# 产品经销合同协议书 产品销售合作协议书(二十四篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-08-09

*随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇一乙方：\_...*

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇一**

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

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发，零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭\_为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统一)规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的\_\_\_\_\_\_%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%-60\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时;

2.违反保密义务，导致公司一般损失的;

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的;或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的;或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1.连续两年达不到规定销售责任额时;

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的;

3.不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额(按零售价计)的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同;

4.出现技术服务失控导致重大质量事故的;

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的;

6.违反保密义务，导致公司重大损失的;

7.未按公司质保规定进行质量保证的;

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效(需同时加盖骑缝印章)，具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿;由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料(营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件)，如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50％。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2.违反保密义务，导致公司一般损失的；

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1.连续两年达不到规定销售责任额时；

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；

3.不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

4.出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

6.违反保密义务，导致公司重大损失的；

7.未按公司质保规定进行质量保证的；

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条 甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条 合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条 甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条 甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条 乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条 乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50％。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条 违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2.违反保密义务，导致公司一般损失的；

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1.连续两年达不到规定销售责任额时；

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；4.出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

6.违反保密义务，导致公司重大损失的；

7.未按公司质保规定进行质量保证的；

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条 合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条 争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

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

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

共2页,当前第1页12

税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

共2页,当前第2页12

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇四**

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

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

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发，零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭\_\_为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统一)规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%-60\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时;

2.违反保密义务，导致公司一般损失的;

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的;或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的;或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.连续两年达不到规定销售责任额时;

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的;

3.不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额(按零售价计)的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同;

4.出现技术服务失控导致重大质量事故的;

5.未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的;

6.违反保密义务，导致公司重大损失的;

7.未按公司质保规定进行质量保证的;

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效(需同时加盖骑缝印章)，具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿;由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料(营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件)，如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定,并由双方经过友好协商,在互惠互利的基础上,甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况,甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告,严重者取消经销资格,并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发,零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称,标识,地址,依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任,实行因产品质量问题的包退,包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭x为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效,甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统一)规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商,推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况,乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间,必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章,接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出,有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象,商标及其经营管理制度和规范不受侵犯,在发生此类现象和行为时,协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可,乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用,销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确,全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类,价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品,不行跨区域销售甲方产品,并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50\_\_\_\_\_\_%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权,同时收回经销牌及有关证书,乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真,信函,电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货,甲方接到乙方订单三个工作日内答复,并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地,其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担,保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时,应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%付给甲方后,甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完,如乙方不能在规定时间内付完货款,甲方有权拒绝发货。乙方收货后,应对货物品种,数量进行验收,如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方,以便及时处理,否则视为无异议。

第八条守密义务

除法律规定必须公开外,乙方不得向第三者展示甲方营业报告书,价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密,企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书,和其他文件归甲方所有,乙方须负责保存,合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者,甲方视情节轻重,对经销商给予取消返利30\_\_\_\_\_\_%-60\_\_\_\_\_\_%的处罚。

1.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时;

2.违反保密义务,导致公司一般损失的;

3.未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”,是指损害公司商誉等价值,但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的;或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的;或者将本合同的内容透露给第三方,但人数不少于2人,或者违反公司的保密制度,透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者,甲方将提前30天以书面形式通知,对经销商给予吊销资格的处罚：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.连续两年达不到规定销售责任额时;

2.对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为,情节严重的;

3.不遵守指定的销售区域,以非指定价格在其他销售区域销售产品,造成与其他销售代理纠纷时,将按实际冲货金额(按零售价计)的1-2倍赔偿给被冲货方,如经销商拒绝赔偿,甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方,同时终止经销合同;

4.出现技术服务失控导致重大质量事故的;

5.未经甲方同意,代理销售与甲方产品相类似产品的;

6.违反保密义务,导致公司重大损失的;

7.未按公司质保规定进行质量保证的;

8.其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”,是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的,甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失,并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效(需同时加盖骑缝印章),具法律效力自签订之日起执行,在合同期满时双方若有意续签合同,需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜,经双方同意续签合同,否则视为自动终止。遇有下列情况,本合同终止：\_\_\_\_\_\_\_\_\_合作期满,甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定,另一方有权终止要求赔偿;由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份,双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议,应及时协商解决,协商不成时,以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜,须经甲乙双方共同协商作出补充,补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料(营业执照复印件,税务登记证复印件,法人代码证和法人身份证复印件),如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

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

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_陶瓷有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在平等、自愿、互利的基础上，经友好协商，特签订本合同。

一、 甲方授权乙方加入\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司区域经销加盟商，并颁发区域经销授权证书。

二、 乙方资料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. 乙方法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. 乙方经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_路(街)\_\_\_\_\_\_\_号

4. 乙方联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

5. 经营项目：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、 乙方经销资格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. 持有中华人民共和国合法营业执照的法人组织;

2. 拥有固定的营业场所,并且具有相关产品合法经营权;

3. 具有相应的资历金实力和规范的财务管理;

4. 具有较强的营销意识及健全的营销队伍;

5. 具有相应的行业经验与销售网络，有相应的市场管理能力;

6. 具有良好信誉。

四、经销区域：

1.甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品在\_\_\_\_\_\_\_\_ 地区的经销商;

2.乙方在进行甲方\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品销售活动时，在未经甲方授权或许可的前提下，不将该地区经销权进行转让;

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌商标所有权仍归属甲方，乙方只有在征得甲方授权的前提下，才可以在授权地区拥有\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌商标使用权。

五、供应及经销产品;

1.本合同有效期内，由甲方负责向乙方提供合同规定之\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品;

2.乙方按授权在经销区域内销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_ 牌产品及其他经甲方书面同意交由乙方销售的产品;

3.有关与本合同的产品，甲方提供各种检验资料及证明文件复印件等，但属于地区性特别检验者，由乙方自行负责。

六、结算方式：

1.乙方向甲方订货需以现金结算汇入甲方指定账户，支付方式为款到发货;

2.如甲方更改帐号，则以盖有甲方的公章、总经理签章及财务专用章的书面通知的指定帐号为准;

3.在未得到甲方公章、总经理签章及财务专用章的书面通知的情况下，乙方不得将货款以现金方式支付给甲方工作人员或汇到其他账户，否则甲方不承担由此造成的损失;

