# 产品代理协议书(精选9篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-25

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。产品代理协议书篇一甲方：乙方：甲乙双方本着互惠互利、友好协作的原则，经充分协...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**产品代理协议书篇一**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着互惠互利、友好协作的原则，经充分协商、就乙方代理销售甲方提供的 系列产品之相关事宜达成如下协议，供双方遵照执行：

第一条：总则

1、 甲方保证

a、 甲方是完全符合中华人民共和国《公司法》规定注册、经营的合法公司。 b、 甲方是合法注册德美品牌、名称、标志、商号及荣誉的唯一被许可人。 c、 甲方是有权销售德美系列产品，并能授权乙方代理经营德美系列产品的独立合法组织。

2、 乙方保证：

a、 具有合法资格、并能独立签约、履行法律义务的法人。

b、 乙方已取得《营业执照》、《税务登记证》等各类证照。

c、 乙方完全接受甲方所提供的销售理念和有关市场政策，并遵守国家和当地政府相关部门的法律规定，合法经营。

第二条：授权约定

1、 授权地域：甲方授权乙方为甲方所属产品在的独家代理，准许乙方在该区所属市、县、乡、镇直接销售或开设销售代理点、经销店或专卖店。乙方仅限本协议规定的区域内销售。

2、 授权产品：甲方授权乙方在销售 系列产品。

3、 授权时间：本协议自双方签字之日起壹年。

第三条：费用合作方式与购、供货约定

1、 乙方自行承担经营中的一切费用。

2、 乙方一次性支付人民币 万元作为产品预付款至甲方指定帐户后，正式获得授权地域的总代理资格。

3、 乙方以后每次购货数量不限，原则上须先款后货。

4、 甲方向乙方提供合格的产品，甲方在收到乙方货款（以乙方货款到达甲方帐户时间为准）的三个工作日内安排发货。

第四条：价格约定

1、 甲方以省级代理价格（价格附后）向乙方供货。

2、 甲方有权根据市场变化调整价格，新价格标准执行前，甲方提前通知乙方，价格调整后按照新的价格标准执行。

3、 甲方新产品价格根据市场情况而定，并以最新文件为准。

4、 甲方向乙方提供市场指导价格，乙方可参考同类产品在当地的销售价格和本

地区的实际情况制定零售价格，不得采取变相降价手段进行不正当竞争，否则，甲方有权取消乙方的代理资格，并追究乙方相应的经济和法律责任。

第五条：销售量及返利结算约定

1、乙方在签定本协议后一年内须完成人民币万元购货额，否则乙方的独家代理权自动终止，其它事宜双方协商解决。

2、返利措施：乙方完成年度购货额人民币肆拾万元，甲方按照乙方年度总提货额的`0.5%向乙方返利；乙方完成年度购货额人民币陆拾万元，甲方按照乙方年度总提货额的1%向乙方返利；乙方完成年度购货额人民币捌拾万元以上（包括捌拾万元），甲方按照乙方年度总提货额的1.5%向乙方返利。

第六条：货运及运费承担约定

1、 由于甲方所供乙方产品为省级代理优惠价格，故甲方不再承担运输费用。但甲方有义务采用公路、铁路运输方式，负责办理将货物运到乙方站的手续，其间费用由乙方承担。

2、 乙方如果需要快运或空运时，费用由乙方承担。

3、 乙方承担到站后的运输风险和仓储风险及一切费用。

第七条：退、换货约定

1、 乙方原因引起的质量问题，乙方不得退货换货。

2、 乙方滞销的产品可以退货，运输费用由乙方承担；确属乙方原因导致变质、破损的产品不得退货换货，如为可维修的产品，甲方协助乙方维修，期间费用由乙方承担。（注：液体货物一旦售出，若非质量问题概不退货。）

