# 202\_年代理销售协议合同(16篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2022-10-14

*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。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧代理销售协议合同篇一住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

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。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

**代理销售协议合同篇一**

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

供货方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

双方经友好协商，在平等、互利的基础上，达成如下协议：

第一条商品价格

一、商品的价格：

进货价格：乙方以□1.出厂价□2.批发价□3.供货价，并给予单面折扣\_\_\_\_\_\_\_\_\_%为甲方的进货价格。

售货价格：由甲方参考乙方提供的建议零售价及市场价格自行决定。

二、乙方应当向甲方提交盖有乙方公司公章的商品报价单。乙方若调高商品价格，必须提前5日向甲方发出书面的“商品报价变更通知单”通知甲方，并经甲方书面确认后方可按新的商品报价单执行，否则甲方仍然有权按原商品报价单约定的价格向乙方发出订货单订货，乙方仍然有义务按原商品报价单约定的价格向甲方供货。

三、乙方应当向甲方提交盖有乙方公司公章的生鲜食品报价单。乙方若调高商品价格的，必须提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方发出书面的商品报价变更通知单通知甲方，并经订货书面确认后方可按新的商品报价单执行，否则甲方仍然有权按原商品报价单约定的价格向乙方发出定货单订货，乙方仍然有义务按原商品报价约定的价格向甲方供货。

四、乙方保证不得以高于其向\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区同等级超市出售的商品的价格向甲方提供商品。如果乙方比其向甲方提供的商品报价单更低的价格或更优惠的条件向\_\_\_\_\_\_\_\_\_同等级超市出售同种商品的，则甲方有权根据乙方出售给\_\_\_\_\_\_\_\_\_同等级超市同种商品的价格之最低者，相应调低向乙方所下订货单上的商品价格，并据此计算向乙方支付货款的金额，对于已支付的货款，则由乙方退还由于上述价格差异而多支付的货款给甲方，或者由甲方从尚未支付的其他货款中扣除。

第二条订货

一、甲方将根据乙方提供的商品报价信息，就每一个特定商品的订货提交订货单，订货单上明确商品名称，规格，数量，包装，价格，交货地点，交货时间等条款。

二、甲方有权在订货单发出后的3个工作日内撤回或修订订单。

三、乙方收到订货单后，若对订货单上的价格，数量等条款有异议，应于收到订货单之日起3日内书面通知甲方，未书面通知的则视为完全同意订货单的条款。

第三条商品要求

甲方向乙方采购的商品包括该商品本身以及该商品的包装，简介，使用方法说明书，警示说明书，保证(修)书，售后服务卡等其他有关资料和该类商品所须之随附义务。乙方向甲方提供的商品及其销售符合国家法律法规，符合国家，地区，行业标准及双方确认的其他标准或样品，完全符合本合同以及甲方提交的订单要求，并保证：

一、产品质量

1.不存在危及人身，财产安全的危险，符合保障人体健康和人身，财产安全的国家标准，行业标准。

2.具备产品应当具备的使用性能，对产品存在使用性能的瑕疵作出说明。

3.符合在产品或者其包装上注明采用的产品标准，符合以广告，产品说明，实物样品等方式表明的质量状况。

二、产品或者产品包装上的标识真实，并符合下列要求：

1.有产品质量检验合格证明。

2.有中文标明的产品名称，生产厂厂名和厂址。

3.根据产品的特点和使用要求，需要标明产品规格，等级，所含主要成分的名称和含量的用中文相应予以标明。需要事先让消费者知晓的，在外包装上标明，或者预先向消费者提供有关资料。

4.限期使用的产品，在显著位置清晰的标明生产日期和安全使用期或者失效日期，

5.使用不当，容易造成产品本身损坏或者可能危及人身，财产安全的产品，有警示标志或者中文警示说明。

三、乙方保证不存在以下欺诈行为

1.在商品中掺杂，掺假，以假充真，以次充好，或者以不合格商品冒充合格商品。

2.生产国家明令淘汰的商品或者销售失效，变质的商品。

3.伪造商品的产地，伪造或者冒用他人的厂名，厂址，伪造或者冒用认证标志，名优标志等质量标志。

4.销售的商品应当检验，检疫而未检验、检疫或者伪造检验，检疫结果。

四、乙方发现其提供的商品或者服务存在严重缺陷，即使正确使用或者接受服务仍然可能对人身，财产安全造成危害的，保证立即告知甲方，并采取防止危害的措施。

五、乙方向消费者提供有关商品或者服务的信息真实，没有引人误解的虚假宣传，没有发布虚假广告，欺骗和误导消费者，使购买商品或者接受服务的消费者的合法权益受到损害的行为。

六、乙方提供的食品符合卫生标准，提供的专供婴幼儿的主，辅食品符合营养，卫生标准，提供的食品添加剂，食品容器，包装材料和食品用工具，设备以及洗涤剂，消毒剂符合卫生标准和卫生管理办法规定。

七、乙方提供的商品没有侵犯他人专利以及以非专利产品冒充专利产品，以非专利方法冒充专利方法等侵犯他人专利权。

八、乙方提供的商品没有侵犯他人著作权或者与著作权有关的权利。

九、进口商品：

1.乙方提供的进口商品，必须向甲方提供中国\_\_\_\_\_\_\_\_出入境检疫局出具的监管证，同时提供海关卫生检测合格证明及商检报告

2.乙方必须提供中华人民共和国出入境检验检疫卫生证书，且每批次商品应当有对应的卫生附表。

3.每个最小包装上必须粘贴进口商品卫生监督检验标志(cio标志)，并按国家相关规定在商品包装上贴有详细的产品中文说明、代理商名称、地址及电话。

十、乙方提供的商品产地若属\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以外地区，除向甲方提供当地相关证明、检测报告外，还须向甲方提供进京销售证明及\_\_\_\_\_\_\_\_\_市相关检测单位的检测报告。

