# 2024年特约经销商协议 总经销协议(21篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-08-21

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。特约经销...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**特约经销商协议 总经销协议篇一**

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

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

特约经销商(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权特约经销甲方产品达成如下协议：

一、合作范围、时间

1.1甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的特约经销商。

1.2授权经销产品：(以下简称\"产品\");

1.2.1商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.2.2甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

1.2.3甲方保证上述商品符合国家食品安全卫生标准及质量标准。

1.3授权区域包括：(以下简称\"指定区域\")。

1.3.1甲方许可乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区特约销售协议商品，乙方享有特约经销权。

1.4未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

1.5授权特约经销期限：

双方约定特约经销期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权特约经销商协议》并按照《解除授权特约经销商协议》中的规定执行。试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

二、销售任务、激励机制

2.1在甲乙双方约定经销期限内，乙方销售任务为人民币 \_\_\_\_万元;销售任务是指：乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

2.2自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第2.1款中销售任务的\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

2.3若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的\_\_\_\_\_\_\_%作为额外奖励。

三、合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的特约经销商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元的罚款。

3.3为了保证双方的利益，乙方须向甲方缴纳市场保证金\_\_\_\_\_\_\_万元整。在乙方完全履行本协议规定的条款且协议终止\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方无息退还此市场保证金，退还方式参见本协议3.6款。

3.4甲方在本授权区域可以授权多家经销商，若乙方在该授权区域业绩突出(在相同时间段，

乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的\_\_\_\_\_\_\_%以上)，则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

3.5甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自动终止。双方签署《解除授权特约经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存产品，并在《解除授权特约经销商协议》签订\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权特约经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%。

四、甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和销售培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方，由此造成的乙方损失由甲方负责。

4.5若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

五、乙方的权利和义务

5.1乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

5.2乙方可要求甲方给予市场销售支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

5.3乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。所有产品宣传资料均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5.4对于乙方违反第5.3款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)的罚款。

5.5乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

5.6乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

5.7甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

六、销售行为规定

6.1产品价格(含17%增值税)

6.1.1乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.2为快速应对市场变化需求，以及甲方认定的需要必须签订的受买人订单，甲方有权规定乙方给予受买人销售价。鉴于乙方给其价格的调整，甲方给予乙方的经销价将同比例调整，原则上下调不超过规定经销价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.3在本协议的授权经销期限内，乙方完成本协议中2.1规定的销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%，

甲方按照乙方实际的回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予乙方返利，如乙方完成销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%,甲方按照乙方实际回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予其返利，如乙方超过销售任务额的，甲方将按照本协议2.3款给予乙方额外奖励。

6.2订货流程

6.2.1乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

6.2.2甲方按照乙方的采购单提供销售合同给乙方盖章并签字确认。

6.2.3甲方按照合同要求生产的产品款号及数量发货，发货后乙方需要中途变更产品款号及数量数或者有其他特殊要求的，乙方须将产品先返还给甲方更改，由此产生的后果由乙方承担。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在销售合同确认后的3天内把订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%定金汇到甲方指定账户;在发货前支付订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%;乙方在收到产品后\_\_\_\_\_\_\_个月内支付尾款即订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.3.2甲方直接开据\_\_\_\_\_\_\_%增值税发票给予终端客户，乙方则需将增值部分补交税点给予甲方。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同总价的\_\_\_\_\_\_\_%金额后，按约定时间发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.4.2乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对送货清单后签字确认，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量短缺、损坏等要求退款或退货。

6.5跨区销售、反低价管理

6.5.1乙方将甲方的产品销售到指定区域以外地区的行为，或者甲方将产品销售到乙方销售区域的行为称之为跨区销售。原则上不允许乙方跨区销售。根据实际情况，确实需要跨区销售的行为按照以下方式计量销售额：

6.5.2销售计量：买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量;甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人;由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

6.5.3按照6.6.2的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。

6.5.4甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：\"信息第一申报原则\"认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据6.6.2的相关规定确认有效性。为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员(各经销商业务员、甲方业务员)，必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若\_\_\_\_\_\_\_个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

6.5.5甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

6.5.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。

6.5.7如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格\_\_\_\_\_\_\_倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

七、商标使用

未经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

八、保密责任

8.1乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。

8.2乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。

8.3与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可;否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

8.4上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起\_\_\_\_\_\_\_年内持续有效。

8.5如果本协议终止，乙方应在终止之日起\_\_\_\_\_\_\_天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.6如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。

8.7保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

九、生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

9.2任何一方如不履行本协议中所规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后\_\_\_\_\_\_\_天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

1)乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

2)乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.4如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起\_\_\_\_\_\_\_天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

9.5甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务\_\_\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

9.6自本协议签订之日起至本协议终止日，甲乙双方针对本协议的具体执行方式或协议的具

体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

十、争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份

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

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

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

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

**特约经销商协议 总经销协议篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（特约经销商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1.授权经销

1.1甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域（以下称销售区域）内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2.分销区域、渠道和产品

2.1乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3.乙方的责任和义务

3.1经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4.乙方的投资、人力资源

4.1乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.3乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11上述乙方人员（除商场促销员外）均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即

4.2条表中所列的人员。

5.供应价格及转售价格

5.1甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3甲方有权提前\_\_\_\_日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6.流动资金与付款

6.1乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期\_\_\_\_日仍未付款，乙方须承担按照同期贷款利率计算的滞纳金。

7.市场支持及业务指导

7.1甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费（主要是商店的活动）协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_\_\_\_\_之三最：

（1）最广的铺点

（2）最佳的陈列

（3）最好的客户服务

7.5甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8.交货

8.1甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险（由产品本身质量造成的损失除外）转移至乙方。

9.乙方的收益回报

9.1乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10.协议书保密及完整性

10.1乙方在此同意为甲方的所有资料（包括本协议书以及相关文件）严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。1

1.期限及终止1

1.1本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续\_\_\_\_\_\_\_\_年，至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。1

1.2当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。1

1.3当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。1

1.4不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。1

1.5不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。1

2.违约责任1

2.1除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。1

3.知识产权1

3.1本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。1

3.2如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号（不论是否使用中文）会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。1

3.3乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。1

4.转让未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。1

5.争议的解决本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。1

6.修改对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。1

7.附件本协议书的附件包括：附件一乙方销售区域附件二销售支持附件三销售返利附件四覆盖和分销奖励附件五进销存报告奖励附件六价格单附件七收货确认政策上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。1

8.文本本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

返

**特约经销商协议 总经销协议篇三**

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

特约经销商(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就授权特约经销甲方产品达成如下协议：

一、合作范围、时间

1.1甲方作为产品生产厂家，授权乙方在指定区域内作为甲方的特约经销商。

1.2授权经销产品：\_\_\_\_\_\_(以下简称\"产品\");

1.2.1商品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.2.2甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

1.2.3甲方保证上述商品符合国家食品安全卫生标准及质量标准。

1.3授权区域包括：\_\_\_\_\_\_(以下简称\"指定区域\")。

1.3.1甲方许可乙方在\_\_\_\_\_\_\_地区特约销售协议商品，乙方享有特约经销权。

1.4未经甲方批准，乙方不能授权下级的经销商。

1.5授权特约经销期限：\_\_\_\_\_\_

双方约定特约经销期限为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止。其中\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，为甲、乙双方的试销期。在试销期内，甲、乙双方都有权随时单方面终止本协议，任何情况下终止本协议均必须签署《解除授权特约经销商协议》并按照《解除授权特约经销商协议》中的规定执行。试销期满双方都选择继续合作，并在约定本协议经销期满后，乙方如需继续经销甲方产品，乙方须提前两个月向甲方提出申请。

二、销售任务、激励机制

2.1在甲乙双方约定经销期限内，乙方销售任务为人民币\_\_\_\_万元;销售任务是指：\_\_\_\_\_\_乙方实际支付给甲方以经销价格达成的合同金额。

2.2自合同签订之日起，乙方在三个月内没有完成第2.1款中销售任务的\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止乙方的经销权，乙方不得有任何异议。

2.3若乙方在本销售年度内超额完成销售任务，在甲方收到乙方全额产品款项\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方对其超出部分按乙方实际支付给甲方以经销价格达成合同金额的\_\_\_\_\_\_\_%作为额外奖励。

三、合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的特约经销商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可蓄意诋毁甲方或其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即终止本协议并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元的罚款。

3.3为了保证双方的利益，乙方须向甲方缴纳市场保证金\_\_\_\_\_\_\_万元整。在乙方完全履行本协议规定的条款且协议终止\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方无息退还此市场保证金，退还方式参见本协议3.6款。

3.4甲方在本授权区域可以授权多家经销商，若乙方在该授权区域业绩突出(在相同时间段，

第2页共6页

乙方进货金额超过该区域所有授权经销商进货总金额的\_\_\_\_\_\_\_%以上)，则甲方可以授权乙方作为该区域的独家经销商，甲、乙双方重新签订《独家经销商协议》并享受独家经销商的销售政策。

3.5甲方在本授权区域内设置了独家经销商，则乙方的授权经销商资格自动解除，本协议自

动终止。双方签署《解除授权特约经销商协议》，甲方将按照经销价收回乙方的库存产品，并在《解除授权特约经销商协议》签订\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%，在乙方完全遵守本协议和《解除授权特约经销商协议》的前提下，甲方将解除协议签订的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内退还乙方市场保证金的\_\_\_\_\_\_\_%。

四、甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和销售培训与支持，并协助经销商组建本区域销售和售后服务网络。乙方可以委派人员到甲方公司接受培训，产生的路费及生活费由乙方自行承担。4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单以及销售价格，以供甲方审查备案，否则，甲方有权单方面停止对乙方供货。同时甲方应向乙方提供销售情况和库存数量。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方，由此造成的乙方损失由甲方负责。

