# 最新产品代理销售合同书 产品代理销售合同(八篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-27

*在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。产品代理销售合同书产品代理销售合同篇一二、 甲方产品以 \_\_\_\_...*

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇一**

二、 甲方产品以 \_\_\_\_\_\_\_ 元/件(出厂价格 \_\_\_\_\_\_ 元;另外运输包装 \_\_\_\_\_\_\_ 元)供应给乙方，甲方产品出厂价格如有调整提前通知乙方，乙方在甲方院内提货，甲方不负责任何费用。

三、 甲方负责产品的研发、生产。

四、 乙方愿意按本合同中规定的条款和条件从事甲方产品的授权区域内代理销售业务。

五、 甲方权利与义务：

1、 甲方向乙方提供销售产品有关文件及其它证件手续。

2、 甲方向乙方提供产品说明书和精美广告宣传单、张贴彩画等。

3、 甲方将根据市场发展具体情况适时在媒体、网站上刊载广告、积极宣传、提髙产品的 知名度、并配合扶持乙方发展。

4、 合作期内，甲方不能在乙方所在区域内另设区域代理、确保乙方的独家经营权。

5、 甲方收到乙方货款后，甲方将及通过物流、公司货车、铁路快运或航空快运交货给乙 方(偏远地区或交通条件不完善地区推迟几天)，发货保险费和运费由乙方承担。

六、 乙方权利与义务：

1、 乙方应在其所代理区域内与大型商场，商店、超市等建立好销售网络保证产品的流通 顺畅，确保产品在当地市场占有率。

2、 乙方应配合甲方的营销策略，并在当地区域积极宣传推广等促销活动，扩大影响力， 提高效益和产品知名度。

3、 乙方必须遵守甲方规定的产品价格体系，禁止降价倾销或暴利经营。

4、 乙方在自己申请的代理区域內销售产品，若超出区域销售事先须书面告知甲方，并取 得甲方同意方可销售。

5、 乙方应积极维护产品和企业的形象与相关名誉，不得做出有违反法律法规的活动，不 得涂改伪造损害产品本身及外包装，不得损害其它代理商的利益。

6、 乙方在当地媒体做产品广告宣传、大型促销活动时，应提前争得甲方同意，拿出宣传 方案，经甲方批准后方可实施。

7、 乙方应处理好产品宣传与销售过程中消费者及当地各主管部门、工商、税务等之间的 关系，以便合法经营。

8、 乙方对甲方提供的证书、文件、合同、广告宣传资料、光碟等，乙方应妥善保管，并 有义务责任维护双方的权益和信誉。

9、 为确保甲方产品品牌和市场拓展计划，乙方每次定货打款额不能低于人民币 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，乙方应在每个月月未提供下个月的销售数量，在补货前 周向甲方提供书面定货单, 甲方按乙方提供销售计划安排生产。对拓展市场不力而达不到计划要求的，甲方有权根据优胜 劣汰的原则终止乙方代理资格，如乙方连续 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 个月没有向甲方补货(又无正当理由)，本合同自动终止。

10、 对于甲方有其它系列产品，乙方将拥有优先代理销售的权益，具体由甲方发出通知， 乙方提出申请甲方备案则可，同时乙方不得销售其他公司类似甲方的产品，乙方必须严格遵守 上述要求，否则甲方有权终止乙方代理资格。

七、 甲乙双方货款结算方式一律现款现货，款到发货，对于产品运输过程中的损坏和丢 失由保险公司负责索赔，确保甲乙双方的利益不受损失。

八、 本合同期限为 \_\_\_\_\_\_\_ 年，自 \_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日起至 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日止，乙方按年销售计划完成任务后，并执行双方规定条约合法经营可再续签。

九、 通知

1?根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等, 必须用书面形式，可采用 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (书信、传真、电报、当面送交等方式)传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2. 各方通讯地址如下：

3. —方变更通知或通讯地址，应自变更之日起 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日内，以书面形式通知对方;否则， 由未通知方承担由此而引起的相应责任。

