# 最新代理销售产品合同(优秀11篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-08-13

*生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。代理销售产品合同篇一\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）与\_\_\_\_...*

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

**代理销售产品合同篇一**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）与\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方），本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

1、具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2、与当地门有良好的关系。

3、严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4、具备以上条件，第一次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，以后每次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。签定本协议，填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即可取得相应代理资格。

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，期限从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月日止。

2、乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件及\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

1、在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2、甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3、在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4、乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5、甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

1、乙方须按实际情况填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_、

2、乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3、乙方必须尊重甲方的知识产权。

4、乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5、乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6、经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7、协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

1、甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2、签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

1、乙方向甲方订货时，须提前一周填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

2、结算方式：按定货单结算。

2、甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3、乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

1、乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2、甲乙双方如发生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，均可以书面形式终止本协议的效力。

1、协议内容的最终解释权在于甲方。

2、变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3、甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4、本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理销售产品合同篇二**

甲方：

乙方：

本着平等互利、友好合作的原则 以下称为“甲方”）与 （以下称为“乙方”） ，经过友好协商，在真实、充分表达各自意愿的基础上，关于产品的代理销售事宜，制定本合同，供双方执行和遵守。

一。 甲方的义务

1。 甲方认可并承认乙方为 产品的 地区代理经销商，起有效期限从 20\_ 年 月 日 至 年 月 日止。

2。甲方应切实保护乙方的利益，产品的进价要低于市场售价，并且不能高于其他地区该产品的代理商的价格。如果甲方有价格方面的调整，须在三个工作日内，以书面形式通知乙方。

3。 甲方必须为乙方提供质量合格的产品，及产品使用说明书、产品宣传单等相关资料，以配合乙方的代理销售工作。

4。 产品售后服务一年内保修（人为自行拆装造成损坏自行负责，收取元件与包装成本费）。

二。 乙方的义务

1。 乙方有义务维护甲方的公司利益和产品信誉。

2。 乙方必须在合同所定的期限内，向甲方支付所定设备的全部款项。

3。 在双方合作期间，乙方有义务为代理的产品制定宣传方案和销售策略，并在其网站、店面上及有可能加强宣传推广的媒体平台免费为甲方产品做宣传。

4。 乙方有义务在代理期间，真实地向甲方反映产品销售过程中所遇到的问题、客户档案以及客户反馈信息，以协助甲方不断完善产品的设计及技术服务。

5。 乙方在收货后，如发现产品出现质量问题，应在收货之日起，三个工作日内，通知甲方，设法寻求解决，否则视为全部接受。

1。 代理销售选择方式（ ）。 独家代理

2。 付款选择方式（ ）。

乙方定货并同时将全部款项汇到甲方的合同指定帐户上，甲方在收到汇票传真或款项到帐后，在两个工作日内发货。

3。 运输方式及费用

甲方通 方式，将乙方所定货物运至乙方指定的交货地点 ，乙方确认无误后，在两个工作日内，通过 方式，交付运费。

四。其它事项

1。 本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

2。 本合同未涉及的未尽事宜，双方本着友好合作的精神共同协商解决并制定补充条款。补充条款与本合同具有同等法律效力。

4。 双方在合同有效期的任何内部资料，其中一方不得以任何方式传于第三方。如有必要，必须事先征得另一方同意。

4。 如任何一方未按合同执行，视为违约。如果因违约造成对方经济损失的，还应赔偿对方全部的经济损失。

5。 凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。如果协商不能解决，任何一方可提交沈阳市人民法院经济法庭仲裁。

6。 本合同自双方签字盖章之日起生效。

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

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

**代理销售产品合同篇三**

生产方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称甲方)

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称乙方)

甲乙双方本着平等互利、协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的《\_\_合同/协议》的未尽事宜，特订立以下补充协议。

第一条代理商的条件及代理授权

1、在\_\_\_\_区域内代理长乐情甜酒系列产品，并以长乐情公司产品为市场主推产品。

2、法人代表或经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。

3、具备相应产品的销售经验和区域市场推广经验。

4、公司信誉、资信条件及主要经营者口碑良好。

5、具有足够的产品市场推广业务人员，要求最少2名以上。

6、有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。

第二条甲方义务

1、向乙方出具经销证书，维护乙方经销权益。

2、向乙方提供包装完整的合格产品和经营所需的资料。

3、帮助乙方培训雇员，使其深入了解代理产品的相关知识。产品销售过程中，乙方遇到不能解决的问题时，甲方有义务帮助解决。

4、当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。

5、甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方雇员。

6、向乙方提供包括文字、图片、影像在内的推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案、协助乙方做好广告、促销等工作。