4.5若因为乙方个体及团队工作态度、方法等造成本产品在该区域未完成销售任务及甲方品牌受损，影响甲方业务发展规划，则甲方有权单方面取消乙方在该区域经销商权利，或者为乙方更换其他经销区域。

五、乙方的权利和义务

5.1乙方在指定区域内须按照甲方拟订的产品价格进行销售。

5.2乙方可要求甲方给予市场销售支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传以及召开演示会，在甲方批准的前提下由此产生的费用双方各半，甲方应该付出的费用将以货款的形式返还给乙方冲消货款。

5.3乙方不可与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不可制造经销产品或类似于经销的产品，也不能从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不可代理或销售与经销产品相同或类似的任何产品。所有产品宣传资料均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

5.4对于乙方违反第5.3款中的任何行为，一经甲方查处，有权对乙方提起诉讼，并对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_万元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)的罚款。

5.5乙方自行招聘相关工作人员，并承担各项费用及用工风险。

5.6乙方保证在签订本合同前，已取得产品经营许可等相关证件，以自身名义对外经营，自负盈亏，并保证遵守国家相关法律、法规，合法经营。

5.7甲方根据市场情况制定的统一策划活动的销售方案或者推介会乙方必须无条件执行，乙方不得以任何借口不执行或者打折扣执行。

六、销售行为规定

6.1产品价格(含17%增值税)

6.1.1乙方的合同单价必须遵守甲方的市场指导价，最高不可超过市场指导价，最低合同单价不可下调至市场指导价的\_\_\_\_\_\_\_%。

第3页共6页

6.1.2为快速应对市场变化需求，以及甲方认定的需要必须签订的受买人订单，甲方有权规定乙方给予受买人销售价。鉴于乙方给其价格的调整，甲方给予乙方的经销价将同比例调整，原则上下调不超过规定经销价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.1.3在本协议的授权经销期限内，乙方完成本协议中2.1规定的销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%，

甲方按照乙方实际的回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予乙方返利，如乙方完成销售任务额的\_\_\_\_\_\_\_%,甲方按照乙方实际回款额的\_\_\_\_\_\_\_%给予其返利，如乙方超过销售任务额的，甲方将按照本协议2.3款给予乙方额外奖励。

6.2订货流程

6.2.1乙方以采购单的形式发给甲方。下单之前乙方与甲方沟通并确认交货时间，每个采购单必须列明客户单位、联系人、数量、产品型号、合同价格和交货时间。

6.2.2甲方按照乙方的采购单提供销售合同给乙方盖章并签字确认。

6.2.3甲方按照合同要求生产的产品款号及数量发货，发货后乙方需要中途变更产品款号及数量数或者有其他特殊要求的，乙方须将产品先返还给甲方更改，由此产生的后果由乙方承担。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在销售合同确认后的3天内把订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%定金汇到甲方指定账户;在发货前支付订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%;乙方在收到产品后\_\_\_\_\_\_\_个月内支付尾款即订单总价的\_\_\_\_\_\_\_%。

6.3.2甲方直接开据\_\_\_\_\_\_\_%增值税发票给予终端客户，乙方则需将增值部分补交税点给予甲方。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同总价的\_\_\_\_\_\_\_%金额后，按约定时间发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。6.4.2乙方收到货物检查产品是否有损坏并核对送货清单后签字确认，如有异议应在7天内提出，与甲方核对。乙方签字确认后不得再以产品的数量短缺、损坏等要求退款或退货。

6.5跨区销售、反低价管理

6.5.1乙方将甲方的产品销售到指定区域以外地区的行为，或者甲方将产品销售到乙方销售区域的行为称之为跨区销售。原则上不允许乙方跨区销售。根据实际情况，确实需要跨区销售的行为按照以下方式计量销售额：\_\_\_\_\_\_

6.5.2销售计量：\_\_\_\_\_\_买受人信息由乙方为第一申报人的销售订单计为乙方销售量;甲方收到乙方提交的书面申报信息后，必须在一个工作日内书面形式回复确认乙方是否为第一提报人，超过一个工作日甲方没有否决的，则表示甲方默认乙方为第一提报人;由甲方独立完成的或买受人信息非乙方为第一提报人的销售订单不计为乙方销售量。

6.5.3按照6.6.2的销售计量方式，不论是在乙方的授权经销区域以内还是乙方的授权经销区域以外由甲方或者甲方的其他经销商产生的订单，销售业绩都应确定在第一申报人名下。6.5.4甲方有权在乙方经销的区域内采取甲方直销及乙方经销这两种销售方式，并对该两种并存的销售方式进行判定，根据：\_\_\_\_\_\_\"信息第一申报原则\"认定销售归属，由甲方专人负责管理，并最终依据6.6.2的相关规定确认有效性。为了客观公平的成为第一申报人，甲方会建立一个客户数据库平台，所有业务员(各经销商业务员、甲方业务员)，必须第一时间通过短信、微信、邮件、网站等通讯手段将自己开发的客户资料上传至该平台，经平台维护人员核实后，将最先上传客户资料的业务员作为该客户的拥有者，若\_\_\_\_\_\_\_个月内该业务员仍未与该客户签单，则其他业务员可介入。甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位，以

第4页共6页

便跟踪产品的流向和监督跨区销售行为。

6.5.5甲方有权监督乙方并审查销售订单和发货记录，如发现任何未登记的跨区销售行为，甲方有权对乙方作出扣除其市场保证金的处罚。

6.5.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范并制止任何低价倾销行为。

6.5.7如乙方出现严重的未登记跨区销售行为或低价倾销行为，甲方有权立即取消乙方经销商资格，并对其处以销售价格\_\_\_\_\_\_\_倍的罚款，情节严重的甲方将追究其经济责任。

七、商标使用

未经\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司的书面批准，乙方无权使用的商标和文字标志。

八、保密责任

8.1乙方承诺不会将保密性资料用于非本协议规定之外的任何目的，且不会披露或提供给任何第三方使用。一经甲方发现，将处以乙方市场保证金双倍的罚款。

8.2乙方要与掌握及了解保密性资料的员工签署保密协议书，并采取一切合理措施保护资料。

8.3与甲方相关或产品相关的资料的所有权均归甲方所有，乙方若用于协议规定之外的目的，必须征得甲方许可;否则甲方有权追究乙方的经济或法律责任。

8.4上述保密条例自本协议生效之日起至双方经销关系终结之日起\_\_\_\_\_\_\_年内持续有效。8.5如果本协议终止，乙方应在终止之日起\_\_\_\_\_\_\_天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、及样品等所有材料，并销毁所有相关电子资料。此外乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.6如乙方违反上述约定，乙方将赔偿不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%，并没收乙方的全部市场保证金，甲方将保留追究乙方法律责任的权利。

8.7保密性资料包含但不限于双方合作过程中乙方获得的客户信息、产品保密参数、往来邮件等。

九、生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

9.2任何一方如不履行本协议中所规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后\_\_\_\_\_\_\_天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对此造成的损失进行赔偿。赔偿金额不低于违约行为发生时上一年度(不足一年的按实际计算)销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：\_\_\_\_\_\_

1)乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

2)乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.4如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起\_\_\_\_\_\_\_天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，违约方承担对扩大的损失部分。在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

第5页共6页

9.5甲方对乙方的销售任务完成情况按季度定期考核，如乙方一个季度未完成双方约定的销售任务\_\_\_\_\_\_\_%，甲方有权取消乙方经销商资格并寻找其他经销商。

9.6自本协议签订之日起至本协议终止日，甲乙双方针对本协议的具体执行方式或协议的具

体内容需要补充完善的，必须双方协商签订补充条款，经双方签字确认的补充条款将作为本协议的补充，具体同等的法律效力。

十、争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份。

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

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

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

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

**特约经销商协议 总经销协议篇四**

甲方：

乙方（特约经销商）：

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1、授权经销

1.1甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域（以下称销售区域）内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2、分销区域、渠道和产品

2.1乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3、乙方的责任和义务

3.1经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4、乙方的投资、人力资源

4.1乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下：

4.3乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11上述乙方人员（除商场促销员外）均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5、供应价格及转售价格

5.1甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6、流动资金与付款

6.1乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7、市场支持及业务指导

7.1甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费（主要是商店的活动）协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_\_\_\_\_之三最：

（1）最广的铺点

（2）最佳的陈列

（3）最好的客户服务

7.5甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8、交货

8.1甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险（由产品本身质量造成的损失除外）转移至乙方。

9、乙方的收益回报

9.1乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10、协议书保密及完整性

10.1乙方在此同意为甲方的所有资料（包括本协议书以及相关文件）严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11、期限及终止

11.1本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12、违约责任

12.1除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13、知识产权

13.1本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号（不论是否使用中文）会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14、转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15、争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16、修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17、文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式\_\_\_\_\_\_份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

甲方（盖章）：

代表（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

代表（签字）：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**特约经销商协议 总经销协议篇五**

特约经销商协议书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（特约经销商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1.授权经销

1.1?甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域（以下称销售区域）内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.3?乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

2.分销区域、渠道和产品

2.1?乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2?销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3?乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4?乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5?乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6?乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。?3.乙方的责任和义务

3.1?经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2?保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3?负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4?按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5?负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6?乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4.乙方的投资、人力资源

4.1?乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2?乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.3?乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4?乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5?乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6?甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7?甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8?甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9?乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10?鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

5.1?甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、\_\_\_\_\_费和相应的增值税。

5.2?乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3?甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。?6.流动资金与付款

6.1?乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2?乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

7.1?甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2?所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3?甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费（主要是商店的活动）协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4?甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_\_\_\_\_之三最：

（1）最广的铺点

（2）最佳的陈列

（3）最好的客户服务

7.5?甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8.交货

8.1?甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2?在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3?甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4?甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险（由产品本身质量造成的损失除外）转移至乙方。?9.乙方的收益回报