3、 所有退还货必须配件齐全，遗缺部分甲方将按维修、零售配件价格从乙方货款扣除。

4、由甲方生产的产品出现质量问题造成退换货，期间发生的费用由甲方负责。

第八条：售后服务约定

1、乙方需对所售产品建立完整的客户档案，并进行不定期的跟踪服务。

2、 机器保修期为三个月，具体工作由乙方实施，乙方可收取适当的维修费和配件费。

3、 乙方在维修过程中应使用甲方提供的零配件，否则由此引起的产品质量问题甲方概不负责。

第九条：违约规定

1、乙方应在合同约定区域销售合同产品，如有跨地区设立销售点或销售合同产品的行为，须提前通知甲方待甲方认可后方可进行，否则甲方有权取消乙方的代理资格。

2、乙方在代理甲方产品期间，不得同时代理其他公司类似产品，一经发现甲方可取消乙方代理资格。

3、 乙方必须合法经营，如有损坏甲方品牌声誉和形象的行为，甲方可取消乙方的代理资格，并追究乙方相应的经济和法律责任。

4、乙方在合同约定经营区域内，甲方不得直接销售产品，经营销售权归乙方所有，并协助乙方做好销售工作。

第十条：不可抗力

1、 双方中的任何一方，由于战争或严重的水灾、火灾、台风和地震等自然灾害，以及双方同意的可作为不可抗力的其他事故而影响合同执行时，则延长合同履行期限，延长的期限相当于事故所影响的时间。

《产品代理协议书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**产品代理协议书篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.代理点名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下方注明营业执照内注册名称)

2.代理点法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.代理点代表人姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理点代表人住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理点代表人身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为拓展移动通信市场，方便用户，甲、乙双方本着“平等、自愿、互惠互利”的原则，就甲方委托乙方代理中国移动通信业务，达成以下补充协议。

1、乙方在办理开户、过户业务应当对用户出示的证件进行查

验，并如实登记证件类别以及证件上所记载的姓名(名称)、号码、住址信息;对于用户委托他人办理入网手续的，应当同时查验受托人的证件并登记受托人的上述信息。如用户拒绝出示有效证件，拒绝提供其证件上所记载的身份信息，冒用他人的证件，或者使用伪造、变造的证件的，不得为其办理入网手续。

2、乙方在业务活动中收集的公民个人电子信息必须严格保密，不得泄露、篡改、毁损，不得出售或者非法向他人提供。应当采取技术措施和其他必要措施，确保信息安全，防止在业务活动中收集的公民个人电子信息泄露、毁损、丢失。在发生或者可能发生信息泄露、毁损、丢失的情况时，应当立即采取补救措施。

3、如在业务代办过程中，乙方不具备实名登记条件或出现相关工作落实不到位的问题时，甲方有权与其解除合作。

4、本补充协议有效期限为\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日。协议到期，乙方可向甲方申请续签协议。在同等条件下，甲方应优先考虑乙方。

5、本补充协议一式三份，甲方持两份，乙方一份，每份均具有同等法律效力，双方应严格执行。

6、本补充协议未尽部分双方可另立补充协议，补充协议与代理协议具有同等法律效应。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

本补充协议经双方签字并加盖印章后即发生法律效力。

**产品代理协议书篇三**

甲方：xxx食品有限公司

地址：江西省xxxx 电话：xxx

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：xxx江路邮政所

邮政卡号：xxx37760

户名：康爱珍

开户行：xxxx银行

户名：xxx食品有限公司

帐号：x0008681xx

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：20xx年 月 日

日 期：20xx年 月 日

**产品代理协议书篇四**

甲方：

地址：

电话：（0796）8925191

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 市独家总经销。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：

邮政卡号：

户名：康爱珍

开户行：

户名：

帐号：

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，所有成为甲方的独家总代理均享有甲方的最优惠价格，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：1、乙方收到货后，应填写入场费用申请表传真到甲方，甲方根据乙方提供的进入卖场的资料，并在申请表上盖章确认后回传给乙方，乙方收到甲方的盖章申请表后方可洽谈入场事宜；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：成为甲方的独家代理，首批订货额为（ ）元为独家代理条件。

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

**产品代理协议书篇五**

协议编号：

甲方： （以下简称“甲方”）

法定代表人：

地址：

乙方： （以下简称“乙方”）

法定代表人：

地址：

甲乙双方基于平等互利、共同开发市场的原则，充分发挥双方合作的优势，通过友好协商，就授权乙方在 江苏省、浙江省和上海市 区域内及 铁路 系统内排他地销售甲方xxxxxx专利产品 及相关合作事宜，达成协议如下：

