# 2025年区域代理合同免费 区域代理合同(大全14篇)

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-04-23

*合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!区域代理合同免费篇一甲 方：乙 方：甲方： ...*

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

**区域代理合同免费篇一**

甲 方：

乙 方：

甲方： 乙方：

法定住址：法定住址： 法定代表人： 法定代表人： 委托代理人： 委托代理人： 身份证号码： 身份证号码： 通讯地址： 通讯地址： 邮政编码： 邮政编码： 联系人：联系人： 电话： 传真：

账号： 账号：

甲、乙双方均具备药品经营的合法资格，于 年月日，然后就乙方承接甲方医药产品在 区域销售总代理事宜，达成共识，签定本区域销售总代理合同如下：

（1） 甲方授予乙方 区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

（2） 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

（1） 乙方接受甲方授权后，最迟于 年 月 日

前在所代理的区域内建立起有效的 销售。

（2） 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，然后一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求。

（3） 乙方年订单总金额不得低于 ，否则，甲方有权解除本合同。

（1）如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

（2）乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

（3）乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，并保留追究乙方的违约责任。

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，然后由乙方在下次订单结算时付清。

（1） 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

（2） 乙方下订单时，应预付订单金额的 ％给甲方，作为订金。

（3） 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同（见附件3）。

（1）银行结算。

（2）现金支付。

（3）具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同（见附件3）。

（1） 甲方产品严格按照国家的产品质量标准。

（2） 为保证用户利益，用户所购产品给予质量保证和售后服务。

（1）如乙方无法按本合同要求完成工作的，乙方应向甲方支付相当于合同总金额 %的违约金；甲方有权直接从应支付乙方的相应合同金额中扣除，并有权解除本合同。如甲方要求乙方继续履行合同义务，则乙方应在甲方要求的时间内完成工作。

（2）如甲方无正当理由未按合同规定向乙方提供药品，每迟延一天，甲方应向乙方支付相当于迟延标的额 %的违约金。

甲方：

代表签名及盖（公司）章

日期：

乙方：

代表签名及盖（公司）章

日期

**区域代理合同免费篇二**

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xx地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

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xx年x月x日止。合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

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。

三、经销条件：

1、甲方在本协议签之日起七日内，首批进货xx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xx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。

四、产品质量及售后服务：

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。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，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：

六、交货方式、地点：

1、交货地点xxx。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xx元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务八、违约责任：

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：

九、通知1、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

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。

十、其它：

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，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签盖章之日起生效。

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

**区域代理合同免费篇三**

鉴于甲方和乙方(fag)依法设立且合法存续，双方本着公平、平等、等价有偿和诚信原则，依据《中华人民共和国民法典》等相关法律法规的规定，就甲方委托乙方(fag)承运货物事宜签订本合同，以资共同信守：

第一条：运输费用

1、1甲乙双方建立战略商业伙伴关系，乙方给甲方最优惠的价格。

1、2运输费用以甲乙双方签章确认的乙方报价单为准，该报价单作为本合同的不可分割的一部分。

1、3如果乙方需变更价格，须提前1个月书面通知甲方。经甲方书面确认后，方可执行，否则，甲乙双方按变更前的价格结算。

第二条：甲方责任

2、1运输时间\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，甲方预报当月运输计划，货柜数量根据甲方所提供的数量而订，以便乙方提前调配车辆，确保运力。

2、2甲方需调用车辆前，应提前一至两天向乙方传真书面的《托运单》并注明装柜地点和时间、货物名称、箱型、重量及卸货地点，联系人及电话，落重日期等。并对所提供托运资料的真实性负责。

2、3特殊原因需临时增加拖柜量，提前24小时通知乙方，经双方协商同意后，由乙方安排拖柜来厂装货。

2、4厂方正常装柜时间为每天24小时。甲方按协议约定及时与乙方结清各项费用。

第三条：乙方责任

3、1乙方所提供的车辆必须是技术性能良好，证照齐全、合法、有效，并购买了交强险、商业险、物流责任险。货物启运前，乙方须向甲方提供承运车辆及驾驶员的基本资料复印件(行驶证、营运证、保险卡、驾驶证、身份证)