9.1?乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。?10.协议书保密及完整性

10.2?本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11.期限及终止

11.1?本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2?当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3?当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4?不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5?不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12.违约责任

12.1?除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的\_\_\_\_\_用。

13.知识产权

13.1?本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何\_\_\_\_\_、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2?如根据甲方的判断，乙方所使用的\_\_\_\_\_或商号（不论是否使用中文）会对甲方或甲方关联公司的\_\_\_\_\_、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等\_\_\_\_\_或商号。

13.3?乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的\_\_\_\_\_、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14.转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15.争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16.修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17.附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

18.文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

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

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

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

附件（略）

**特约经销商协议 总经销协议篇六**

特约经销商协议书

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

乙方（特约经销商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1.授权经销

1.1甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域（以下称销售区域）内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2.分销区域、渠道和产品

2.1乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3.乙方的责任和义务

3.1经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4.乙方的投资、人力资源

4.1乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.3乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11上述乙方人员（除商场促销员外）均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5.供应价格及转售价格

5.1甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6.流动资金与付款

6.1乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

**特约经销商协议 总经销协议篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(特约经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1.授权经销

1.1甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.2尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.3乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

1.4甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2.分销区域、渠道和产品

2.1乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3.乙方的责任和义务

3.1经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4.乙方的投资、人力资源

4.1乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.3乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4.11上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5.供应价格及转售价格

5.1甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3甲方有权提前 日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6.流动资金与付款

6.1乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期 日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7.市场支持及业务指导

7.1甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_\_\_\_\_之三最：

(1)最广的铺点

(2)最佳的陈列

(3)最好的客户服务

7.5甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8.交货

8.1甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9.乙方的收益回报

9.1乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10.协议书保密及完整性

10.1乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

10.2本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11.期限及终止

11.1本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12.违约责任

12.1除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

13.知识产权

13.1本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

13.3乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14.转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15.争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16.修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17.附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

18.文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

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

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

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

附件(略)

**特约经销商协议 总经销协议篇八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（特约经销商）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

1.授权经销

1.1?甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域（以下称销售区域）内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

1.3?乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

2.分销区域、渠道和产品

2.1?乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2?销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3?乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4?乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5?乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6?乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3.乙方的责任和义务

3.1?经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2?保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3?负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4?按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5?负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6?乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4.乙方的投资、人力资源

4.1?乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2?乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.3?乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4?乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5?乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6?甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7?甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8?甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9?乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4.10?鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

5.供应价格及转售价格

5.1?甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、\_\_\_\_\_费和相应的增值税。

5.2?乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3?甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6.流动资金与付款

6.1?乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2?乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

7.市场支持及业务指导

7.1?甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2?所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3?甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费（主要是商店的活动）协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4?甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_\_\_\_\_之三最：

（1）最广的铺点

（2）最佳的陈列

（3）最好的客户服务

7.5?甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8.交货

8.1?甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2?在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3?甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4?甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险（由产品本身质量造成的损失除外）转移至乙方。

9.乙方的收益回报

9.1?乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

10.协议书保密及完整性

10.2?本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

11.期限及终止

11.1?本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

11.2?当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

11.3?当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

11.4?不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

11.5?不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

12.违约责任

12.1?除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的\_\_\_\_\_用。

13.知识产权

13.1?本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何\_\_\_\_\_、商号、标志或者特有产品装潢。

13.2?如根据甲方的判断，乙方所使用的\_\_\_\_\_或商号（不论是否使用中文）会对甲方或甲方关联公司的\_\_\_\_\_、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等\_\_\_\_\_或商号。

13.3?乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的\_\_\_\_\_、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

14.转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

15.争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

16.修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

17.附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

18.文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

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

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

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

附件（略）

**特约经销商协议 总经销协议篇九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(特约经销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利的原则，经友好协商，就乙方经销甲方产品达成如下协议：

.授权经销

. 甲方在此授权乙方于本协议有效期内在甲方指定的行政区域(以下称销售区域)内销售甲方的产品，成为甲方产品的经销商。

.2尽管有上述授权，但甲方仍保留权利，自行将其产品出售给销售区域内的主要客户，主要客户名单及其不时的修改由甲方随时以书面方式通知乙方。除非双方另有约定，乙方不得向销售区域内的甲方主要客户销售甲方的产品。但甲方自行出售的价格不得低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

.3乙方的经销权不是独占和排他的。甲方仍保留权利，自行决定授权其它的销售商在该销售区域内销售甲方的产品。但甲方出售给其它乙方的货品价格不低于甲方按照本协议书规定在当时出售给乙方的货品价格单上的价格。

.4甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方。因此，乙方不得以或试图以甲方或其任何关联公司或附属公司的合伙人、代表、代理人或特许商的身份开展业务或以明示或暗示的方式作如此表述。在任何情况下，乙方不得因本协议书而被视为与甲方或其任何关联公司和附属公司有上述关系。乙方应以本人身份进行产品销售，并且为自身利益与顾客签订购销合同，并且应自行独立承担其在该等购销合同项下的义务和责任。乙方不得代表甲方签订任何合同性文件或作出任何承诺、声明、保证或陈述。乙方违反前述规定所签订的合同性文件和作出的任何承诺、声明、保证或陈述对甲方在任何情况下均不具有约束力。

2.分销区域、渠道和产品

2. 乙方同意接受甲方授权作为甲方产品的经销商，在甲方指定的销售区域内销售甲方的指定产品。

2.2销售区域指附件一所列的甲方指定的行政区域。

2.3乙方承诺在本协议书有效期内努力发展分销渠道，并最终使其销售网络覆盖销售区域内所有到达区镇一级的主要分销通路。

2.4乙方同意如果乙方在销售区域内的分销渠道没有被充分地覆盖及发展，甲方有权将部分地区移出其销售范围。

2.5乙方同意只能在销售区域内发展分销网络，进行分销活动。除非有甲方的预先书面同意，乙方不得从任何第三方购买甲方的产品，或向注册地址或者主要经营地址位于销售区域以外的任何单位或个人销售甲方的产品，或向任何国家或者地区出口甲方的产品。一经确认，甲方有权要求乙方限期改正，并按照甲方指令采取补救措施，甲方亦有权即时书面通知乙方解除本协议书。

2.6乙方同意甲方可以随时增加或撤除或变换任何或全部甲方的产品、区域或分销渠道以符合甲方在中国发展的长远计划和对消费者的利益。

3.乙方的责任和义务

3. 经常不懈地作出努力与甲方在销售区域中可能提出的任何销售计划取得协调。

3.2保持甲方产品的存货数量不低于一个月的平均销售量，以便有效率及无延误地向销售区域提供服务。

3.3负责良好的客户服务。乙方所在市范围内的客户的订单必须在24小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在48小时内交货。

3.4按照甲方合理要求格式及次数向甲方提交存货清单及销售报告，乙方应确保各类报表的准确性。

3.5负责做好所有甲方产品及宣传品在区域内商店、商场、超市及其他各种卖场的陈列工作。

3.6乙方不得经营销售假冒或仿冒甲方产品的侵权商品，或其它假冒伪劣商品，一经发现，甲方有权中止合约，并采取法律行动，追究乙方的责任。

4.乙方的投资、人力资源

4. 乙方的开办费用及基本日常开支费用均由乙方自行承担，该等费用包括但不限于乙方使用的办公桌椅、文具、文件柜、电话、传真、空调的购置费用、差旅费、仓储费、运输费、局部促销费及市场费用。

4.2乙方必须聘请专职的人员负责甲方产品的销售及服务，其细况如下\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.3乙方的销售经理经甲方同意后由乙方决定委任担任，乙方投资人、主要负责人、经理及副经理或主任不允许兼任销售经理。

4.4乙方的雇佣标准为甲方所接受的最有经验的售货人员、行政人员、技术人员及其他工作人员，以履行本协议书规定下乙方的各项责任所需销售人员及行政人员的数目。这些人员应有的资历，他们的职能及工作均由双方共同确定。乙方同意甲方有权参与这些销售人员的面试、挑选与调动。

4.5乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

4.6甲方同意与乙方协商奖励方案，根据乙方的销售业绩的增长，向乙方支付相应的奖励金。

4.7甲方通过授权的代理机构负责挑选、培训、考核、制定奖励计划予商场促销人员及分销人员。

4.8甲方同意由甲方授权的代理机构支付商场促销员及分销人员的奖金、工资与福利。

4.9乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

4. 0鉴于乙方提供上文的各项服务，甲方同意作出最大努力向乙方的销售人员提供适当的培训，如果乙方需要此种培训。

4. 上述乙方人员(除商场促销员外)均指专职从事甲方产品推广、销售和服务的人员，即4.2条表中所列的人员。

5.供应价格及转售价格

5. 甲方同意按照本协议书之附件六所载列的产品及其价格供应产品给乙方。该价格包含了产品运达乙方指定地点的运费、装卸费、保险费和相应的增值税。

5.2乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

5.3甲方有权提前30日书面通知乙方调整产品供应价格和转售价格。

6.流动资金与付款

6. 乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

6.2乙方订购甲方产品须以人民币付款。乙方承诺按照甲方不时书面通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司付款政策的规定按时支付货款。

6.3如果乙方不按上述甲方付款政策按时还款，甲方有权作出相应的措施，包括但不限于拒绝按照乙方的任何订单交货，不再接受乙方的任何订单，直至乙方将所有欠款足额付清为止。超过付款期30日仍未付款，乙方须承担按照银行同期贷款利率计算的滞纳金。

7.市场支持及业务指导

7. 甲方负责甲方产品在销售区域内的所有广告及促销活动，未经甲方事先书面授权同意，乙方不得进行与甲方有关的任何广告或促销活动。否则，有关费用由乙方自行承担。

7.2所有关于甲方公司及产品的广告宣传由甲方负责。如果乙方有必要进行有关这方面的宣传或特别促销，应事先得到甲方的批准。乙方同意就甲方要求提供业务资料以作广告宣传计划。有关费用事项须经双方同意。