十、争议解决

1. 所有因履行本合同义务或合同有关的一切争议，应首先由争议各方通过友好协商加以解决;若争议各方无法提岀解决方案并达成合同，选择以下第\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 种方式解决争议。

的，并且该仲裁裁决对双方具有法律上的约束力。

(2) 提交 \_\_\_\_\_\_\_\_ 法院诉讼解决。

2. 因一方违约致使本合同的履行产生争议，守约方为解决争议所产生的公证费、律师费、 保险公司出具保全费用、翻译费、通讯费、差旅费、文印费等合理费用由违约方负担。双方相 互违约，有履约先后顺序的，负先履行义务一方负担所有争议解决费用;无履约先后顺序的， 争议解决费用双方自行承担。

十一、保密

1. 双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，一方不得向任何第三方泄露该商业 祕密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

2. 一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

十二、其他约定

1. 本合同条款如与国家法律、法规、政策相悖时，以国家、法规、政策为准。

十三、合同生效及补充

1?甲.乙双方在签署本合同时，对各自的权利、义务、责任清楚明白.充分理解，并愿按本合同约定严格执冇。

2. 本合同未尽事宜，经双方协商一致后，可另行签订补充协议，补充协议为本合同之有 效组成部分。

3. 本合同如有涂改，双方均应在涂改部分签字或加盖公章确认，否则涂改部分无效。

4. 本合同及附件经双方签字盖章后即生效，有效期至合同履行完毕之日起止。双方签署 的相关文件与本合同具有同等法律效力。

5. 本合同及附件经双方以传真形式签字盖章后文件同样有效。

6?本合同的任何条款约定被认为无效■不影响本合同其他条款的效力。

7?本合同一式 \_\_\_\_\_\_ 份，甲乙双方各执 \_\_\_\_\_\_\_ 份，具有同等法律效力。

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇二**

联系方式：

地址：

需方（以下简称乙方）：

联系方式：

地址：

经甲乙双方协商，就乙方向甲方购买节电器产品事宜达成如下协议：

一、购买产品清单：

1、产品名称：

2、规格型号：

3、单价：

4、数量：

二、甲方的权利和责任

1、甲方有权了解乙方的用电设备的详细资料。

2、甲方负责对乙方相关人员进行设备使用操作培训。

三、乙方的权利和责任

1、乙方负责提供甲方需要的各用电设备的详细资料。

2、乙方应按本合同规定的条款如期支付货款给甲方。

四、运输和安装

1、甲方负责将设备运输至乙方指定的地点，相关费用由甲方承担。

2、如需甲方安装调试设备，乙方需支付设备的安装调试材料费，为合同总金额的\_\_\_\_\_%。

3、如乙方为非代理区域内客户，则甲方技术服务人员的相关差旅费由乙方承担。

五、付款方式

1、乙方需预付合同总金额的\_\_\_\_\_%，合计\_\_\_\_\_元给甲方，设备安装调试完成后\_\_\_\_\_日内支付合同总金额的\_\_\_\_\_%，合计\_\_\_\_\_元给甲方。

2、付款方式一律以银行汇款、贷记凭证或支票形式支付，甲方不收取现金，否则后果自负。

六、售后服务

1、甲方销售之产品，主机出现故障三年内包换。

2、甲方销售之产品，如属甲方选用其他厂家之产品由甲方系统集成，则按照该厂家的售后服务条款执行。

3、以上条款若属乙方使用不当或由不可抗因素造成，则不属于质保范围。

4、甲方销售之产品实行\_\_\_\_\_\_年保修，质保期后相关维修费用由乙方承担。

七、违约责任

1、甲方产品安装调试后节电率达不到预期效果，节电率每下降一个百分点，售价也同比例下调。

2、乙方必须按合同规定条款支付货款，如拖延不付，甲方有权拆走设备，乙方必须赔付合同金额\_\_\_\_\_%的违约金给甲方。

3、如在协议期内如发生分歧，应先友好协商，协商不成可诉至\_\_\_\_\_人民法院解决。

八、其它事项

1、本合同双方签字盖章后生效，未尽事宜由双方协商解决。

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

甲方（签章）：

银行账号：

开户银行：

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

签约地点：

乙方（签章）：

银行账号：

开户银行：

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

签约地点：

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇三**

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

一、代理产品、区域、期限

代理产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_辖区范围内。

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

二、双方责任、权利

(一)甲方

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

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

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

4.甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

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

6.甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7.甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利