3、2乙方需按甲方《托运单》准时安排货柜到工厂装货，如遇特殊原因不能准时到厂，需提前6小时书面通知甲方，并经甲方同意后方可延迟。否则，所产生的费用由乙方承担。

3、3货物运输过程中若发生意外交通事故，无论是否导至货物损坏，乙方在启动交通事故救急预案的同时，还应及时通知甲方，并随时通报事故处理情况。

3、4本协议为甲方商业机密，乙方不得向任何

第三方泄露，否则，由此所产生的后果由乙方负责。

3、5乙方在运输过程中对甲方的货物造成损坏、丢失的风险责任由乙方承担，对造成经济损失的，由乙方负责。

第四条：费用及结算方式：

4、1乙方车辆按计划时间正常到达甲方指定工厂或仓库，如厂方无法即时装货，所产生的压夜费用为元天，由甲方支付。

4、2运输费用以月结方式结算，乙方需在次月\_\_\_\_日前将上月的月结对帐单传给甲方，甲方须在1天内核对完后回传给乙方确认，经双方确认无误后，提交给甲方财务部，于1个工作日内将该费用按以下约定的方式支付给乙方。

4、3乙方同意采用以下方式收款：由甲方将款项付至乙方如下账号：账户名：\_\_\_\_\_\_公司开户行\_\_\_\_\_\_：行支行账号：\_\_\_\_\_\_以上信息如有变更，乙方应书面通知(需加盖公章)。

第五条：合同的终止

5、1如因不可抗力(仅指战争、四级以上地震)无法履行本合同的，本合同自动终止，甲乙双方承担各自的损失，互不追究责任。

5、2乙方在一个月内延迟到柜1次，六个月内累计延迟到柜6次，甲方有权终止本合同并追究乙方的违约责任。

5、3除上述外，甲、乙任何一方终止合同，需提前二个月以书面报告形式告知对方。

第六条：违约责任

6、1乙方需按甲方的装柜时间表安排到柜，在未经甲方同意而延迟到柜，每延迟6小时按该柜的运输费用1%向甲方支付违约金。

6、2甲乙任何一方违反诚信商业、有贿赂行为的，守约方有权不再向违约方支付所有应付但未付的款项。

第七条：其它

7、1凡因执行本合同或与本合同有关的任何争议，双方友好协商解决，协商不成，则提交\_\_\_\_省\_\_\_\_市\_\_\_\_区人民法院管辖，诉讼解决。

7、2本合同自签订之日起生效，有效期至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同期满前二个月，双方可商议续约，协商一致，另行签订续约合同。本合同一式四份，甲乙双方各执二份，具有同等的法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_

**区域代理合同免费篇四**

甲合作方：

乙合作方：

为了更好满足顾客的需求，在合情、合理、合法地经营，增加更多的服务功能，进一步发挥品牌；经双方友好协商，互惠互利，共同发展的原则，双方自愿达成以下协议：

2、甲方责任

1、向乙方提供符合国家标准的相关产品，并向乙方提供相关产品的有关证书，如“二证”、生产批件、质量标准、质检报告、授权书及招、投标工作的有关文件及样品等。

2、甲方提供给乙方的产品出厂价格应低于国内各经销商和代理商的出厂价。

3、甲方须向乙方提供产品的增值税发票及其它必要单据。

2。2乙方责任

1、负责货款的回笼。

1。关于折扣问题

甲方方承诺给予甲方的 %作为返利，用于具体数额为甲方使用数量%。 该笔费用采用每半年结算一次的方式进行。

3。 注：（如客人需要开发票，由甲方提供）乙方在（穴位保健外加用中药 及辅助治疗物品不在营业额分成之内，要另计算成本费价）。

1有正当理由并经双方同意的`可以退出 ；

（2）有违反双方协议约定的；

（3）有违法行为的

（4）有被法院强制执行冻结财产的

（5）如自行退出给对方造成损失的，应进行相应赔偿。

合作期满或终止合作关系的事项： 本协议解除或终止时必须双方负责代表参与清算账目清晰后是乙方的设备、财产可以搬走，未经协商不得擅自处理室内设备、设施和共同财产。

2。特殊约定事项

3。本合同一式两份，双方各执一份

甲方公司名称：（盖章） 乙方公司名称：（盖章）

负责人（签字）： 负责人（签字）：

公司地址：公司地址：

联系人电话： 联系人电话：

20xx年 月 日20xx年 月 日

**区域代理合同免费篇五**

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的ed系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