7.3甲方同意根据销售需要拨出一笔商场促销费(主要是商店的活动)协助乙方促进销售。乙方需定期拟出方案及所需承担的费用，待甲方书面审批后能进行。

7.4甲方同意向乙方销售人员提供培训，以提高乙方的市场竞争力及服务水平。乙方须尽最大的努力来发展及保持\_\_\_\_\_\_\_\_\_之三最：

( )最广的铺点

(2)最佳的陈列

(3)最好的客户服务

7.5甲乙双方同意，本条所涉及的所有授权同意、审批及批准，以及甲方对协议书期间任何市场促销费用的认可和确认必须由甲方销售区域总监及其以上管理人员签字或加盖甲方公司公章方为有效，除此以外，任何甲方的销售人员或其他人员作出的有关市场促销费用的承诺和认可，不论是口头的，还是书面的，均不具有法律效力。

8.交货

8. 甲方将负责安排把产品运输到乙方指定的地点，交付乙方。一切交付以后的运输及其它费用均由乙方自行承担。

8.2在产品由甲方公司仓库运往乙方指定收货地点的途中所发生的任何责任和损失均由甲方承担。

8.3甲方产品在指定地点经双方授权人员检验并盖章确认后视为交付完毕。乙方应在送货单客户栏处加盖与乙方公司名称完全一致的乙方公章或者收货专用章，关于乙方收货确认的详细规定详见本协议书附件七。乙方对产品数量和质量的任何异议应记录于送货单之送货方联。

8.4甲方的产品一经交货给乙方之后，产品的所有权或产品任何部分随后发生的损失或责任的全部风险(由产品本身质量造成的损失除外)转移至乙方。

9.乙方的收益回报

9. 乙方每年所得的奖励，包括从甲方所得的奖励返利，应投资回本协议书项下的甲方产品经销业务，以扩大乙方作为甲方经销商的运作实力。

0.协议书保密及完整性

0. 乙方在此同意为甲方的所有资料(包括本协议书以及相关文件)严格保守秘密，并且除了为履行乙方在本协议书规定下的各项责任外，不为任何其他目的使用上述资料。在甲方提出书面要求时，乙方必须立即无延误地、无条件地将乙方所拥有的属于甲方的全部图表、蓝图、财务报告、说明书、客户信息及销售资料等所有文件材料归还给甲方。如乙方违反本条之规定，甲方有权立即终止本协议。乙方前述的保密义务在本协议书因任何原因终止后持续有效，对乙方具有约束力。

0.2本协议书及本协议书之附件构成双方有关本协议书的全部协议，并取代双方先前所有讨论、协商及协议。

.期限及终止

. 本协议书自双方签字盖章日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。除非任何一方在本协议书有效期届满前三十天书面通知另一方其不续约的决定，本协议书有效期将自动延续一年，至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起，甲方有权经提前六十天书面通知乙方，单方面提前终止本协议书，且无需向乙方承担任何赔偿责任。

.2当任何一方发生破产、无偿债能力、或在其他情况下按照法律规定须终止营业时，本协议书须提前终止或取消。

.3当一方违反本协议书，并且在收到守约方书面的违约通知之后三十天内未能作出补救，则守约方可以书面通知违约方，立即提前终止本协议书。

.4不论是期满不续期或提前终止本协议书，乙方均应立即将与有关的资料交付甲方，并立即与甲方结算货款及费用。

.5不论乙方因何种原因停止营业，乙方同意甲方有权将乙方未售出但仍适于销售的产品取回，以冲抵乙方欠款，但甲方应列出取回产品清单，以便双方核算取回产品金额。

2.违约责任

2. 除本协议已有约定外，一方违反本协议书约定，守约方有权要求违约方立即采取补救措施，并赔偿约方由此而产生的一切损失，包括但不限于合理的律师费用。

3.知识产权

3. 本协议书的订立和履行不视为甲方同意和许可乙方使用甲方和甲方关联公司所拥有的任何商标、商号、标志或者特有产品装潢。

3.2如根据甲方的判断，乙方所使用的商标或商号(不论是否使用中文)会对甲方或甲方关联公司的商标、商号产生不利影响，或者与之类似，容易产生混淆不清，则一经甲方书面通知，乙方应立即停止使用该等商标或商号。

3.3乙方应就任何第三方侵犯甲方或甲方关联公司的商标、商号专用权或其它知识产权的行为及时通知甲方。

4.转让

未经另一方事先书面同意，并就债权债务达成明确的书面协议，任何一方不得将本协议书规定下的该方任何权利及义务作出转让。

5.争议的解决

本协议书有任何未尽事宜及本协议书所产生的所有争议须由双方通过友好协商解决。协商不成，双方之间的任何该等争议应提交甲方所在地人民法院裁决和管辖。

6.修改

对本协议书的任何修改和变更必须以书面方式进行，并经双方授权代表签字且加盖公司公章后方能生效。

7.附件

本协议书的附件包括：

附件一乙方销售区域

附件二销售支持

附件三销售返利

附件四覆盖和分销奖励

附件五进销存报告奖励

附件六价格单

附件七收货确认政策

上述附件为本协议书不可分割的一部分，与本协议书具有同等的法律效力。在本协议书有效期内，甲方将基于本协议书不时制订、修改并书面通知乙方关于甲方产品的经销/销售政策、方案和类似规定。该等文件经乙方签收后，应作为本协议书的附件。

8.文本

本协议书经双方授权代表正式签署之日生效。本协议书以一式两份，每方各持正本一份。双方在此确认，本协议书的所有条款业经双方充分协商，为双方的真实意思表示，不构成任何一方的格式条款。

乙方应向甲方交验经过当年年检的营业执照、税务登记证，法定代表人身份证明，并提供复印件。

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

代表(签

**特约经销商协议 总经销协议篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司以下简称(甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 以下简称(乙方)

甲、乙双方本着平等互利、积极合作、共同发展的原则，就甲方授权乙方经销甲方生产的\"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\"系列产品事宜，经友好协商，一致达成协议如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、经销方式及条件：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、甲方授权乙方以 经销方式在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_渠道经销甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

2、乙方按合同规定负责甲方产品于上述区域或渠道的销售及售后服务经管工作，共同开发该授权区域内的市场。

3、乙方在合同期限内的首六个月未完成(实际到款)本合同规定的任务总额\_\_\_\_\_\_\_\_\_% 以上,则甲方有权在乙方经销区域内另设经销商，可单方终止本合同。

4、在合同有效期内乙方不得以任何理由或借口制造、销售假冒、仿冒甲方商标及产品。否则一经查实，甲方有权取消乙方经销权，更换经销商并向乙方索赔其造成甲方的直接和间接经济损失，并追究法律责任。

二、合作期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、合同期限为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

2、合作期满，同等条件下乙方有优先续约权。若乙方要求续约，应于合同期满前60天书面通知甲方。

三、销售任务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、在合同期内，根据市场的实际需求情况，经双方协商一致确认，乙方须完成产品的保底销售任务额为30万元(也即乙方的实际付款额)。

四、区域经管

1、乙方如向本协议约定区域、渠道、网点外进行窜货销售而事先没有经过甲方同意，在被窜货方提供窜码和购买凭证有效时,无论出现一个货号或多个以上，甲方将予以处罚：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)、处罚金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并要求3个工作日内回收所窜货的商品;

(2)、甲方将重新考核乙方的信誉及是否保持原有的合作模式。

2、甲方将于签订合约后1个月内向乙方收取窜货保证金1万元。此保证金用于抵付窜货罚款用(非上限)，如合同期内无窜货记录，此保证金将于合约期满1个月内退还乙方。

3、产品价格及市场价格经管：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(1)、产品价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品供货价格以甲方提供给乙方的《产品价格表》为准.

(2)、双鹰系列产品流通、终端建议最低售价如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、货款结算：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、结款期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月结次月15号之前结清

2、如遇产品调价，产品改动(包括规格 包装 颜色等)甲方须事先三天书面通知乙方。

3、乙方可以通过汇款或现金方式支付货款,以我方银行到帐日期为准 ,才视为收到。

4、除甲方财务人员外，其他人员以甲方名义向乙方收(借)取现金的行为将不被甲方认可，由此产生的后果甲方概不负责。

六、奖励政策：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方根据工程产品销售奖励计划，制定下列奖励条款。

1、准时15号之前付清上月货款给予奖励\_\_\_\_\_\_\_\_\_%,在次月对帐单上体现：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、年度达标奖励：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合同期内产品按下列付款额给予奖励：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方如合同期内完成销售任务额(已付款)的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%以上(含\_\_\_\_\_\_\_\_\_%)，甲方给予乙方付款额(其它费用和票点不计入内) 2 \_\_\_\_\_\_\_\_%的奖励。当进货额大于指标而实际回款额小于指标时,我司将以合同期限内实际回款额给予2%的奖励,其它付款若超过回款时间不享受政策,在新合同签订之时旧款不累计入指标中。(如合同期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月至\_\_\_\_\_\_\_\_\_月,指标100万, 到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日完成付款80万元,进货额完成105万元,返利=80\*2%,余下货款若再支持不能享受返利也不能累计进20\_\_年指标中)

3、年度达标奖励将在合同期满一个月内进行结算，由甲方以还款额性质在对帐单中体现。

七、订货、货物交付、货物验收、货物更换：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(一)货物交付

1、甲方在收到乙方的每批订货单后将向乙方发出货物。

2、产品实行\"出厂价\"将货物运至乙方指定货运站，长途运费由乙方承担。

(二)货物验收：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方收到甲方货物须立即或在收到货物7个工作日内验收，若发现货物的品种、数量和《送货单》不符或其它质量问题应及时提出，否则视为验收合格。甲方收到书面传真通知后，如有出现产品与账单不符合或其他品质问题的，须于5个工作日内给予答复。

