# 产品代理协议书(实用15篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-07-25

*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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。产品代理协议书篇...*

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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**产品代理协议书篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，产品代理合同样本。

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二个月内，将甲方产品铺进乙方代理区域内80%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6万元的营业额。如果完成6万元销售额，可获6%现金奖励，每超额1万元增加1%的现金奖励，完成10万元以上按10%的现金奖励。

六、乙方须在本协议执行之日起，前三个月进货量不低于2万元，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1万元。

七、甲方在收到乙方货款起五天内，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，必须在收货之日起十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65%折为结算价。如产品调整价格，甲方必须提前30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十五日内乙方无进货，则本合同自动取消。

甲方：乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理协议书篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

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。

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。

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。

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.

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。

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。

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。

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。

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。

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

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。

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。

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。

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理协议书篇三**

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。

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。

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。

10、采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

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。

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。

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：\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品代理协议书篇四**

甲乙双方根据《民法典》及有关规定，本着平等互利、真诚合作、共同发展的原则，为共同开拓市场，做好郴州地区的相关业务，乙方成为甲方在地区的售后服务机构。经双方协商，达成以下协议：

1、负责为乙方进行相关业务的培训，与协助乙方共同开拓地区的业务，为乙方提供产品的维修配件及相关技术资料。

2、制订并提供《维修收费标准》给乙方。

3、对乙方的服务质量不定期进行检查。若乙方服务质量无法达到甲方要求时，甲方可要求乙方更换售后服务人员或拒绝支付维修费用。

4、对乙方不能维修的产品，甲方应提供技术协助乙方维修。

1、必须配备专人负责甲方在郴州各项目的售后服务，具有相关服务的设备及服务场地。

2、明确维修负责人和专职维修人员，同时提供售后服务地址及咨询电话给甲方，若有变更应提前十天通知甲方。

3、乙方对于特殊情况应及时联络甲方协商处理。

4、接受甲方的指导与监督，按甲方提供的《售后维修月报表》格式及时、详细地记录维修信息，并在次月\_\_\_\_日内传真给甲方。

1、甲方依据项目总金额额的\_\_\_\_%作为乙方的年度专项维修费用，甲方每年统计一次。

2、此费用专用于乙方维修物料的领用及其它维修所需的费用。

3、所有的维修物料均由甲方明确收费标准，乙方领用维修配件时，额度在其年度回款的\_\_\_\_\_\_%内，可直接供给，超出部分甲方按维修物料收费标准向乙方收取相应超额费用。

4、如甲乙双方的经营合同终止时，乙方的售后服务义务（期限为产品销售之日起\_\_\_\_\_\_\_\_年内）仍然存续的。乙方可以将售后服务的义务转给甲方，同时双方应结清相应的维修费用。

1、为避免配件供应不及时，确保维修的及时性，乙方应计划领用配件，常用配件应建立库存。

2、乙方每月可填写《维修配件备料》单向甲方申领配件，甲方依此单向乙方随货发配件，对于加急配件（如e，火车快件、空运）所产生的运输差价由乙方承担。

3、乙方每月所领用的配件按甲方制定的《维修收费标准》收费，甲方每月统计后与乙方核对。

1、甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_年的保修服务（时间从产品销售给顾客之日起计算），不提供退货服务，乙方对消费者附加的承诺由乙方自行兑现。

2、乙方在收到货物后的\_\_\_\_日内，应及时对产品进行验收，发现非运输过程中造成的损坏（不包括包装破损，产品淋湿等）或存在质量问题的，属开箱不良.开箱不良的产品乙方应先进行维修（维修费用由甲方承担），维修不了的，经甲方确认，可以申请退货，运费由甲方承担。

3、乙方将甲方的产品销售给顾客后的\_\_\_\_日内（销售日期以产品回执单和销售发票为准），产品出现质量问题的，属品质不良.品质不良的产品，乙方应先进行维修（维修费用由甲方承担），维修不了的，经甲方确认，也可以申请退货，运费由甲方承担。

4、除上述开箱不良或品质不良的情况外，在保修期内的所有退货或返修货的返回运费、产品翻新配件费均由乙方承担，并从乙方专项维修费用中扣除。产品修理完毕后返回乙方的运费由甲方承担。