4.货物由乙方自提自运，一切费用由乙方承担

5.甲方可代办运输和保险，乙方须向甲方出具代办运输委托书，费用由乙方承担，在运输过程中造成的相关损失，甲方概不负责。

七、 销售任务：

1.乙方保证在甲方授权区域内每月销售回款不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，年度总销售回款不低于\_\_\_\_\_\_\_万元,前6个月销售回款达不到年度销售回款任务的40%,则甲方可取消乙方经销资格;

2.乙方须保证甲方产品在经销区域绝不脱销，并维护足够的仓库面积存放甲方产品，以确保甲方产品在经销区域的供应，并密切做好仓库存货的管理，保证常年月存货量在\_\_\_\_\_\_\_万元以上：

八、工程备案：

1.乙方在甲方有工程备案的工程项目，才能享受甲方给予的工程保护;

2.甲方工程备案的目的是为防止不同经销商或分销商之间恶意竞争同一工程项目;

3.甲方业务员可协助乙方跟进工程项目的洽谈。

九、甲方责任：

1.自签定本合同起，甲方应在授权区域内对乙方进行相关产品经营权的保护;

2.甲方负责在合同期内约束其它地区经销商对乙方销售区域进行的冲货现象，确保乙方的区域经销权益;

3.甲方负责协助乙方做好本合同产品的售前、售中、售后服务;

4.样板和广告宣传资料的提供及费用

①、样板的提供，新客户如按合同规定发货时，可享受一套甲方提供的样板，如客户要求增加样板时，则按正常经销价开单收费;

②、公司新开发的产品，每个客户都享有一箱提供的样板，如客户要求增加样板时，则按正常经销价开单收费;

③、宣传资料的提供。甲方先提供各种常规性的宣传资料及室内外宣传喷画给乙方使用，按各种宣传资料及室内外宣传喷画的实际成本价计算，并登记挂帐金额，以备双方对账;

④、广告宣传资料的费用：乙方在需要使用广告宣传资料时，向甲方申请，经批复后，可用作户外立式广告、公交车广告、视听传媒广告、报刊杂志广告和公共宣传活动，超出部分甲方收回成本价，乙方应自觉结清该料费用;

十、乙方责任：

1.乙方必须严格按照本合约所授权的经销区域经营本合同之产品，保证本合同产品的销售通路稳定，如乙方跨出授权区域窜货，则甲方视为乙方违约，并有权对乙方处以窜货金额十倍之罚款、扣除保证金等相应的处罚;

2.乙方不得以任何理由拖欠甲方货款;

3.乙方在经营期限内应保护甲方本合约产品的各项权益;

4.乙方不得经营与甲方产品相同的其它厂家生产的同类产品;

5.若乙方未能配合本合同书的各项规定或未能执行本合同的相关内容，则甲方视为乙方违约，可对乙方进行处罚直至取消乙方区域经销资格。

十一、守密管理：

1.乙方不得向第三者泄露甲方提供给其的经营技术、资产秘密及有损甲方利益的相关情报;

2.乙方有责任保证其员工不向第三者泄露前项秘密;

1.除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三方展示乙方的有关资料及有损乙方利益的相关情报;

2.甲方提供给乙方的经营技术手册或其它相关商业文件属甲方所有，乙方必须保存，合同到期后即归还给甲方。

十二、合同管理：

1.甲方申请破产或法律规定甲方停止营业，乙方可单方面解除合同;

2.乙方出现如下情况，甲方可单方面解除合同：

①、乙方没有忠实地履行本合同相关管理制度;

②、乙方受到查封、处分或破产拍卖时;

③、乙方泄露甲方经营秘密，向他人提供甲方物册等信息资料;

乙方乙方出现剧烈的组织变动营业终止等事项导致与甲方的经济依赖关系破裂时;

⑤、乙方如需中途解约，必须提前二个月通知甲方。

十三、解约条款：

合约期满，乙方若不再续约，则应于合同期满前六十天，向甲方提出解约要求，并与甲方进行相关配合。乙方由解约之日起，停止使用一切与甲方本合同产品有关联的形象及实物，并在十五个工作日内返还甲方，如有违反，乙方须向甲方缴纳人民币500元/日的滞纳款。

十六、本合约一式两份，甲、乙双方各执一份为凭。

十七、合约执行过程中，甲、乙双方签署的其他合约及甲方向乙方发出的其它文件作为本合约附件，与本合约具有同等约束力。

十九、本合约之未尽事宜，双方应协调解决，如有纠纷，以甲方所在地的人民法院裁决为准。

二十、合同有效期为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇七**

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

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

甲乙双方遵循平等互利、共同发展的原则，就甲方经销乙方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”事宜，达成协议如下：

一、产品的价格、数量、金额

二、鉴于甲方具有经营保健食品的业务资格和销售保健食品的经验和能力，并且自愿申请接受乙方委托授权，成为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在\_\_\_\_\_\_\_\_的总经销。

三、本合同期限\_\_\_\_\_\_\_\_个月，本合同终止后甲方有优先续签权。

四、双方的权利与义务

1.甲方有权优先享有合同规定的“\_\_\_\_\_\_\_\_”产品区域经销专营权利。

2.甲方有义务在本经销区域内利用自身优势积极开发新网络，开展产品经销活动。

3.甲方有义务如实客观地作好产品宣传、推广，并配合乙方进行打假工作。

4.乙方依款到发货为原则，且有义务按时供货，并为乙方产品上市提供合法的必备文件。

5.乙方承担普通铁路运输、汽车运输费用，若有其它运输方式，由甲方自行承担。

6.乙方对甲方的产品经营有监督、咨询权。

7.乙方发现甲方有跨地区销售情况，则取消甲方的独家代理权。

8.甲方收货时必须检查封条是否完整，若封条不完整时，请拒收或请货运处出示收货详情单，寄回乙方确认核查(注：签字盖章有效)

五、其他事项

1.本协议书一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效应(本合同传真件视同正本均属有效)。

2.本协议书未尽事宜，须经甲乙双方共同协商做出补充修订。

六、备注

1.乙方以零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_折作为供货价，甲方首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元，月进货额不低于\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2.乙方保证甲方为甲方市场的独家代理，如甲方在市场发现有非甲方市场产品销售，则由乙方负责将此产品收回;