2、如乙方在该约定期限内未提出书面异议的，将视为货物数量、外包装均无问题，甲方不再接受因外观问题的调、换货。

(三)货物更换：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、对产品出厂有质量问题的产品，乙方可向甲方申请调换，运费由甲方承担。

2.所有在乙方收到货7个工作日内没有提出异议的部分，甲方将不接受调换货。如发生特殊情况，乙方需要向甲方提出书面申请。如甲方同意退、换货时，将通知乙方该批次的调换手续。

3、原则上产品出现任何问题均需双方及时协商处理。

4、所有被甲方接受退、换，而又属于乙方原因要求退、换的货物，将以80%结算，运费则由乙方承担，退货中如缺少配件的，所缺配件按成本价由甲方向乙方收取。

八、特别约定：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、双方所有的正式沟通都必须通过文件文字方式进行方可生效。

2、甲方只对经自己书面确认的销售政策和本合同及变更的合同承担相关的责任，除此之外，甲方概不负责。

九、违约责任及纠纷处理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方在销售过程中发生的一切纠纷，与甲方无连带关系。甲、乙双方确认本合同约定，甲方所在法院具有司法管辖权。

2、双方发生纠纷，应及时协商解决，协商不成双方同意交由甲方所在地管辖法院裁决。

3、发生以下任何一种情况本合同可以终止：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1)乙方无能力继续经营甲方产品。

2)乙方已无能力继续履行本合同时。

十 、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，如有未尽事宜，由双方共同协商制定补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

十一、补充条款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、终端以授权为准;

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

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

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

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

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

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

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

**特约经销商协议 总经销协议篇十一**

特约经销商合同书(样式一)

合同签署地：合同编号：

甲方：

乙方：

经销区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省（市、自治区）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1、乙方自愿申请作为“\_\_\_\_\_”系列新型收折防盗窗产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2、经甲方审核确认乙方具备“\_\_\_”系列新型收折防盗窗产品的特约经销商条件，并授权乙方作为鸿佰达“\_\_\_”系列新型收折防盗窗产品的特约经销商。

二、合同期限

1、本合同有效期一年。

2、如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1、乙方需交纳经销权保证金元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。

2、本合同规定年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元（?\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日）。

3、本合同规定乙方首次进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

四、首次进货额货款支付方式

五、供货及相关细则

1、合同供货价：按“\_\_\_”产品供货目录所列价格或议定价格。

2、货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方账户或支付现金。

3、供货期限

（1）首批进货，甲方在收到乙方全款后\_\_\_日内发出。

（2）以后进货，经销商应提前\_\_\_天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方账户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

（3）发生人力不可抗拒的因素（发生铁路、公路、海运事故等），使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4、交货地点及运费

（1）合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）。

（2）甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担（指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用），到达该城市后一切费用由乙方承担。

5、甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6、验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1、为保障全国经销商利益，由甲方制订“\_\_\_\_\_”系列产品的公司限定价格。

2、宣传品及广告

（1）甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

（2）乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3、乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1、甲方权利

（1）对乙方的经营有咨询、督察权。

（2）对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2、甲方义务

（1）有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

（2）有对乙方提供全面服务支持的义务。

（3）有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

（4）有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3、乙方享有的权利

（1）对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4、乙方承担的义务

（1）有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

（2）对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

（3）不得经营假冒、侵权产品。

（4）及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

八、其他双方必须遵守的条款

1、甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2、解除合同后的有关条款。

**特约经销商协议 总经销协议篇十二**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

经销区域：\_\_\_\_\_\_\_省(市、自治区)\_\_\_\_\_\_\_市

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1.乙方自愿申请作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2.经甲方审核确认乙方具备“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商条件，并授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1.本合同有效期一年。

2.如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签;如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1.乙方需交纳经销权保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。

2.本合同规定年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)。

3.本合同规定乙方首次进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

四、首次进货额货款支付方式

本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方将首批货款划入甲方账户。逾期\_\_\_\_\_\_\_\_\_天未交足上述款项，则视为乙方解除合同，甲方有权对该地区继续征召特约经销商。

五、供货及相关细则

1.合同供货价：按“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品供货目录所列价格或议定价格。

2.货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方账户或支付现金。

3.供货期限

(1)首批进货，甲方在收到乙方全款后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内发出。

(2)以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方账户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

(3)发生人力不可抗拒的因素(发生铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4.交货地点及运费

(1)合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(县)。

(2)甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担(指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用)，到达该城市后一切费用由乙方承担。

5.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6.验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1.为保障全国经销商利益，由甲方制订“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的公司限定价格。

2.宣传品及广告

(1)甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

(2)乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3.乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1.甲方权利

(1)对乙方的经营有咨询、督察权。

(2)对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2.甲方义务

(1)有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

(2)有对乙方提供全面服务支持的义务。

(3)有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

(4)有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3.乙方享有的权利

(1)对甲方违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4.乙方承担的义务

(1)有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

(2)对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

(3)不得经营假冒、侵权产品。

(4)及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

(5)有协助甲方共同处理上述问题的义务。

八、其他双方必须遵守的条款

1.甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2.解除合同后的有关条款。

(1)乙方应该对甲方经营内容(包括“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品及其销售的全部相关内容)继续承担保密义务。

(2)退还所有文件、资料、授权委托书、经销牌等(包括复制品)，如违约，甲方将按知识产权法的规定对乙方进行论处，或在媒体上予以曝光。

(3)违约责任：双方同意本合同全部条款，如有违约按国家有关法律、法规解决。

(4)如果经销商销售假冒产品，给甲方造成损失，须承担全部责任。

九、附则

1.合同生效及期限：首次进货的款项到达甲方账户后生效，有效期一年，\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.本合同未尽事宜，由双方确定后作为补充合同与本合同具有同等法律效力。本合同一式2份，均为正本，双方各执1份。

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

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

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

甲方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**特约经销商协议 总经销协议篇十三**

协议编号： 第(  ) 号

订立地点：

订立时间：

甲方： 有限公司 以下简称(甲方)

乙方： 以下简称(乙方)

甲、乙双方本着平等互利、积极合作、共同发展的原则，就甲方授权乙方经销甲方生产的“ ”系列产品事宜，经友好协商，一致达成协议如下：

一、经销方式及条件：

1、甲方授权乙方以 经销方式在淘宝渠道经销甲方提供的 系列产品。

2、乙方按合同规定负责甲方产品于上述区域或渠道的销售及售后服务经管工作，共同开发该授权区域内的市场。

3、乙方在合同期限内的首六个月未完成(实际到款)本合同规定的任务总额 40% 以上,则甲方有权在乙方经销区域内另设经销商，可单方终止本合同。

4、在合同有效期内乙方不得以任何理由或借口制造、销售假冒、仿冒甲方商标及产品。否则一经查实，甲方有权取消乙方经销权，更换经销商并向乙方索赔其造成甲方的直接和间接经济损失，并追究法律责任。

二、合作期限：

1、合同期限为： 年 月 日起至 年 月 日止。

2、合作期满，同等条件下乙方有优先续约权。若乙方要求续约，应于合同期满前60天书面通知甲方。

三、销售任务：

1、在合同期内，根据市场的实际需求情况，经双方协商一致确认，乙方须完成产品的保底销售任务额为 万元(也即乙方的实际付款额)。

四、区域经管

1、乙方如向本协议约定区域、渠道、网点外进行窜货销售而事先没有经过甲方同意，在被窜货方提供窜码和购买凭证有效时,无论出现一个货号或多个以上，甲方将予以处罚：

(1)、处罚金 元，并要求3个工作日内回收所窜货的商品;

(2)、甲方将重新考核乙方的信誉及是否保持原有的合作模式。

2、甲方将于签订合约后1个月内向乙方收取窜货保证金1万元。此保证金用于抵付窜货罚款用(非上限)，如合同期内无窜货记录，此保证金将于合约期满1个月内退还乙方。

3、产品价格及市场价格经管：

(1)、产品价格：产品供货价格以甲方提供给乙方的《产品价格表》为准.

(2)、双鹰系列产品流通、终端建议最低售价如下:

五、货款结算：

1、结款期限：月结次月15号之前结清

2、如遇产品调价，产品改动(包括规格 包装 颜色等)甲方须事先三天书面通知乙方。

3、乙方可以通过汇款或现金方式支付货款,以我方银行到帐日期为准 ,才视为收到。

4、除甲方财务人员外，其他人员以甲方名义向乙方收(借)取现金的行为将不被甲方认可，由此产生的后果甲方概不负责。

六、奖励政策：

甲方根据工程产品销售奖励计划，制定下列奖励条款。

1、准时15号之前付清上月货款给予奖励2%,在次月对帐单上体现：

2、年度达标奖励：合同期内产品按下列付款额给予奖励：

乙方如合同期内完成销售任务额(已付款)的 100 %以上(含 100%)，甲方给予乙方付款额(其它费用和票点不计入内) 2 %的奖励。当进货额大于指标而实际回款额小于指标时,我司将以合同期限内实际回款额给予2%的奖励,其它付款若超过回款时间不享受政策,在新合同签订之时旧款不累计入指标中。(如合同期: 月至 月,指标 万, 到 年 月 日完成付款 万元,进货额完成 万元,返利=80\*2%,余下货款若再支持不能享受返利也不能累计进 年指标中)

3、年度达标奖励将在合同期满一个月内进行结算，由甲方以还款额性质在对帐单中体现。

七、订货、货物交付、货物验收、货物更换：

(一)货物交付

1、甲方在收到乙方的每批订货单后将向乙方发出货物。

2、产品实行“出厂价”将货物运至乙方指定货运站，长途运费由乙方承担。

(二)货物验收：

1、乙方收到甲方货物须立即或在收到货物7个工作日内验收，若发现货物的品种、数量和《送货单》不符或其它质量问题应及时提出，否则视为验收合格。甲方收到书面传真通知后，如有出现产品与账单不符合或其他品质问题的，须于5个工作日内给予答复。