5、乙方在保修期外的所有退货或返修货的往返运费、产品翻新配件费均由乙方承担，并从乙方专项维修费用中扣除。

6、乙方遇特殊情况需返修或退货时，乙方应先向甲方书面申请并附上详细清单，经甲方准许后方可。对于未经甲方准许的退货（含返修），甲方可拒收，此退货所造成的损失由乙方自行承担。

7、乙方所有返甲方的货物，应包装完整，并保持货物的整洁；对于零乱不堪、配件残缺不全的货物甲方可拒收。乙方未提供退货清单或退货清单不详时，退货数量按甲方实收数为准。

六、本合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，有效期满另行签订。

七、解决争议的方式在合同有效期内如有争议时，双方协商解决，可增补协议；经协商不成，可提请人民法院诉讼解决。

八、本协议一式贰份，双方各执壹份，从双方签字盖章后生效。

甲方单位（章）：\_\_\_\_\_\_\_\_乙方单位（章）：\_\_\_\_\_\_

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

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理协议书篇五**

法定代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_区域全权代理经营“\_\_\_\_\_\_”等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_%进行结算。

2、乙方销售承诺

(1)自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。

(2)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。

1、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1)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;

(2)乙方在授权地区以外销售授权产品;

(3)乙方冒用授权产品的商标;

(4)乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动;

(5)乙方连续6个月内没有完成任务。

2、甲方要取消乙方总代理资格，需提前一个月以书面方式通知乙方。

3、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。

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、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。

4、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。

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、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》。

5、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。

10、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。

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：

1、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。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

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：

1、甲方调价前15日书面通知乙方。

2、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。

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包，一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，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，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。

3、作好《维修记录表》，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。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。

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。

1、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。

2、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。

1、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。

2、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。

3、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。

4、供货与结算：签订合同后发货。

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

1、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。

2、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。

3、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。

1、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。

2、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。

3、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。

1、本协议有效期从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2、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。

如在协议期内如发生分歧，应先友好协商，协商不成可诉至\_\_\_\_\_人民法院解决。

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式\_\_\_\_份，甲乙双方各持\_\_\_\_份，具有同等效力。

3.本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理协议书篇六**

甲方：

乙方：

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\")。

1、 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。

2、 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。

3、 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%

4、 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。

5、 有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1) 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;

(2) 乙方在授权地区以外销售授权产品;

(3) 乙方冒用授权产品的商标;

(4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动;

(5) 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。

(6) 乙方连续6个月内没有完成任务。

6、 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。

7、 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

1、 不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、 协商代理商处间的市场冲突。

3、 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。

4、 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

1. 乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2. 未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3. 乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4. 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》。

5. 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\" \"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。

10. 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：

1. 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。

2. 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：

1. 甲方调价前15日书面通知乙方。

2. 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

1. 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。

2. 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。

3. 并作好《维修记录表》，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

1. 乙方刊载广告或参加展示会前须填妥《广告补助申请表》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)。

2. 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。

3. 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

1. 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。

2. 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。

3. 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。

4. 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

1. 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。

2. 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。

3. 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

1. 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。

2. 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

1.本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2.本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3.本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：

乙方(盖章)：

法人代表签字：

法人代表签字：

电话：

电话：

传真：

传真：

日期

**产品代理协议书篇七**

产品代理协议书范本就是关于代理的协议书，下面就是产品代理协议书哦!

协议号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1.0合作范围

i)授权代理产品：(以下简称“产品”);

ii)授权区域包括：(以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正(rmb50,000)，需全款付给甲方)。

其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正(rmb50,000)。

2.2本协议自签字后生效，至20xx年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。

在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。

如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。

甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。

如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。

对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。

未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6.0销售行为规定

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6.1.2(品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的最新价格规定以书面通知乙方。

对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。

每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。

采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70%)的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。

如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。

在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发出当天始算。

在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。

如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。

甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。

在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。

如乙方在收到通知后的三十(30)天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。

如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

7.0商标使用

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的商标和/或文字标志。

8.0保密责任

8.1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8.2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8.3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8.4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或版权的权利，或意味着乙方对该等保密资料拥有任何其它权利。

