# 2024年水处理设备销售业务代理方案(三篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-26

*确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。水处理设备销售业务代理方...*

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**水处理设备销售业务代理方案篇一**

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

传 w：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(乙方)

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

传 w：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经充分协商，就甲方提供的水处理设备之销售业务按下列条件甲方同意授权乙方，乙方同意为甲方代理销售业务，特约如下：

1.代理原则

双方本着 w诚合作，优势互补，互惠互利，协商一致的原则共同参与本代理区域一切水处理市场竞争，创造业绩，共同发展.

2.代理商应具备的条件

a.具有固定的营业场所及充足的经济能力;

b.具有良好的商业信誉和较强的市场开拓能力;

c.执行甲方的销售政策，接受甲方的协调管理;

d.签约时，需提供企业或事业法人有效证照(副本)，企业法定代表人身份证复印件(原件出示).

3.各方责任

甲方责任：

a.提供全国性统一广告(网页、报纸、参展等)，标志及广告创意;

b.保证产质量量及服务信誉，提供与产品有关的一切必要证件，证书及资料;

c.编制和通报年度销售政策、产品目录和价格、结算方式、供货方式等与销售业务有关的新措施某规定、新办法;

d.提供拓展业务所需数据，负责培训乙方专业人员，直至能使乙方独立拓展业务，独立营销产品为止( u达到独立进行商谈报价、签约结算、进货调试、安装施某售后服务的为止）；

e.在代理初期（特指：由甲方与乙方共同参与，幷由甲方直接与客户签约的1--2项销售业务操作时期，下同），按签约总额的15%进行分成（收入，支出及责任和风险）及兑付原则（根据客户工程款实际付款进度，实行分阶段比例结付-指：按工程合同客户的工程款进多少结多少；什么时候进什么时候结；不进不结）与乙方进行内部结算；待乙方转入\_\_\_\_\_运作后（以乙方具备\_\_\_\_\_运作能力为准），一律按全国统一的一级代理商供应价直接与乙方进行的法人间货款结算（注：此阶段，与客户的设备及工程款结算均由乙方与客户\_\_\_\_\_进行）.但,无论是那一种情，甲方须承担由供应价决定的设备及工程款额所对应的一切经济和法律责任.

f.保证维护代理商的信誉和合法权益，全力支持代理商的一切合法代理活动.未经乙方同意，不得作出与乙方有直接业务关系的国内外商家签约及实施合作之行为.

乙方责任：

a.积极拓展本区域销售业务，大力发展区域下级代理商，创造良好的年度销售业绩；

b.在代理初期，须及时提供本区域客户的确定意向及水处理方案设计所需基础数据（如，原水水质、处理流量、处理水水质、资金准备、立项批准等），幷协助甲方及时作好介入前的准备工作；一旦甲方介入后，须及时作好：签约商谈组织及签约后合同实施等一切协调工作，直到甲方按时完成签约，进口货物及运输，设备安装，交验合格，结淸全部工程余款为止，幷按的结算原则协助甲方与客户及时办理结算.同时，视客户工程款付款进度据签约总额的15%进行分成（收入，支出及责任和风险）及兑付原则（根据客户工程款实际付款进度，实行分阶段比例结付--特指：按工程合同客户的工程款进多少结多少；什么时候进什么时候结；不进不结）与甲方进行内部结算，而且须承担从甲方分成而得的设备及工程款所对应的一切经济和法律责任.

c.待\_\_\_\_\_运作后，须\_\_\_\_\_进行商谈报价，签约结算，进货调试，安装施工，售后服务，幷按的结算原则，直接与客户办理结算.（注：乙方在与客户完成工程合同幷得到客户付款后按一级代理商供应价与甲方进行的法人间设备及工程款结算.否则，甲方有权拒絶供应和工程服务） 同时，须承担超供应价以上的设备及工程款所对应的一切经济责任和法律责任.

d.保证甲方所供设备的产质量量及服务信誉的连贯性和一致性，幷向客户如实提供与产品业务有关的一切必要证件，证书及资料.

e.正确运用甲方的年度销售政策，产品目录和价格，结算方式，供货方式等与销售业务有关的新措施，新规定，新办法，幷服从甲方为理顺全国统一市场，协调代理商利益所作出的必要举措；

f.保证维护甲方及其产品的信誉和合法权益，全力协助甲方的一切合法经营活动.未经甲方同意，得作出与甲方有直接业务关系的国内外商家签约及实施合作之行为.