第一条 合作事项

1．甲方就其拥有专利的产品，独家授权乙方在 江苏省、浙江省和上海市 区域内及 铁路 系统内进行销售。在双方合作期间，甲方不得授权乙方外的第三方或自行，以任何名义在上述区域和系统内以任何形式销售合作的专利产品。

2．甲方可根据产品的市场反应和销售状况，在乙方达到的情况下，委托乙方进行产品零部件的生产和成品的组装等生产工作。双方采用“甲方以技术入股、乙方以资金入股”的方式，进行合作。

第二条 合作产品范围及价格

1．合作产品指甲方生产的使用了甲方所有的专利技术的

2.双方合作产品的价格按上表中的合作价格确定，甲方应当按上述价格保证供货。甲方不得单方提高合作价格，或以任何方式拒不供货。

第三条 合作期限

甲乙双方的合作期限自年月日起至年月日止。 第四条 双方权利与义务

甲方权利与义务

1.甲方保证其是经合法设立并有效存续的市场主体，具有完全的民事行为能力和良好的履约能力。合法拥有专利权、 品牌的商标权及其他知识产权。

2.甲方生产的产品必须同时符合国家标准、行业标准、合作区域内的地方标准及甲方企业标准。并提供合作产品的合格证、专利证明等标志、标识。

3．在合作期限内，甲方独家授权乙方在合作区域和系统内销售甲方产品。

4.甲方对产品进行符合产品运输、储存要求的包装；提供运输服务；提供产品的售后服务。

5.甲方有权对乙方的代理销售行为进行监督。

6.甲方有权取得乙方支付的价款。 乙方权利与义务

1.乙方是经合法设立并有效存续的市场主体，具有完全的民事行为能力和良好的.履约能力。

2.乙方保证在授权区域和系统内销售合作产品。

3.乙方在本协议签订后，须集中力量，尽快在合作区域内建立起有效的产品销售。

4.乙方有权在合作区域内发展下一级的代理商。

第五条 订货及供货

1.乙方有订货需求，可通过传真、邮件等形式通知甲方。甲方收到通知后，应当及时按乙方订货通知要求发货。

2.甲方应保证有充足的货源储备，乙方订货量在金额在 （含）以下的，甲方应当在收到乙方供货通知后 小时内完成相应货物的发货；乙方订货量在以上或订货金额在 以上的，甲方应当在收到乙方供货通知后日内完成相应货物的发货。

第六条 运输方式、交货地点、付款方式

1.甲方提供运输服务，负责将产品运输到乙方指定的地点，完成交付。乙方订货数量达到或金额达到，运费由甲方承担。

2.交货地点以乙方订货通知为准。

甲方账号：

开户名称:

开户银行:

开户帐号:

第七条 售后服务

产品的售后服务由负责。

第八条 合同解除

1．乙方有下列行为之一的，甲方有权单方解除合同：

（1）超出甲方授权的区域实施代理销售行为的；

（2）拖欠甲方货款达到 万元且超过 天的；

2．甲方有下列行为之一的，乙方有权单方解除合同：

（1）合作产品的专利权、商标权等知识产权有争议，遭到投诉或起诉；

（2）不能以合作价格向乙方供货的；

（3）违反本合同约定，授权其他代理商或自行，在合作区域或系统内销售合作产品的。

第九条 违约责任

1.甲方逾期交货的，每逾期一天按逾期交货金额的%支付乙方违约金；乙方逾期付款的，每逾期一天按逾期付款金额的%支付甲方违约金。 2.甲、乙双方中的任何一方存在违反本合同其他条款的，均视为违约，违约方应支付守约方违约金人民币元，若违约金不足以弥补守约方损失的，违约方应另行赔偿。且违约方须承担守约方为实现有关债权及自身合法权益的必要费用，包括但不限于诉讼费、律师代理费、差旅费、劳务费及其他实际支出的费用。