十一、乙方提供的所有商品应当印有符合国家规定的条形码及中文标识。且乙方将商品发送到甲方指定地点前，商品外包装上已印好或贴上符合国家规定的可用条形码及中文标识，若乙方将商品发送到甲方指定地点时未能完成上述工作的，则甲方有权拒绝收货。

十二、乙方提供的所有商品清洁，整齐，包装完好，适宜销售，送货时不得有任何包装破损或潮湿，变色，凡有保质期的商品如果保质期大于六个月的，乙方商品送达甲方指定收货地时其商品保质期距到期日的时限不得少于保质期规定的一半，否则甲方有权拒收，如果商品保质期小于六个月，则不应少于其保质期的三分之二，否则甲方有权拒收。

十三、乙方因违反以上第一款至第十款的承诺而侵犯消费者的人身与财产安全、知情权，消费者因购买，使用乙方提供给甲方的商品收到人身，财产以及其他合法权益损害而向甲方要求赔偿的，甲方赔偿后，有权向乙方追偿。甲方追偿的金额包括：

(1)甲方赔偿给消费者的全部金额

(2)甲方因赔偿事件而支出的全部费用，包括但不限于：商品修理费，退还商品运输费，鉴定部门的鉴定费，检验检疫部门的检验费，仲裁费，诉讼费，律师费，差旅费，交通费。

(3)甲方所支付资金的利息，利息的起算时间从每一笔资金支出的当天算起，利率按银行同期贷款利率的300%计算。如果因此而影响甲方的商业信誉，导致甲方的客流量减少，销售额下降的，甲方有权向乙方要求赔偿因此而受到的损失。

十四、乙方因违反本条第三，六，七，八，九，十款的承诺，导致其提供给甲方的商品被国家执法部门扣留，查封，没收的，甲方有权要求乙方返还已支付的货款，停止向乙方支付尚未支付的所有货款，并要求乙方赔偿甲方因此而受到的一切损失。

十五、甲方有权对提供生鲜食品的乙方的卫生情况，运输条件，产品质量进行定期或不定期抽查。如果乙方的食品生产经营过程，食品添加剂，食品容器，包装材料和食品用具，设备等不符合法定以及双方约定的食品卫生标准和卫生要求的，甲方有权单方解除本合同。

十六、如乙方有违反上述所做的承诺之一的，甲方有权单方面解除本合同，停止向乙方支付尚未支付的所有货款，并要求乙方赔偿甲方因此而受到的一切损失。

第四条送货原则

一、乙方严格按甲方提交的定货单确定的商品名称，数量，规格，包装，地点，按时向甲方送货。

二、乙方在向甲方交货时要携带甲方提交过的订货单以及与之相对应的乙方送货单。甲方收货部门验货后，向乙方出具“甲方订货单的第四联”，并在乙方送货单上签字盖章，并留存上述底单备查。如果订货单与送货单的“数量”等项目不一致，则以订货单的为准。尽管甲方收货部门在乙方的送货单上签字盖章，但是这并不表明甲方对送货单上的“单价”及“金额”的确认，而只是对送货单上的“数量”等条款的确认，乙方不得将送货单上的金额作为向甲方结算货款的依据，也不得将送货单上的金额作为向甲方主张其他权利的依据。送货单上所列商品的单价以与之相对应的订货单价作为该商品的单价。

三、乙方应按订单按时交货。乙方如要求变更送货期，应至少提前3天向甲方提交书面要求，并征得甲方书面同意方可运抵。

(1)如果乙方延期交货，甲方有权拒收，由此产生的运输等费用由乙方自负。

(2)乙方交货每延迟一天，应向甲方支付该订货单含税金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的违约金。

(3)如果乙方提前交货，甲方也有权拒收，但会尽量安排收货，乙方交货每提前一天，应向甲方支付该收货金额(含税)\_\_\_\_\_%的仓储占用费。甲方可在乙方的货款中扣除本款所述的违约金及仓储占用费。

第五条收货原则

一、甲方或甲方指定的收货人有权拒收所有违反本合同以及订单条款的商品。对此，乙方应无条件及时运返该商品，并自负运费和承担相应责任，由此给甲方造成的相应损失，乙方应承担赔偿责任。

二、甲方或甲方指定的收货人有权要求乙方对包装损坏商品给予及时调换并有权拒收。被拒收的商品乙方应及时运返，对甲方造成的相应损失乙方应承担赔偿责任。

第六条交货及验收

一、交货

1.交货时间：乙方在接到甲方订货通知后，应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内送到。

2.交货地点：乙方应将商品送到甲方的营业场所或甲方指定的其他地点。

3.运输及保险费用由乙方承担。

二、验收

1.验收由甲方商管课人员会同超市工作人员，依据甲方开立的订货单进行验收。如发现乙方提供的商品在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况，甲方有权拒收。乙方应将商品运回，并承担相应的费用及责任。

2.乙方同意向甲方提供有正确的北美通用产品条码(简称upc条码)/国际通用商品条码(简称ean条码)的商品，否则甲方有权拒收无正确upc/ean条码的商品。称重商品条码由乙方按照甲方提供的标准自行制作粘贴，费用由乙方承担。

3.在交货时，验收由甲方与乙方双方人员共同参加，根据《订货单》做外观和数量上的清点，并进行抽验，乙方因故不在场时，由甲方本着诚信的原则自行验货，验货结果视为乙方认可。

4.对于不能立即验货的商品，甲方应妥善保管商品和包装，乙方全权委托甲方在消费者选购时开箱验货。

第七条退换货

一、消费者从甲方购买乙方提供的商品，造成消费者财产损害的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件地退回给乙方。

二、消费者从甲方购买乙方提供的商品，属于国家规定或者乙方承诺实行“包修，包换，包退”的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件地退回给乙方。