2、如乙方在该约定期限内未提出书面异议的，将视为货物数量、外包装均无问题，甲方不再接受因外观问题的调、换货。

(三)货物更换：

1、对产品出厂有质量问题的产品，乙方可向甲方申请调换，运费由甲方承担。

2.所有在乙方收到货7个工作日内没有提出异议的部分，甲方将不接受调换货。如发生特殊情况，乙方需要向甲方提出书面申请。如甲方同意退、换货时，将通知乙方该批次的调换手续。

3、原则上产品出现任何问题均需双方及时协商处理。

4、所有被甲方接受退、换，而又属于乙方原因要求退、换的货物，将以80%结算，运费则由乙方承担，退货中如缺少配件的，所缺配件按成本价由甲方向乙方收取。

八、特别约定：

1、双方所有的正式沟通都必须通过文件文字方式进行方可生效。

2、甲方只对经自己书面确认的销售政策和本合同及变更的合同承担相关的责任，除此之外，甲方概不负责。

九、违约责任及纠纷处理：

1、乙方在销售过程中发生的一切纠纷，与甲方无连带关系。甲、乙双方确认本合同约定，甲方所在法院具有司法管辖权。

2、双方发生纠纷，应及时协商解决，协商不成双方同意交由甲方所在地管辖法院裁决。

3、发生以下任何一种情况本合同可以终止：

1)乙方无能力继续经营甲方产品。

2)乙方已无能力继续履行本合同时。

十 、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，如有未尽事宜，由双方共同协商制定补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

十一、补充条款：

1、终端以授权为准;

甲方： 有限公司 乙方： 有限公司

地址： 地址:

电话： 电话：

传真： 传真：

法定代表人(签章)： 法定代表人(签章)：

签约代表： 签约代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**特约经销商协议 总经销协议篇十四**

授权特约经销商合同

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

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

甲乙双方就乙方作为甲方产品的销售代理事宜进行友好协商，双方本着平等互利的原则达成如下协议：

一、总则

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_产品特约经销商，乙方的代理资格及授权限为签定本协议之日起为期一年；[如乙方如约完成限定最低销售额本协议可自动顺延]

乙方代理的\_\_\_\_\_\_\_产品为\_\_\_\_\_\_\_系列烟嘴；

甲方授权乙方经销产品的地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

甲方在给乙方授权地区经销商后，不得再授权于同一地区的其他经销商；

乙方只能在授权区域销售\_\_\_\_\_\_\_产品；

甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

二、经营指标和价格策略

乙方的代理价格参照\_\_\_\_\_\_\_产品代理价格表[附件一]；

乙方的代理商编号为?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

乙方在授权期内须完成向甲方承诺的签约产品总额，同时享受甲方制定的代理价格；

乙方必须严格执行甲方制定的价格政策，甲乙双方均有保守价格机密的责任，?如乙方违反甲方制定的价格政策，甲方有权取消乙方的代理资格。

三、违约处罚

乙方只能在授权地区内销售代理产品，如有违反，一经发现即取消代理资格，并承担甲方损失。

四、协议终止

如乙方因各种原因欲终止代理，应书面通知甲方；

合同生效后乙方应于\_\_\_\_\_日内将首次订货款[不低于\_\_\_\_\_元]汇入甲方帐号并将订货内容告之甲方，否则协议自动终止；

如乙方因故终止协议，可将全部未销售的产品退还甲方，甲方按代理价的\_\_\_\_\_%?退还乙方。

五、法律效力

甲乙双方如发现对方的行为严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，应以书面形式终止本协议的效力；

本协议经双方签字盖章之日生效，协议到期终止后，如双方有意继续合作可以续签，本协议内容仅限于乙方内部使用，禁止向甲方的竞争对手及外界传播，一但发现，甲方当即取消乙方代理资格；

本协议一式二份，双方各执一份，未尽事宜及发生纠纷，双方本着互谅互让的原则协商解决。

甲方签字乙方签字

盖章盖章

日期日期

附件：（略）

**特约经销商协议 总经销协议篇十五**

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

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

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、合作方式：甲方向乙方供货，并指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_（地区）特约经销商。

二、乙方的年销售总任务为\_\_\_\_\_\_\_元，月销售任务为?\_\_\_\_\_\_\_元。

三、乙方应做出完善的市场拓展计划书交予甲方，并严格遵照计划书开展业务。

1.乙方至少有一个专卖场。

2.甲方为乙方提\_\_\_\_\_品宣传彩页，但收取成本费。

四、产品供应与验收

1.甲方为乙方按时按量供给商品。

2.甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。拿货价格为全国统一零售价的\_\_\_\_\_\_\_折。

3.乙方每月最低订货量金额为\_\_\_\_\_\_\_元?。确定订单后需向甲方预付货款金额总数\_\_\_\_\_\_\_%订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。（紧急订货及双方签定合同半年内除外）

4.乙方应保证合理的安全库存量为\_\_\_\_\_\_\_pc，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5.甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。外地客户甲方负责发送到乙方当地货运站（运费由乙方承担）。

6.乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后\_\_\_\_\_\_\_小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

五、付款方式

1.正常订单甲方款到后发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2.乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

六、退换货

1.由于所\_\_\_\_\_品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

2.由于产品不适合当地文化出现滞销，首次订货在\_\_\_\_\_\_\_个月内，容许退\_\_\_\_\_\_\_%，\_\_\_\_\_\_\_个月后提出申请的，扣除所退货款的30%。以后补货如有滞销提出退换申请的，扣除所退货款的\_\_\_\_\_\_\_%。

3.乙方在每批退换货时，需提前\_\_\_\_\_\_\_天书面通知甲方，并收到甲方负责人签字确认的书面回执后方可进行操作，否则甲方有权拒收。

七、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1.乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2.乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3.乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

4.乙方不能保证甲方产品专有权的保护（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

5.乙方有损甲方品牌形象的行为。

6.乙方未遵守甲方的经销商制度，搞恶性竞争等行为。

八、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

九、合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

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

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

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

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

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

**特约经销商协议 总经销协议篇十六**

订立地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

订立时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司 以下简称(甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 以下简称(乙方)

甲、乙双方本着平等互利、积极合作、共同发展的原则，就甲方授权乙方经销甲方生产的\"\"系列产品事宜，经友好协商，一致达成协议如下：

一、经销方式及条件：

1、甲方授权乙方以 经销方式在淘宝渠道经销甲方提供的系列产品。

2、乙方按合同规定负责甲方产品于上述区域或渠道的销售及售后服务经管工作，共同开发该授权区域内的市场。

3、乙方在合同期限内的首六个月未完成(实际到款)本合同规定的任务总额 4% 以上,则甲方有权在乙方经销区域内另设经销商，可单方终止本合同。

4、在合同有效期内乙方不得以任何理由或借口制造、销售假冒、仿冒甲方商标及产品。否则一经查实，甲方有权取消乙方经销权，更换经销商并向乙方索赔其造成甲方的直接和间接经济损失，并追究法律责任。

二、合作期限：

1、合同期限为：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

2、合作期满，同等条件下乙方有优先续约权。若乙方要求续约，应于合同期满前6天书面通知甲方。

三、销售任务：

1、在合同期内，根据市场的实际需求情况，经双方协商一致确认，乙方须完成产品的保底销售任务额为\_\_\_\_\_万元(也即乙方的实际付款额)。

四、区域经管

1、乙方如向本协议约定区域、渠道、网点外进行窜货销售而事先没有经过甲方同意，在被窜货方提供窜码和购买凭证有效时,无论出现一个货号或多个以上，甲方将予以处罚：

(1)、处罚金4元，并要求3个工作日内回收所窜货的商品;

(2)、甲方将重新考核乙方的信誉及是否保持原有的合作模式。

2、甲方将于签订合约后1个月内向乙方收取窜货保证金\_\_\_\_\_万元。此保证金用于抵付窜货罚款用(非上限)，如合同期内无窜货记录，此保证金将于合约期满1个月内退还乙方。

3、产品价格及市场价格经管：

(1)、产品价格：产品供货价格以甲方提供给乙方的《产品价格表》为准.

(2)、双鹰系列产品流通、终端建议最低售价如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

五、货款结算：

1、结款期限：\_\_\_\_月结次月\_\_\_\_\_号之前结清

2、如遇产品调价，产品改动(包括规格 包装 颜色等)甲方须事先三天书面通知乙方。

3、乙方可以通过汇款或现金方式支付货款,以我方银行到帐日期为准 ,才视为收到。

4、除甲方财务人员外，其他人员以甲方名义向乙方收(借)取现金的行为将不被甲方认可，由此产生的后果甲方概不负责。

六、奖励政策：

甲方根据工程产品销售奖励计划，制定下列奖励条款。

1、准时15号之前付清上月货款给予奖励2%,在次月对帐单上体现：

2、年度达标奖励：合同期内产品按下列付款额给予奖励：

乙方如合同期内完成销售任务额(已付款)的 1 %以上(含 1%)，甲方给予乙方付款额(其它费用和票点不计入内) 2 %的奖励。当进货额大于指标而实际回款额小于指标时,我司将以合同期限内实际回款额给予2%的奖励,其它付款若超过回款时间不享受政策,在新合同签订之时旧款不累计入指标中。(如合同期:\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_月,指标1万, 到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日完成付款8万元,进货额完成15万元,返利=8\*2%,余下货款若再支持不能享受返利也不能累计进216年指标中)