7、协助并督促乙方在域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

8、甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

9、甲方应根据乙方的要货明细及相应货款到达甲方帐户的时间及时进行排序发货。

11、采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第三条甲方权利

1、有处置乙方违反市场规范问题的权力。

2、甲方有统计乙方库存的权利。

第四条乙方义务

1、乙方有义务及时汇报销售信息，竞争对手信息等一切有利于双方发展的信息。

2、乙方有义务对甲方所提供的商业内容进行保密。

3、乙方在实际操作过程中，不得与其它区域发生串货现象，影响其它区域代理的正常经营。

4、乙方不得去做有损甲方声誉的事情，如有类似情况，乙方需承担甲方全部损失。

5、乙方在进货前十天应向甲方提出订货计划，同时将货款汇入甲方银行帐号。甲方负责按时发货并代办托运。

6、乙方凭清单验货，如有差异或有质量问题，乙方应在收货当天告知甲方。

第五条乙方权利

1、乙方在甲方的实际操作中，具有建议权。

2、乙方有权利要求甲方提供支持。

3、有处置甲方违反市场规范问题的权力。

本协议生效

本协议生效后，即成为《\_\_合同/协议》不可分割的组成部分，与《\_\_合同/协议》具有同等的法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**代理销售产品合同篇四**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的地区代理销售达成如下协议：

1、乙方授权甲方为乙方产品在地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为年，从本协议签订之日起至年月日止。合同期结束后，双方可续约。

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件月保换、年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后小时内派员解决。

1、所有单价均为币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

2、任何一方送达地址发生变化时应提前日以方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：

代表人或代理人：代表人或代理人：

年月日年月日

产品代理销售合同范本

产品代理销售合同模板

**代理销售产品合同篇五**

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，以平等、自愿为原则，达成如下协议：

第一条委任与接受

在本合同有效期内，甲方同意乙方作为本合同第二条项下产品的代理商，在第三条所规定的区域内非独家地销售有关产品。对此，乙方同意并接受。

第二条代理销售的产品

本合同所指乙方代理销售的产品是cctv央视网络电视法制频道家庭法律保障卡、私人律师卡、企业法律服务卡和企业法律服务vip卡。

第三条乙方的代理销售区域

本合同所指乙方的销售区域是：

第四条乙方的义务

1、乙方应按月完成甲方要求的产品销售目标，即乙方每月的销售任务为：张。

2、乙方应严格遵守甲方随时给予的指令，在本合同第三条所规定的区域内按照甲方的销售策略、销售要求销售有关产品。对于乙方违反甲方指令或超出指令范围所进行的一切作为或不作为，由乙方自行承担责任，甲方不予负责。

3、当甲方在乙方及其供应的销售商所在地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人员及合理的设备予以配合。

4、乙方享受甲方的代理商供货价，同时，乙方有义务控制其供应的零售商按照甲方规定的零售价格售给终端消费者。

5、乙方应在每件产品销售后二十四个小时内将产品销售信息以书面的形式反馈给甲方。

6、乙方应按照本合同第五条的规定向甲方支付产品货款。

第五条产品结算价格及货款支付

乙方一次性从甲方领取家庭法律保障卡张，私人律师卡卡张，企业法律服务卡张，企业法律服务vip卡张。乙方在领卡之前须向甲方支付元保证金，乙方在领卡后十五天内或下次领卡前（以先到的日期为准）将款项结清。卡的结算价格为家庭法律保障卡每张元，私人律师卡每张元，企业法律服务卡每张元，企业法律服务vip卡每张元。

第六条产品服务的开通

在乙方已按照本合同的约定支付应付货款的前提条件下，在乙方将产品销售信息反馈给甲方后24个小时内，甲方为乙方已销售的产品开通服务。因乙方原因致使产品服务无法按时开通的，由乙方承担责任。因此而给甲方造成损失的，乙方应予以赔偿。