三、消费者从甲方购买乙方提供的商品，在保修期内两次修理仍不能正常使用的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件退回给乙方。

四、消费者从甲方购买乙方提供的商品，依法经有关行政部门认定为不合格的，甲方按照消费者的要求退货后，有权将该商品无条件退回给乙方。

五、食品的退货与换货

1.凡符合以下基本条件，甲方提出退货要求的，乙方均应无条件退货

(1)保质期至少还有\_\_\_\_\_\_\_\_\_天;

(2)外包装完整，无破损;

2.凡符合以下基本条件，甲方提出换货要求的，乙方均应无条件换货，对于有保质期的食品，凡是甲方在离保质期到期日\_\_\_\_\_\_天前以书面形式通知乙方的，乙方应无条件退货或换货，否则已过保质期的商品货款甲方有权单方从应支付乙方的货款里自动冲减。

3.若乙方不同意退、换货的，应与甲方进行协商并签订补充协议。

六、非食品的退货与换货

非食品类的商品若出现质量问题，甲方有权退货。退还商品由乙方承担运费，若此运费甲方先行支付，则乙方应在货物运返之日起两日内支付运费或甲方在应支付货款里冲减。

七、退货换货的业务流程

1.甲方采用向乙方提交“退(换)货单”的方式，通知乙方所需退换商品的名称，规格，包装，数量，价格，时间，地点。

2.退(换)货单之日起，乙方须在5个工作日从甲方的营业场所提取该退(换)货单所列的商品，并由乙方授权人员签字或盖章确认。

3.如果乙方未能在规定的时间内将该条所述的退换商品提走，也没有向甲方提交书面的延期提货通知书的，则视为乙方放弃了上述退换商品的所有权，甲方可以自由处理该退换商品，所得收入归甲方所有，并将上述退换商品的货款从应付乙方的货款中扣除。

八、凡符合上述所约定的退还货条件，在任何时间内，乙方均不得以货款的支付问题、诉讼等理由予以拒绝。

九、上述甲方向乙方提交“退(换)货单”的方式包括但不限于：

1.传真：从甲方将退(换)货单发送至乙方的传真机之时起1小时后视为有效提交。

2.电子邮件：从甲方将退(换)货单发送至乙方指定的电子邮件之时起视为有效提交。

3.特快专递：从乙方任何人员签收回执后视为有效提交。

4.挂号信：从乙方任何人员签收回执后视为有效提交。

第八条进货方式与货款结算

一、进货与结算方式：

甲乙双方可选择下列之一种进货与结算方式：

1.□经销：

货款结算：甲方结算部门根据“订货单”确定乙方的实际供货数量，并根据订货单确定乙方所提供商品的单价，再根据这两者确定乙方的送货金额，扣除所约定的退货金额以及按本合同或双方以其他方式约定的费用后，即为应付乙方的货款金额。

2.□代销：

货款结算：甲方收到乙方的货物后，以实际卖出的数量向乙方进行结算。甲方结算部门根据“订货单”确定乙方的实际供货数量，并根据订货单确定乙方所提供商品的单价，再根据这两者确定乙方的送货金额，扣除所约定的退货金额以及按本合同或双方以其他方式约定的费用后，即为应付乙方的货款金额。

二、货款到期日(以下简称“帐期”)的计算方法：

可由双方选择以下任何一种方式来确定：

1.□收货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内支付;

2.□月结;

3.□收货后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;天内付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_%.

三、本合同期满，若乙方终止与甲方合作，应以书面形式向甲方提出结算申请。经双方核对后，甲方向乙方出具结算通知书，乙方在收到结算通知书后三日内对货款进行确认。如对货款结算有异议，应于收到结算通知书五日内向甲方提出，逾期则视为乙方对结算通知单无异议。

四、乙方有下列情形之一者，甲方有权暂停支付乙方货款：

1.乙方未按本合同及订单的约定送货;

2.乙方所送货物不符合本合同及订单的约定;

3.乙方所送货物在甲方店内连续4周的销售额为零;

4.乙方未按本合同或双方的其他约定向甲方交纳全部费用;

5.乙方未按本合同的约定清理退货或换货;

6.乙方连续三个月不送货或连续三次送货缺货率在30%以上的;

7.乙方在促销期内不送货的。

五、乙方知道并遵守甲方的货款结算支付须知。甲方的货款结算支付须知详见附件一。

六、如因乙方发票未及时送达、发票填写不符合国家规定，或者未按甲方的结算支付须知及时提交相关票据而造成未能按时支付货款，责任由乙方自行承担。

七、甲方对乙方的发票要求：

乙方应按甲方结算程序要求按时向甲方开具增值税发票。

第九条滞销商品的处理

在帐期到达之前十天内，双方需对商品的销售情况进行检查。对于滞销商品双方同意按下列方式处理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十条丢失、破损、残次商品的补偿

对于丢失、残次、破损商品双方同意按下列方式处理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十一条新品优惠

一、新品是指甲方向乙方首次采购的商品。

二、为协助甲方尽早将新品上架，扩大销售份额，乙方同意向甲方提供以下优惠：

1.新品特别价格折扣：新品的所有首月订货单均享受其货款(含税)\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的价格折扣。

2.新品特别付款期：新品首月订货单特别付款期自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_\_天。

三、上述条款不包括商品首次进店合作。

第十二条销售奖励

一、从合同生效时起至合同期限届满，乙方将以返佣的形式作为对甲方的销售奖励。

二、兑现上述返佣的结算周期是：

□每一结款期□季度□半年□全年

三、返佣的计算方法：(此项不得为空白，否则视为双方同意年度订货额的2%)

□实际送货金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%;

□一次性支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，但不能低于实际送货金额的2%.