4.代理内容及其它

4-1 代理内容

a.代理甲方就甲方提供的水处理设备全力招揽本区域客户及工程；

b.在代理初期，代理甲方及时收集和提供有效，全面，准确的水处理需求信息（客户基本状，水处理基础数据，报价后的客户说服工作等）；协助甲方架好与客户间的顺畅通道，做好成功签约的一切准备工作；协助甲方按期履行合同（即进口货物运输及保管；现场勘察与施工申请；客户的配套工程进度督办；设备安装及土木工程施工；设备调试与交付；售后服务等方面的全部销售业务过程）；

c.在\_\_\_\_\_运作期，代理甲方\_\_\_\_\_拓展本区域销业务，大力发展下级代理商，创造良好的年度销业绩；

4-2 代理区域，代理方式及期限

代理区域范围是：中国大连市及经双方协商可以代理的一切地区；

代理方式（无论是初期，还是\_\_\_\_\_运作期）：甲、乙双方各自\_\_\_\_\_核算，\_\_\_\_\_经营，自负盈亏；

代理期限：2年，自签约之日起计算.届满经双方协商可延续或终止处理.

5.水处理设备类别及代理产品范围

a.污，废水达标排放处理设备系列；

b.污，废水再生利用处理设备系列；

c.飮用水集中净化，分质供水处理设备系列；

d.高浓度废水免排放处理设备系列；

e.纯水，超纯水及软化水生产设备系列；

f.水产养殖循环水水处理设备系列；

g.高压冲刷设备系列；

h.零部件全自动洗刷设备系列；

6.违约责任

6-1.如在履行本合同时发生违约，首先本着友好协商的原则加以解决.若协商不果时除违约方如数赔偿守约方的一切经济损失外，还应向守约方每日支付合同金额5‰的违约金.

6-2.若守约方的索赔不能正常进行且违约方拒絶赔偿损失及提供违约金时，守约方有权单方面终止本合同外，可通过法律手段加以解决，对法院的判决双方应无条件执行.

7.不可抗力

因台风、地震、水灾或其它不可预见事件，使本合同无法全部或部分履行时，违约方可免于承担相应的违约责任.但是，违约方必须在事发15日内向守约方出俱具有法律效力的证明材料，同时违约方有义务采取一切必要可行的手段将损失减少至最低限，幷及时通报给守约方.

8.其它

8-1 本合同以中文文本为准，一式二份，双方各执一份；

8-2 本合同签约之前，各方在业务区域内业已接触和进行的业务件均由各方自行掌握和处理，也可以经协商合作处理；

8-3 附合同双方的企业或事业法人有效证照（副本）复印件，法定代表人身份证复印件及受权代表的授权委托书原件及本人身份证复印件；

8-4 本合同于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 ，由双方受权代表在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市正式签约.

附件

1.甲、乙双方复印件各1份；

2.甲、乙双方受权代表身证复印件及委托书原件各2份；

3.其它双方认为必要的有效证件.

甲方：（盖印）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

监证人：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：（盖印）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

监证人：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**水处理设备销售业务代理方案篇三**

水处理设备销售业务代理合同书

供应商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(甲方)

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

传眞：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(乙方)

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

传眞：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经充分协商，就甲方提供的水处理设备之销售业务按下列条件甲方同意授权乙方，乙方同意为甲方代理销售业务，特约如下：

1.代理原则

双方本着眞诚合作，优势互补，互惠互利，协商一致的原则共同参与本代理区域一切水处理市场竞争，创造业绩，共同发展。

2.代理商应具备的条件

a.具有固定的营业场所及充足的经济能力;

b.具有良好的商业信誉和较强的市场开拓能力;

c.执行甲方的销售政策，接受甲方的协调管理;

d.签约时，需提供企业或事业法人有效证照(副本)，企业法定代表人身份证复印件(原件出示)。

3.各方责任

甲方责任：

a.提供全国性统一广告(网页、报纸、参展等)，标志及广告创意;

b.保证产质量量及服务信誉，提供与产品有关的一切必要证件，证书及资料;

c.编制和通报年度销售政策、产品目录和价格、结算方式、供货方式等与销售业务有关的新措施、新规定、新办法;

d.提供拓展业务所需数据，负责培训乙方专业人员，直至能使乙方独立拓展业务，独立营销产品为止(卽达到独立进行商谈报价、签约结算、进货调试、安装施工、售后服务的为止);

e.在代理初期(特指：由甲方与乙方共同参与，幷由甲方直接与客户签约的1--2项销售业务操作时期，下同)，按签约总额的15%进行分成(收入，支出及责任和风险)及兑付原则(根据客户工程款实际付款进度，实行分阶段比例结付-指：按工程合同客户的工程款进多少结多少;什么时候进什么时候结;不进不结)与乙方进行内部结算;待乙方转入独立运作后(以乙方具备独立运作能力为准)，一律按全国统一的一级代理商供应价直接与乙方进行的法人间货款结算(注：此阶段，与客户的设备及工程款结算均由乙方与客户独立进行).但,无论是那一种情，甲方须承担由供应价决定的设备及工程款额所对应的一切经济和法律责任。

f.保证维护代理商的信誉和合法权益，全力支持代理商的一切合法代理活动。未经乙方同意，不得作出与乙方有直接业务关系的国内外商家签约及实施合作之行为。

乙方责任：

a.积极拓展本区域销售业务，大力发展区域下级代理商，创造良好的年度销售业绩;