2、甲方授权乙方代理甲方的产品：ed系列产品；

3、时效期限：从合同签定之日内\_\_\_\_\_\_\_\_年内，即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4、销售区域：

（1）在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

（2）销售甲方规定的ed系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

（2）在代\_\_\_\_区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

（4）协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

（6）协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

1、乙方向甲方交纳万元品牌管理费（年度销售目标的0。1%）。

2、团队建设：初期成立不少于名专职销售a产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货万元进行市场拓展。

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到\_\_\_\_日内将签收送货单交给甲方；

3、一次性发货的金额少于万元（含万）的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在万元以上的，当次运费由甲方承担。

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；

3、广告支持：按照进货回款投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放；

5、乙方进行终端推广时须严格按a品牌的标准执行。

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标80%以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

**区域代理合同免费篇六**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在地区成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定，。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2.合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4.合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5.为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金，合同范本《》。

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2.乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自200５年月日至200６年月日。

甲方：乙方:（签名）

签字：身份证号:

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

邮编：邮编：

签约时间：年月日

**区域代理合同免费篇七**

甲方：乙方：

本着双方自愿的\'原则，根据《会计法》和财政部《代理记账管理办法》经协商签定本协议如下：

1．乙方为甲方代理财务记帐服务，内容为乙方做好各类纳税报表，凭证及帐册，每年年底之前做好各类综合报表，年鉴报表等各种财务所需帐目凭证，保证甲方正常营业。

2．代理记帐服务费用为每月\_\_\_\_\_\_元，每次预付\_\_\_\_月年，计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。付款以收据为凭。

3．甲方必须在每月\_\_\_\_\_\_号之前（一般需提前\_\_\_\_\_\_天）将当月营业收入发票、公司章，各种费用单据送交乙方记帐。乙方于次月\_\_\_\_\_\_号之前为甲方做好纳税报表及帐册凭证。

4．甲方所提供的原始发票、单据必须完整、真实、有效。发票、单据如有虚假成分，乙方不负任何责任，甲方在营业中的各种经济纠纷，均与乙方无涉。

5．本服务协议仅在交清服务费期限内有效，如甲方拖欠费用，本协议自动失效。

6．本协议书有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。在合同期限到期前\_\_\_\_\_\_天，若任一方未书面通知对方终止合同，则本合同有效期自动延长\_\_\_\_\_\_\_\_年，此后也依次执行。本协议一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方：联系电话：代表人：

乙方：联系电话：代表人：

签定协议地点：签定协议日期

**区域代理合同免费篇八**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

1.甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的系列产品，代理销售限为年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2.甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3.甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元（均按出厂价计算）。

4.甲方供给乙方的首批货物，在6个月至\_\_\_\_\_\_\_\_年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5.甲方向乙方收取首批货款％的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商（如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除）。

6.为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。

7.甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品（只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒）。

8.甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

1.乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

2.乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3.乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。

4.乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的.，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

5.乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6.乙方年销售额超过万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在万元以内的按％奖励；万元以上万元以下的给于％奖励，万元以上的给于10％奖励。

1.甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2.乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3.甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4.货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

1.甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2.甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20元至5000元的罚金。

3.乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至3000元的罚金。

4.甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月日起至年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章）：

乙方（签章）

法人或负责人：

法人或负责人：

联系电话：

联系电话：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域代理合同免费篇九**

地址：地址：

邮编：邮编：

甲方与乙方本着互惠互利的合作原则，共同开发“凯诗莉”品牌系列产品的四川绵阳德阳销售市场，同意乙方在经授权的地区代理销售“凯诗莉”品牌系列产品，特此签订以下协议：

1、甲方拥有品牌“凯诗莉”系列产品的经营权。

2、甲方现授予乙方为地区的（总）代理商，进入商场营销、开设专卖店、甲方按协议维护乙方的经营代理权；乙方在经营过程中所发生的债权债务与甲方无关，乙方在经营过程中如发生违法违规，乙方承担一切责任，也与甲方无关。