四、返佣的支付方式：□现金□支票□货款扣除□电汇

第十三条费用

为促进商品的销售和业务发展，乙方同意向甲方交纳下列费用：

一、合作费

凡新厂商要求进店销售其商品，甲方将其相关资料录入电脑系统，并纳入正规管理，视销售规模的大小，乙方需交纳一次性合作费(不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元)。补偿由于供货商某些不规范的行为：如政府部门检查不合格等给甲方造成的损失。双方约定此项费用为(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，用于合作成本分摊及补偿。

二、消费者权益保证金

1.乙方同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，作为消费者权益保证金。本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，由乙方一次纳。该保证金于本合同终止，乙方撤场后三个月无息返还给乙方。

2.如因乙方商品质量等问题而引起顾客索赔，甲方有权以该保证金支付赔偿金。保证金不足赔偿的部分，由乙方补足。甲方扣除保证金后，乙方须在接到通知后七天内将保证金补足到上述(第1)款约定的数额。逾期未补足的，甲方有权从乙方销售款中扣除差额部分补足保证金数额。

三、新品推广费

乙方增加新品时，应向甲方一次纳新品推广费，\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/每个新品。甲方应在商场内接到新品后优先将新品陈列在货架明显位置上一个月，一个月后恢复正常陈列。支付日期为新品陈列前一周内。

四、特殊陈列费

为满足乙方做商品特价刺激消费者购买，同时突出乙方产品品牌形象，甲方在超市内开辟空间提供陈列进行乙方产品促销及产品展示。如乙方需要该项服务，应与甲方另行签订促销陈列协议。

五、邮报费

甲方定期会消费者做宣传页，乙方在其上设立自己的广告页面，树立品牌形象。每个版位\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方全年计划推出\_\_\_\_\_期，乙方确定参加期，邮报费总计金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。

六、促销费

甲方为促进乙方商品销售，组织促销活动。经双方协商，乙方向甲方交纳促销成本费\_\_\_\_\_\_\_元，并于合同签订之日起\_\_\_日内支付

七、水、电、物业及库房管理费

乙方商品在超市内销售产生的水、电费每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，必须于次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前支付。

乙方商品在超市内销售产生的物业管理费、库房管理费每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，必须于次月\_\_\_\_\_\_\_\_\_前支付。

八、上述费用的支付方式：□现金□支票□货款扣除

九、如乙方不支持上述费用，应按每年度销售金额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%作为甲方的销售奖励向甲方支付费用。

第十四条合同期限

本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第十五条争议的解决

因本合同产生的一切争议，双方应协商解决。协商不成，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院管辖。

第十六条其他

一、本合同自双方签字盖章并由甲乙双方加盖骑缝章之日起生效。

二、本合同未尽事宜，双方应另行协商并签订补充协议。补充协议与本协议具有同等法律效力。

三、本合同附件为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

四、本合同一式四份，甲方三份，乙方一份。本合同共计\_\_\_\_\_\_\_\_\_页，其中合同主文\_\_\_\_\_\_\_\_\_页，附件\_\_\_\_\_\_\_\_\_页。

第十七条本合同以“□”的为选择项，适用的划“√”，不适用的划“×”。

第十八条乙方在签订本合同时须提供包括但不限于以下文件

一、法人营业执照副本或个体工商户营业执照复印件;

二、组织机构代码证复印件;

三、法定代表人身份证明或身份证复印机;

四、税务登记证及一般纳税人资格证复印件;

五、商标注册证明、使用许可证明及授权代理证明复印件(使用他人商标时);

六、相关专利权属证明复印件(取得或授权使用证明);

七、营业代理人之授权委托书(原件)及身份证;

八、进口商品商检证明、关税证明或进口商品报关单;

九、与经营商品有关的法律法规所规定的证件。

注：上述文件均需复印件两份并加盖公章。

第十九条本合同附件包括

附件一：供货商对帐、结帐须知。

附件二：供货商送货须知。

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

授权代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**代理销售协议合同篇二**

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：温州灿坤投资顾问有限公司

甲乙双方本着真诚平等、互惠互利之原则，就甲方投资开发的 项目委托乙方独家代理销售之事宜订立如下约定，供双方共同遵照执行。

一、委托期限、委托标的物及委托销售价

委托期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

委托标的物：总计约 平方米，具体数据以实际可售面积为准。

委托销售价：

二、甲方基本义务

1、负责提供本项目合法销售的相关文件资料，即国家规定的商品房合法销售的“五证一照”，并向乙方出具项目销售授权书;

2、全力支持乙方的销售工作，根据销售情况指定专人为购买人办理好财务收款、合同签章、银行按揭贷款及产权等相关事宜;

3、委托期间，甲方未经乙方同意不得再委托其它机构或个人从事本合同所约定的各项工作;

4、负责承担销售推广过程中所需的相关费用，如：宣传品制作，媒体广告、售楼处布置、展销会、促销礼品及活动等相关费用;

5、按照合同条款，根据销售业绩定期及时与乙方结算并发放销售佣金与溢价部份分成;

6、为有利于本项目的顺利销售，积极有效的开展招商工作。

三、乙方基本义务

1、负责销售团队的组建、培训与管理，确保项目销售推广正常高效地进行;

2、制订本项目可行性销售策划方案，积极开展销售推广工作;

3、经甲方同意，乙方可以甲方的名义与购买人签定本项目的《订购书》及《商品房买卖合同》，并协助甲方为购买人办理银行按揭贷款的相关手续;

4、乙方应严格甲方所确定的委托销售价格(即基价)，未经甲方准许，不得擅自给购买人低于委托销售价格出售，特殊情况，乙方应经甲方同意后办理;

5、承担在本项目销售人员的工资提成、水电、通讯等一切相关费用;