第七条奖励

如果乙方连续三个月完成甲方要求的销售目标，则甲方按照乙方给甲方结算金额的2%给予乙方奖励。

第八条费用分担

除另有约定外，乙方代理销售所发生的所有费用和支出，包括但不限于维持其办公处所、销售人员的费用等均由乙方承担。

第九条产品的宣传

在代理区域内，乙方应积极地充分地进行宣传以促进产品的销售。甲方应向乙方提供一定数量的产品宣传印刷品。

第十条违约责任

甲乙双方应全面履行本协议的约定。违反约定，给对方造成损失的，应承担违约责任。

第十一条合同的变更及终止

1、经协商一致，双方可书面变更合同。

2、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本合同，因此发生损失的，甲方有权要求乙方予以赔偿：

（1）乙方超越销售区域销售产品；

（2）乙方连续三个月未能完成甲方规定的销售任务；

（3）乙方违反结算规定，超过规定期限未支付有关货款；

（4）乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包等，导致甲方的权利可能无法得到保障时。

第十二条附则

1、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字并加盖公章之日起生效，有效期年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

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

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

帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_帐户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

签约日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

签约日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**代理销售产品合同篇六**

甲、乙双方经友好协商，在自愿、公平的基础上，根据《中华人民共和国合同法》，就乙方销售代理甲方系列产品达成如下协议：

1、甲方授予乙方在区域内销售某某产品的独家代理销售权;

3、乙方在代理期间必须以自己的名义开展业务活动，不得以甲方名义从事任何行为，否则造成甲方的损失由乙方承担。

(一)甲方的权利和义务

2、甲方对乙方的工作人员进行培训以及向乙方提供必要的培训材料。

3、甲方根据乙方销售情况向乙方提供价目表、广告宣传图片及经销辅助材料等。

4、甲方向乙方提供样品平米，甲方所供产品应达到样品的质量标准。

5、在乙方销售量连续个月低于平米时，甲方有权解除乙方的销售代理权并终止合同。

(二)乙方的权利和义务

1、乙方须向甲方支付独家销售保证金人民币元;

2、乙方在取得甲方提供的样品后，须向甲方提供样品押金人民币元，当乙方销售总量超过200平米后，乙方有权要求甲方返还样品押金。

3、乙方应保证月最低销售量不低于平米，年最低销售量不低于平米。

4、乙方应当向甲方提供加盖乙方公章的营业执照、企业负责人身份证、税务登记证复印件。

为激励乙方开拓所代理区域内的市场，如乙方每年销售量超过400平米，甲方奖励乙方10平米普通型平板。

2、若乙方违反此条款规定，甲方有权取消乙方的销售代理权并解除合同。且乙方需按照在甲乙双方合同期内(包括续签合同的合同期内)代理产品的所有销售额的10%的比例的金额赔偿给甲方。赔偿应首先从乙方的销售保证金中扣除。

3、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

(一)甲方的供货价格

1、甲方的供货价格为甲方仓库或甲方指定地点的提货价格;

3、若调整供货价格，甲方应提前七天通知乙方。

(二)乙方的销售价格

4、甲方指导价作为合同附件予以提供，如调整指导价，甲方需提前天通知乙方。

(一)定货

3、定货须采用书面形式，包括传真、邮件等形式。甲方不接受口头、电话、短信等非书面形式的订单。

4、双方如更换授权代表人，需提前天通知对方。否则，由变更方承担给造成的一切损失。

(二)付款

2、甲乙双方具体付款方式另行书面约定;

3、乙方必须严格按照双方约定的付款方式付款。否则，甲方不承担乙方不按约定付款方式付款导致的任何资金风险或损失。

(三)提货

2、乙方款到甲方后尽量当日提货。若货源紧张或货源不足，甲乙双方提前约定提货时间。

注：应明确约定在何种情况下一方可以终止合同，并要求对方承担责任。

如因本合同发生的争议，双方应友好协商，协商不成诉至甲方所在地法院解决。

甲方：(盖章)乙方：(盖章)

法定代表人：(签字)法定代表人：(签字)

住所地：住所地：

联系方式：联系方式：

**代理销售产品合同篇七**

需方 (以下简称甲方)

供方 (以下简称乙方)

经协商同意，根据中华人民共和国经济法的规定，订立合同如下：

第一条甲方向乙方订货总值为人民币140万元。其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等如表所列。