3.乙方依照甲方进货额的\_\_\_\_\_\_\_\_%配送相关市场宣传用品;

4.合同自款到日期起生效。

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

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

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

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

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

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

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇八**

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_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：

a.自收货当天算起 30 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.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贷服务。

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 (w) 比，乘以乙方当月销售总额的 2 %，即：( a ÷ w) \_\_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_\_ 2%(以货代款)

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：

a.乙方超越销售范围销售甲方产品;

b.乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

c.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;

d.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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

担保人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条定义

一、产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

二、地区：本协议中所称地区，系指经双方经书面同意的其他地区。

三、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ci策划中，给予其名称全新策划)

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。

第三条专管权

一、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。

二、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。

三、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。

四、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。

第四条价格、条件

一、价格

1.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。

2.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。

3.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。

4.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。

二、单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、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。

第五条甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的中国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。

第六条乙方的责任

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。

第七条双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条甲方名称等的使用

一、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。

二、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。

第九条期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

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，或

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。

第十条解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条保证

一、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。

二、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。

三、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。

第十二条一般条款

一、不可抗力：本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_\_\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

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

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

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

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇十**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

鉴于：甲方希望指定一家经销并负责配送代理商负责为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在下文定义的区域销售并负责配送甲方指定系列产品。乙方希望成为按本协议在下文定义的销售区域内销售并负责配送服务甲方公布且核准的系列产品经销代理。双方达成协议如下：

一、协议关系

甲乙双方间的关系，在本协议有效期间，乙方为甲方的指定地区授权经销商，负责甲方产品在该地区的销售和配送。甲乙双方均无权以另一方名义或代表另一方承担法律义务和行使权利。

二、销售区域

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、乙方保证和责任

1.乙方保证其为一家依据中华人民共和国法律合法组建注册的公司或自然人，拥有充分的法律权利、资格签订本协议。有能力并且拥有足够的资金在销售地区内经销\_\_\_\_\_\_\_\_\_且进行良好、专业的配送服务。遵守中华人民共和国的法律、法规，合法从事其业务活动。

2.乙方必须以符合甲方规范的专卖店(使用面积不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米)、店中店(使用面积不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米)以专卖的形式经营。专卖店或店中店不得销售非\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品或非\_\_\_\_\_\_\_\_\_指定的产品，不得销售假冒伪劣产品，所有的专卖店、店中店须按甲方统一要求装修，费用由乙方承担，并保持装修设施完好。如有破损，应及时修复。

3.乙方须认同甲方的经营理念，接受甲方经营管理中的相关规范及其考核细则，认真执行和完成甲方制订的营销计划、培训计划和有关的售后服务承诺。

4.乙方有责任在销售区域内保护甲方产品的专利和商标权。甲方所有商标名称，乙方用于广告宣传，须符合甲方的要求，并需事先得到甲方的同意。

5.乙方应及时根据甲方的要求定期反馈市场信息，并提前预测计划下一季度的购货量。

6.乙方应按计划在销售区域内开拓市场，以达到所规定的年度目标，此年度目标每年签订一次，作为协议延续生效的依据。为此乙方需积极配合甲方举行的促销和其他宣传活动。

7.乙方须在本合同规定的区域内经营。如不能完成年度销售指标甲方有权调整乙方经营区域，直至取消乙方经营权。

8.乙方在本加盟协议签订十日内向甲方提供一份经年检的有效的营业执照复印件及其所有投资者(股东)及高级管理人员的名单。如有变更，须于三个工作日内立即通知甲方备案。

9.乙方未经甲方同意不得转让专卖店、店中店的经营权和使用权或者转租承包给第三方。擅自转让或转租均为无效，甲方不予承认，由此引起的损失由乙方承担。

10.乙方发展二级分销商，必须自身能完成销售指标，且有专人管理二级分销商。二级分销商也必须符合甲方的相关管理规范和销售政策，并报甲方批准，后备案登记。

11.遵守甲方的销售政策，执行甲方的价格政策，在经营活动中不得擅自提价、压价或变相提价、压价销售，特殊情况须报请甲方批准。出于本协议的目的，销售政策可由甲方作适当的更新和修正，该更新和修正由甲方书面通知乙方后立即或在指定之日起生效。

12.乙方允许甲方在任何工作的时间进入乙方加盟店或其他与业务有关的地点，以核查该地点的展示物品、销售区域的整体展示、库存和所有其他对业务活动重要的事项。

13.乙方不得向甲方的雇员提供现金、礼券、有价值的礼物、不正当的款待和其他超出正常商业惯例的行为以获取任何特权和优惠。

14.开发出新品后及时给乙方提供资料和至少两套样品(非免费赠品)，乙方须无条件接受，试销期不少于二个月。新品的推广优先于正常产品，乙方应及时支付购货款，乙方用于经营甲方产品流动资金必须充足，不得以任何理由发生短缺甲方产品品种和型号。

15.乙方有义务为用户提供产品相应宣传，包括性能、服务政策及应用服务。如因乙方行为而对甲方商誉、品牌形象造成损害，甲方将视具体情节予以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上罚款。并保留追究法律的权利。

四、甲方的义务

1.甲方应就新产品信息立即与乙方进行沟通，该信息包括但不限于产品种类和价格。

2.甲方应向乙方提供产品展示和销售人员所必要的培训和支持。

3.甲方应就最新信息和销售政策的所有更新立即与乙方进行沟通，并协助乙方遵守该些政策。甲方提供的产品须符合国家质量标准，且保证在双方商定期限内交货。

4.甲方应接受有质量问题产品的退回，并根据甲方的退货政策和程序采取有关的补救措施，运费由甲方承担。

5.甲方有义务不定期的派员对乙方的相关经营场地进行实地考察及督促乙方销售及管理等。

6.甲方应向授权加盟商提供甲方认为授权加盟商履行本协议项下业务所必需的营销支持。

五、产品的销售和供应

1.订单

乙方应按附件三所载的格式出具不可撤销的书面订单(简称：“订单”)订购甲方的产品。

2.价格

详见\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品系列价目表。

3.支付

乙方应自发出订单之日起3日内，但无论如何不迟于约定的发货日前，以现金、电汇、汇票的形式付款给甲方，否则，甲方可拒绝发货。如因乙方推迟付款而导致甲方延迟发货所引起的后果由乙方承担。