6、承担浙江，上海等区域的推广费用及考察团的招待差旅费用。

四、双方共同义务

甲乙双方应共同遵守本合同之所有条款，恪守信用，双方的义务不仅体现在合同订立之时，而是贯穿整个合同的始终。

五、合作模式

1、营销策划费：乙方制订可行的营销策划方案，策划费人民币 拾万元整，合同签定之日甲方支付 万元，策划方案提交后三日内支付 万元;

2、销售佣金：根据销售业绩，乙方享有甲方委托销售价销售额的 %作为佣金报酬;

3、溢价分成：委托销售期间，通过乙方倾力推广，超出甲方所确定的委托销售价的销售额部份为溢价收益，溢价收益部份甲乙双方平等分成，即甲方享有溢价部份的50%收益，乙方享有溢价部份的50%收益(税费双方各自承担)。

六、结算方式

1、佣金计提：次月5日前结算一次;

2、甲方在结算之日起三日内支付乙方应得佣金之款项;

七、其它约定

1、在本项目范围内，购房人签订的认购书如遇购房者违约而放弃预付款或定金的，则由、乙双方按各得50%分成，经双方认可后，甲方须在购房者违约之日起三日内向乙方支付此项分成款项;

2、如遇购房者签订《商品房买卖合同》后违约，则购房人所付的所有房款(包括定金)归甲方所有，甲方须向乙方结算并支付应得销售佣金;

3、项目的实际情况与甲方提供的材料不符合或产权不清的，所发生的任何纠纷均由甲方负责，甲方须向乙方支付销售佣金和溢价分成部份款项;

4、委托销售执行代理期间，不论通过何种销售方式完成的销售额均为乙方销售业绩，乙方享有本合同其它条款约定的相关权益。

八、本合同未尽事宜双方在确保本项目正常运营的基础上，充分协商并另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

九、本合同发生异议，双方协商解决，协商不成向项目所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

委托代表：

电 话：

签定日期： 年

月 日委托代表： 电 话： 签定日期： 年月 日

**代理销售协议合同篇三**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

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;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(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.乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(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;

(7)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

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(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

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

**代理销售协议合同篇四**

甲方：

乙方：

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、双方义务

1. 甲方授权乙方为 在 地区进行经销，由于甲方以优惠的价格供货给乙方，所以乙方必须全面负责该地区的市场推广和产品销售;

2. 甲方承诺向乙方提供的商品必须符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件;

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

4. 因乙方自身保管或者运输等原因造成的自身质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切的经济和法律责任;

二、销售任务和奖励

1、乙方作为经销商首批须向甲方定货 箱，货款金额为人民币(大写)： 元(￥ 元);

2、乙方须在本合同签字生效之日后，前半年每月向甲方定货不

低于 箱，后半年每月向甲方定货不低于 箱，否则甲方有权取销乙方的经销权;

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议作为本合同的有效附件;

三、甲方的供货、退货服务

1、乙方定单的每次最低定货金额： 元，否则甲方不予安排送货，甲方根据乙方的定单在24小时内将货物送达乙方，运输费用需乙方承担;

2、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，

对市场需求做好预测，提前做出合理的备货计划准备，并对畅销量大的的商品实行“15天预警“控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限;

3、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面点清数量好检查出货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者送货人员离开乙方仓库，甲方即不负责对货物的非生产质量问题和数量缺少负责;

4、乙方在收到货物7天内发现批次质量问题或包装破损原因造成货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货;

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格(价格表见附页)

2、乙方有责任规范好管理好所属区域的下级客户的价格体系，因低价供货造成下属终端客户的零售价格低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔，甲方有权对其做出相应的经济处罚;

3、因原材料价格或者生产等原因，需对商品价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持。甲方应提前15日通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕;

五、关于结算方式

1、首次进货采取货到付款的结算方式

2、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方确认乙方的货款到账后，方可给乙方送货;

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式;

六、违约责任

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

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定且性质严重的，甲方可提前终止合同;

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑大的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权终止合同;

七、合同的期限及续签

1、本合同自签定之日起有效期壹年，有效期为： 年 月 日至 年 月 日;

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签订合作合同，同等条件下甲方给予乙方优先签定权;

八、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认;

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果交由甲方所在地法院裁决;

3、本合同一式两份，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执一份，自双方签定之日起生效;

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

电话： 电话：

传真： 传真：

地址： 地址：

**代理销售协议合同篇五**

甲方： 乙方：

为扩大甲方生产的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买 万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于。

代理商一年内销售量达到时，按 %的比例予以奖励;销售量达到时，按 %的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

4、甲方直接接待乙方代理区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

十、附则

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于 年 月 日在 省 市签订。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

**代理销售协议合同篇六**

甲方： 乙方：

为扩大甲方生产的\_\_\_x的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的\_\_\_\_x事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买 万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于。

代理商一年内销售量达到时，按 %的比例予以奖励;销售量达到时，按 %的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

4、甲方直接接待乙方代理区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

十、附则

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于 年 月 日在 省 市签订。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

**代理销售协议合同篇七**

甲方：

乙方：

经甲、乙双方多次慎重研讨及友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发 的事宜达成一致意见，同意签署如下合同：