1.乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

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

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

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

5.协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

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

三、总代理商从事的业务范围

1.区域内二级代理商的建立。

2.区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3.密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4.经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

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

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

3.乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4.签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。

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

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

但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7.乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：(1)安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

8.不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

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

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

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

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

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

六、其它

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

否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

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

七、付款、运输方式

1.乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2.运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持：

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

2.甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3.甲方免费提供传喷画和培训手册。

4.乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。

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

5.提供工程设计方案和技术指导。

九、违约与仲裁

1.未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币\_\_\_\_\_\_万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2.自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币\_\_\_万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

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

十、附则

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

2.在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

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

4.未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

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

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇四**

甲方：

乙方：

一、合作方式

1、经销商

要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_\_\_\_套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)乙方提货价：\_\_\_\_\_元/套三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%作为推广费返还给乙方2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_%进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

合同有效期 年 月 日至 年 月 日

甲方：(盖章)乙方：(盖章)

代表签字：代表签字：

年月日年月日

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇五**

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理产品

1.乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.约定新产品(是否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理权限

1.乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

否则甲方有权追究乙方的违约责任。

2.乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3.甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需燃料供应。

三、代理期限

1.本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2.乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。

甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3.甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

四、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_元。

如果连续\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

五、代理商品价格

1.乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品。

乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。

2.如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。

甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

六、佣金

1.乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_%收佣;\_\_\_元按\_\_\_%收佣。

2.佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费等应另开发票。

3.佣金按成交的货币来计算和支付。

4.甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5.乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。

若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

七、商情报告

1.乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

2.甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。

甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

八、推销、宣传与广告

1.乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2.乙方可通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3.乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

4.乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

九、竞业限制

1.乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。

同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

2.乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

3.所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十、合同转让

1.在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2.未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。

在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十

一、合同变更

1.为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2.甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3.在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。

十二、合同终止

1.本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

2.本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

3.乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

十三、合同解除

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

(2)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

十四、保密责任

乙方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于;甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。

未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。

保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

十五、争议的’处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向人民法院起诉。

十六、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。

本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

十七、其他条款

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

本合同正本一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇六**

代理方(乙方)：

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格 品种 规格 单位 零售价 结算底价/盒 装箱量

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、乙方在合同约定的区域内享有\*代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

八、退货政策

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲 方 ： 乙 方 ： (身份证号码或单位盖章)

签 字 ： (盖章) 签 字 ： (并按食指手印)

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年月 日

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇七**

第一条委托代理主要事项

全程代理

营销策划

代理销售

第二条委托代理项目的位置、面积

1、代理项目坐落位置：\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2、代理项目总面积约为\_\_\_\_\_\_\_\_\_平方米(详见甲方提供的测绘面积表，附件一)

第三条销售价格

1、销售面积按建筑面积计算;

3、在实际销售中，如属溢价方式销售，销售合同均价不超过\_\_\_\_\_\_元/㎡，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意;如属甲方底价以内销售，乙方须赔偿甲方的损失。

第四条甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件;

5、提供装修好的售楼部、配备售楼电话、必要的办公用品及设备并保证三通(水、电、网络)。

6、甲方负责承担本项目自行发布的广告宣传和活动推广费用及售楼部日用耗品(如水电费、电话费、饮用水、文具用品、交通费等费用)。

7、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响;

8、负责按时支付乙方佣金;

9、负责与贷款银行做好沟通工作，并支付相关费用。

10、其他：

第五条乙方权利与义务

3、负责联系督促业主购买商品房相关合同及协议，并督促业主按时提供按揭材料，并协助办理按揭等有关手续。

4、售楼处业务人员薪资、福利待遇。

5、本合同签署后，在入场展开实际运作，销售准备期天。

7、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务;

8、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广;

11、乙方应当为甲方保守相关商业机密;

12、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象;