3、年度达标奖励将在合同期满一个月内进行结算，由甲方以还款额性质在对帐单中体现。

七、订货、货物交付、货物验收、货物更换：

(一)货物交付

1、甲方在收到乙方的每批订货单后将向乙方发出货物。

2、产品实行\"出厂价\"将货物运至乙方指定货运站，长途运费由乙方承担。

(二)货物验收：

1、乙方收到甲方货物须立即或在收到货物7个工作日内验收，若发现货物的品种、数量和《送货单》不符或其它质量问题应及时提出，否则视为验收合格。甲方收到书面传真通知后，如有出现产品与账单不符合或其他品质问题的，须于5个工作日内给予答复。

2、如乙方在该约定期限内未提出书面异议的，将视为货物数量、外包装均无问题，甲方不再接受因外观问题的调、换货。

(三)货物更换：

1、对产品出厂有质量问题的产品，乙方可向甲方申请调换，运费由甲方承担。

2.所有在乙方收到货7个工作日内没有提出异议的部分，甲方将不接受调换货。如发生特殊情况，乙方需要向甲方提出书面申请。如甲方同意退、换货时，将通知乙方该批次的调换手续。

3、原则上产品出现任何问题均需双方及时协商处理。

4、所有被甲方接受退、换，而又属于乙方原因要求退、换的货物，将以8%结算，运费则由乙方承担，退货中如缺少配件的，所缺配件按成本价由甲方向乙方收取。

八、特别约定：

1、双方所有的正式沟通都必须通过文件文字方式进行方可生效。

2、甲方只对经自己书面确认的销售政策和本合同及变更的合同承担相关的责任，除此之外，甲方概不负责。

九、违约责任及纠纷处理：

1、乙方在销售过程中发生的一切纠纷，与甲方无连带关系。甲、乙双方确认本合同约定，甲方所在法院具有司法管辖权。

2、双方发生纠纷，应及时协商解决，协商不成双方同意交由甲方所在地管辖法院裁决。

3、发生以下任何一种情况本合同可以终止：

1)乙方无能力继续经营甲方产品。

2)乙方已无能力继续履行本合同时。

十 、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，如有未尽事宜，由双方共同协商制定补充合同，补充合同与本合同具有同等法律效力。

十一、补充条款：

1、终端以授权为准;

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 河南郑州

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

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

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

**特约经销商协议 总经销协议篇十七**

甲方：

乙方：

经双方协商，本着互惠均等的原则，特制定本合同如下：

第一条：经销内容

一、甲方向乙方提供本公司所生产的茶饮料系列产品，授权乙方在特定区域经销。

二、如有特殊情况，乙方需转让经销权予第三方时应取得甲方书面同意。

第二条：经销区域

一、乙方只能在甲方指定区域经销甲方产品，不得超出此范围销售，否则，视为跨区销售。

二、甲方指定乙方的经销区域为。甲方保证在乙方经销区域内不为其它商户供货。如发现甲方为其它商户供货，乙方有权向甲方提出索赔。

第三条：销售目标

一、乙方销售甲方产品，需按以下比例有计划地完成每月的销售任务，且全年的销售目标最低万元(大写)。

月份

本月销售占全年销售比例

目标(万元)

季度目标(万元)

二、销售额确认：乙方货款到达甲方指定帐号的实际金额，为甲方确认乙方销售额的唯一凭证。

第四条：销售价格

甲方按下列供货价格供货，乙方应严格按下列价格规定进行销售，不得低于本价格销售，否则视为低价销售。(单位：元/箱每箱15瓶)

品项规格总经销进价转批商进价街批商超/酒店进价商超零售价酒店零售价/冰摊

银杏绿茶500ml27303233/3537.53元/瓶

银杏乌龙茶500ml27303233/3537.53元/瓶

冰红茶500ml27303233/3537.53元/瓶

注：本价格不含运费，运费由乙方承担。

第五条：付款及交货

一、付款

1、乙方必须采用先款后货的方式向甲方支付货款。

2、乙方向甲方支付的货款必须以银行汇票或电汇形式向甲方所指定的帐号支付。款到，甲方安排发货。

3、其它事宜：

二、交货

1、乙方必须每月25日前向甲方提交下月《生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划》，甲方据此安排下月发货计划。

2、乙方每次要货不得低于20\_\_箱，并详细填写《生物工程有限公司特约经销商货物申请书》，连同相关付款凭证传真至甲方，甲方将依据货款到帐情况安排发货。

3、甲方将产品送到乙方唯一指定仓库，乙方必须当面签收并加盖公章，方可入库。

4、乙方指定仓库地址。

第六条：有关销售约定

1、换货政策

经销商在首次进货60天内可申请换货(调换品种)，经甲方总部批准后执行(换货所发生的运费由乙方承担)。

2、退货政策

原则上不退货，特殊情况须报公司总部申请。

3、经销商返利

经销商可享受半年和年底两次返利(乙方累计销售茶饮料5000件以上甲方给于乙方2%)。

4、经销商处罚

凡发现合作客户有越区销售或低价倾销占用甲方货款等行为一律扣除返利，扣除保证金。

第七条：双方权力、义务

一、甲方

1、甲方产品出厂应经过严格品质管制，并符合产品标签上标明的经国家有关部门批准的企业产品质量标准，乙方收货时应验查点收，发现问题及时通知甲方解决处理。

2、甲方保证向乙方提供当地卫生质量监督机构所需要的各项文件。

3、自合同签订之日起，甲方负责根据乙方所在地的市场情况制定推广计划，并有义务将计划有关内容告知乙方。

4、甲方保证依约履行供货。

5、乙方所在地的甲方分公司(包括分公司管理人员及员工)没有权利对此合同进行变更或合同之外的任何承诺(包括口头或书面形式)，甲方只对经自己书面确认的致乙方的销售政策及本合同进行变更的协议承担法律责任，除此之外甲方概不负责。

6、凡乙方违约跨区销售或低价销售一次，甲方有权扣除乙方反利的100%.

7、在合同履行期间，乙方连续两个月不能完成销售任务或违反价格规定达一次或者恶意跨区销售达一次，甲方均有权单方面解除合同。

8、首次供货，甲方提供进货量5%的赠品。

9、甲方提供销售额10%以内的促销及广告宣传费用。(方案由双方共同制定，资金由甲方掌握。)

二、乙方

1、乙方有义务向甲方反馈当地饮料市场同类产品的信息，零售客户及消费者对甲方产品态度、建议等信息，有责任全力协助、配合及参与甲方的各项市场推广计划的制定及实施。

2、签订合同时，乙方必须向甲方提供以下有效证件的影印件：《营业执照》、《税务登记证》、《卫生许可证》、《法定代表人身份证明》等其它证照。

3、乙方配备专职人员进行销售网点的开发与维护，并保证销售网点数量的持续上升或持平，同时，保证甲方产品在各销售网点的正常供货，不得无故断货。

4、乙方应按甲方要求提供专用仓储，保证其正常工作，费用由乙方承担。且甲方产品在乙方验收或入库后的一切损失(包括不可抗力)由乙方自行承担。

5、乙方不得让甲方工作人员送货、

收款，否则所造成的损失由乙方自行承担。

6、乙方有义务向甲方工作人员提供销售台帐，并根据每天的销售状况据实填写《\_\_\_\_\_生物工程有限公司茶饮料系列产品客户交易表》，否则，甲方有权力从乙方半年返利中扣减1%以上的返利系数。

7、乙方不得将钱款或货物借给甲方工作人员，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

8、乙方有义务配合甲方，对甲方市场人员的工作情况进行监督，如发现工作失误或有其他不满时，可拨打甲方所设的投诉热线进行投诉。

9、乙方如需变更合同或申请销售政策，不得要求其所在地甲方分公司直接对此合同进行变更或作出合同之外的任何承诺，乙方在收到甲方的书面确认以前，所有的变更本合同的协议及合同之外的承诺均为无效，否则，所造成的损失由乙方自行承担。

第八条：合同的变更与解除

一、发生下列情况之一者，允许变更或解除合同。

1、由于不可抗力致使合同的全部义务不能履行。

2、甲、乙方双方协商中止合同。

3、由于另一方在合同约定的期限内没有履行合同。

二、变更或解除经济合同的通知或协议，必须采取书面形式，除由于不可抗力致使经济合同的全部义务不能履行或由于另一方在合同约定的期限内没有履行的合同除外，协议未达成之前，原经济合同仍然有效。

第九条：争议

甲、乙双方应本着互惠互谅的原则协商解决争议。如不能解决，交由甲方所在地管辖法院裁决。

第十条：未尽事宜

双方协商后以书面形式确定，经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

第十一条：本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份。

第十二条：本合同自年月日至年月日止，自签字盖章之日起生效。

第十三条：其它约定

第十四条：其它事项

一、本合同中甲方的“确认”、“认可”、“同意”、均以书面形式作出，书面形式资料经甲方负责人签字并盖有公章后方为有效。

二、合同附件：

(1)《\_\_\_\_\_\_生物工程有限公司特约经销商月份货物需求计划表》

(2)《\_\_\_\_\_\_生物工程有限公司特约经销商货物需求申请书》

(3)《\_\_\_\_\_\_生物工程有限公司特约经销商客户交易表》

甲方：\_\_\_\_\_\_生物工程有限公司

法定代表：

乙方：

法定代表：

**特约经销商协议 总经销协议篇十八**

编号：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

身份证：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方本着互惠互利，共同发展的原则，经友好协商订立本合同，并共同严格遵守下列条款：