第二条验收方法; 由甲方现场验收，乙方应确保质量合格，如出现问题，乙方在接到甲方通知24小时负责处理解决。

第三条货款及费用等付款及结算办法

第四条交货规定

1.交货方式：甲方提供一定的材料验收场地，保证货运道路畅通。石子采用过磅计量，以磅单为准，甲方派人过磅抽检。

2.交货地点：株冶低货位施工现场

3.交货日期：甲方天提前三通知

4.运 输 费：包含在货款内

第五条经济责任

(一)乙方应负的经济责任

1.产品花色、品种、规格、质量不符本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之三计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

2.乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的5%的罚金。

3.产品包装不符本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值2%的罚金付给甲方。

4.产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之三的罚金。

(二)甲方应负的经济责任

1.甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值 %的罚金。

2.甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值 %的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍按合同规定收货。

3.甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之三的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视同中途退货处理。

4.属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之三的罚金。

5.甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之三计算付给乙方，作为延期罚金。

6.乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因此而造成的损失和运输费用及罚金。

第六条产品价格如须调整，必须经双方协商，并报请物价部门批准后方能变更。在物价主管部门批准前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之三作为罚金付给甲方。

第七条甲、乙、任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商，并报请上级主管部门备案。提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额 % 的补 偿金。

第八条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前\_\_天与甲方协商。

第九条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得对方主管机关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免予承担违约责任。

第十一条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，任何一方均可向国家规定的合同管理机关申请调解仲裁。如一方对仲裁不服，可于接到仲裁书后15日内向人民法院起诉。

第十二条本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十三条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十四条本合同共一式四份，由甲、乙双方各执正本一份、并报双方主管部门各一份。

订立合同人：

甲方： 盖章

乙方： 盖章

经办人： \_(盖章) 经办人：\_\_ (盖章)

地 址：\_\_\_\_\_\_ 地 址：\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_ 电 话：\_\_\_\_\_\_

开户银行：建行香樟路支行\_\_\_\_ 开户银行;建行株洲电力支行\_\_\_

帐号 帐户

\_\_年 \_\_月 \_\_日 \_\_年\_\_ 月\_\_ 日

**代理销售产品合同篇八**

甲方：

乙方：

为了维护甲、乙双方的合法权益，经双方协商，就甲方产品地区总代理销售事宜达成如下协议条款：

第1条地区总代理商：具备一定经济实力、商业信用、销售渠道和经销家电产品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例，在甲方指定区域范围内独家销售甲方产品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条县、镇级经销商：乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条窜货：乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条旺季：每年农历春节前三个月和春节后二个月。

第5条侵权产品：侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第6条代理产品类别：\_\_\_\_公司产品(cd、超级cd、dd、a中心等)。竞争品牌产品：业内主要竞争对手品牌产品，约定细则。

第7条货款结算方式：现款现货。

第8条提货方式：自提。

第9条供货价格：供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务，保证\_\_\_\_公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场，一经查实，甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条退换商品：乙方在商品销售过程中，如有故障机需要调换，必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全，否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后，方可调换。如有滞销机，可以在规定的时间内(原则上：自进货起3个月内)向甲方申请调换，具体要求也必须按甲方退换商品规定执行。

甲方享有如下权利：

1.对地区总代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区总代理;

2.对县、镇级经销商的考察、评判，以建议处罚或取消该县、镇级经销商;

3.销售区域的划分及确定代理产品类别;

4.产品价格的决定;

5.企业形象设计及产品广告形式的决定;

6.审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的活动中所需经费;

7.区域营销模式的决定。

甲方应履行的义务：

1.不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新产品;

2.不断进行广告宣传和形象宣传;

3.协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

4.帮助乙方拓展市场;

5.协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;

6.保证乙方所售商品的售后服务。

乙方享有如下权利：

1.在规定的代\_\_\_\_区域内独家代理甲方产品。

2.确定和取消县、镇级经销商;

3.在甲方规定地方广告费用额度内行使建议使用权;

4.放弃地区总代理资格(须提前二个月向甲方提出书面报告)。

乙方应履行的义务：

1.严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度、窜货管理规定等;

2.积极拓展市场，扩大销售;

3.配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

4.按期提出需货计划、发货安排及市场预测;

5.按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息;

6.配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

7.监督和指导县、镇级经销商，遵守甲方的有关政策和规定。

甲方承诺：

1.甲方在协议期内，在乙方所属代\_\_\_\_区域内独家向乙方供货;