4.交付

交付地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方委托甲方作为其运输订购产品的全权代理人，甲方将尽最大努力将产品交付至乙方指定的交货地址或双方书面约定的其他地点。乙方承担相关的运输及保险费用。

5.所有权的转移

乙方所订购的产品的所有权在乙方收到后即被视为乙方所有。

6.验货及换货

(1)乙方收货后，应于三天内检查品名、规格、颜色、数量、金额等与订单确认书是否符合，如有不符，立即通知甲方，逾期视为收到无误。

(2)乙方指定生产的产品及非甲方原因造成的损坏、脏污概不退换;

(3)属甲方质量问题，在货到30天内可退货，退货费用由甲方承担，退货时须按甲方的有关程序办理。

7.甲方授权乙方采集当地的名、优独、特类产品供应会员，并自行与厂(商)家鉴订代理销售协议并注意保密(该协议呈报甲方批准且在公司网站上公布方可销售)，乙方采集的商品销售后才能凭销售配送单每月1号前向甲方申请结算产品供价和信用额\_\_\_\_\_%的配送服务费，甲方在收到乙方结算汇表后五个工作日内完成并汇出结算款。乙方负责采集的商品如出现质量或其它纠纷，乙方全权负责并接受甲方的处罚;甲方有权暂扣该结算款项，而由此带来的损失和后果由乙方全权负责。

六、协议期限和终止

1.协议期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，但根据本协议规定的提前终止或由甲乙双方重新续签的除外。

2.本协议可以因下列事项终止。

(1)本合同签定日起20天内，乙方必须按照本合同约定的网点开设专卖店或店中店，否则本合同自动终止。甲方有权另外选择加盟商。

(2)在此期间，甲乙双方一致同意本协议终止。

(3)如对方被宣布破产、无力清偿到期债务被清算，或因其他原因不能从事业务活动，由相关当事人向另一方发出书面申请。

(4)如甲方双方有一方违约，另一方有权终止本协议。

3.协议期满或终止后，双方如不再续订，甲方不负责、不接受剩余产品或货物的退回，由乙方自行处理。

4.本协议终止或期满后不再续订的，甲方有权收回所有特许经销商授权标志及其他相关文件。

七、违约责任

1.乙方不能按协议规定完成年度销售目标，甲方保留终止本协议或取消本协议规定区域内代理\_\_\_\_\_\_\_\_\_的权利。

2.乙方如不执行甲方的统一零售价，甲方限期整改，如一年以内乙方有三次违规行为，甲方并有权因此取消乙方经营权，由此带来的相应损失和责任由乙方承担。

3.其他违约责任，按民法典即其他相关法律执行。

八、争议解决

凡因本加盟协议所引起的或与本加盟协议有关的一切争议均应通过友好协商解决，如确实不能协商解决的，通过中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会予以裁决。

九、保密条款

1.在本加盟协议的期限内，甲方的任何商业和市场资料(包括价格政策等)乙方不应向任何第三方披露，但甲方书面同意并授权乙方的除外。乙方在收到甲方的商业资料后，签收单返回公司。

2.协议期满或终止后，乙方不应使用或复印属于甲方的商标、或任何会使人识认为是类似于商标的文字或符号、标识、商业资料、技术和其他文件或机密资料。

十、其他事项

1.甲方对乙方员工的管理是为了保持专卖店形象的统一性，在任何情况下，并不构成与乙方员工的隶属关系，乙方员工因隶属关系而构成的责任与权利由乙方承担。

2.本协议条款的修改、放弃或变更须经双方授权代表协商同意后，由双方授权代表签署书面文件予以确认。

3.本协议的附件为本协议的重要组成部分，对双方均具有同等的约束力。

4.本协议一式三份，甲方执两份，乙方执一份。

附件附件一销售目标及奖励措施甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方均有志于共同开发与拓展\_\_\_\_\_\_\_\_\_。为有利于双方的合作，特制订如下条款：

一、乙方承诺

乙方承诺首批进货不少于信用额相加\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

二、甲方对乙方的优惠支持措施

1.甲方对乙方配送的产品经考核合格后一次发放总计信用额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%作为每月的奖励。该项奖励(税由乙方在当地交纳)每月1日-3日由乙方汇总向甲方申请审核，经甲方审核无误后，五个工作日内发放到乙方提供的帐户上。

2.如乙方配合甲方向第三方发生异地配送，凭第三方收到货物的回执单每月1日-3日向甲方申请物流配送服务费，甲方收到该申请后，审核无误，即于五个工作日内发放该配送费用，该配送费已含各种费用，乙方不得另收第三方任何费用;(按标准费用信用额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%标准执行补贴，不作实际报销，税由乙方在当地交纳)。

3.三个月内如会员无投诉，产品收到后会员对品质无申诉，甲方再次拨出信用额的\_\_\_\_\_\_\_%作为季度奖励。

三、其他

1.本附件为协议正本的补充条款，每年签订一次。

2.本附件与协议正本同时生效。

3.本附件一式三份，甲方执两份，乙方执一份。

4.本附件的解释权归甲方。

附件二专卖店(店中店)管理规范考核细则为了明确公司对专卖店、店中店各项规范的要求，使各专卖店(店中店)能够保持统一形象，特制定以下考核细则，要求各店认真对照严格执行。