一、特约经销区域

甲方委托乙方在本合同有效期内为\_\_\_\_\_\_牌增高皮鞋系列产品特约经销商，并出具特许经销协议，乙方接受这一委托。

二、乙方销售提成政策

高档精品，销售价为每双\_\_\_\_元以上，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

高档产品，销售价为每双\_\_\_\_\_元，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

普及产品，销售价为每双\_\_\_\_元以下，甲方向乙方的提成\_\_\_\_元/双。

三、销售计划数

特约经销商年销售量不应低于\_\_\_\_\_\_\_\_双，根据乙方所辖地区的实际情况，经协商甲方同意乙方的年销售量为\_\_\_\_\_\_\_\_双。

四、款项结算

款到发货，汇款按甲方指定账户或现金结算。

五、交(提)货办法/运输方法/地点及费用承担

乙方委托甲方代办托运。运输方式及到货地点由乙方选择，甲方积极配合， 运费及相关费用由甲方承担。

六、产品质量标准

企业产品执行标准：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

质量“三包”实行明示担保

七、包装要求

完成包装：每双皮鞋纸盒包装，符合格证，包装袋。

每标准\_\_\_\_双。

八、有关承诺

1.发现质量问题，按照国家规定，甲方保证调换，来回运费由甲方承担。

2.乙方订货以传真件为准，注明货号、尺码、数量的要求以及货款支付的金额和账号。甲方\_\_\_\_天内发货。大批订货发货期另定。

3.所进产品\_\_\_\_个月内包换(其中剩下的断码鞋、出样鞋不能换货)，运费乙方自理，甲方每双鞋收取调换管理费\_\_\_\_元(首批进货除外)。夏季凉鞋(\_\_\_\_月\_\_\_\_日后)和冬季棉鞋(\_\_\_\_月\_\_\_\_日后)不得退换。换货率不大于\_\_\_\_个月累计进货量的\_\_\_\_%。

九、违约责任

合同生效后的\_\_\_\_个月内，乙方若未完成计划数的\_\_\_\_%或连续\_\_\_\_个月未进货，甲方有权终止合同。本合同期满后，乙方有权优先与甲方续签合同。

十、经济责任

双方在执行合同中如有违约行为，按照《民法典》有关条款处罚。

十一、附则

1.本合同依法签定，具有法律效力，双方必须全面履行。

2.双方在执行合同中发生纠纷，应主动协商解决。

3.本合同有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式二份，双方各持一份，具有同等法律效力。

5.其他未尽事宜，由双方另定协商。

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

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

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

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

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

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

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

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

**特约经销商协议 总经销协议篇十九**

特约经销商合同书(样式二)

甲方：

乙方：

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、合作方式：甲方向乙方供货，并指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_（地区）特约经销商。

二、乙方的年销售总任务为\_\_\_\_\_\_\_元，月销售任务为?\_\_\_\_\_\_\_元。

三、乙方应做出完善的市场拓展计划书交予甲方，并严格遵照计划书开展业务。

1、乙方至少有一个专卖场。

2、甲方为乙方提\_\_\_\_\_品宣传彩页，但收取成本费。

四、产品供应与验收

1、甲方为乙方按时按量供给商品。

2、甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。拿货价格为全国统一零售价的\_\_\_\_\_\_\_折。

3、乙方每月最低订货量金额为\_\_\_\_\_\_\_元?。确定订单后需向甲方预付货款金额总数\_\_\_\_\_\_\_%订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。（紧急订货及双方签定合同半年内除外）

4、乙方应保证合理的安全库存量为\_\_\_\_\_\_\_pc，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5、甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。外地客户甲方负责发送到乙方当地货运站（运费由乙方承担）。

6、乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后\_\_\_\_\_\_\_小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

五、付款方式

1、正常订单甲方款到后发货，特殊订做或大量订单甲方要求50%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2、乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

六、退换货

1、由于所\_\_\_\_\_品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

2、由于产品不适合当地文化出现滞销，首次订货在\_\_\_\_\_\_\_个月内，容许退\_\_\_\_\_\_\_%，\_\_\_\_\_\_\_个月后提出申请的，扣除所退货款的30%。以后补货如有滞销提出退换申请的，扣除所退货款的\_\_\_\_\_\_\_%。

3、乙方在每批退换货时，需提前\_\_\_\_\_\_\_天书面通知甲方，并收到甲方负责人签字确认的书面回执后方可进行操作，否则甲方有权拒收。

七、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1、乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2、乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3、乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

4、乙方不能保证甲方产品专有权的保护（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

5、乙方有损甲方品牌形象的行为。

6、乙方未遵守甲方的经销商制度，搞恶性竞争等行为。

八、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

九、合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方：乙方：

代表：代表：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

**特约经销商协议 总经销协议篇二十**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

经销区域：\_\_\_\_\_\_\_省（市、自治区）\_\_\_\_\_\_\_市

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

一、总则

1.乙方自愿申请作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

2.经甲方审核确认乙方具备“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商条件，并授权乙方作为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的特约经销商。

二、合同期限

1.本合同有效期一年。

2.如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

三、合同标的

1.乙方需交纳经销权保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，该保证金在乙方完成第一年或前二年任务后全额返还，乙方如违反合同规定，甲方将取消其经销商资格，并不予退还保证金。

2.本合同规定年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日）。

3.本合同规定乙方首次进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

四、首次进货额货款支付方式

五、供货及相关细则

1.合同供货价：按“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品供货目录所列价格或议定价格。

2.货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方账户或支付现金。

3.供货期限

（1）首批进货，甲方在收到乙方全款后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内发出。

（2）以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在7日内将货款汇到甲方账户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

（3）发生人力不可抗拒的因素（发生铁路、公路、海运事故等），使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4.交货地点及运费

（1）合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）。

（2）甲方负担产品到深圳市货运站的费用，到达合同交货地的长途铁路或公路运费由乙方负担（指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用），到达该城市后一切费用由乙方承担。

5.甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

6.验收地点：收货方仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

六、相关管理办法

1.为保障全国经销商利益，由甲方制订“\_\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的公司限定价格。

2.宣传品及广告

（1）甲方设计、制作的产品宣传资料，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

（2）乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

3.乙方必须按照甲方的标准为乙方市场的用户提供安装及售后服务。

七、双方的权力、义务

1.甲方权利

（1）对乙方的经营有咨询、督察权。

（2）对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

2.甲方义务

（1）有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

（2）有对乙方提供全面服务支持的义务。

（3）有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

（4）有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

3.乙方享有的权利

（1）对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

4.乙方承担的义务

（1）有在合同生效之日起15日内办理好产品上市一切手续的义务。

（2）对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

（3）不得经营假冒、侵权产品。

（4）及时向甲方反馈产品销售及产品质量问题

八、其他双方必须遵守的条款

1.甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

2.解除合同后的有关条款。

**特约经销商协议 总经销协议篇二十一**

特约经销商合同书(样式三)

合同签署地：

合同编号：

甲方：

乙方：

经销区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省（市、自治区）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家法律、法规规定，在共同发展原则下，本着平等公正的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、总则

1.1?乙方自愿申请作为“\_\_\_\_\_\_\_”牌系列蜂产品的特约经销商，并同意接受甲方的有关经销规定。

1.2?经甲方审核确认乙方具备“\_\_\_\_\_\_\_”牌系列蜂产品的特约经销商条件，并授权乙方作为\_\_\_\_\_\_的“\_\_\_\_\_\_\_”牌系列蜂产品的特约经销商。

2、合同期限

2.1?本合同有效期一年。

2.2?如乙方完成本合同规定的年度经销额，本合同可续签；如乙方未完成本合同规定的年度经销额，甲方视情况另定。

3、合同标的

3.1?本合同规定年销售额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元（\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日）。

3.2?本合同规定乙方首次进货额\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

4、首次进货额货款支付方式

5、供货及相关细则

5.1?合同供货价：按绿都蜂产品供货目录所列价格或议定价格。

5.2?货款支付方式：在规定时限内全款汇到甲方账户或支付现金。

5.3?供货期限

5.3.1?首批进货，甲方在收到乙方全款后\_\_\_\_\_日内发出。

5.3.2?以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_天填写书面申请单或电话通知，经甲方确认后，乙方应在\_\_\_\_\_日内将货款汇到甲方账户。甲方将按照双方协议的发货时间发出货物。

5.3.3?发生人力不可抗拒的因素（发生铁路、公路、海运事故等），使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

5.4?交货地点及运费

5.4.1?合同交货地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）

5.4.2?到达合同交货地的长途铁路或公路运费由甲方负担（指火车或汽车到达该合同交货地城市前的费用），到达该城市后一切费用由乙方承担。

5.5?甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5.6?验收地点：收货人仓库。如发生破损乙方应在收货当日向甲方提出书面异议。属运输方造成的损失，则应由乙方向运输方要求赔偿。

6、相关管理办法

6.1?为保障全国经销商利益，“\_\_\_\_\_\_\_”牌系列蜂产品除公司限定价格的产品以外，其它产品将根据地方实际情况自定零售价。

6.2?宣传品及广告

6.2.1?甲方设计、制作的产品宣传资料和包装袋等纪念品，除按乙方购货量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价向甲方订购。

6.2.2?乙方自行发布的广告或组织的推广活动，所涉及的费用由乙方自行负责，如果乙方需要，甲方可协助进行设计、策划或指导实施。

7、双方的权力、义务

7.1?甲方权利

7.1.1?对乙方的经营有咨询、督察权。

7.1.2?对违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究乙方经济、法律责任。

7.2?甲方义务

7.2.1?有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

7.2.2?有对乙方提供全面服务支持的义务。

7.2.3?有义务帮助、协调乙方在经营中出现的困难。

7.2.4?有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

7.3?乙方享有的权利

7.3.1?对甲方违反本合同的行为有处罚权；情节严重的，可直接追究甲方的经济、法律责任。

7.4?乙方承担的义务

7.4.1?有在合同生效之日起\_\_\_\_\_\_日内办理好产品上市一切手续的义务。

7.4.2?对甲方的产品情况，经营情况、市场拓展等信息有保密义务。

7.4.3?不得经营假冒、侵权产品；

8、其他双方必须遵守的条款

8.1?甲方提供给乙方的产品出现质量问题责任在甲方的，由甲方对不合格品实行无偿退换，退货运费由甲方负责承担。

8.2?解除合同后的有关条款。

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