3、乙方同时需向甲方先交付元的提货保证金，并取得区域代理资格。协议签订后，如乙方三个月内尚未履行合同进行代理开业，甲方有权扣没提货保证金，同时甲方不再保留乙方的代理权。如乙方无违约行为，提货保证金在合同期满甲方退还给乙方。

4、区域代理授权成立后，甲方为乙方提供零售、经营、专卖等有效的授权文书，指定经营证书、店面设计方案等，然后开展正常的代理经营。乙方在甲方授权地销售“凯诗莉”品牌系列产品之营业执照及其它相关证件手续，概由乙方自行解决，费用由乙方承担。

5、甲方授权予乙方后，乙方须专业经营，不可将授权商品销售至授权地区以外，进行跨区域经营；亦不可将授权商品销售予有可能将该商品销售至非授权地区的第三者。

6、甲方认定乙方的代理能力、信誉和经济实力等出现问题，有确定乙方代理资格与否的权限。其情形具体如下：

a．超越代理区域、跨地区经营，或擅自转让代理权的。

b．经营不善，未能完成约定的计划经营指标（批发进货数）。

c．违法违规经营，对“凯诗莉”品牌造成损害的。

d．私自组织货源，经销假冒”凯诗莉”品牌的。

e．泄露凯诗莉品牌的各种商务机密，经认定造成损害的。

f．由于经营工作能力和工作信誉等原因，无法再承担代理工作的。

7、甲方与乙方确定的年度销售指标为约万元（代理批发价）。其中包括计划完成销售：商场（个专厅）等商业零售预计万元、开设专卖店（间）销售预计万元，合计商业零售万元。若乙方6个月内未完成合同销售汇款指标的%，甲方有权提前取消乙方的代理权。

8、乙方所需产品进货需带款提货。甲方以公司的.批发价（不含税价）供货，甲方建议乙方确定相应的零售价，并以当地同类品牌产品的市场基价作参考进行销售。

9、产品质量按甲方对消费购买所承诺的规定办理或参照国家有关消费者保护法等规定。

所有换货之产品，乙方须事前申报甲方，待甲方书面确认后尚可发回换货之产品。

10、乙方如进行授权区域内之大型商场销售甲方授权产品，需设立专厅其装潢费及专卖店装修费用由乙方自行负担。

11、乙方在授权区域内，有义务协同配合甲方维护甲方所拥有的品牌，防范抵御各种有损品牌形象的不法行为，及时向甲方反馈市场动态。品牌维权之法律费用由法律行动发起者负责，甲方当全力支持。

12、本协议有效日期为年月日至年月日。未经甲方事先书面同意，乙方于任何情况下，不能将本约所赋予之权利全部或部分转让予第三人。

13、本协议一式二份，双方各执一份，共同遵守约定，任何方的违约，都将承担法律责任，承担由此引起的一切经济损失责任，并补偿给对方。

14、本合同未尽事宜，由甲乙双方协商解决。

５、甲乙双方在执行本合同的过程中所发生的纠纷，应本着协商的精神解决

第九条：其他事项

１、合同未尽事宜，双方协商解决，并以书面协议为准;

２、乙方款到甲方帐户合同正式生效;

３、本合同一式二份双方各执一份;

４、从签定之日起既具有法律效应;

５、补充条款：

甲方：乙方：

电话：电话：

传真：传真：

主管:手机：

地址：

公章：签字：

**区域代理合同免费篇十**

甲方： (以下简称“甲方”)

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

甲、乙双方于20 年\_\_\_ 月\_\_\_\_日,就乙方承接甲方()\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

(1) 甲方授予乙方( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务 (1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：

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

代表签名及盖(公司)章 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期

**区域代理合同免费篇十一**

代理地区编号：

甲方（总代理商）：

乙方（地区代理商）：

————————公司是—————————————总代理，现因市场发展需要，经双方协商一致，甲方同意授权乙方作为甲方地区总代理商，销售地域为 范围内。并约定以下条款互相遵守：