8.5上述保密期限自本协议生效之日起至双方代理关系结束之日起三(3)年内持续有效。

8.6如果本协议终止，乙方应在终止之日起十(10)天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。

乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的`服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9.0生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。

自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9.2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。

如违约方在接到要求改正的通知后十五(15)天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前三(3)个月以书面形式通知另一方终止本合同。

如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9.4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

9.5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十(10)天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。

因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

在事件发生后九十(90)天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。

上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

10.0争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

11.0通知地址

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

12.0部分失效

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

13.0协议的标题

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.0协议复本和附件

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。

下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、价格规定

附件二、乙方营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法人身份证、企业名片的复印件(加盖公章)

甲方：乙方：

日期：日期：

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，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_范围内销售甲方产品。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。

在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。

甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。

6、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，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务：乙方应完成总的销售额为：\_\_\_\_\_\_\_套/年。

9、付款期限 ：甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后5日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

二、乙方的特别义务以及奖励1、保持甲方产品所有规格一个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。

同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者 ( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4 、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价\_\_\_\_\_\_\_元/套;

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、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。

四、违约责任：

1 、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

(1)乙方超越销售范围销售甲方产品;

(2)乙方违反了结算规定，未按要求付货款;

(3)乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

(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、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

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

五、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。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

**产品代理协议书篇八**

授权方：(以下简称甲方)

法定代表人：

职务：

联系电话：

地址：

邮政编码：

代理方：(以下简称乙方)

委托代理人：

电话：

地址：

邮政编码：

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等、互利为原则，根据《中华人民共和国合同法》的相关规定，就乙方在指定区域内代理销售甲方三锋枣想你枣酪达成如下协议：

第一条总则

1.1甲方承诺经枣酪产品，且为该区域内唯一授权代理商。

1.2合同有效期自

第二条双方的权利和义务

1、甲方的权利和义务

1.1甲方应向乙方提供质量合格(符合国家质量标准)的产品。

1.2甲方应于收到乙方货款当天向乙方指定地点组织发货。

1.3甲方不得在本合同有效期内在本合同载明的授权区域内向乙方以外的任何第三方供货。

1.4因制造商或甲方的责任造成的产品质量及包装问题，甲方无条件更换产品，且自乙方退回货物后三日内调换，所产生的费用由甲方承担。

1.5甲方承诺根据乙方经营需要，为乙方调换货龄达到保质期三分二的产品。

2、乙方的权利和义务

2.1乙方应在本合同所约定区域内销售授权代理的系列产品，不得跨区域销售。

2.2乙方收到货物后，应认真组织验货，如有质量和包装问题，应于三日内向甲方采取电话或书面方式予以说明，经甲方确认后进行更换。

2.3乙方在授权代理区域内，若发现有其他区域代理商提供的产品，应在查明货物型号后及时向甲方反映情况，经甲方查实后，甲方应予以相应的赔偿，赔偿额以该批货物销售利润为限。

2.4乙方授权代理区域内，若发现有假冒仿制的产品在市场上销售，乙方应向甲方反映情况，经甲方查,明货物来源后及时予以乙方相应的奖励，奖励额以每次5000元为限。

第三条货款结算

1、货款结算采取先款后货的方式予以结算，运费由甲方独自承担。

2、点，每逾期一日到货的，甲方支付货款总额0.5%的违约金。

3、甲方可为乙方代开普通发票。

第四条提货价及销售价

1、乙方可按照本合同所授权产品生产商制定的从甲方处提货。

2、乙方可在不影响双方合作互赢的情况下自行制定促销活动方案。甲方不得干涉并在需要时向乙方给予配合和帮助。

4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

第五条授权区域内二级代理商的拓展

1、二级代理商的授权

1.1甲方许可乙方在本合同授权区域内自行拓展二级代理商。

1.2乙方拓展二级代理商，所签订的合同文本需经甲方确认后生效，且该要求应明确告知二级代理商。

2、二级代理商的供货及价格控制

2.1二级代理商的货物应通过乙方提供，甲方应提供便利。

2.2乙方发现甲方直接向二级代理商提供货物，乙方有权单方面解除该二级代理商的销售代理权，且乙方有权根据乙方提货价对甲方所供货物产生的利润额进行核算，并有权要求甲方按照该利润额向乙方赔偿。