一、产品展示情况

1.所有展示产品均为常备产品和新品。

2.单件组合一品一格。

3.产品二次包装后要恢复原样，陈列整齐，外包装有损时立即更换。

4.产品展示的区域性明显，注意制造每个区域的亮点，营造温馨、典雅、轻松、时尚的购物环境。

5.产品展示要体现特色，讲究艺术性，并常换常新(每周更换1-2次)。

6.新品及应季产品要展示在明显部位。

7.橱窗展示要体现特色及季节性变化，并具有视觉冲击力，至少每季度更新一次。

8.店内装饰品、吉祥物及道具的格调要与整体风格相吻合。

9.根据营销活动的规范要求，进行陈列展示。

二、产品及新品无缺货现象，店内至少陈列三套以上。

三、清洁状况

1.橱窗及门窗玻璃无灰尘、污迹。

2.收银台上不存放杂物，无灰尘。

3.展床及地台无灰尘，下面不暴露杂物。

4.产品外包装无灰尘。

5.做好专卖店外台阶、场地的卫生工作。

6.墙面、货柜无灰尘、污迹。

7.店堂地面无灰尘、污迹、杂物。

8.画册、海报无脏、损现象。

9.室内、外灯箱无灰尘、污迹。

四、灯光

1.所有货柜上排全部为装饰柜，装饰柜顶部都要安装灯光。

2.店堂灯光要明亮，白天局部亮度要明显起过室外光线。

3.橱窗灯光要明亮，晚上与同排的铺面相比要显眼，并与室外灯箱、店门头灯箱同时开至夜间。

4.灯光若有损坏立即更换。

5.营业时店内灯箱打开，并保持明亮，画面褪色及时更换。

五、服装统一

要求营业员和负责人都要按公司规范统一服装，配带工号牌。

六、店内外装修无破损。

七、营业员素质情况

1.遵守专卖店纪律规范，经过系统的培训。

2.掌握消费心理和销售技巧。

3.熟悉产品知识，掌握陈列展示和产品包装方法。

八、执行公司统一价格，不随意加折或打折。

九、按要求张贴、发放pop及海报

等室内宣传品要按要求张贴。

2.产品画册放在显眼位置，便于顾客翻阅。

十、严格执行公司营销活动方案，遵守保密条款。

十一、店内严禁经营非\_\_\_\_\_\_\_\_\_允许产品，或假冒伪劣产品，条款依照经销合同进行处罚。

十二、奖罚办法

经检查发现不符合上述条款，有一条未执行罚款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，处罚后不按时整改都停止供货。再不整改，则取消经销权，终止合同。特殊情况下，执行确有困难，提前书面报公司批准。

十三、本细则由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责解释。

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇十一**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护买卖双方的合法权益，买卖双方根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，一致同意签订本合同，共同遵守。

一、货物的名称、数量及价格：见附件

二、质量要求和技术标准：

参照ibm公司的相关产品技术标准

三、接货单位(人)：

卖方指定本合同项下的货物的接货单位为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

四、联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、交货的时间及地点、方式及相关费用的承担：

1、交货时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、运输费用：由 方承担

六、合同总金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb.

合同总金额为人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb.

七、付款方式和付款期限

交货当日内，买方向卖方支付全部合同金额即：\_\_\_\_\_\_\_\_\_rmb.

八、货物的验收;

自产品交货后三日内，买方应依照双方在本合同中约定的质量要求和技术标准，对产品的质量进行验收。验收不合格的，应即向卖方提出书面异议，并在提出书面异议后三日内向卖方提供有关技术部门的检测报告。卖方应在接到异议及检测报告后及时进行修理或更换，直至验收合格。在产品交付后三日内，卖方未收到异议或虽收到异议但未在指定期限内收到检测报告的，视为产品通过验收。

九、接收与异议：

如买方指定由接货单位(人)接收货物，则买方同意对接货单位提出的接收、拒收、书面拒收意见等行为负责。

采用送货上门和自提方式交货的，在交付产品时，接货单位(人)应对产品品牌、规格型号、数量是否符合合同规定进行检查;对于符合合同规定的，接货单位(人)应当签收。对于不符合合同规定的产品，买方可以拒收，并书面说明拒收的理由。对于以送货上门方式交货，买方依照约定拒收的产品，需要由买方保管的，买方应负责保管。

采用代办托运方式交货的，买方对产品、规格型号、数量有异议的，应自产品运到之日起日内，以书面形式向卖方提出。

买方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

上述拒收或异议属于卖方责任的，由卖方负责更换或补齐。

十、合同的生效和变更：

本合同自双方签字盖章时生效，在合同执行期内，买卖双方均不得随意变更或解除合同，如一方确需变更合同，需经另一方书面同意，并就变更事项达成一致意见，方可变更。如若双方就变更事项不能达成一致意见，提议变更方仍应依本合同约定，继续履行，否则视为违约。

十三、争议的解决;

在执行本合同过程中，双方如若发生争议，应先协商解决，协商不成时，任意一方均可向卖方所在地人民法院提起诉讼。

十四、其他：

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金及各种经济损失，应当在明确责任后十日内支付给对方，否则按逾期付款处理。

本合同一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇十二**

为合理有序地开发\_\_\_\_\_系列产品市场，甲、乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，就有关经销事宜达成以下协议：

一、经销条件

愿意经销“\_\_\_\_\_”系列产品，并有一定的经营基础，均可成为甲方之经销商。

二、双方义务

1.甲方义务

1.1及时向乙方提供全方位支持，按时、按质、按量供货。

1.2对产品的价格、技术、服务等方面政策的调整将及时与乙方沟通，并回答各种合理之建议。

1.3甲方应尽量提供产品之宣传资料给乙方，以供乙方作产品市场宣传之用。

2.乙方义务

2.1乙方在销售过程中，不得以任何形式损害甲方声誉和形象，不得擅自改变或不正当使用甲方的商标、企业名称、标志、包装物等含有知识产权的表现现式。

2.2保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种销售信息。

2.3在本协议有效期内，乙方不得向其他商家低价出售本协议产品。   三、价格政策

1.为保证各经销商之权益，乙方所售出之产品价格不得低于甲方提供之最低零售价和最低批发价，扰乱市场价格秩序。

2.因市场需要价格调整时，上浮控制在20%以内，下浮优惠要求控制在甲方市场价格的范围内，但此两种情况必须通知甲方。

3.甲方提供市场参考价、最低零售价、最低批发价以及供货价（详见附件）

四、返利政策

1.返利是指乙方在完成一定销售额基础上获得的销售奖励。

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇十三**

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方(\_\_\_\_\_\_\_\_总代理)与乙方自愿签定本合同。

第一条甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条合同期限为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

第三条甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实(特别是产品的批发，零售价格及库存)。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统一)规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

甲方;