第十条 争议解决

因履行本合同发生争议，甲乙双方不能协议解决的，提交乙方所在地人民法院裁决。

第十一条 其他

1．本合同未尽事宜，由甲乙双方另行协商决定，甲乙双方可另行订立补充协议，补充协议的条款与本协议条款相冲突的，以补充协议的条款为准。

2.本合同一式后生效，具有同等的法律效力。

3.本协议于

附件：1.双方营业执照副本复印件（盖章）

2.甲方专利权证书（盖章）

甲方：

乙方：

法定代表人（或授权代表）：

法定代表人（或授权代表）：

**产品代理协议书篇六**

甲方：

法定代表人：

地址：

联系方式：

乙方：

法定代表人：

地址：

联系方式：

上述各方经平等自愿协商，签订本协议以共同遵守。

甲乙双方本着互利互惠、共同发展的原则，经平等自愿协商，签订本协议，以资双方共同信守。

甲乙双方在保证品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在全权代理经营等系列产品(以下简称“授权产品”)。

甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的35%进行结算，报价见附件。

乙方销售承诺

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日之间对产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

乙方销售奖励

乙方销售总金额完成万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成的部分可享有奖励5%

特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量;

乙方在授权地区以外销售授权产品;

乙方冒用授权产品的商标;

乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动;

乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

乙方连续6个月内没有完成任务。

甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

协商代理商处间的市场冲突。

甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务

乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6.乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7.乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“内镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9.乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

乙方有必须派专人到厂家进行正规培训,售后服务统一由厂家安排,由乙方具体负责执行.

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

甲方调价前\_\_\_\_日书面通知乙方。

双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务

甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

乙方有义务负责所销售产品之维修，医院设备需进行维修前，将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后进行维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

并作好，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户!严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的10倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

八、广告宣传

乙方刊载广告或参加展示会前须填妥并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助(标准按甲方的规定执行)。

媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

九、产品销售之支援

为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

供货与结算：签订合同后发货。

十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

十一、知识产权

甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十二、保密责任

双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任;双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十三、有效期限

本协议有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

十四、其它

本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

本协议在甲乙双方签字之日起生效。

本协议签订时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方(盖章)：

法定代表人或授权代表(签字)：

乙方(盖章)：

法定代表人或授权代表(签字)：

**产品代理协议书篇七**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为拓展市场，促进商品在市场的流通，提高产品知名度，甲乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则，各尽权利、义务，严格执行下列协商的条款。

一、甲方委托乙方作为甲方授权之产品，在\_\_\_\_\_\_的总经销商，并负责该产品在上述地区范围内的经销。

二、乙方须具一定的清洁用品销售经验和网络，有专业人员促销，并承诺严格遵守国家法律。甲方根据乙方订货计划，保证为乙方按期按品种提供货源。产品质量和包装必须符合国家的法律、法规和规定。在保质期内，甲方对产品质量负责。若在保质期内因产品质量问题造成的损失，由甲方承担。因乙方运输或保管不善造成的货损，由乙方负责。

三、甲方负责向乙方提供其产品在销售过程中的一切有效证件。

四、乙方须在本合同执行之日起\_\_\_\_\_\_个月内，将甲方产品铺进乙方代理区域内\_\_\_\_\_\_%的清洁保洁公司及清洁保洁用品商店。但不得以任何形式跨出规定区域经销甲方产品，损害甲方及其他经销商利益。否则按零售价两倍处以罚款。

五、乙方在本协议年度内，需完成销售\_\_\_\_\_\_元的营业额。如果完成\_\_\_\_\_\_元销售额，可获\_\_\_\_\_\_%现金奖励，每超额\_\_\_\_\_\_元增加\_\_\_\_\_\_%的现金奖励，完成\_\_\_\_\_\_元以上按\_\_\_\_\_\_%的现金奖励。

六、乙方须在本协议执行之日起，前\_\_\_\_\_\_个月进货量不低于\_\_\_\_\_\_元，并向甲方每周提供库存、发货等资料，并提供甲方所需之市场的铺市情况和相应的市场调查报告。首批进货额不低于\_\_\_\_\_\_元。

七、甲方在收到乙方货款起\_\_\_\_\_\_天内，由甲方负责将货物办理托运，运输费由乙方承担。有关货物破损等事宜，必须在收货之日起\_\_\_\_\_\_日内以书面形式提出异议，过期甲方不予受理。