b.在代理初期，须及时提供本区域客户的确定意向及水处理方案设计所需基础数据(如，原水水质、处理流量、处理水水质、资金准备、立项批准等)，幷协助甲方及时作好介入前的准备工作;一旦甲方介入后，须及时作好：签约商谈组织及签约后合同实施等一切协调工作，直到甲方按时完成签约，进口货物及运输，设备安装，交验合格，结淸全部工程余款为止，幷按的结算原则协助甲方与客户及时办理结算.同时，视客户工程款付款进度据签约总额的15%进行分成(收入，支出及责任和风险)及兑付原则(根据客户工程款实际付款进度，实行分阶段比例结付--特指：按工程合同客户的工程款进多少结多少;什么时候进什么时候结;不进不结)与甲方进行内部结算，而且须承担从甲方分成而得的设备及工程款所对应的一切经济和法律责任。

c.待独立运作后，须独立进行商谈报价，签约结算，进货调试，安装施工，售后服务，幷按的结算原则，直接与客户办理结算.(注：乙方在与客户完成工程合同幷得到客户付款后按一级代理商供应价与甲方进行的法人间设备及工程款结算.否则，甲方有权拒絶供应和工程服务) 同时，须承担超供应价以上的设备及工程款所对应的一切经济责任和法律责任。

d.保证甲方所供设备的产质量量及服务信誉的连贯性和一致性，幷向客户如实提供与产品业务有关的一切必要证件，证书及资料。

e.正确运用甲方的年度销售政策，产品目录和价格，结算方式，供货方式等与销售业务有关的新措施，新规定，新办法，幷服从甲方为理顺全国统一市场，协调代理商利益所作出的必要举措;

f.保证维护甲方及其产品的信誉和合法权益，全力协助甲方的一切合法经营活动.未经甲方同意，得作出与甲方有直接业务关系的国内外商家签约及实施合作之行为。

4.代理内容及其它

4-1代理内容

a.代理甲方就甲方提供的水处理设备全力招揽本区域客户及工程;

b.在代理初期，代理甲方及时收集和提供有效，全面，准确的水处理需求信息(客户基本状，水处理基础数据，报价后的客户说服工作等);协助甲方架好与客户间的顺畅通道，做好成功签约的一切准备工作;协助甲方按期履行合同(即进口货物运输及保管;现场勘察与施工申请;客户的配套工程进度督办;设备安装及土木工程施工;设备调试与交付;售后服务等方面的全部销售业务过程);

c.在独立运作期，代理甲方独立拓展本区域销 业务，大力发展下级代理商，创造良好的年度销售业绩;

4-2代理区域，代理方式及期限

代理区域范围是：中国大连市及经双方协商可以代理的一切地区;

代理方式(无论是初期，还是独立运作期)：甲、乙双方各自独立核算，独立经营，自负盈亏;

代理期限：2年，自签约之日起计算.届满经双方协商可延续或终止处理。

5.水处理设备类别及代理产品范围

a.污，废水达标排放处理设备系列;

b.污，废水再生利用处理设备系列;

c.飮用水集中净化，分质供水处理设备系列;

d.高浓度废水免排放处理设备系列;

e.纯水，超纯水及软化水生产设备系列;

f.水产养殖循环水水处理设备系列;

g.高压冲刷设备系列;

h.零部件全自动洗刷设备系列;

i.与上述水处理设备有关的一切零部件，药品;

j.与上述水处理设备有关的技术咨询，操作调试，施工安装及售后服务等服务产品。

6.违约责任

6-1.如在履行本合同时发生违约，首先本着友好协商的原则加以解决.若协商不果时除违约方如数赔偿守约方的一切经济损失外，还应向守约方每日支付合同金额5‰的违约金。

6-2.若守约方的索赔不能正常进行且违约方拒絶赔偿损失及提供违约金时，守约方有权单方面终止本合同外，可通过法律手段加以解决，对法院的判决双方应无条件执行。

7.不可抗力

因台风、地震、水灾或其它不可预见事件，使本合同无法全部或部分履行时，违约方可免于承担相应的违约责任。但是，违约方必须在事发15日内向守约方出俱具有法律效力的证明材料，同时违约方有义务采取一切必要可行的手段将损失减少至最低限，幷及时通报给守约方。

8.其它

8-1本合同以中文文本为准，一式二份，双方各执一份;

8-2本合同签约之前，各方在业务区域内业已接触和进行的业务件均由各方自行掌握和处理，也可以经协商合作处理;

8-3附合同双方的企业或事业法人有效证照(副本)复印件，法定代表人身份证复印件及受权代表的授权委托书原件及本人身份证复印件;

8-4本合同于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 ，由双方受权代表在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市正式签约。

附件

1.甲、乙双方复印件各1份;

2.甲、乙双方受权代表身证复印件及委托书原件各2份;

3.其它双方认为必要的有效证件。

甲方：(盖印)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

监证人：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：(盖印)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

监证人：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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