乙方：

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇十四**

系列产品经销协议

系列产品经销协议

为合理有序地开发\_\_\_\_\_系列产品市场，甲、乙双方本着互惠互利、共同发展的原则，就有关经销事宜达成以下协议：

一、经销条件

愿意经销“\_\_\_\_\_”系列产品，并有一定的经营基础，均可成为甲方之经销商。

二、双方义务

1.甲方义务

1.1及时向乙方提供全方位支持，按时、按质、按量供货。

1.2对产品的价格、技术、服务等方面政策的调整将及时与乙方沟通，并回答各种合理之建议。

1.3甲方应尽量提供产品之宣传资料给乙方，以供乙方作产品市场宣传之用。

2.乙方义务

2.1乙方在销售过程中，不得以任何形式损害甲方声誉和形象，不得擅自改变或不正当使用甲方的商标、企业名称、标志、包装物等含有知识产权的表现现式。

2.2保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种销售信息。

2.3在本协议有效期内，乙方不得向其他商家低价出售本协议产品。

三、价格政策

1.为保证各经销商之权益，乙方所售出之产品价格不得低于甲方提供之最低零售价和最低批发价，扰乱市场价格秩序。

2.因市场需要价格调整时，上浮控制在20%以内，下浮优惠要求控制在甲方市场价格的范围内，但此两种情况必须通知甲方。

3.甲方提供市场参考价、最低零售价、最低批发价以及供货价（详见附件）

四、返利政策

1.返利是指乙方在完成一定销售额基础上获得的销售奖励。

2.返利从甲方收到乙方达到规定订货金额的最后一笔货款之日开始计算。

3.返利支付方式：由甲方出书面通知，返利将在以后营销过程中的货物冲抵。

n=年订购总额（rmb）3万≥n

返利额3%4%5%

五、服务以及其它

1.甲方负责提供售后服务并承担相应费用。

2.产品因质量问题导致无法使用，半年内免费退换，退货运费由甲方负责承担。

3.一般情况下发货费用由乙方支付，订购金额在1000元以上者，由甲方承担一定费用(国内)。

4.付款方式为：款到发货，乙方须甲方发货前一天将货款金额全数汇入甲方指定收款账户。(见附件)

六、协议有效期及协议终止

1.经双方签字盖章后本协议即行生效，为保护乙方的市场开拓成果，除非乙方或甲方未有履行到本协议， 则本协议将自动无限延期。

2.乙方三个月内未有订单的，本协议将自动终止。

3.协议正常终止后，双方应按对方的要求向对方归还或销毁所有对方的重要信息和其它营销材料等，双方结清所有款项。

七、争议解决条款

1.本协议及其附件在履行过程中发生争议，双方应本着互惠互利的原则友好协商解决，协商不成，通过甲方所在地人民法院诉讼解决。

2.协议未尽事宜，双方协商解决。甲方对本协议具有最终解释权。

3.本协议一式二份，双方各执一份，传真件具有同等法律效力。

甲方：(公章)\_\_\_\_\_乙方：(公章)\_\_\_\_\_

签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

附件：

1.甲方市场价格表

2.甲方指定收款账户

3.甲方供给乙方的价格表

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇十九**

产品经销三方协议

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：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

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\_\_\_\_\_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贷服务。

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?（w）?比，乘以乙方当月销售总额的?2?％，即：（?a?÷?w）?\_\_\_\_\_\_\_\_\_?a?\_\_\_\_\_\_\_\_\_?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\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_0301\_\_\_\_\_\_\_\_\_sdl01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?月日

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇二十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方委托乙方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司产品（经销之品项、规格、价格依附件1为凭），双方本着友好、诚实信用、严守合作、互惠互利的原则达成协议如下：

一、甲方同意乙方为甲方授权经销之商品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（涵盖之区域以行政辖区为准）之产品特约经销商，如乙方欲开辟其他地区市场，须经甲方书面同意。在未经获书面同意之前，如有越区销售情况，甲方有权立即停止本合同，并要求经济损失赔偿。

二、付款方式

1.乙方所发生之任何费用，如有需甲方协助之处，皆须以书面形式获得甲方公司签章后之文件为依据，且须于次月10日前结清。乙方不可擅自扣款或抵付，否则甲方有权停止执行本合同。

2.除有甲方盖公章之抵扣证明文件外之任何费用，甲方有权不予承担。

3.甲方的业务人员向乙方借款、借货，领用赠品或促销品，以及承诺之促销配合活动，必须有甲方盖有公章和委托代理人签字的证明文件方可执行及有效，如没有甲方盖章和委托代理人签字的证明文件，甲方将不予承认及支付此费用。甲方财务每月5日前发出甲、乙双方对帐单，如有问题乙方须于3天内依文字形式通知甲方，如未提出，视为乙方确认。

4. 如有甲方的业务人员违反上述规定，私自签认之费用及冲帐的金额，甲方将一律不予认可其行为，由此行为所发生费用和责任由经销商自行承担。

三、乙方预设至今年底的销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_万元。分月计划如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、订货方式、交货方式和退、换货方式

1.乙方每次订货，均须以书面形式（或传真件）向甲方出具订单，详细注明订货之产品品项、数量、规格、交货时间、地点等。

2.甲方为乙方代办托运产品，送货地点为乙方指定的仓库。

3.收货时若有短缺、或大批量质量出现问题，须在7天内提出异议，并书面通知甲方，在得到甲方书面文字形式回复乙方后，乙方才能执行处理，否则甲方不予认可，且事后不可再要求处理。

4.非甲方产品质量同批出现大量相同问题，乙方不可将制造日期超过\_\_\_\_\_个月之产品退回甲方，否则须赔偿当批退/换货额的\_\_\_\_\_%给甲方作为损失金。退/换货运费亦由乙方承担。新品上市六个月除外，新客户第一个月进货除外。超过保质期的产品恕不接受退/换货。