13、其它

第六条代理销售佣金按以下项方式计算

本代理合同底价成交的按成交总价的\_\_\_\_\_\_\_\_%结算给乙方，超过本代理合同底价的溢价部份，甲乙双方按照6：4的比例分配。

第七条代理销售佣金结算方式

1、按揭及公积金贷款：当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第六条计算佣金;乙方向甲方请款售房合同成交总额\_\_\_\_\_\_\_\_%及溢价佣金用于支付分销商及开支，其余部分待银行按揭放款到账后一次性结清。

2、一次性付款：当甲方收到所签售房合同及房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第六条计算佣金。

3、当甲方收到按揭款或一次性客户全款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为每月\_\_\_\_\_\_日，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交代理佣金发票。

第八条佣金发票

1、乙方的佣金中需开\_\_\_\_\_\_%的佣金发票给甲方。(溢价部分税费的计算方式按所协商方式来定)

第九条甲方违约责任

第十条乙方违约责任

1、乙方到期若未达到销售目标，按未完成的销售比例扣减销售保证金作为违约金。

第十一条本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房;如甲方有购房客户，须交乙方进行办理，售出房屋仍计入乙方销售总额中，并按合同约定结算佣金给乙方，如甲方用委托乙方销售的房屋进行抵债、抵偿、抵押、置换等，则视同为乙方销售，甲方按本合同约定支付乙方佣金。

第十二条销售任务约定及保证金

1、销售任务总量为套，乙方完成总任务量的\_\_\_\_\_\_%时即为任务完成。

2、签订本合同时，乙方交纳\_\_\_\_\_\_元到甲方账户作为本项目代理销售的保证金。

第十三条退房处理方式

1、甲方责任：乙方执行退房指令，所退之房屋乙方继续销售，乙方已收之佣金不再退还甲方，乙方重新再售该房屋。

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

3、如果双方无责任，客户退房的，扣除的定金及房款，双方各占\_\_\_\_\_%。

第十四条若乙方无有效合法的营业执照，超范围的受托代理，给甲方造成的损失和不良影响，均由乙方承担经济责任和法律责任。

第十五条本合同期未满而中途终止时，在一年内甲方不得聘用未经乙方许可的任何原聘用人员，并在结束合同三个工作日内全额退还乙方交纳的保证金。因甲方违约给乙方造成经济损失的，甲方必须赔偿乙方损失。

第十六条合同期限：甲方取得《北海市商品房预售许可证》之日起三年内。在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同，本合同期满前15天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长90天。

第十七条乙方销售团队进驻，签订本合同之日起日内，甲方按照第四条第5款提供售楼部给乙方开展销售前期的准备工作。超过约定期限，乙方有权解除合同，甲方必须在三个工作日内退还乙方签订本合同时交纳的全额保证金。

第十八条其他约定：乙方在合同期限内若未达到销售目标，甲方按未完成销售的比例扣减销售保证金后三个工作日内退还乙方;乙方提前完成目标，甲方在完成之日起三个工作日内将销售保证金退还乙方。

1、向北海市仲裁委员会申请仲裁

2、向人民法院提起诉讼

第二十条本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章即刻生效。

**产品代理销售合同书产品代理销售合同篇八**

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

依照《中华人民共和国民法典》及其他法律法规之规定，甲、乙方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件：

1、地市级、县级个体、私有业者和个人

2、具经营销售和销售工作经验。

3、具备成熟的办公场所。

4、具备电脑的操作经验和业务能力

5、积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1、提供便利的营销平台

2、每日能提供有效和真实的销售报表

3、正常的报表制度，每日十六点之前

4、乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

1、年销售额不大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

2、年销售额界于\_\_\_\_\_\_\_\_\_------\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

3、年销售额大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：、不得违反甲方的销售价格底线制度

2、不得违反甲方规定的区域限制制度

3、积极配合甲方的工作。

4、乙方必须完成整个销售年度;例如\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日--\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，领取相应返利。

5、乙方不得同时代理同类产品注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期限：

六、乙方的销售区域界定：乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方需向甲方交代理押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，若代理期限已满，没有续签协议;双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附属条款。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决。

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