1、乙方必须具备有工商及酒类经营执照。

2、乙方必须在签订此协议后一周内向甲方支付代理保证金人民币 万元，若在代理期内无违反此协议的情况发生，代理期满后十五天内甲方将退回保证金（无利息）。

3、代理期限 年。自 年 月 日起至 年 月 日止。

甲乙双方签定协议之日乙方即获得代理权，在代理期间甲、乙双方协定销售目标为\_\_\_\_万元人民币；完成销售目标80%—100%以下返利\_\_\_\_%，完成销售目标的100%返利\_\_\_\_%。如乙方未能完成销售目标的80%就没有反利，甲方有权取消乙方代理资格并没收保证金。

1、甲方未经乙方同意，不得以任何方式向第三者透露甲方给予乙方的价格表内容。

2、甲方在对产品价格调整时，应及时通知乙方，并承诺保护乙方的市场价格利益。甲方有权调查乙方所在市场的产品销售价格及每月销售数量，在甲方提出的情况下乙方有义务向甲方提供每月销售报表。

3向乙方提供葡萄酒有关卫生证书、商检资料和有关产品介绍。

4确保地区代理商订货的供应和合同的执行，对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。

5及时协调各地区代理商区域销售关系，统一组织各地区代理商的销售业务培训和酒庄交流活动。

1、在甲方授权区域内建立销售网络，保证完成年度销售计划和额度。乙方可在甲方授权范围内发展下级代理商，下级代理商应在甲方处留有备案，甲方与乙方下级代理商之间不发生任何义权利务关系。

2、自行确定区域内的销售批发价、零售价和特定场点（娱乐场所、酒楼、宾馆等）的市场价格。

3、及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

4、乙方在本协议有效期间应全面负责该区域范围的销售工作，积极开拓销售网络，不得跨区销售。如乙方在销售过程中与甲方现有代理商或客户发生矛盾，应统一由甲方协调。对严重违规者，甲方有权取消其代理资格，并视其为违规。

5、乙方在市场销售过程中，努力做好市场销售工作，积极地维护甲方的产品利益，不得有损甲方企业声誉和产品形象之行为。

6、乙方不得伪造、模仿甲方所有的产品品牌，一经发现将视其为重大违约行为，甲方将解除乙方代理权并提出索赔及法律诉讼。

7、乙方未经甲方同意，不得以任何方式向第三者透露甲方给予乙方的价格表之内容。

8、乙方可在其广告资料背面印上自己的公司名称和办公、通讯地址。

1、乙方下订单入货时，应用传真、邮寄或电子邮件（指定的电子邮箱为itavino@126。com）形式通知甲方，甲方确认后，乙方将全部货款汇入甲方指定的开户银行帐号，并以传真或电子邮件形式确认汇款凭据。

2、甲方收到货款后再向酒庄订货，交货期限以实际货运期限为准（正常情况为两个月）。

1、甲方若违反本协议或不能按合同供应货源。乙方有权提出中止代理合同并要求返还代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

2、乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权提出中止代理合同并处罚代理保证金和直至要求有关赔偿损失的权力。

3、任何单方面违背本协议条款的行为均需承担违约责任，赔偿另一方包括律师费等费用在内的一切直接和间接经济损失。

1、若乙方未通知甲方是否延续，则本协议到期中止。

2、本协议存续期内，甲乙双方欲解除代理关系，均需提前一个月以书面形式通知对方。

3、代理保证金在代理期满或中止后的十五天内退还给地区代理商（因违反本协议被取消代理资格的除外）。

1、遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2、双方在执行本合同内容时发生争执，应以友好协商方法解决，在无法达成一致时，可向合同签约地法院提起诉讼。

3、此合同书一式二份，甲、乙双方各持一份，经双方签字盖章后生效。未尽事宜，经甲、乙双方友好协商后，所产生的补充协议与本合同具有同等法律效力。

注：本合同条款中所涉及的所有金额币种均为人民币。

甲方（章）： 乙方（章）：

法人代表（签名）： 法人代表（签名）：

电话： 电话：

传真： 传真：

开户银行： 开户银行：

帐号： 帐号：

日期 年 月 日

**区域代理合同免费篇十二**

供货方（甲方）：

代理方（乙方）：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同，区域代理合同。

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。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_ 省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县