5.除甲方产品质量原因外，乙方不得藉以任何理由拒收甲方产品。

五、质量、包装标准及验收期限

产品质量、包装以甲方产品企业标准为准，验收期限为货到乙方收货地点7天到10天，逾期乙方不得藉以任何理由退货、换货或扣款。

六、甲方应履行的义务

1.提供在乙方经销区域销售其产品的合法证明文件。

2.在乙方严格履行本合同约定之情况下，甲方应确保优先提供货源。

3.协助监督乙方的销售情况并要求乙方按时提供市场销售情况、销售信息及商品库存。

4.有关甲方所承担之各项单据，须是甲方税务机关能认同报销之单据。

以上票据的抬头须写明为甲方且所有权归甲方所有，未获甲方税务机关认同之单据或不合规定及不合法或归属权不为甲方所拥有之单据，甲方有权拒付。

如不符以上条件则甲方一律不承担费用。

七、乙方应履行之义务及有关违约责任

1.选派胜任之专职干部、组织销售甲方产品的专职队伍以利市场推广与销售工作进行，配备至少一辆送货车辆。

2.按甲方之要求在首次进货\_\_\_\_\_日之内提供市场销售、信息以及营销相关数据作为甲方研究和分析市场的参考。

3.如甲方发现投入市场的产品有质量问题，乙方应积极配合予以回收。

4.乙方在经营活动中应严格维护甲方的企业形象及甲方产品的市场形象。凡乙方使用甲方公司名称或商标，均须征得甲方书面同意，否则须承担一切法律责任。

5.乙方如有违约或积欠甲方货款或无力偿还欠款时，甲方有权自行从乙方仓库之货品中取货抵偿（不限甲方所供应之商品），乙方自愿放弃诉讼抗辩权。

6.乙方在经销期限内，不可贩售与甲方商品有相同或冲突性之商品，如乙方违反，则甲方有权立即取消乙方一切受益与权利，并有权立即要求乙方结清货款及终止本合同。

7.乙方的销售业绩如有不能达到双方所协定之销售业绩的\_\_\_\_\_%或停止进货期限达\_\_\_\_\_天以上，单品停止进货\_\_\_\_\_天以上，退货额超过销售回款金额的\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经营权，并立即停止本合同及要求立即付清所有货款。

八、乙方在本合同有效期内严格遵守本合同之规定，且完成了责任销售目标，则在同等条件下，乙方有优先续约经销甲方产品之权利。

九、甲方产品价格如有变动，会于调价之日起10天前通知乙方。

十、如本合同有未尽事宜，双方应尽力协商解决，经协商同意所达成的书面协议作为本合同的附件，与本合同有相同的法律效力。甲乙双方如有争议导致本协议不能履行，本协议即终止，自终止合同日期起10天之内乙方须付清对甲方的总欠款，不可籍任何理由（例如：外面铺市之货品、库存、坏品之类……等等）拒付或延付。否则乙方须付甲方的一切经济损失。

十一、凡属甲方业务人员承诺之事项超出本合同内容的均需有甲方委托代理人签署且盖有甲方公司正式公章之书面文书为准。

十二、甲、乙双方如有争议无法协商时，乙方同意将争议提交甲方营业地址所在之法院解决。所产生一切诉讼之费用，包括但不限于案件受理费、诉讼保全费、律师代理费，及为处理争议支出的差旅费、食宿费、调查取证费等，费用由乙方承担。

十三、本合同于双方签字之日生效。

有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

十四、本合同一式\_\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_\_份。

十五、本合同附件为

《 公司经销合同附表1》

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

（盖章）               （盖章）

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇二十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲方与乙方协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加盟甲方，成为甲方的经销商，开拓\_\_\_\_\_系列产品的市场，达成一致协议如下：



第一条 经销的授权

甲方兹授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为甲方在中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

试合作期\_\_\_\_\_\_个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到\_\_\_\_\_\_%，即a类终端场\_\_\_\_\_家。b类终端场\_\_\_\_\_家。c类终端场\_\_\_\_\_家。

乙方每月向甲方付（汇）款应当超过\_\_\_\_\_万元，并且承诺每过一个月付（汇）款增长\_\_\_\_%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。 乙方首次现款提货最少达\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

第二条 保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。

2.乙方的营业执照应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。

3.乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条 期限本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第四条 双方责任与义务

甲方：

1.规范市场体系管理， 提供技术支持及非保密技术支持文件。

2.甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。

3.有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。

4.监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。

5.甲方负责“罗曼特”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1.乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。

2.乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。

3.乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。

4.为顾客提供售前、售后等相关服务。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。

8.乙方不得以任何形式跨越\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。

第五条 区域销售规范

规范市场，确保各地经销商之权益。乙方在销售过程中必须对产品实施监控，乙方有权发展下级代理、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方经销商资格。

第六条 商品的价格

1.甲方向乙方供货的经销价为：见附件。

2.乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。

3.甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前\_\_\_\_\_天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

第七条 货款的结算及产品退换

付款方式：

1.乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2.办理银行汇票，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递（ems）邮寄到甲方财务部。

3.办理银行电汇。

4.办理实时汇款（信用卡）。

产品退换之规定：

乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后\_\_\_\_\_个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方自负。

第八条 送货方式

甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

第九条 税务责任

乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金及据本协议所获得收益而应缴纳的税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

第十条 其他责任

1.乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同 意接受并遵守，否则本协议自动终止。违约责任：甲方：甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的15%向乙方支付违约金。

乙方：

1.低价冲货：依据甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号价格表，乙方任何时候（包括双方终止合同后）不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。若乙方因合同终止或其他原需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2.未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

第十一条 协议的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本协议自然终止。

2.如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的 一切债权债务，经甲方同意后方可终止。

3.甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4.对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

第十二条 纠纷的解决

如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地仲裁部门提请起诉。

第十三条 协议附件

本协议有一份附件：产品价格表

第十四条 其他

甲方对乙方的支持约定

1.乙方在经销协议期限内，要求必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元的销售额（按款到账户计算）。如回款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日未达到\_\_\_\_\_\_\_万元（按款到账户计算），甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。如乙方年销售额超过\_\_\_\_\_万元，甲方以年终返利的形式给予乙方\_\_\_\_\_\_%的产品或现金作为奖励（现金或产品的兑现权利由甲方决定）。如乙方全年销售额（按款到账户计算）超过\_\_\_\_\_\_万元，甲方将追加新的奖项（甲方保留公开奖励额度）。

2.乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3.甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1.本协议双方签字盖章生效。

2.本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。 

未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

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

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

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

代表（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

代表（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇二十二**

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

3.商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（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ci策划中，给予其名称全新策划）

