出展;

第四条 价格

1. 价格调整，需提前十五个工作日通知乙方;

2. 甲方提供乙方的系列产品销售价格：

聚酵美-50：

酸化代乳粉：

酸化酵乳粉：

高效植物蛋白：

其它：

第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真所需产品订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不接受口头或 其他形式订单;

2. 甲方按照乙方所需的产品、指定的地点、数量发货。由乙方验货;

第六条 品质/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量;

2. 乙方所销产品要搞好售后服务，若有乙方用户投诉到甲方，甲方将直接派出服务人员 给予用户解决;

第七条 保密

1. 乙方不得向第三方提及双方合作而影响产品销售事宜;

2. 乙方不得将其它甲方认为应保密资讯泄漏给第二方;

第八条 违约责任/终止条款

双方在期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时 另一方有权终止此合同;

第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，如协商不成，任何一方 可向有管辖权的仲裁机构，进行仲裁或向法院提起申诉。

第十条 协议期限

本协议有效期 年 月 日，自 年 月 日止;

本合同一式两份，双方签字盖章后生效。

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

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇二十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着合作共赢，共求发展的原则，经充分协商，双方就传统贸易，服务贸易(以下简称产品)代理问题达成一致，进一步明确双方权利义务，合作期限等具体事项，特依法签订本代理合同。

1.甲乙双方共同认定确定的代理期，自\_\_\_年\_\_\_月到\_\_\_年\_\_\_月止，代理区域在\_\_\_省\_\_\_市所属区域内。

2.甲方认定乙方为\_\_\_代理人，自本合同签订之日起，乙方即将代理权金金额\_\_\_万元付给甲方。

3.甲方不得在乙方所属区域内发展第二家代理人，乙方如发现甲方在乙方所属区域内发展第二家代理人，甲方将以\_\_\_倍的代理权金赔偿乙方。乙方如跨范围进入其他代理人区域从事该业务，甲方将取消乙方的代理权，并向乙方提出\_\_\_倍代理权金的赔偿。

4.传统贸易国际代理，按国家现行法规办理，乙方向甲方提出报告，甲方认可并实施贸易成功，甲方向乙方支付该单证金额的\_\_\_%代理费，乙方纳税，甲方代扣代缴，服务贸易收入，乙方纳税，甲方代扣代缴，乙方所获收入涉及个人收入调节税部分，乙方自动向当地税务机关申报，缴纳税款。

5.乙方负责办理所属区域内的一切合法手续，并依法独立自主代理好涛岚国际的业务，因乙方违反法规引起的任何刑事或民事纠纷，均由乙方自己承担。

6.甲乙双方在宣传，推广，应保持一致。在前期的推广中，甲方给予乙方全面的技术指导和支持，协助乙方作好前期推广活动和完善代理服务的善后服务。

7.奖励：乙方a全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。b全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。c全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。d全年获税后净利\_\_\_万rmb，甲方奖励\_\_\_%。

8.本代理合同一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，以甲乙双方法定代表人(或委托代理人)签字盖公章，并于乙方首次支付的代理权金款项到达甲方账户立即生效。甲乙双方互相提供以下证件复印件并加盖公章备存：营业执照，税务登记证(国税+地税)，中华人民共和国组织机构代码证，开户许可证和法定代表人(或委托代理人)身份证，如自然人代理凭身份证。

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

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

电话/传真：\_\_\_\_\_电话/传真：\_\_\_\_\_

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

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 网址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理合同完整版 代理产品销售合同篇二十一**

第一条 约因

制造商姓名\_\_\_\_\_\_\_\_，其公司法定地址\_\_\_\_\_\_\_\_(简称制造商)，同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理人(简称代理人)，代理人姓名\_\_\_\_\_\_\_\_，其公司法定地址\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和定单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会

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。

第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付贷款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人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。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第九条保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的侵犯

代理人应观察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助

制造商应帮助代理人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及工资，制造商提供食宿。

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