3.对产品实行保价政策，即甲方调整产品价格时，乙方(包括县、镇级经销商)存货价格作相应补价调整。

4.如乙方超额完成甲方制订的全年销售任务，则甲方对乙方实行年终奖励，奖励额度为全年销售额的。

乙方承诺：

1.设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品;

2.乙方不得经营与甲方产品同类别的竞争品牌产品;

4.在甲方调低产品价格时，同时对所属县、镇级经销商采取同样的调价措施;

5.努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务万元，并且每月任务不低于万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

7.对甲方所有销售文件严格保密;

8.乙方工商登记资料需要变更时，应提前2个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

违约条款：

5.乙方违反本协议第17条第2款，甲方有权取消乙方总代理资格;

6.乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承担违约责任并赔偿甲方损失;

7.甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方;

9.本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

甲方授权乙方负责域内甲方产品的39;销售。

本协议执行时间从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。本协议一式两份，由双方签字盖章生效。本协议有效期限\_\_\_\_\_\_\_\_年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方的在地有关机解决。窜货管理规定、回款及价格规定，广告宣传管理规定，售后服务规定等将另行起文作为本协议的补充，并享受与协议同等效力。

甲方：

乙方：

代表签字(盖章)：

代表签字(盖章)：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理销售产品合同篇九**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之\_\_\_\_\_系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是\_\_\_\_\_系列产品的供应商，乙方是销售商。

2、销售内容：甲方生产的\'所有产品销售权规乙方所有

3、乙方尽最大努力销售甲方产品。甲方也应保证供应足够的货源。

4、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换。

5、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，乙方有权提出调换，甲方应立即予以调换。

6、乙方应完成任务：\_\_\_\_\_。试销期除外。

7、付款期限：甲方产品经验收合格后，乙方必须在\_\_\_\_\_日内付清货款。

8、甲方负责为乙方提供全面的市场支持，与乙方一起培训销售服务人员。

9、产品定价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

此价格属基础定价，可以根据市场销售情况再作调整。

10、甲方负责给乙方提供全面的市场支持，配合乙方销售策略，适时做好促销，如安装广告牌，市场品偿品等。

11、甲方未经乙方许可，不得擅自销售产品，如未经乙方同意签字，甲方销售出的产品，将抵充乙方销售任务，且乙方将扣除同等金额的产品销售货款。

12、乙方销售甲方产品需交纳保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

二、合同的变更及终止

本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

三、争议解决：

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由乙方所在地人民法院管辖，依法处理。

四、附则

1、本协议有效期为：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

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

**代理销售产品合同篇十**

甲方：\_\_食品有限公司

地址：江西省\_\_ 电话：\_\_

乙方：

地址： 电话：

经甲乙双方友好协商，甲方授权乙方为甲方产品“井冈绿谷荘”牌系列产品在 市总经销。为了明确双方的权利和义务，特制定以下条款：

第一条：双方的关系，在本协议的有效期内，甲方和乙方的关系为经销代理关系。

第二条：产品，本协议所称产品，系指甲方所生产的系列产品。

第三条：经销权，甲方不得再委任签约范围内的其他公司或者个人为其经销和代理，否则乙方有权向甲方提出因此而产生的相关损失。未经甲方允许，乙方不得跨地区销售（连锁超市除外），一经查出，按销售额两倍罚款，连续三次跨地区销售则取消其代理资格。

第四条：质量，甲方供给乙方的产品质量必须符合国家质检部门的检测认可，甲方的产品生产标准以q/syng001企业标准执行，如因质量问题引起消费者投诉或者造成损失，经质检部门核实为甲方产品质量问题，出具相应的证明材料，则甲方应该承担因此所产生的经济损失。

第五条：付款方式，现金结算。甲方提供银行结算帐户给乙方。

开户行：\_\_江路邮政所

邮政卡号：\_\_37760

户名：康爱珍

开户行：\_\_银行

户名：\_\_食品有限公司

帐号：x0008681\_\_

第六条：供货与运输：

1、甲方按照合同交货地将货物委托货运部运往乙方所在的经销区域。

2、货物到达乙方所在地的费用（包括长途运费和货物保险费）由甲方承担，甲方以货补方式承担运费，或者下一批订货时补回，这样可以因货运部在途中出现的问题让乙方顺利要求货运部签字确认注明货物破损情况，如货运部门不同意签字，则可拒绝支付运费，并通知甲方与货运部门协商相关赔付事宜，在下一批订货时补回给乙方。

