# 最新授权经销协议书(大全9篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-05-26

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。授权经销协议书篇一协议...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**授权经销协议书篇一**

协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、总则

1.“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理商”发展的下级经销商称为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权专卖商”，经乙方对丙方的考察及向甲方的申请，甲方授权丙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑授权专卖商”，丙方专卖资格授权期为签约之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，期满后本协议自动作废。丙方在授权期内有权使用以上名义进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑产品合法商业活动。

2.乙方对丙方的销售运作进行规范化管理，及时向丙方供货，并协助丙方在授权区域进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑业务的拓展。

3.丙方如实情况填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑授权专卖商注册登记表》，并向甲方提供本年度经过工商部门年检的法人营业执照副本，税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，应在\_\_\_\_\_\_天内提交书面变更说明及变更后的相关证件。

4.丙方有权对甲方或乙方的工作（市场秩序、市场推广、商务、产品质量、客户服务等）作出评价和投诉。

5.丙方有义务提高\_\_\_\_\_电脑的市场占有率。在经营活动中须维护和提升甲方及产品的形象，在广告宣传及其它商业活动中，丙方禁止使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_\_总（独家）代理”、“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_\_销售中心”等具有排它性文字。

二、销售政策

1.价格：丙方从甲方或乙方的提货价（经销价）统一规定为：甲方制订的经销价，乙方有权从甲方获取经销价。

2.价格秩序：甲乙丙三方有责任共同维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场秩序及市场形象。丙方在销售甲方产品时，若违反甲方制定的价格管理制度，扰乱市场，损坏甲方或乙方的利益，甲方与乙方将视情节对丙方进行警告、扣罚违约金、停货、取消专卖资格。\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的零售让利（含赠品等变相降价）不准超过\_\_\_\_\_\_元。

3.销售统计：丙方从甲方或乙方购进签约产品，提货量计入乙方销售业绩。丙方每月\_\_\_\_\_\_日前向甲方填报经过乙方确认证明的上月总提货量，作为甲方向丙方提供市场支持的重要依据。

4.销售奖励：为调动销售积极性，甲方将与乙方协商制定给予丙方的返点基数，返点金额由乙方承担。

5.丙方从乙方提货，运输费用由乙方与丙方协商解决，乙立负责丙方的价格保护、样机政策等相关支持。

三、商务政策（丙方原则上从乙方进货，若的确因为降低运输成本等原因，经乙方同意，丙方可从甲方进货，下列条款仅适用于丙方从甲方直接进货）

1.订货：当丙方向甲方订货时，须填写“\_\_\_\_\_\_电脑订货单”，同时须有乙方的确认。

2.付款：甲方坚持款到发货的原则，丙方在提货前将现金或支票交付甲方，或将付款凭证（汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款之后即安排发货。

3.价格保护：甲方产品价格调整时，由乙方对丙方在调价前\_\_\_\_\_\_天所进降机型给予价格保护。

4.运输：甲方承担从甲方到丙方所在地到岸价的货物运费，具体运输方式由甲方确定。

四、服务政策

1.乙方负责建立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修中心”，对丙方所售出的\_\_\_\_\_\_电脑产品提供售后维修服务保障。乙方可根据下属“授权专卖商”的实力、销售业绩、所处地域设立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修站”（由甲方客户服务部进行考核授权）

2.乙方负责向丙方及其用户提供\_\_\_\_\_\_电脑产品的技术咨询与指导。

3.丙方在用户购买时，向用户准确宣讲\_\_\_\_\_\_电脑产品的维修服务政策。甲方有权监督乙方的服务质量。如对乙方的授权服务机构所提供的售后服务不满意，丙方可以向甲方进行投诉。（以上条款的详细内容见\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑售后服务体系）

五、市场推广政策

1.形象宣传：丙方在进行广告宣传时，不得违反甲方企业标识的使用规定。

3.市场支持：如丙方销售业绩比较突出，乙方可向甲方提出申请，甲方可以提供一定的市场支持，包括定期定量的各类宣传品资源分配，用于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场推广。

4.经甲方批准的项目执行后，丙方凭批准的申请表、完整的广告宣传正本、宣传活动照片及符合甲方要求的费用发票、相关合同副本向甲方报销，否则甲方有权不予报销。在一个月内不办理报销者，责任由丙方自负。

六、法律效力

1.保密条款：在甲、乙、丙三方合作关系存续期间，必须对有关的保息保密，信息包括：产品价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术秘密等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第四方泄密。

2.本协议解释权在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑有限公司。

3.本协议一式三份，甲、乙、丙三方各执一份。本协议未尽事宜，由三方协商解决。

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权经销协议

**授权经销协议书篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1.甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年度甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的授权经销商。

2.甲方授权期限为本协议签署日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

3.乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4.乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告;对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格;对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5.甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6.甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7.代理价格：

一次进货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以下，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套;

一次进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，代理价格\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/套。

8.市场零售价：每套\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

9.结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10.甲方在收到乙方货款后，将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内将货发出。

11.退货：

乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款;

甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12.甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的`运费由乙方自行承担;退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13.乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

14.在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

15.如有争议，双方协商解决;协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

16.本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。

17.本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18.本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**授权经销协议书篇三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方经协商一致，就甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品经销事宜，约定如下：

一、经销条件及授权时限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域市场\_\_\_\_\_\_产品独家经销商,经销区域包含\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所辖区域市场。

2、授权有效期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，协议期满，双方根据需要另行续签，在同等条件下乙方有优先续约权。

3、乙方首期货款为人民币\_\_\_\_\_\_元，结算价按照全国统一零售价\_\_\_\_\_\_% 。

4、试销期为\_\_\_\_\_\_个月，试销期后每月购货指标应为\_\_\_\_\_\_万元，年购货金额\_\_\_\_\_\_\_万元，若连续三个月购货额不达月任务的\_\_\_\_\_\_%或全年购货不达年任务的\_\_\_\_\_\_%，甲方有权单方终止本协议。

二、甲方责任和义务

1、甲方须保证向乙方提供的经销产品符合国家各项标准。?

2、甲方须保持协议产品的价格相对稳定、货源充足、及时发货以满足乙方销售之需。

3、协议有效期间，乙方正常履行本协议、且无严重违规记录的前提下，甲方不得在乙方经销区域内发展其它经销商，以保证乙方权益。

4、甲方需提供本协议产品相关的有效证件复印件、相配套的宣传用品及促销用品、产品销售及培训等相关资料。

三、乙方责任和义务

1、乙方负责本协议产品在该地区的总经销、技术指导和各种促销活动的组织与实施及所辖区域的售后服务等工作。

2、严格执行甲方的各种销售政策、严格遵守甲方产品的价格体系，不得任意提价或降价，如因促销推广活动需要打折优惠，应提前向甲方提供书面报告，经甲方审批同意后方可执行。

3、乙方不得在辖区外的其它市场发货、串货，违者将取消年终返利，情况严重者甲方有权停止供货,甚至取消其经销权。

4、对甲方所下发的销售文件、信息资料等商业机密，乙方必须严格保密处理。

5、乙方工商登记资料需要变更时，应提前一个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

四、价格政策

甲方拥有所有协议产品的价格制定权、发布权。乙方必须按照甲方制定的全国统一零售价销售产品,不得任意抬价或降价,否则、视乙方违规，并承担由此引起的一切责任。

五、供货、运输

1、乙方订货须提前3天上报计划单，乙方提货须是现金或转帐支票，也可将货款汇入甲方指定的帐户，经甲方确认款项到帐后即可组织发货。

2、运输：由甲方向乙方提供汽运或中铁快运，运费由\_\_\_\_\_\_方承担。

3、乙方收到货物应验收核实，若有损耗和不符应在二日内通知甲方，否则将视同乙方收货无异议。

六、市场支持

2、人员支持：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

七、产品退换货政策

在保质期内，如出现产品质量问题（非乙方因素引起的），可以向甲方申报调换。

八、年终返利

1、乙方在正常履行协议，且能完成年购货指标及无违规行为，年终将依其购货金额的\_\_\_\_\_\_%予以返利。

2、年返利将以同等价值的实物或产品予以兑现。

九、违约条款

2、乙方违反此协议所规定的义务和承诺，甲方可采取的措施包括：警告、罚款、加价供货、暂停供货（暂停供货期间由公司直接向其二级经销商或客户供货）直至取消乙方经销商资格。

3、双方的严重违约行为造成对方损失的应承担违约责任并赔偿对方损失。

十一、其它

1、本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方所在地的仲裁和司法机关解决。

2、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，由双方签字盖章生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**授权经销协议书篇四**

甲方：

乙方：

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：

第一条、授权经销

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。

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。

第二条、分销区域、渠道和产品

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、销售区域指甲方指定的行政区域。

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。

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。

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。

第三条、乙方的责任和义务

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。

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、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\_\_\_\_小时内完成，乙方所在市范围外客户的订单必须在\_\_\_\_小时内交货。

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。

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。

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。

第四条、乙方的投资、人力资源

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。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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、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。

5、乙方雇佣人员的工资与福利由乙方承担，与甲方无关。

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。

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。

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。

9、乙方同意甲方有权参与所有乙方人员调动。

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。

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。

第五条、供应价格及转售价格

1、甲方同意按照本协议书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。

2、乙方同意依照甲方的建议转售价格转售产品。

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。

第六条、流动资金与付款

1、乙方承诺对销售甲方的产品投入足够的流动资金。

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。

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。

第七条、市场支持及业务指导

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。

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。

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。

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。

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。

第八条、交货

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。

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。

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。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。

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。

第九条、乙方的收益回报

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。

第十条、保密义务

1、除法律规定必须公开的以外，甲乙双方有保守对方商业秘密的义务。

2、乙方不得向第三者递交或泄露甲方的产品资料、经营模式、广告策略、文宣资料、技术资料等甲方的商业秘密;本合同终止的同时，乙方须退回上述的商业秘密。

3、乙方须保证其在职或离职员工不向第三者泄漏上述的商业秘密。

4、本协议所称的商业秘密，是指不为公众所知悉的，能为权利人带来经济利益的、具有实用性的技术信息和经营信息;包括但不限于产品的进货价格及生产技术等。

5、此项保密义务期间在本合同有效期内及本合同终止后\_\_\_\_年内有效，且此保密义务期间为不变期间，不受本合同的解除、终止、期间届满等因素影响。

第十一条、知识产权

关于本合同中经销产品的一切商标、著作、专利等权利均属甲方所有，除本合同另有约定外，未经甲方事前书面同意，乙方不得擅自使用、利用或做任何侵害甲方权利的行为，如有违反甲方除立即终止本协议，停止供货外，如有其它损害，乙方应负损害赔偿责任(包含但不限于法院判决赔偿金额、律师费用等其它一切损失)。

第十二条、期限及终止

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\_\_\_\_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，本合同如有提前终止必要，提出终止方须以书面形式在终止日生效前\_\_\_\_日向另一方提出。

2、合同终止生效时，如乙方仍有执行中订单，甲方必须配合完成该订单的履行。合同终止生效时，所有乙方对甲方的付款责任视为全部到期，乙方必须立即完成对甲方的所有付款。

3、连续两个季度累计未完成目标\_\_\_\_%，甲方有权终止合同。

4、除本合同另有约定外，在下列情形之一发生时，致使甲方不能实现合同目的的，甲方可单方面决定即时解除本合同。

(1)乙方未按基本要求展开作业，致使无法达成正常营运。

(2)乙方有严重影响甲方商誉及权益情形发生时。

(3)乙方受到处罚被拍卖、查封财产或乙方破产时。

第十三条、违约责任

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。

第十四条、转让

第十五条、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。

第十六条、其它条款

1、本合同的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，但该附件的内容若有与本合同抵触的处，应以本合同规定为准。

2、本合同书如有未尽事宜，经甲乙双方协议后可随时补充，该补充文件经双方签署后作为本协议书的有效附件。

3、合同履行期间，双方如有争议，应先友好协商解决。协商不成的，应提交无锡仲裁委员会，并按照申请仲裁时该仲裁委员会现行有效的仲裁规则进行仲裁，仲裁裁决具有最终效力，双方均应切实遵守和履行。

4、乙方在签订合同之日起\_\_\_\_月内完成全年任务的\_\_\_\_%提货后本合同生效。

5、本合同书一式\_\_\_\_份，由双方授权代表签署盖章。双方各执\_\_\_\_份，作为凭证。

6、本合同书签订时，应检附双方营业执照复本作为附件。

甲方(盖章)：

代表(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章)：

代表(签字)：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**授权经销协议书篇五**

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》的有关规定，甲方同意乙方经销甲方的“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，为明确双方的权利义务和业务关系，双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经协商一致，签订本合同。

第一条合同期限

本合同有效期为二年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，在双方代表签字盖章后(需同时加盖骑缝印章，传真亦有效)，自签订之日起生效执行，具法律效力。甲方授权乙方合同期内有权合法经营甲方的“\_\_\_\_\_\_\_” \_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，甲方指定乙方为“\_\_\_\_\_\_\_”牌汽车\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_地区汽配城的经销商。

第二条甲方的权利

一、甲方有权管理和监督乙方对“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的经销情况。

二、甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与本合同中雷同的经营活动。

三、甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究法律责任和经济赔偿。

四、甲方对乙方在合同规定以外的经营活动和违法活动不负法律和经济连带责任。

五、甲方有权对乙方在正常运做中各经营项目的实施情况进行核实，特别是产品的批发、零售价格以及库存。

六、产品的价格由甲方根据市场的情况确定，具体为：(出于对代理商的利益保护，此处不便列出代理商优惠价格，有意者请来电咨询)。

第三条甲方的义务

一、甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立和完善经销网络体系。

二、甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在有关方面体现乙方的名称、地址、联系方式等，从而提升乙方的知名度，促进产品的销售。

三、甲方承担产品质量责任：在三个月内产品出现质量问题(非人为原因)或产品颜色需要调换，在产品及包装完好无损的情况下，甲方可负责调换同种规格的产品，因产品质量问题发生的运费和保险费由甲方负责，因货物颜色发生的运费和保险费由乙方负责;乙方因任何原因造成的`质量问题不在此范围内。

四、合同经双方签字盖章后生效，甲方将授予乙方“经销商授权牌”。

第四条乙方的权利

一、乙方有权在指定区域内发展“\_\_\_\_\_\_\_”\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品分销网络并开发终端经销商。

二、乙方有权获得甲方在产品经销以及市场宣传广告上规定的统一支持。

三、乙方对甲方的销售制度﹑方案有调整建议权。

第五条乙方的义务

一、乙方经销产品必须在本合同签订\_\_\_\_天内开始，并于合同签订\_\_\_\_天内一次性付清首批货款。

二、乙方必须遵守甲方的有关销售规章制度，并接受甲方的监督。

三、乙方确保在合同期内保护甲方的品牌形象﹑商标以及其经营管理制度和规范不被侵犯，在发生此类现象和行为时，乙方有义务协助甲方完成通过法律或其他形式的解决办法。

四、未经甲方许可，乙方不得将经销权以及甲方的产品提供给第三方或其他行业。

五、乙方只能在授权地区使用﹑销售带有甲方产品标识的各种宣传品和产品，不得跨区域销售甲方的产品，否则甲方有权终止合同，取消经销权，并收回经销牌，乙方不得有异议，并于当日结清与甲方的债权关系。

六、乙方须定期﹑准确﹑及时的向甲方提供产品以及其他促销品的进销存报表和其他市场信息。

七.乙方不得经营与甲方同类、价格大致相同的竞争性产品。

第六条结算与发货

一、结算方式：现款购货，款到发货。

二、乙方根据市场销售情况提前\_\_\_\_\_\_天向甲方订货，并将货款在\_\_\_\_\_\_天内及时汇到甲方帐户。

三、乙方以书面方式向甲方订货，详细标明货物的品种﹑规格﹑数量以及到货地址，甲方在收到乙方订单\_\_\_\_个工作日回复。在甲方收到货款后\_\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方按照甲乙双方约定的发货地址及时准确的将货物发给乙方。运输方式以汽运方式为主，运费由乙方负担，如遇缺货情况，甲方应及时通知乙方协商处理。

四、乙方在提取货物时，需对货物包装以及数量进行检查和检验，发现有破损或者数量差异后应立即要求托运部门出具相关的证明材料，以便索赔，并及时通知甲方协助索赔。

五、乙方收到货物后验收无误，应在两天内回传入库单给甲方，过期未传，视为验收无误。

第七条保密原则

不得做任何有损甲方形象﹑利益的活动。

二、乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的商业秘密﹑企业vi标准以及其他有损甲方利益的资料。

三、乙方有责任保证其职员不向第三者泄露有关甲方以及其产品的秘密。

四、以上规定在本合同期满一年后仍有效。

五、甲方提供给乙方的经销授权牌和其他文件归甲方所有，乙方在合同期内需保存完好，合同终止日归还甲方。

第八条补充条款

一、甲方为确保乙方利益，严禁货物倒流﹑窜货等情况出现，如乙方发现有其他地区货物恶意冲击本地区，甲方应按窜入本地区两倍数量的货款赔偿乙方，乙方应在授权地区经销，不得超范围经销甲方产品，若发现窜货到正式授权区域范围外，甲方亦按照乙方窜入该地区两倍数量的货款对乙方给予处罚，甲乙任何一方累计窜货三次以上或一次窜货达\_\_\_\_件以上，被冲击一方有权终止合同。

二、乙方年度累计进货量低于\_\_\_\_支，甲方有权取消乙方的经销资格;若乙方年度进货量未达到\_\_\_\_\_支，但乙方年度销售量高于甲方所有经销商的平均年度销售量，则在双方协商一致的情况下，甲方仍可保留乙方的经销资格。

三、签订本合同的同时双方应附下列资料(营业执照复印件，税务登记复印件，法人身份证复印件，法人代码等证明复印件)，如有委托代表人需附上法定代表人亲笔签字以及加盖印章的授权文件。四、甲乙双方帐户发生变化应及时通知对方，如因没有通知对方造成的经济损失由帐户发生改变一方自行负责。

第九条违约责任

一、乙方在经销产品过程中，应守法经营，如因乙方经营行为造成的经济损失和刑事责任，均由乙方承担。

二、甲乙双方应严格遵守本合同规定的责任和义务，如有一方违约，违约方应按本合同条款规定承担全部责任，不可抵抗因素除外(不可抵抗因素是指自然灾害﹑禁运﹑国家政策以及战争等本合同当事人不可预见其发生的结果﹑不能避免和克服的事件)。

第十条合同的续签和终止

一、合同期满，如需续签合同，需在本合同期满前一个月向对方提出书面申请，经双方协商一致可续签，否则合同终止。

二、下列情况之一，本合同终止：

1.合同期满，甲乙双方决定不延长合同期。

2.由于国家的政策和法律的影响致使本合同无法继续。

3.甲乙双方任何一方违反本合同，合同自动终止，且另一方有权追究其法律责任和经济赔偿。

4.由于不可抗力导致本合同无法执行。

5.合同未到期，甲乙双方协商一致的情况下可以终止合同。

第十一条争议的解决

如双方发生争议，应及时协商解决;协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院，采取法律措施解决。

第十二条本合同一式两份，甲乙双方各执一份，合同中未尽事宜，甲乙双方协商解决，并另订补充协议，与本合同具同等法律效力。

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

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

法人或委托代理人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_

法人或委托代理人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**授权经销协议书篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、总则

1.“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理商”发展的下级经销商称为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权专卖商”，经乙方对丙方的考察及向甲方的申请，甲方授权丙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑授权专卖商”，丙方专卖资格授权期为签约之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，期满后本协议自动作废。丙方在授权期内有权使用以上名义进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑产品合法商业活动。

2.乙方对丙方的销售运作进行规范化管理，及时向丙方供货，并协助丙方在授权区域进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑业务的拓展。

3.丙方如实情况填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑授权专卖商注册登记表》，并向甲方提供本年度经过工商部门年检的法人营业执照副本，税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，应在\_\_\_\_\_\_天内提交书面变更说明及变更后的相关证件。

4.丙方有权对甲方或乙方的工作（市场秩序、市场推广、商务、产品质量、客户服务等）作出评价和投诉。

5.丙方有义务提高\_\_\_\_\_电脑的市场占有率。在经营活动中须维护和提升甲方及产品的形象，在广告宣传及其它商业活动中，丙方禁止使用“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_\_总（独家）代理”、“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑\_\_\_\_\_\_销售中心”等具有排它性文字。

二、销售政策

1.价格：丙方从甲方或乙方的提货价（经销价）统一规定为：甲方制订的经销价，乙方有权从甲方获取经销价。

2.价格秩序：甲乙丙三方有责任共同维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场秩序及市场形象。丙方在销售甲方产品时，若违反甲方制定的价格管理制度，扰乱市场，损坏甲方或乙方的利益，甲方与乙方将视情节对丙方进行警告、扣罚违约金、停货、取消专卖资格。\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的零售让利（含赠品等变相降价）不准超过\_\_\_\_\_\_元。