八、乙方享受甲方最优惠供货价格，产品价格按出厂价\_\_\_\_\_\_%折为结算价。如产品调整价格，甲方必须提前\_\_\_\_\_\_天以书面形式通知乙方方可生效。

九、甲乙双方属购销方式，乙方将货款电汇至甲方银行帐户内或将现金直接交到甲方财务部。款到发货。

十、在没有甲方公司盖章专函承诺下，乙方有责任拒绝甲方任何人员以任何形式向甲方支取现金，代垫费用和调货，否则产生一切后果甲方概不负责。

十一、在乙方严格履行本协议以上各条之前提下，甲方不得在乙方区域再发展经销商。

十二、本协议执行之日起，违约方负责因违约而产生的一切后果，如遇合同纠纷，双方友好协商。否则，向珠海市经济仲裁机构申请仲裁。

十三、本协议有效期暂定为\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日。期满后如须续约，须经双方同意。

十四、本协议一式两份，同具法律效力，甲乙双方各执一份，签字盖章生效。

十五、自本合同签订之日起\_\_\_\_\_\_日内乙方无进货，则本合同自动取消。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日

**产品代理协议书篇八**

甲方：

乙方：

一、乙方代理甲方的软件，代理期：，代理地区：

二、甲方提供软件，乙方负责当地的销售，培训工作。甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行；属于软件本身问题，甲方有免费维护的义务。

三、甲方提供的软件，按以下作为全国建议报价：元/月（不含税）。（软件开通时间计算为：开通之日起30天）

四、乙方首期一次性购买套软件，即可享受每套元/月的代理价。

五、付款方式：甲方提供注册号前付清全部款项。

六、双方的权利和责任：双方的其它经营活动与对方无关。乙方在销售甲方的\'软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七、乙方每月累计完成个客户，双方可以补签合同：乙方可以有更优惠的代理价。

八、本合同一式二份，各执一份，签字生效。

甲方：

乙方：

代表：

代表：

日期：

日期：

**产品代理协议书篇九**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

销售商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议：

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

1、由乙方按照不低于甲方规定的设备价格与用户进行洽谈，甲方只在技术方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方进行跟踪洽谈。

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，一切责任由甲方负责。

1、代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售是以系统及工程的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线（甲方同意的除外）。

2、在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

费用支出，按照合作形式进行负担，具体如下：

一、甲方提供发票，符合本协议第一款第一条的情况，甲方负担乙方及客户到达甲方后的实地考察、工程施工配合、工程初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

二、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

乙方的提成比例：以甲方与乙方客户签订合同时产品定价为基数计提，属于本协议第一款第一条的情况，按\_\_\_%计提；属于本协议第一款第二条的情况，按\_\_\_%计提，甲方按收到设备款后，于2日内将乙方提成款按收款比例打入乙方账户。

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1、向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理全国范围内甲方产品代理的证明材料。

2、甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域（根据乙方需要）。

3、甲方将根据乙方需要安排两次（无偿）对乙方用户技术交流；并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部提供培训。

4、甲方对所有乙方销售的产品壹年内保修，保修期以外按成本提供维修服务。

5、根据乙方代理的规模，甲方负责提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术及维护手册以及推介产品使用的电脑软件、相关的宣传资料。

1、乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2、乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3、一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

4、甲方应提供代理产品的设计和生产的有关证明文件。

1、本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起\_\_\_\_\_\_个月。

2、距协议到期日\_\_\_\_\_\_天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

3、如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1）另一方违反本协议规定，在得到警告后，\_\_\_\_\_\_天内未能采取补救方法的；

2）另一方即将破产或无力偿还债务；

3）另一方具有不诚实或欺诈行为。

4、关于协议终止

1）本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2）协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。

3）合作期满后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

解决合同纠纷的方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_执行本协议发生争议，由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款，应依照《中华人民共和国民法典》中有关规定承担法律责任。

本合同加盖公章并签字传真有效，未尽事宜，双方另行协商。本合同壹式二份，双方各执壹份。

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

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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