第二条 经销权

甲方给予乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_（商标）和\_\_\_\_\_\_（专名）向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（地区）内客户总经销\_\_\_\_\_\_\_\_（产品）的权利。

第三条 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。

第四条 价格、条件

1.价格

（1）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。

（2）甲方给予乙方一个较稳定的市场价格。

（3）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。

（4）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，甲方应立即书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条 甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为产品的中国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而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条 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服务。

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。

第七条 双方关系

在协议有效期内所建立的甲方和乙方的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。

第八条 甲方名称等的使用

1.特许：乙方可以为商业上的目的使用“商标”和“专名”或它们的简称、变称，并可以标明自己为“地区”内“产品”的经销商

2.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。

第九条 期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期满时终止本合同。

2.如任何一方根据破产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，另一方可在任何时侯以书面通知终止本协议。

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。

第十条  解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条  保证

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。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。

第十二条  一般条款

1.不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各个单独合同的部分或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似非该方或双方所能控制的原因。 如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2.转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

3.商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

4.通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面形式，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5.适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的第\_\_\_\_条的规定和解释。

6.仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7.可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

8.保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

9.其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关，由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

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

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

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

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇二十三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲方与乙方协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加盟甲方，成为甲方的经销商，开拓\_\_\_\_\_系列产品的市场，达成一致协议如下：

第一条 经销的授权

甲方兹授权\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为甲方在中华人民共和国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的经销商，经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

试合作期\_\_\_\_\_\_个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到\_\_\_\_\_\_%，即a类终端场\_\_\_\_\_家。

b类终端场\_\_\_\_\_家。

c类终端场\_\_\_\_\_家。

乙方每月向甲方付(汇)款应当超过\_\_\_\_\_万元，并且承诺每过一个月付(汇)款增长\_\_\_\_%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。乙方首次现款提货最少达\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

第二条 保证条款

1.甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。

2.乙方的应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。

3.乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条 期限本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第四条 双方责任与义务

甲方：

1.规范市场体系管理， 提供技术支持及非保密技术支持文件。

2.甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。

3.有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。

4.监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。

5.甲方负责“罗曼特”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1.乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。

2.乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。

3.乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。

4.为顾客提供售前、售后等相关服务。

5.帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。

以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。

6.配合甲方新产品上市和产品推广计划，安排促销活动。

7.积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。

8.乙方不得以任何形式跨越\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。

第五条 区域销售规范

规范市场，确保各地经销商之权益。

乙方在销售过程中必须对产品实施监控，乙方有权发展下级、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。

如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方经销商资格。

第六条 商品的价格

1.甲方向乙方供货的经销价为：见附件。

2.乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。

3.甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前\_\_\_\_\_天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

第七条 货款的结算及产品退换

付款方式：

1.乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2.办理，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递(ems)邮寄到甲方财务部。

3.办理银行电汇。

4.办理实时汇款(信用卡)。

产品退换之规定：

乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后\_\_\_\_\_个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方负。

第八条 送货方式

甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

第九条 税务责任

乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金及据本协议所获得收益而应缴纳的税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

第十条 其他责任

1.乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2.甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同 意接受并遵守，否则本协议自动终止。

违约责任：

甲方：

甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的15%向乙方支付。

乙方：

1.低价冲货：依据甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_号价格表，乙方任何时候(包括双方终止合同后)不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。

若乙方因或其他原需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2.未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

第十一条 协议的解除或延续

1.合同期限届满，双方不再续约的，本协议自然终止。

2.如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的 一切债权债务，经甲方同意后方可终止。

3.甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4.对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。

乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

第十二条 纠纷的解决

如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地部门提请起诉。

第十三条 协议附件

第十四条 其他甲方对乙方的支持约定

1.乙方在经销协议期限内，要求必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额(按款到账户计算)。

如回款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日未达到\_\_\_\_\_\_\_元(按款到账户计算)，甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。

如乙方年销售额超过\_\_\_\_\_元，甲方以年终返利的形式给予乙方\_\_\_\_\_\_%的产品或现金作为奖励(现金或产品的兑现权利由甲方决定)。

如乙方全年销售额(按款到账户计算)超过\_\_\_\_\_\_元，甲方将追加新的奖项(甲方保留公开奖励额度)。

2.乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3.甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1.本协议双方签字盖章生效。

2.本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。

未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律力。

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

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

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

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

代表(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品经销合同协议书 产品销售合作协议书篇二十四**

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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”，系指经双方书面同意的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

3.商标和专名：本协议中所称“商标”和“专名”，分别指\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(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ci策划中，给予其名称全新策划)

第二条  经销权

甲方给予乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_(商标)和\_\_\_\_\_\_(专名)向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(地区)内客户总经销\_\_\_\_\_\_\_\_(产品)的权利。

第三条  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。

第四条  价格、条件

1.价格

(1)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。

(2)甲方给予乙方一个较稳定的市场价格。

(3)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。

(4)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，甲方应立即书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条  甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

1.承诺并保证作为产品的中国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而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条  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服务。

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。

第七条  双方关系

在协议有效期内所建立的甲方和乙方的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。

第八条  甲方名称等的使用

1.特许：乙方可以为商业上的目的使用“商标”和“专名”或它们的简称、变称，并可以标明自己为“地区”内“产品”的经销商

2.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。

第九条  期限、终止

本协议自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

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。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期满时终止本合同。

2.如任何一方根据破产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，另一方可在任何时侯以书面通知终止本协议。

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。

第十条  解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条  保证

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。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。

第十二条  一般条款

1.不可抗力：本协议任何一方如遇到非人力所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的部分或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震等天灾或机械故障、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似非该方或双方所能控制的原因。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

2.转让：本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方明确的书面同意之前，应属无效。

3.商业机密：本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后\_\_\_\_\_\_内，对不论与另一方是否有竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

4.通知：根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面形式，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第\_\_\_\_\_\_个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

5.适用法律和贸易条款：本协议的成立、效力、解释和履行，应以\_\_\_\_国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的第\_\_\_\_条的规定和解释。

6.仲裁：所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

7.可分割性：本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

8.保留权利：协议任何一方在任何时侯不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

9.其他约定：本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关，由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议一式两份，由双方正式授权的人员或代表签署。

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