2.3二级代理商的提货价格由乙方同二级代理商自行协商，甲方不得干预，且甲方应对乙方在甲方处提货价格予以保密。

第六条产品宣传展示

1、甲方应不定期向乙方提供产品的宣传材料(杂志、宣传(画)海报等)。如乙方需要，甲方应适量向乙方提供成套箱皮。

2方有权根据销售需要在授权区域内进行产品的广告宣传，甲方应在乙方广告投入的基础上对乙方进行广告费用补贴，以有效地推广甲方产品，补贴标准双方另行协商。

第七条合同生效

1、本合同自双方签订之日起生效。

2、本合同未尽事项，由甲、乙双方另行议定，并签订补充协议。补充协议与本合同不一致的，以补充协议为准。

3、本合同一式两份，甲、乙双方各存一份，均具有同等法律效力。

第八条合同变更及终止

1、本合同到期后自动终止。

2、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

3、本合同有效期内，乙方如需提前终止合同，应提前三天书面通知甲方，本合同自甲方收到乙方通知后三日内自行终止。

4、本合同有效期内，任何一方若出现违反本合同约定的行为，另一方有权单方面解除本合同，违约方应赔偿守约方相关损失。

5、本合同有效期内，若甲方无故终止合同，造成依本合同第五条所产生的二级代理商经济损失的，应予赔偿。

第九条其他约定

1、乙方在经营过程中应遵纪守法，诚实守信。努力维护好甲方授权代理品牌的商业形象和信誉。

2、甲方应在乙方诚实履约的前提下，努力为乙方提供便利，以促进本合同授权品牌的市场推广和乙方的经营销售。

3、本合同终止后，乙方在本合同所约定的授权区域内有优先签约权。

第十条争议解决

1、甲乙双方因本合同相关事宜发生争执，首先应协商解决，如协商不成，提交乙方所在地人民法院管辖。

2、如双方在履行本合同中产生纠纷无法协商一致解决的，则违约方应承担守约方为维护自己权益支出的包括但不限于差旅费、诉讼费、取证费、律师费等相关费用。

甲方(签章)：

乙方(签章)：

法定代表人(签章)：

委托代理人(签章)

甲方营业执照号码

乙方营业执照号码

详细地址：河南开封市尉氏大营东工业区

签约时间：

**产品代理协议书篇九**

产品代理协议书范文怎么写?下面就为大家整理了三篇产品代理协议书范文哦!

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方友好协商，甲乙双方达成如下协议：

一、经乙方审核，批准授权，甲方一次性交纳加盟费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域加盟经销商。

二、在联盟期内加盟经销商可以根据当地情况在指定地区自由决定产品价格，充分发挥该公司的优势不限产品数量开发当地市场，无限量增加该公司的经济效益。

三、合同生效后，乙方7个工作日内派资深工程师进行\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件的技术及其市场培训，甲方负责乙方工程师差旅食宿费用。

或甲方派技术人员到乙方进行技术培训，乙方不收任何培训费用。

四、合同生效后，乙方对每套产品只收\_\_\_\_\_\_\_\_\_元加密的硬件费用。

联盟期内如甲方需要技术支持，甲方需要负责乙方的差旅食宿费用。

五、在联盟期间乙方在全国主要教育媒体作宣传配合市场的推动。

在时机成熟时乙方配合甲方在当地开产品推荐会。

六、在大型的招标活动中合作伙伴没有资质或没把握时，乙方出面支持。

七、甲方不得在指定地区以外销售，如非指定地区内销售须向甲方提交申请另行协商。

八、甲方交纳加盟费用后合同生效，合同有效期为一年，即联盟期为一年。

逾期重新签订合同。

九、违约责任

1、双方签订合同后，如甲方不能如期付款给乙方，责任完全由甲方负责。

2、服务过程中如甲方没有交付服务费用，乙方将不负责日后的技术服务工作及维护工作，所涉及责任由甲方自付。

3、甲方擅自在合同指定地区以外销售本合同指定的\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件，乙方将无条件取消联盟资格。

十、纠纷处理

如双方在合同执行过程中发生纠纷，可通过以下机关解决：有关仲裁机构、人民法院。

十一、本合同未尽事宜，双方友好协商解决。

十二、补充说明：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十三、本合同一式两份，双方各执一份，自双方正式签字盖章之日起生效。

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

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

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

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

甲方：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，就以下区域代 理销售“xx”牌\*\*\*签订如下协议：

第一条 定义

1.产品：本协议所称产品，由甲方生产的 “xx”\*\*\*。

2.商标：“xx”

3.区域：

第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方\*\*\*。

2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。

合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4. 甲方须保证乙方零配件的供应。

在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。

超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。

乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

6. 乙方不得经营销售其它品牌xx，并维护好“\*\*\*”品牌的良好声誉。

7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于台。

第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行负担。

3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

2. 甲方提供给乙方的\*\*\*x价格为\_\_\_\_\_元、\*\*\*x价格为\_\_\_\_\_元、\*\*\*x价格为\_\_\_\_\_元。

第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。

甲方不得接受口头或其他形式订单。

2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内 ，以书面的形式通知甲方补正。

第六条 品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。

2. 甲方的产品，免费保修壹年。

3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

第七条 保密

1. 乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

第八条 违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

第十条 协议期限

本协议有效期为 月，自 至 止。

在合作期限内必须完成台的基本销售量。

方可签署正式合作代理销售合同。

甲 方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签 约 人： 签 约 人：

日 期： 日期：

甲方:

乙方:

为拓展产品销售市场, (以下简称甲方)与(以下简称乙方),就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜,本着互惠互利原则,经友好协商达成如下协议:

一.总则

1.甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”,期限从本协议签订之日起至? 年? 月? 日止. 代理商授权每年认证一次.

2.乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义,从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动.

3.乙方必须按实际情况填写武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商登记表,提供企业法人营业执照复印件,法人代表身份证复印件.发生变更以书面通知甲方备案.

4.乙方有权发展下级代理商,所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案.如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品,则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚,情节严重的甲方可取消乙方代理商资格.

5.乙方有权对甲方工作(销售管理,市场推广,广告宣传,商务,技术服务,产品质量)做出评价和投诉.以报告形式直接交由公司相关部门处理.

6.本协议期满或甲,乙双方解决本协议时,乙方应立即清付完甲方货款,并签署终止协议.

二.甲,乙方责任和义务

甲方的责任和义务:

1.甲方负责培训乙方业务及技术支持人员;

4.甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务;

5.如乙方在经销商其间内,销售业绩良好,甲方应当给予提高代理商资格,提供优惠经销政策等相关奖励措施.

乙方的责任和义务:

2.乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发,销售或宣传活动,努力开拓市场;

3.乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修,维护;

4.乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系,乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价;乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价,特殊情况须经甲方批准视为有效;若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实,甲方将对乙方进行经济处罚,情节严重的,甲方有权终止乙方的经销权.

5.乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动,需甲方对其支持和谈判支持时,应提前通知甲方.

6.乙方应严格保密甲方技术.不论协议期内或协议期后,乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利,设计,知识产权的利益;不得以任何方式损害序列产品的声誉,由此产生的不良后果,由乙方独立承担责任.

三.价格体系及奖惩措施

1.甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货.甲方价格体系调整时,应以书面形式通知乙方.

2.乙方在经销期内,业绩良好,市场信息准确,结算准时,甲方将把乙方总销售业绩的? %作为对乙方的奖励,并适当放宽销售区域,提高经销级别.

3.系列产品市场报价,最低销售限价,经销价制定权,发布权在甲方,甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任.

四.结算方式

1.原则上,乙方向甲方订购设备时,需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款,30%的余款在设备交验完毕时付清,甲方向乙方提供等额的相关发票.

2.由乙方提供信息协助销售,甲方直接和用户签定协议的,如果低于全国统一报价,则按价格体系中规定的提成比例,在甲方收回总设备款的90%后,甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方;如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价,以统一报价总价的金额按上述方式提成外,将高于部分扣除应该交纳的税款后,收回全部货款后一次性支付给乙方.

3.公司与下级经销商签订的合同,无论那种情形,在收回全额货款后,一次性给予乙方合同总额的?%做为管理奖励.

五.订货,付款及运输

1.乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同.

2.双方约定交货时间,并按结算方式中的描述支付货款,款到发货.

3.运输方式及运费:运费及保险均有甲方承担.

4.验货:乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收,并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试.双方确认后视为验收合格,如有异议应在收货一周内提出,否则视为验收合格.

六.法律效力

1.甲乙双方若发现对方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,可以书面形式通知对方终止本协议.

2.甲方对乙方的授权期满,本协议自行终止.

3.本协议经双方签字盖章后生效,协议到期后可根据实际情况续签.

4.本协议一式四份,双方各执二份.未尽事宜双方可订立补充协议,与本协议有同等法律效力.

5.本协议条款及附件的解释权在甲方.

甲方:? 乙方:

代表:?????????????? 代表:

地址:?????????????? 地址:

邮编:?????????????? 邮编:

电话:?????????????? 电话:

开户银行:???????????? 开户银行:

**产品代理协议书篇十**

法定代表人：

乙方(受托方)：

法定代表人：

根据《中华人民共和国对外贸易法》、《中华人民共和国合同法》及其他相关法律法规，甲乙双方就代理进口事宜，本着互利互惠的原则，经友好协商，达成协议如下：

1.1本协议是甲乙双方为建立长期的进口代理关系而签订。乙方根据甲方的委托，从境外供货处进口附件一所述货物，并提供所述货物之物流服务。

1.2本协议未约定的具体代理事宜根据本协议附件执行，甲乙双方可以根据具体情况，在协商一致的条件下对附件一进行变更。

1.3本协议未尽事宜，双方应首先根据上述法律及双方在签订协议时达成的基本原则协商解决。

2.1甲方就每批货物编制委托单(委托单是指甲方向乙方发出的委托进口货物确认单、订单、invoice、采购合同等具有明确的货物名称、数量、单价的文件)，列明每批进口货物的产品名称、规格型号、数量、进口单价、产地、装箱情况、要求的交货期等资料，甲方委托乙方代理之货物以委托单为准，并于境外供货商发货期前两个工作日交给乙方,以便乙方办理货物进口的相关手续及做好相关准备工作。

2.2甲方向乙方发出委托单的，视为甲方同意委托乙方代理该等进口事宜并依本协议履行义务;乙方可以根据自身情况决定是否接受甲方的委托。

2.3从甲方指定电子邮箱、传真或其它网络通信工具发至乙方的委托单等信息(不论是否经甲方盖章或甲方授权代表签字)均视为甲方同意委托乙方依据本协议约定代理该委托事项，乙方根据该委托单履行代理行为的，甲方不得以任何理由抗辩。

3.1甲方就本协议及委托单承担其作为委托方的义务。

3.2甲方应及时满足乙方的要求，向乙方提供有关业务所需的信息及资料。

3.3甲方应当依照本协议约定支付代理进口货物价款、乙方代垫款项和有关费用。

3.4甲方应保证报关货物产品名称、规格型号、数量、进口单价、产地、装箱情况等有关信息的真实准确及合法，否则，所引起的一切经济及法律责任全部由甲方负责。

3.5除本协议第六条6.5中所述的货物责任之外，甲方不得就货物灭失、货物价格发生变动、货物质量纠纷、货物知识产权纠纷、货物安装、维修、退货、换货等其他任何纠纷或事宜向乙方要求索赔、承担任何责任、或履行任何义务。甲方如因与境外供货商或其他方解决上述纠纷或事宜导致乙方支付有关费用或受到任何损失，甲方须给予乙方全额赔偿。

4.1乙方保证自己在其经批准的对外贸易经营范围内进行经营活动。

4.2乙方应及时报告对外开展业务的进度及履行乙方义务的情况。

4.3乙方有义务办理履行代理进口时所需的各种手续。

4.4乙方有义务为甲方保守商业秘密，未获甲方事先书面同意，不得向任何第三人透露甲方客户及交易的情况，但根据有关政府机关或法院要求透露的不在此限。

4.5因乙方原因逾期交货超过三个工作日的`，甲方有权从逾期之日起每天按进口代理费的0.1%向乙方收取逾期交货滞纳金;逾期超过60天的，滞纳金率按每天0.5%计算;乙方支付给甲方滞纳金的，由甲方开具地税发票给乙方。

5.1代理进口货物价款及具体进口货物清单、数量和单价由委托单确认。甲方提供的价款过分低于国际市场行情，有可能虚报价格的，乙方有权根据国际市场行情对进口货物价格进行调整。

5.2进口代理费、进口货物货款及税款支付结算办法详见附件一。

物所有权属于乙方。

5.4如因海关对甲方进口商品归类和货价进行重新核定，而导致增加的进口环节关税和增值税全部由甲方承担(包括海关已出税单，过后补征税额)。

5.5乙方开具的增值税发票只能作为乙方已向甲方交付货物的证明，不能作为甲方已付款的证明。

5.6货物入仓后，甲方未按约定时间内结清款项，自乙方收货之日超过60天时，甲方仍未付款清货，乙方即有权处理在仓货物，并有权就处理在仓货物所得优先受偿。

5.7甲方需按本协议约定的结算时间及时支付到期款项，甲方逾期支付到期款项的，乙方有权从逾期之日起每天按应付款总额的0.1%(滞纳金率)向甲方收取逾期付款滞纳金;逾期超过60天的，滞纳金率按每天0.5%计算，甲方支付给乙方的逾期付款滞纳金，由乙方开具地税发票给甲方。乙方享有对滞纳金率进行调整的权利。

6.1货物由乙方或乙方指定的第三方从乙方指定的境外货仓运抵乙方深圳货仓，然后再由深圳货仓运抵甲方指定的国内目的地后将货物交付给甲方或者甲方指定的第三方，运输费用的承担按附件一的约定。

6.2境外供货商向乙方交货时，若货物外包装为原厂包装，乙方按包装箱标示以及装箱清单验收;若原厂外包装破损或有其他异样，应及时通知甲方，乙方可应甲方要求按装箱单开箱照实验收。

6.3乙方交货时，货物原厂外包装完好的，乙方按原厂外包装标示及原厂装箱清单交货;若原厂外包装破损或有其他异样的，甲方可开箱清点，照实验收。

6.4乙方收货时，原厂外包装完好，乙方可视为其内在货物完好，乙方凭原厂外包装完好交货的，甲方或者境外供货商不得向乙方提出异议;在原厂外包装完好的情况下，甲方或者甲方指定的第三方收货验收时发现异样的，应由甲方与境外供货商协商解决，在此情况下，乙方可提供协助。

6.5货物由境外供货商交付给乙方时起直至将其交付给第三方承运人期间，货物由于乙方不当装运所遭受的损坏、灭失由乙方负责。除此之外，乙方不再对甲方承担与之相关的任何其它风险。

6.7乙方可以委托其在香港的关联公司代为在香港付款及/或收货等。

6.8乙方已为每批进口的货物购买运输保险，保险期间从乙方收到货物至甲方或甲方指定的收货方签收时即终止，为保证双方的利益，甲方应在货物签收前仔细检查，如有异样应及时通知乙方，提供相关图片、并在签收单上注明异常情况。如甲方或甲方指定的第三方在签收后通知乙方，乙方将无法配合保险理赔事宜，所造成的损失均由甲方自行承担。

6.9由于战争及火灾、台风、地震、水灾、或其他不可抗力因素引起的损失和后果由甲方承担。

7.1本协议规定的进口代理费不包括办理本协议项下任何仲裁、诉讼及其他费用。

7.2就属于境外供货商责任的短重及/或质量索赔，乙方不承担赔偿责任，但会尽力协助甲方向境外供货商提出索赔，并会督促境外供货商尽速理赔。乙方因此而支出的有关费用或受到的任何损失，应由甲方给予全额赔偿。

7.3甲乙双方应本着诚实信用的原则认真履行本协议项下的各项义务，及时通报有关情况和磋商解决问题的办法。出现损失的，由过错方承担责任;如属双方过错，则应根据各自的过错大小分别承担相应的责任。

7.4甲乙双方同意，在执行本协议过程中所发生的纠纷应首先通过友好协商解决;协商不成的，任何一方均可向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁。

7.5如因任何原因，境外供货商向乙方提起仲裁或诉讼的，乙方应及时通知甲方，甲方有义务协助乙方搜集证据，并应为有关交涉提供必要的支持和方便。如乙方因此支付任何费用或者受到任何损失，应由甲方给予全额赔偿。

8.1有关本协议的任何变更或补充应以书面形式达成，并经甲乙双方签章方为有效。

8.2本协议因任何原因被解除或终止后，双方应及时清理账款、财务。甲方应当在协议解除或终止之日起10日内从乙方处收回全部甲方商品并核对结清往来货款。若因甲方自身原因超过15日未能清退货物和货款，乙方有权按货物价格百分之五(5%)收取仓储费。若因甲方自身原因超过30日未能清退商品和货款，乙方有权处理该商品，并可以处理商品所得价款优先受偿(优先受偿范围包括但不仅限于依据本协议甲方应当支付的所有费用、律师费、诉讼费、处理该商品的费用)。乙方因此支付的任何费用以及遭受的任何损失，甲方均应当给予全额赔偿。

9.1因甲方不按本协议履行其义务导致代理进口事宜不能履行、不能完全履行、延迟履行或履行不符合约定条件的，甲方应偿付乙方为其垫付的费用、税金及本协议约定的进口代理费和违约金，并承担乙方因此对外承担的一切责任;乙方在任何时候未要求甲方履行本协议任一条款，并不影响乙方以后强制执行该条款的权利。

9.2除非本协议另有规定，若本协议任何一方违反其在本协议项下的任何义务导致另一方遭受损失，违约方应赔偿守约方的该等损失。

10.1若因任何原因致使本协议项下的任何条款成为无效，本协议其它条款的合法性和有效性将不受任何影响。

10.2甲乙双方应各自承担在执行本协议约定的费用以外所发生的经营管理费用。

10.3对于本协议项下重要事项的联络，甲乙双方应以书面形式进行。紧急事项可用电话联系，但事后须采用书面方式确认。

10.4除甲乙双方另有约定外，本协议不受有效期限制;本协议附件一有效期届满的，甲乙双方可以协商延长有效期或变更附件一，协商不成的，本协议终止。

10.5如果甲乙任何一方被撤销或解散时，其在本协议项下的权利及义务由其接收方承担。

10.6本协议一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。本协议由甲乙双方签章后生效。

10.7本协议的所有附件与本协议具有同等法律效力。甲方双方或与第三方另有约定与本协议第五条、第六条及第七条有冲突的，以本协议约定为准。

10.8甲乙双方的任何一方如更改其名称、地址、开户银行、银行帐号等信息时均应及时通知对方。否则，责任方须自行承担由此而引起的经济损失。

甲方(盖章)：

授权代表：

乙方(盖章)：

授权代表：

日期：

**产品代理协议书篇十一**

甲方： 地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话： 传真：

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 溢冰泉矿泉水 系列产品，根据《中华人民共和国民法典》，双方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方是溢冰泉矿泉水系列产品的供应商，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： 式销期除外。

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：瓶装水(550ml×24瓶/件) 元/件;桶装水(18l/桶) 元/桶。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：

法人代表：

法人代表：

签约代表：

签约代表：

签约日期： 年 月 日

签约日期： 年 月 日

**产品代理协议书篇十二**

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\_\_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\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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。

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\_\_。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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理协议书篇十三**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方就车用香水产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则 甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（以行政区域为限）独家代理商（跨区域超市除外）。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动正常运行。

二、经营模式 乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

三、经销的权利和义务

1、乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。

2、从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定\_\_\_\_市货运站的运费，其他费用由乙方负责。

3、付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。

4、如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。

5、乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

四、特别条款

1、乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品搀杂冒充甲方的产品出售。

2、甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a、若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b、若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3、乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_支月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5、乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6、乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户中央档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7、乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

五、协议期限 本协议期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

六、违约责任

1、乙方如有跨区域经营（除跨区域超市外）、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币，并按损失的实际金额赔偿；情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方（除跨区域超市外），由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2、任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

七、协议的补充及修改 本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、争议的解决方式 在履行本协议过程中产生的争议，双方应通过友好协商解决。经协商无法解决的，双方一致同意诉讼管辖地为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签定之日起即行生效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品代理协议书篇十四**

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x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xx月xx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、甲方在本协议签字之日起七日内，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。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

**产品代理协议书篇十五**

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：

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\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_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。

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。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。

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：

\_\_\_\_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