一、 代理销售

甲方将座落于河北省磁县高速引线东侯召村南，统盛园小区(暂名)原河北龙巢饮料有限公司，建筑面积约 万㎡于签署合同即日起正式委托乙方独家策划与销售。

二、 合作期限及销售指标

1、合作期限：自乙方进场一个月后开始计算销售时间，销售周期为个月。如有自然灾害、工程延期等不可抗力因素，由甲乙双方另行协商销售周期。

2销售指标：在销售期内销售项目总额的

三、 销售价格

1、甲方将本项目可供乙方销售的楼宇房屋提出准确清单、价格表，并经双方签字确认销售范围。如有变动应经双方协商为准。

2、第一个月销售均价为元/㎡，其后根据销售情况双方另行协商销售价格，地下室、商业另定。

四、 代理佣金及支付方法

1、代理佣金提取：

(1) 乙方按照销售总额的 (百分之一点三)提取作为佣金，超低价按 分成，甲方占 乙方占 。

(2) 在一般情况下甲方不参与销售，特殊情况由甲方销售的给与乙方10元/㎡的销售手续费。

2、结算方式及时间：

(1) 结算条件：①付全款达到95%②分期付款，销售每套住宅达到 万元以上首期款为准，甲方按该合同总额向乙方结付提成。

(2) 结算时间：每月为一结算期，每月5号前甲方将上月销售佣金扣除3%的风险金后支付给乙方。风险金在完成销售指标后十日内支付给乙方。

(3) 对于已签订购房合同的退房，乙方已提取销售提成，甲方从下一次发放给乙方销售提成中扣除，所扣额户的违约金，甲乙双方平均分配，房屋继续销售，另外计销售业绩和销售提成。

五、 甲方的责任

1、合同有效期内，甲方不得再委任任何其他单位、个人销售本项目，如乙方进场后两个月内没有业绩甲方有权解除协议另请销售公司。

2、甲方应依法向乙方提供销售该项目所必备的相关手续和资料图片。

3、甲方负责提供销售场地并装修，承担装修费用。

4、甲方应积极配合乙方的销售，负责协助乙方保证客户看房需要。

5、甲方应提供工程进度表，严格保证工程进度及质量

6、甲方负责提供销售所必须的合同、收据、合同章并收取销售款项。

7、甲方负责项目的宣传工作并承担相应费用。

8、如在销售过程中出现政府部门或其他方面人员的造成项目暂停，由甲方出面协调。

六、 乙方的责任

1、乙方必须按照甲方指定的房源销售不得捂盘。

2、乙方严格按照甲方制定的各套价格销售，如发现高销虚报，扣除该套80%的销售佣金。

3、乙方负责对项目的规划设计、市场调研、项目定位、项目策划、物业管理等提出切实可行的建议。

4、乙方负责与上述相关部门进行协调沟通以及达到项目的最佳效果。

5、乙方在合同期以甲方的名义进行销售，甲方派专人和乙方联合办公，办理财务和销售手续，并负责一切办公用品。

6、自本合同签订之日起，乙方即行负责组建营销机构，培训营销人员，拟定销售计划，实施销售方案。

7、乙方负责销售人员的工资、提成及销售部日常开销，并负责销售部的水、电暖、电话费用。

8、乙方负责进行广告宣传策划，包括宣传单页、报纸广告、电视广告等，相关费用由甲方负担。

9、在甲方与客户正式签署售楼合同之前，经甲方同意乙方以甲方身份签署房产临时买卖合约。

10、 乙方负责销售控制、销售接待、销售谈判、签订购房合同、催缴房款等等。

11、 乙方每个销售周期做销售总结，针对销售中出现的问题报甲方备案。 乙方在销售过程中，应根据甲方提供项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

七、 双方违约责任

1、甲方：

(1) 任何因有关工期与房屋质量问题造成客户与公司的纠纷，由甲方负责;

(2) 甲方如不按时向乙方支付销售提成。每超过一天罚滞纳金1%分清责任后在执行。

2、乙方：

(1) 不得以虚假之词欺骗客户，只能在甲方编制的书面宣传资料范围内和现房单位及示范单位内对客户进行销售承诺，若私自进行上述承诺以外的口头或书面承诺，经法律裁定为乙方负责的，视为违约，由此引起客户与公司纠纷费用及退房费用由乙方承担并双倍罚款。

(2) 销售款项全部由甲方收取，乙方不得有任何挪用行为，否则，即视为违约并由甲方终止乙方销售权，并追回挪用款项。

八、 合同的终止和变更

1、在合同到期时，双方若同意终止本合同，应通力协作，妥善处理终止合同有关事宜，结清与本合同有关的经济、法律等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任。

2、经双方同意可签定变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

3、如因一方违约，在履行合同的基础上违约方赔偿受损方人民币十万元整。

九、 其他事项

1、本合同一式两份，一式四页，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2、在履行过程中发生的争议，双方可通过协商解决或向石家庄仲裁委员会提请仲裁。

甲 方： 乙 方：

代表签字： 代表签字：

日 期： 日 期：

**代理销售协议合同篇八**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、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，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

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

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

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

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

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

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

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

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1)仅限于销售代理经营的目的;

(2)甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密;

(3)《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

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

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

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

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

十四、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、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、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。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、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;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(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;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

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。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

□甲方以原售价回购;

□乙方自行处理;

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(1)在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的;

(2)在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的;

(3)在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的;

(4)因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

(7)甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的;

(8)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

(2)因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉;

(3)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;

(7)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

(8)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的;

(9)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十七、声明及保证

(一)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对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。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。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方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、一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关责任。

二十、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，则采取以下第(\_\_\_\_\_\_\_\_\_)种方式解决争议：

(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、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。

二十四、合同的效力

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。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

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

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

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

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

**代理销售协议合同篇九**

甲方：

乙方：宜昌市国大房产经纪有限公司

经双方友好协商，甲方现委托乙方独家代理销售甲方物业，达成以下协议：

一、委托内容和要求

1. 委托项目：①名称:平湖天下3期 ②位置：

2.委托期限：从20xx 年 2月 1日至 20xx年 3月 日。

3.委托性质：独家代理，即代理期内夷陵区范围内的所有销售不论以何种方式进行，均计入乙方销售任务。

4.甲方认可乙方的工作，合同必须执行。但不论合同是否延续，此前已售部分，均按合同有关条款规定结算支付乙方销售佣金。

二、销售价格及代理佣金结算支付

1.结算底价3800.00元/平米，超出部分归乙方所有(作为佣金)。

2. 佣金提成：甲方收到客户首期楼款，即纳入结算范围;佣金按元计提。

3.代理期内，签订买卖合同当日内甲方必须将结算之佣金支付现金或汇入乙方指定帐号。

4.给客户以特殊让利的处理办法：在实际操作过程中如超出付款方式之外给客户优惠时，采用谁承诺谁负责。即甲方承诺让利部分由甲方负责，乙方仍按标准成交额计提佣金，乙方承诺则从销售佣金部分扣除。