3.销售统计：丙方从甲方或乙方购进签约产品，提货量计入乙方销售业绩。丙方每月\_\_\_\_\_\_日前向甲方填报经过乙方确认证明的上月总提货量，作为甲方向丙方提供市场支持的重要依据。

4.销售奖励：为调动销售积极性，甲方将与乙方协商制定给予丙方的返点基数，返点金额由乙方承担。

5.丙方从乙方提货，运输费用由乙方与丙方协商解决，乙立负责丙方的价格保护、样机政策等相关支持。

三、商务政策（丙方原则上从乙方进货，若的确因为降低运输成本等原因，经乙方同意，丙方可从甲方进货，下列条款仅适用于丙方从甲方直接进货）

1.订货：当丙方向甲方订货时，须填写“\_\_\_\_\_\_电脑订货单”，同时须有乙方的确认。

2.付款：甲方坚持款到发货的原则，丙方在提货前将现金或支票交付甲方，或将付款凭证（汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款之后即安排发货。

3.价格保护：甲方产品价格调整时，由乙方对丙方在调价前\_\_\_\_\_\_天所进降机型给予价格保护。

4.运输：甲方承担从甲方到丙方所在地到岸价的货物运费，具体运输方式由甲方确定。

四、服务政策

1.乙方负责建立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修中心”，对丙方所售出的\_\_\_\_\_\_电脑产品提供售后维修服务保障。乙方可根据下属“授权专卖商”的实力、销售业绩、所处地域设立“\_\_\_\_\_\_电脑授权维修站”（由甲方客户服务部进行考核授权）

2.乙方负责向丙方及其用户提供\_\_\_\_\_\_电脑产品的技术咨询与指导。

3.丙方在用户购买时，向用户准确宣讲\_\_\_\_\_\_电脑产品的维修服务政策。甲方有权监督乙方的服务质量。如对乙方的授权服务机构所提供的售后服务不满意，丙方可以向甲方进行投诉。（以上条款的详细内容见\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑售后服务体系）

五、市场推广政策

1.形象宣传：丙方在进行广告宣传时，不得违反甲方企业标识的使用规定。

3.市场支持：如丙方销售业绩比较突出，乙方可向甲方提出申请，甲方可以提供一定的市场支持，包括定期定量的各类宣传品资源分配，用于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑的市场推广。

4.经甲方批准的项目执行后，丙方凭批准的申请表、完整的广告宣传正本、宣传活动照片及符合甲方要求的费用发票、相关合同副本向甲方报销，否则甲方有权不予报销。在一个月内不办理报销者，责任由丙方自负。

六、法律效力

1.保密条款：在甲、乙、丙三方合作关系存续期间，必须对有关的保息保密，信息包括：产品价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术秘密等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第四方泄密。

2.本协议解释权在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电脑有限公司。

3.本协议一式三份，甲、乙、丙三方各执一份。本协议未尽事宜，由三方协商解决。

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**授权经销协议书篇七**

买方：（乙方）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

系列产品由世界一流的专业研发机构设计，功能卓越，外型人性化，加之生产厂多年的制造技术和丰富经验，从每个零件的加工到组装、检验、包装都精益求精，全部产品均通过ce和tuv认证。诚挚、周到的服务更体现了\_\_\_\_\_\_工具“以用户为本”的思想理念。

甲方决定授予乙方上述产品的区域经销权。甲、乙双方就此事宜经过协商，依据中国有关法律之相关规定，本着互利，诚信的原则，签订本合同，以资共同信守。

一、乙方应领会并贯彻甲方的行销理念

二、乙方的销售范围\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。超越此范围时，应事先征询甲方意见，在甲方同意的情况下，乙方可销售。否则乙方应以在当地销售额度的10%给予当地有甲方代理权的经销商作为赔偿。

三、甲方以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格供货给乙方，乙方以不低于建议零售价的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_价格销售，年销售目标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。低于此额度时，另行讨论经销权。如经销权被取消，乙方应无条件清理货、款，退回甲方。

四、自签订本合同之日起\_\_\_\_\_\_\_日内，乙方应向甲方开出第一批货物订购单，甲方应于接到订购单之日起，十五日内发出货物，运输费用由\_\_\_\_\_\_\_方承担。

五、乙方收到货物后，如规格、数量有误，应于一个星期内向甲方提出，甲方于受述三天内提出解决办法，予以解决。

六、产品包装以厂方包装为标准，甲方不予回收。但乙方退回货物应带原包装。

七、乙方首批打货自甲方发货之日起一个月（30天）开始结算，以后每月（30天）结算一次。每月最后一天为业务结算日，次月\_\_\_日前将前期货款支付给甲方。

八、甲方提供的产品应符合相关技术标准，并协助乙方进行售后服务，甲方对产品质量负完全责任。产品自乙方售出之日起，三个月内根据保修条款免费维修。

九、乙方应积极推动本合同涉及产品的销售工作，定期向甲方反馈市场信息，甲方对乙方的销售范围和成果予以保护，必要时可以参展、广告、深入客户等方式帮助乙方促销。

十、乙方的经销权期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，双方如无异议，自动延期，如需修改或解除，于期满一个月前提出。

十一、乙方应对经销产品妥善运输、装卸、保管，因此造成的损坏，由乙方负责。

十二、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决。协商不成时，可申请仲裁或提出诉讼。

十三、合同的变更及终止：双方可协商后变更合同，本合同双方如无提出变更或终止，即自动延期。

十四、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自贴印花，签名盖章后生效。

十五、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

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

单位名称：（章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位名称：（章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**授权经销协议书篇八**

(一)甲方同意授权乙方在中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区(县)境内成立美安\_\_\_\_\_\_店，并独家垄断经销\"延臻青\"胎盘素系列产品。

(二)乙方必须为独立法人单位，其法人须具有相应学历，诚信经营，热爱美安事业，具有一定从业经验，且应维护美安的良好企业形象，遵守国家的法律、法规合法经营。

(三)乙方向甲方首批进货\_\_\_\_\_\_万元以上的产品，享受\_\_\_\_\_\_折进货权，配送\_\_\_\_\_\_盒产品和\_\_\_\_\_\_元的宣传资料。

(四)乙方必须具备一定经营能力和市场管理经验，具有《营业执照》和《税务登记》等相关经营手续，乙方必须遵照甲方的ci策划进行店面装修，并拥有业务员活动和培训场地，经甲方审核、批准后，颁发《经营许可证》。

(五)乙方在本区域内招商，可获得其进货额10%的招商补贴。乙方为所辖区域

\_\_\_\_\_\_\_配货，可提取其进货额10%的配货补贴(医务中心和省、市、县三级代理形象店首次进货除外)。

(六)乙方必须贯彻执行甲方颁布的业务员招聘制度，并建立业务员聘用及销售档案;业务员必须经岗前培训，并通过考核后方可持证上岗。

(七)甲方收取乙方收入的10%，作为乙方使用甲方市场运营管理系统的服务费用。

(八)乙方所进产品在一周之内，可无条件申请退货;办理换货时，如产品外包装损坏，甲方将扣除20%的货款。

(九)乙方有在当地树立和维护甲方良好企业形象的责任与义务，有在当地建立好与各级主管机关、行政监督机关、领导机关良好关系的责任和义务，乙方在当地必须遵守各级主管机关、行政监督机关的政令法规，如出现在当地被工商、质检等处罚及各种新闻媒体曝光等问题，由乙方负责处理并承担相关的法律与经济方面的责任。

(十)乙方每月度应完成\_\_\_\_\_\_万元产品的销售定额，连续三个月未完成者将取消其形象店经营资格。

第二条：订货、付款和发货

(一)乙方每次订货须将订货款汇入甲方指定账户，并向甲方提交订货信息，经甲方确认后，根据订货数量和种类在五个工作日内为乙方发货。如遇特殊情况，甲方需提前通知乙方。

(二)甲方发货方式为采用货运发货，乙方自提，甲方负责全部运费。乙方如申请快递发货，送货上门，运费由乙方自付。

(三)乙方如发现货物数量短缺，应由物流部门出示相关证明，然后及时与甲方物流部联系，经过核实后进行妥善处理。

甲方：

乙方：

年月日

**授权经销协议书篇九**

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

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于it产业发展的it公司．经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为（地区授权经销商）和（地区授权总经销商）。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

（一）甲方的权利和义务

3．甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

（二）乙方的权利和义务

3．乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务；

4．乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格；

4．乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1．订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2．付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3．发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

3．甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

代理授权协议书

授权代理协议书模板

租赁协议书锦集八篇

房屋协议书锦集六篇

劳动仲裁授权委托协议书

连锁加盟协议书锦集六篇

入职协议书锦集四篇

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