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

1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜；

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

2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围；

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

**区域代理合同免费篇十三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商,就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品,区域,期限：

1、乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理,并保障甲方在销售区域内的长期利益。

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。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利,因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任,权利： 乙方：

1、乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2、乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3、乙方负责技术支持,对甲方进行技术咨询,培训,指导。 甲方：

1、甲方保证按时支付货款,按期完成销售额。

2、甲方必须设立营销网点,销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品,不销售其它同类产品。

3、甲方保证不向代\_\_\_\_区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

4、甲方必须拥有一定的销售及技术人员,以做好产品销售及售后服务工作。 双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标,版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权,甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。 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,该方不负责任。但是,受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方,并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的39;不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件：

1、甲方在本协议签字之日起\_\_\_\_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。

四、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量,对直接用户产品及配件三个月保换,\_\_\_\_\_\_\_\_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。

五、代理价格： 所有单价均为人民币不含税价格,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。

六、运输方式,交货地点,付款方式：

1、交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2、甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。

3、如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元,乙方不承担运输费用。

七、违约责任： 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。

八、其它：

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,应以合同法为依据提交仲裁。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月

**区域代理合同免费篇十四**

甲方：

乙方：

甲方作为荷兰飞得速pante某专业鸽药中国总代理。为了维护甲、乙双方的合法权益，经双方协商，乙方作为区域销售代理事宜达成如下协议条款：

第一章术语解释

第1条区域代理商：具备商业信用、销售渠道和经销信鸽药品经验，并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售规定，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条货款结算方式：现款现货。

第3条提货方式：甲方负责运输。

第4条供货价格：供给价为代理商统一价格。

第5条乙方只允许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，甲方将停止供货，并取消乙方代理权。第6条退换商品：乙方在销售过程中，如需调换，包装必须完好如新。假设因销售不利导致产品过期，那么不予退货。

第二章权利和义务

第7条甲方享有如下权利：

第3页共5页

1.对区域代理经销行为进行考察、评判，以确立或取消区域代理;

2.销售区域的划分;

3.产品价格的决定;

4.企业形象设计及产品广告形式的\'决定;

第8条甲方应履行的义务：

1.进行广告宣传和形象宣传;

2.协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

3.协助乙方培训具有专业技术知识的经销及售后效劳人员;

第9条乙方享有如下权利：

1.在规定的代理区域内独家代理甲方提供的荷兰飞得速pante某产品。

2.参加甲方组织的专业培训。

第10条乙方应履行的义务：

1.严格遵守甲方的销售规定及市场价格;

2.配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

3.按期提出需货方案、发货安排及市场预测;

4.按甲方提出的有关售后效劳要求，作好售后效劳工作，反应产品质量信息;

5.配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

第三章承诺与违约

第11条甲方承诺：

1.甲方在协议期内，在乙方所属代理区域内独家向乙方供货;

2.甲方保证乙方得到的产品为在有效期内的原厂产品。

3.甲方将在公司网站上为乙方进行宣传。

第12条乙方承诺：

1.设有专门的经营场地、人员来销售甲方的产品;

2.按甲方规定的统一价格范围出货，不得私自进行价格浮动;

3.乙方向甲方订货，每次不少于5000元人民币。假设乙方在一年内无法持续订货，那么甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方区域代理资格。

第4页共5页

4.乙方不可将甲方产品销售到非乙方所属区域，且不可从非指定渠道进货。

5.对甲方所有销售文件严格保密;

第13条违约条款：

3.乙方经营严重不景气或有其他严重违约行为的，甲方可以终止其代理资格;

4.乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承当违约责任，并赔偿甲方损失;

5.甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方;

6.本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第四章区域划分

第14条甲方授权乙方负责在地区内荷兰飞得速pante某公司产品的销售。

第五章其它事项

第15条本协议执行时间从年月日到年月日。第16条本协议一式两份，由双方签字盖章生效。

第17条本协议有效期限一年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。

第18条本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成那么由甲方所在地有关机关解决。

第19条法院管辖地以甲方所在地为准。

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