5. 若买家签署《认购书》后悔约，其销售收入不计入乙方的任务指标。《认购书》定金将由甲方没收，其定金甲、乙双方各占50%。

6. 佣金均按成交价1%进行结算。

三、甲方责任

1. 本协议书签订后，甲方负责向乙方提供有关本项目的详细资料，包括规划许可证、投资许可证、发展商营业执照、商品房预售许可证等。

2. 甲方负责制订本项目销售底价和付款方式及优惠办法，同时向乙方提供下列资料： ①售楼书和价格表;

②售楼须知和付款办法及优惠办法;

③本项目销售进度表(截止日期为 年 月 日)

3. 甲方应及时对乙方提供的意见作出回复。

4. 由甲方承担其自行决定的广告宣传费用。

5. 负责在工作、公共关系等方面配合乙方销售的需要。

6. 负责对乙方营销策划方案的落实情况进行监督检查。

8. 乙方联系的客户，统一由甲方为其办理购房手续。包括签订购房合同和收取楼款。

9. 认真履行向乙方和客户的承诺,保证依时将 交付使用。

四、乙方责任

1. 本协议签订后，乙方即时策划本项目之推广工作，根据甲方提供的有关资料，负责本项目的市场营销策划及推广计划。

2. 乙方自行设计宣传资料，其印刷费用由乙方负责。

3. 乙方的销售宣传及对客户的承诺必须是甲方认可的条款，不得夸大或欺骗客户。

4. 负责销售人员的招聘、管理及业务指导，并负责由此引起的一切法律及经济责任。

5. 乙方需要寻找分销商时，分销商的所有利益分成或费用支出均由乙方自行支付，由此引起的一切法律及经济责任由乙方承担。

6. 严格按甲方提供的楼价表、付款办法及优惠办法进行销售。

五、违约责任

1.乙方不得向客户宣传或承诺与甲方所提供的资料内容不符的信息，否则自行承担其后果。

2.乙方不得挪用客户上交的房款，否则甲方有权即时中止乙方销售代理权，并对挪用部分每天按挪用金额的1%对乙方进行罚款。

3.乙方不得以甲方承销商之名义从事任何侵犯甲方合法权益和 损害甲方形象的违法活动。如果由于乙方的行为给甲方造成的经济损失，乙方要承担全部经济和法律责任。

4.甲方不得延误支付乙方的佣金，否则，乙方每天按佣金的0.5%向甲方收取滞纳金;同时乙方有权单方面停止销售工作，并通过法律手段追索乙方的合理所得。

5. 甲方独自承担由于未能承兑对客户的承诺而引起的纠纷和经济责任。如：未能按时交楼、房屋质量有问题、面积误差、承诺的生活服务设施未能配置以及各种费用的收取等。

6. 甲方必须配合乙方销售工作，包括收款、签订《认购书》、《合同》等，如因甲方原因，造成无法成交，由此造成乙方不能在规定的时间内完成相应的任务，则责任全部由甲方负责。

六、其他

1.本合同一式四份，甲乙双方各执二份,具有同等法律效力。

2.甲乙双方竭诚合作，未尽事宜协商解决。如发生争议，经过协商不能解决，可通过向人民法院起诉。

甲方：

法人代表签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方： 宜昌市国大房产经纪有限公司

法人代表签字盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期： 年 月 日

**代理销售协议合同篇十**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

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;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(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.乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(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;

(7)连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的;

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(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**代理销售协议合同篇十一**

甲方：

乙方：

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。

一、代理区域

1.乙方的代理区域为：

二、代理产品

1.乙方代理销售甲方的产品为：商用燃气灶、商用电磁灶、厨房设备、制冷设备、不锈钢制品。

三、代理权限

1.甲方授权乙方为 代理商，全面负责该地区的市场销售(招标业务不含在内)。

2.乙方禁止跨区域窜货，有特殊情况乙方提前通知甲方，经甲方核实同意后开展业务。

3.乙方在代理经营甲方产品的同时，禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

4.对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1.本合同的代理期限为 。

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一个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

五、销售及业务返点情况

1、甲乙双方本着互惠互利的原则：年销售额50万元优惠总额度的3%;年销售额突破100万元优惠总额度的6%。

六、监督、培训及售后服务

1.甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2.甲方为乙方提供的产品严格按照甲方承诺的质保期限进行保修(质保期一年)。

3、乙方全权负责售出产品的维修及相关服务。

七、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;

(4)在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(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代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

八、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，依法向甲方人民法院起诉。

九、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

十、合同的效力

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。

有效期为 。 本合同正本一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人(签字) 法定代表人(签字)：

委托代理人(签字) 委托代理人(签字)

20xx年 20xx年

**代理销售协议合同篇十二**

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条：合作方式和范围

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的 恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m2。

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。

2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m2。(不同楼层不同单价，见基准价格表)。

2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，

第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。

2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。 本合同一式两份，双方签字后生效。

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

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

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

**代理销售协议合同篇十三**

甲方： 乙方：

为扩大甲方生产的\_\_\_x的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的\_\_\_\_x事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买 万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于。

代理商一年内销售量达到时，按 %的比例予以奖励;销售量达到时，按 %的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

4、甲方直接接待乙方代理区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

十、附则

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于 年 月 日在 省 市签订。

甲方： 乙方：

**代理销售协议合同篇十四**

甲方(供货方)：(以下简称甲方)

乙方(需货方)：(以下简称乙方)