3、乙方在提货时应检查货物有无包装破损、潮湿、封箱带是否为本公司专用封箱带，否则，应即时清点箱内数量是否相符，如有缺损，应要求货运公司确认并签字盖章后传真给甲方，以便向货运部索赔，否则甲方视为乙方按质按量验收完毕。

第七条：价格与发票，所有成为甲方的总代理均享有甲方的惠价格，以及享有各项优惠政策，如遇价格调整，甲方必须提前10-15天以电话短信或者传真方式通知乙方，乙方也可以随时在公司网站-“新闻资讯”栏目查询。价格表，由甲方另外以单独单页形式提供给乙方。乙方如需开具17%增值税发票，则甲乙双方商定税款额。

第八条：退换货，乙方在销售过程中，如发现甲方产品出现质量问题（霉变异味等现象），经双方核实，甲方将无条件接受乙方的退换货，来去运费由甲方承担，如果乙方有距保质期6-8个月积压库存比较多，乙方需向甲方上报库存数量，以便甲乙双方共同商讨促销活动以便尽快消化库存。如乙方终止合作一定要求退货，须先传真退货清单，并就双方洽谈一个价格退回给甲方，来、去运费由乙方承担。

第九条：费用（包括：进场费用，条码费用和促销员工资费用）核销支持（裸价方案不核销费用，只承担部分促销活动期间发生的各项费用），费用价格操作，甲方规定，如果乙方能提供进入ka类、a类和b类中等连锁超市的合法有效证明，经甲方核实后，由甲方承担80%，乙方承担20%。其他特殊费用，是指乙方开展促销活动期间发生的费用（如：堆头展示，货架买断陈列，促销员工资）由甲方100%承担。费用核销流程：

2、费用核销的具体时间在经销商下批订货期间核销，如费用额度较大的，甲方将采取分次分批核销，以保证双方利益，具体见“费用核销方案”。

经销商须提供材料：

1、进场协议书；

2、交费凭证；

3、产品陈列图片；

4、进场费用核销表；

5、甲方要求规定的其他证明材料，收到材料后在15天之内给予核销完毕。在双方合作满半年以上或者乙方业务进展成功，甲方将根据乙方的合作诚信度，甲方对乙方的货款可以实行帐期管理或铺货，以便稳定本产品在当地销售业绩，迅速提升本品牌。

第十条：奖励、返点、促销和广告支持计划和方案，全年订货额达（ ）万元以上，超过完成任务部分可以算作下一年度的销售业绩，甲方将根据订货总额的5%计提返利；每季度订货额达（ ）万元以上，将根据订货总额的3%计提返利；合作诚信指数（包括退换货，下单与打款时间等）高于90计提2%的奖金，共计返利10%，甲方还将在年终进行全年综合考评入选甲方“优秀代理商”荣誉称号，颁发铜牌证书，免费游井冈山（包括住宿、用膳和交通费用等）。

第十一条：乙方在经营过程中，不得代理其他公司同类产品，否则视为违约。

第十二条：成为甲方的代理，首批订货额为（ ）元为代理条件。

第十三条：仲裁，在履行协议的过程中，如产生争议，双方应友好协商解决，若协商不成，则提交当地法院仲裁，仲裁费用除另外有规定外，则由败诉方承担。

第十四条，协议期限，有效时限为本协议自签订之日起生效，有效期为 年。期满前三个月内，双方如未能在续约本协议上达成协议，期满合同时自动失效，双方不再受其约束。合同期满将优先乙方经营。

第十五条：如遇不可抗拒力（如：火灾、水灾、地震、疫病、战争等等），以致全部或者部分无法履行本协议，任何一方必须得到政府或者有关机构的证明不可抗拒力原因的书面通知，一方并直到另一方确认收到该通知时为止。

第十六条：本合同一式两份，自签定之日起生效，甲乙双方各执一份，同时具有法律效力。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

合同签订人： 合同签订人：

日 期：20\_\_年 月 日

日 期：20\_\_年 月 日

**代理销售产品合同篇十一**

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于xx的商品。

只限在——。

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方x%的佣金。

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

本协议经双方签字后生效，有效期为xx天，自xx至xx。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11。1甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方x%的佣金。

11。2若乙方在x月内未能向甲方提供至少xx订货，甲方不承担本协议的义务。

11。3本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11。4本协议于xx年x月x日在xx签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字）乙方：（签字）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn