# 最新汽车销售代理合同(优秀8篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2025-04-23

*在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。汽车销售代理合同篇一地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订签订协议是最有效的法律依据之一。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**汽车销售代理合同篇一**

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条：代理及授权范围

1．1乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1．2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域销售（该市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外），否则视同甲方违约。

1．3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆（\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆），否则甲方有权取消乙方代理资格。

1．4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年（自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日）

1．5对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1．6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款

2．1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2．2乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2．3\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的\'最低市场限价进行销售。

2．4乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2．5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条：运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密

5．1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5．2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5．3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任

6．1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6．2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6．3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6．4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务

7．1甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7．2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7．3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7．4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7．5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议（或有关主管机关裁决）后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条：合同效力

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

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

附件

1．代理商授权书（略）

2．《\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车商务制度》（略）

3．顾客档案表（略）

4．进销存报表（略）

5．市场信息调查表（略）

6．订货单（略）

注：本合同附件为本合同不可分割之组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

**汽车销售代理合同篇二**

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，就甲方代理乙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：

一、代\_\_\_\_区域

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌系列客车。

三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆。

四、代理价格

1.代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2.甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。

超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务

1.积极在代\_\_\_\_区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2.合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3.甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4.车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5.甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代\_\_\_\_区域内的销售。

七、乙方的责任和义务

1.自本协议签订之日起，乙方如在甲方代\_\_\_\_区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。

2.保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3.产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4.积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代\_\_\_\_区域内设立特约维修站。

5.乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提取服务费，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**汽车销售代理合同篇三**

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等互利、真诚合作的原则，经友好协商，就全系列产品委托销售代理的有关事宜，达成如下协议，双方共同遵守：

一、代理(经销)区域和代理(经销)范围：

1.甲方经第三方同意授权乙方为全系列产品在地区的二级代理商，并负责改产品再上述地区范围内的总经销。

2.乙方不得在未经授权的情况下，以任何形式跨区域经销甲方产品，否则，除乙方应赔偿所有损失外，甲方有权单方终止合同。

二、委托期限

本合约有效期：字签订该合同之日起计，即年月日至年月日，双方到期需续约，必须提前十五天以书面形式通知对方。

三、合作条件和销售方式

1.乙方在必须设有能够可以展示全系列产品的展厅，以便利于产品的显示及宣传，费用乙方自付。

2.甲方为了支持乙方，甲方暂时提供全系列给乙方代销(详见双方签字认可的销售控制表)，即乙方暂压首批进货(车)款，但乙方必须于本合同签订之日起三个月内将为销售的贷款(车款)按双方协议的价格支付给甲方(具体销售价格详见双方签字认可的销售控制表)。

3.如甲方对销售价格和范围有变动，须提前五日以书面形式通知乙方。乙方可以根据市场情况自行制定对外销售价格并书面通知甲方，甲方如对销售价格有议，必须在接到乙方书面通知后5日内，向乙方提出书面异议，否则视为认同。乙方的售价不得低于委托销售底价表中的低价。否则乙方需向甲方支付所得利润双倍的罚款。特殊情况须经甲，乙双方以书面形式同意。

4.甲方暂提供的首批系列产品在进入展厅后3个月内，除售出及甲方调货外不得离开展厅：不得试乘、试驾;不得在其上有任何权利、义务的规定。

5.乙方如需补货应提前天书面通知甲方，甲方再条件允许的情况下，应及时补充货源;双方处某型号车售空，都可以再对方处调货，双方在提车。调车时，应出具盖有公章的提、调单，并登记该车的底盘号、发动机号、经办人签字。

四、甲方义务

1.甲方签署并履行本合同不得违反中华人民共和国有关法律规定，并具有完全履行本合同的能力的信用。

2.甲方承诺可以取得本项目合法销售之相应证明文件。

3.甲方允许乙方为该代理产品做宣传，但要明确表明其为甲方的销售代理，并需取得甲方认可。

4.甲方与购车客户签订有关合约后，因合约履行引起的纠纷由责任方承担

责任。

五、乙方任务

1.乙方提交代理销售建议书，经甲方认可，乙方应按计划推广销售工作。

2.每周乙方销售负责人员到甲方了解甲方销售情况，积极迎合市场需求并有利于本系列产品的全部销售，组织处理两地销售处的协调工作，甲、乙双方根据实际情况及时调整销售策略。

3.乙方需按甲乙双方确定销售条件(售价、付款方式急本合同条款等)进行销售，否则，因乙方工作失误造成的争议和损失由乙方承担责任。

4.乙方应将甲方的相关资料视为商业秘密不得对外泄露。

5.乙方处人员的招聘、培训、工资、奖金等均由乙方承担。

6.乙方在销售该系列产品时，要严格执行上海大众的相关规定。

7.应积极配合或独立完成代理区域的市场调差及分析资料，并及时提交给甲方应用。

8.乙方应努力维护和树立甲方所提供的产品形象，积极与甲方合作做好渠道维护及各种售后服务、客户投诉，及时向甲方反馈各种市场信息。

六、委托代理程序

双方按签字认可的{销售控制表}中的价格进行计算，乙方将购车客户的资料提供给甲方并将购车款打入甲方指定的账户后，甲方即将该车的产品合格证及发票出具给乙方。乙方在未收到客户购车款不得将所购车辆交付，否则后果自负。

七、提货方式及验收

货物由乙方自提，在提货及销售过程中造成损伤的，有乙方负责修复和赔偿;如需甲方送货，费用由乙方承担，货到后及验货签字收获，风险转移。

八、质量保证和产品退换

1.甲方保证所提供的产品符合国家规定及标准，并向乙方提供有关证件(复印件)。

2.若产品再保质期内非人为原因出现质量问题，甲方负责随时更换，并承担相应运费。

3.质量问题而引起的客户投诉，甲、乙双方应高度重视，迅速予以妥善解决，减少负面影响。

九、质量保证和产品退换

1.甲、乙双方不得私自修改、终止合同。因一方违约导致合同终止的，责任方须赔偿对方因此造成的一切经济损失。

2.甲方书面准许，乙方不得跨出本合同规定的范围销售甲方产品，否则，因乙方的冲货现象而造成甲方或其他代理商的损害的，甲方将给予乙方处以冲货零售价2倍金额的罚款，罚金在15个工作日内由乙方交付给甲方，对情节严重的，甲方有权单方面即时终止本合同，一切责任由乙方自行承担。

的一切的经济损失。

4.甲乙双方任何一方未能完全履行本合同义务时，则责任方构成违约，无责任方首先可书面通知责任方并给予责任方二十天地整改期，整改期满后责任方仍未修正，则无责任方可单方面终止本合同，并书面通知责任方。

5.乙方不得私自收取购车客户的车定金急购车款，否则引起的一切纠纷，均由乙方自行承担。

6.乙方不得无视法律，随意夸、隐瞒或虚假承诺等情况，因此造成的一切后果及损失全部由乙方承担，并负责消除一切不良影响。

十、其他

1.甲、乙双方若因本合同或与本合同相关问题发生争议时，双方应本着诚信态度，协商解决，解决不成时，双方同意于提请诉讼。

2.本合同的变更或附加条款，应以书面形式为准。

3.本合同未经甲方同意不得转让。

4.甲方对乙方的财产无留置权。

5.如本合同中的一条或一条以上条款无效，合同其他条款仍然有效。

6.乙方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

7.本协议所列的地址或电话为双方寄送文件或电话通知的依据，如有变更应市面，否则双方通信或通讯以本协所列为准。

十一、合同效力

1.再本合同期内，双方的权利已履行完毕时，如无继续书面续签，本合同自动终止。

2.本合同的订立、生效、解释及争议均适应中国法律，如发生双方意见不和最终未能达成谅解时，可再潍坊市人民法院提请诉讼。

3.本合同如有未尽事宜。双方另行签订补充合同，补充合同于本合同具有同等的法律效力。

本合同一式四份，双方各执两份。自双方签字盖章后即时生效。

甲方：(签章)乙方：(签章)

法定代表人：法定代表人：

代理人代理人

地址：地址：

日期：日期：

看过aaaa的人还看了：

4.汽车二级代理销售协议

**汽车销售代理合同篇四**

委托方(简称甲方):

受托方(简称乙方)：

甲、乙双方依据《合同法》及其他有关法律法规的规定，在平等地、自愿、协商一致的基础上，就买卖汽车事宜，签订本合同。

一、甲方委托乙方订购以下车辆:

以上车价不含为车辆办理上牌所需的购置税、车辆检验费、路桥费、车船税、保险费等相关费用，车价中不包含的费用均由甲方负责支付，乙方有义务向甲方提供车辆入户手续的服务。

二、订金：

甲方应于合同签订之日向乙方预付订金(人民币)元整。

三、交车时间、地点、提车方式及购车方式：

1、交车时间：年月日前。

2、交车地点：展厅。

3、提车方式：自提。

4、购车方式：

四、质量、维修:

1、乙方向甲方出售的汽车,其质量必须符合国家颁布的汽车质量标准。

2、乙方向甲方出售的汽车,必须是在《全国汽车、民用改装车和摩托车生产企业及产品目录》上备案的产品或经过交通管理部门认可的汽车。

3、乙方向甲方出售汽车时要真实、准确介绍所销售车辆的基本情况。

4、乙方在甲方购车辆时必须向甲方提供:

(1)销售发票;

(2)(国产车)车辆合格证、(进口车)海关进口证明和商品检验单;

(3)保修卡或保修手册;

(4)说明书;

(5)随车工具及备胎。

5、甲方在购车时应认真检查乙方所提供的车辆证件、手续是否齐全。

6、甲方在购车时应对所购车辆的功能及外观进行认真检查、确认。

7、汽车在购买后,如发现属于生产厂家的`质量问题,可由乙方生产厂家的维修站联系、解决。

8、如属于在汽车售出前流通过程中出现的质量问题,乙方未向甲方明示的,依法承担责任。

9、如甲方使用、保管或保养不当造成的问题,由甲方自行负责。

五、合同争议的解决方式:

因本合同引起的或与本合同有关的任何争议,由双方当事人协商解决;也可向当地仲裁委员会申请仲裁。

六、本合同经买卖双方签字盖章后生效。

七、本合同一式两份,甲乙双方各执一份。

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

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

**汽车销售代理合同篇五**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：

第一条 指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理。

第二条 指定代理范围

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条 代理期限

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

第四条 乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上(视区域范围大小而定)。

第五条 乙方的权利

1.获得直接从甲方进货的权利。

2.可获得本协议规定的奖励和待遇。

3.可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a.可获得甲方的指定区域授权代理认定书;

b.可获得甲方新产品样品，具体数量(由甲乙双方协商决定);

c.乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第六条 乙方的义务

1.乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品(视区域范围大小而定)，并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2.完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩 ，则总代理授权书无效。

3.严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第七条 授权形式，结算方式

1.授权形式

a.乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币(视区域范围大小而定)后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

b.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

2.结算方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第八条 市场管理

1.管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2.管理条例

a.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

c.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：(1)遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励(具体奖励协商而定);(2)配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励(协商而定)。

b.处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：(1)取消区域代理;(2)根据情况停止供货。

第九条 发货

1.乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2.由\_\_\_\_\_\_\_\_\_发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十条 退货

1.甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2.从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3.乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十一条 协议事项

1.甲乙双方共同开拓中国国内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

2.对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

3.本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

4.本协议的解释权归甲方所有。

5.合同发生纠纷，双方应友好协商，协商不成时，提交合同签定地法院解决。

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

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

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

**汽车销售代理合同篇六**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)

1.5对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.3\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

5.1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

6.1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

7.1甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7.2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4因人为原因造成的.汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

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

法定代表人或委托代理人法定代表人或委托代理人

(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**汽车销售代理合同篇七**

汽车销售代理买卖合同甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条：代理及授权范围1.1乙方代理销售甲方的系列汽车包括：\_\_\_\_\_\_\_\_\_?1.2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日)

1.5对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2.3\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条：运输方式乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密5.1合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任6.1如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务7.1甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7.2乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第十一条：合同效力本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)

法定代表人或委托代理人(签字) 法定代表人或委托代理人(签字)

\_\_年\_\_月\_\_日 \_\_年\_\_月\_\_日

**汽车销售代理合同篇八**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条 代理及授权范围

1.2乙方的代理区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。甲方授权乙方为以上\_\_\_\_\_\_\_个区域总经销的权限，全面负责\_\_\_\_\_\_\_个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述\_\_\_\_\_\_\_个区域销售(该市场\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3乙方承诺每月向甲方的订货量不低于\_\_\_\_\_\_\_辆，乙方负责保证年销售量不低于\_\_\_\_\_\_\_辆(\_\_\_\_\_\_\_辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4乙方的总代理权期限为\_\_\_\_\_\_\_年(自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日)

1.5对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1.6“商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条 订货及付款

2.1甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.3\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售在授权的区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4乙方为销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条 运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条 投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

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

法定代表人或委托代理人法定代表人或委托代理人

(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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