甲、乙双方经平等协商，就农药供货一事，签订本合同，合同条款如下：

一、商品名称、商标、规格、计量单位、数量、单价、送货时间

二、质量标准及要求：甲方供给乙方的产品必须达到国家规定的农药质量标准，随产品附送同批产品的生产批号、开据正规发票，并保证产品的有效期。

三、送(取)货方式及运费：甲方负责将产品运往乙方指定地方，其运费由甲方承担。

四、验收方式：产品包装要完好，生产批号与产品批号须一致，如有破损，乙方按照本合同规定产品的销售价格乘以破损产品的数量扣除货款。

五、结算方式：预付总货款的 %，待乙方收货并验收后付 %，农药使用后十五天内付清余款。

六、违约责任：

1、甲方责任：甲方应按合同规定如期向乙方提供符合国家标准的农药产品，并对产品质量负责。如因甲方供给的农药质量问题(或延期供货)造成乙方损失的，则由甲方负责赔偿。

2、乙方责任：

(1)乙方使用甲方产品必需按甲方产品说明用药，如乙方不严格按甲方产品说明用药产生药害或其它损失，甲方概不负责。

(2)乙方需按本合同规定期限付款给甲方，如延期支付货款，则乙方按产品总价的1%/天的违约金付给甲方(延期不能超过15天)。

七、本合同一式两份，甲乙双方各持一份。经双方签字盖章后生效，有效期自年 月 日至年 月 日止。

甲方(盖章)：      乙方(盖章)：

委托代理人：      委托代理人：

电话：            电话：

传真：            传真：

单位地址：        单位地址：

日 期：           日 期：

**代理销售协议合同篇十五**

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商具体合作事宜如下：

一、 产品范围

挂面产品。

二、销售区域

江西省区域(依国家行政区划为准)。

三、双方的责任与义务

甲方的责任与义务

1、甲方应向乙方提供符合国标要求的优质产品。

2、甲方应向乙方提供必要的培训及技术支持。

3、甲方应向乙方提供其所需的质量技术及使用说明资料。

4、合作期间甲方应保证乙方利益不得以任何形式在划定区域内直接发展其他经销商并供给挂面产品。

乙方的责任与义务

1、接受甲方授权，在划定区域内努力开拓市场并严格执行甲方产品政策及价格政策。

2、乙方在合作期间不得以任何形式销售其他公司同类产品。

3、乙方有义务每月11日、26日向甲方提供一次有关当地市场销售情况和用户意见书面报告，同时乙方应随时向甲方提供同行及同类产品情况(包括价格、销售情况、样品等)。

4、在乙方与其他区域经销商发生冲突时，以甲方协调为准。

四、产品价格。

由甲方依据产品成本确定。

五、结算方式。

发货前三个工作日内乙方须把该批货款汇入甲方指定银行账户。

六、发货。

1、乙方需提前10天确定发货品种，并传真详细的产品清单。

2、乙方从20xx年6月至9月期间每月发货量不少于70吨，20xx年10月至20xx年1月期间发货量不少于150吨,20xx年2月至20xx年12月每月发货不少于300吨，20xx年以后每月销量不少于800吨。

七、违约和终止

1、乙方超过30天无发货。

2、乙方连续两个月无法完成本合同第六款第2条所规定的产品销量或甲方下达的销量任务。

3、乙方应遵守本合同规定，若违反本合同规定的任何条款，甲方有权取消乙方经销资格。

4、在双方均同意情况下可以终止此合同，任何一方不得单方终止合同执行。

八、未尽事宜由双方协商解决。

九、本合同一式两份，双方各执一份。

经双方签字盖章并在甲方收到首批货款后合同开始生效，若乙方在签订此合同30天内无发货，则该合同自动失效。

十、本合同签订地点 。

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

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

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

**代理销售协议合同篇十六**

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就代理销

一、乙方负责代理设

备及价格：

1.代理设备：

甲方正式授予乙方 (设备名称)销售的代理权，负责该设备在 区域的销售工作。

2.乙方代理的设备

型号为\_\_ \_ \_\_\_\_\_ ，设备价格(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_。

配置见附件。

二、设备销售货款支

付方式：

1.设备销售货款支付方式：

(1)付款时间：合同签订后的三个工作日内支付合同总金额的60 %，货到交货地点三个工作日内支付合同总金额的 30 %，设备安装调试完毕三个工作日内付清合同总金额的 10 %。

(2)付款方式：最终乙方需将设备销售款直接打入甲方指定账户。 (3)甲方开户行： ，账号： 。

三、甲、乙双方权利与责任

1、甲方在技术上全力配合乙方工作，并提供应有的技术支持和售后服务;设备因质量问题或技术问题产生的经济损失由甲方承担;但在设备销售运作的整个周期内所产生的费用均由乙方负责。

2、在约定区域内乙方享有该设备的独家待理权，甲方不得授权

8、本协议所签内容未经甲方同意，乙方不得转让他方。

四、签署相关协议

甲、乙双方必须签署 商标及知识产权保护协定和 知识产权保护合同，上述两协议必须与本协议同时签署方能生效且与本协议具有同等法律效力。

五、协议期限及签署地点

1、协议期限：本协议签字盖章之日生效，有效期壹年，此前所签协议作废;

2、本协议的签订地点： 。

六、协议的中止

1、乙方[机械销售代理合同(共2篇)]在代理期间，做出任何违反甲方管理规定或有损甲方形象和利益的行为，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议;

2、乙方不得有擅自出售、抵押、许可、泄漏甲方知识产权的行为，否则甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议同时追究乙方的法律责任;

3、乙方没有履行本代理协议时，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

七、协议纠纷的解决 在本协议执行期间，甲乙双方如发生争议，双方可以协商解决，协商解决未果时，可以向有管辖权的地方人民法院提请经济诉讼解决。

本协议一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力，影印无效;

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

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

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

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找