# 最新销售代理协议书(优秀9篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-04-07

*人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧销售代理协议书篇一乙方：\_\_\_\_\_...*

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售代理协议书篇一**

乙方：\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月—\_\_\_\_\_\_\_\_日“中国海西机械汽配国际交易会”代理组织工作，经协商做出如下约定，双方共同遵守。

1、甲方为本届展会的主办单位，拥有展会全部的支配及使用权。

2、甲方按展览总体规划，根据乙方申请的展位数量、安排给相应的展位。

3、根据整体招展情况，保留展位后续调整权利。

1、乙方及时按照同甲方商定的展区进行展位招展，（不得擅自改变展位形式），招展期间要及时与甲方通报、确认招展情况。

2、乙方协助甲方对参展商的管理和服务工作

经双方协商，乙方代理本展位的招商标准展位\_\_个，特装展位\_\_个，具体展位号以甲方出具书面通知为准。所招展位的款项请于\_\_年\_\_月\_\_日前足额汇入甲方指定帐号。

1、代理费为10个以下标准展位，按展位总收入35%提取代理费；10个以上标准展位，按展位总收入45%（实际所招数量以标展计算上同）。

2、乙方招入的广告以总金额提取代理费45%。

3、甲方还将综合乙方的服务质量等各方面因素进行评比、奖励。

4、会议期间甲方提供一间免费房间供带团使用。（时间：3.21—3.23）

展会结束后三天内，乙方按甲方通知，出具相应手续领取代理费。

1、本合同签订后，甲方授予乙方“中国海西机械汽配国际交易会代理商证书”，证书连本合同一道构成有效法律文件。

2、“中国海西机械汽配国际交易会代理商手册（附件）同本合同一起构成有效法律文件。

3、本合同一式二份，双方各执一份，双方签章生效。本届展会结束，双方财务结算完毕随之失效。下届展会重新签订合同。

本合同经双方签章后，比照《中华人民共和国经济合同法》执行。

乙方：\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_签字：\_\_\_\_\_\_

公章：\_\_\_\_\_\_公章：\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_

**销售代理协议书篇二**

合同号：

签订地点：

甲方（供方）：

地址：

电话： 传真：

乙方（需方）：

地址： 电话： 传真： 本着互利互惠、诚实信用、共同发展、实现双赢的原则，根据《中华人民共和国合同法》之规定，甲乙双方经友好协商，就乙方代理销售甲方产品事宜达成一致意见，特订立本协议，以资甲、乙双方信守。

一、总则

1.代理产品：甲方授权乙方代理销售甲方牌的产品。

2.甲方授权乙方为甲方产品在

3.销售商级别：a级.省级总代理；b级.地市级总代理；c级.县级总代理；d级.经销批发商。本协议所签为级销售商协议。

4.甲向乙方出具相关授权证书，乙方代理销售权为双方签订本协议书之日起生效。

5.授权期限为壹年，即从年日至年 月 日止。

1

6.乙方应是符合中华人民共和国相关法律法规，由国家工商管理机关、税务机关及当地政府有关部门批准的合法单位，具有合法销售塑业产品的资格。

7.乙方应如实填写《代理商信息登记表》（附件一），并向甲方提供有效营业执照副本、组织机构代码证副本、税务登记证副本、资质证书、法人代表身份证及总经理身份证复印件。如有变更，乙方应在15日之内提供书面变更证明及变更后的证明复印件。

8.甲方免收代理费，为体现甲乙双方风险对等关系，甲乙双方在签定代理合同的同时，甲方收取乙方一定数量的信用风险保证金。金额为（大写）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方无合同违约行为，甲乙双方解除代理关系后，甲方则无条件全额无息返还信用风险保证金；在代理商发生违约行为，解除代理关系后，甲方可根据合同约定，要求乙方履行违约责任。

9.甲方向乙方提供产品。乙方作为甲方代理商，向其所负责区域内的客户销售该产品，双方均不对协议方代理范围内的其他经营活动承担法律责任。

10.甲方授权乙方代理产品的品牌、标识、图片、相关文件及其经营管理制度、规范均为甲方所有。在授权期间，乙方不得擅自改换商标图案及标识，不得更换产品包装和名称，不得更改其产品的相关文件和图片，如有此类情况，经查实一律取消乙方经销资格。甲方有权利没收乙方提供的代理产品的信用保证金，并保留法律诉讼要求乙方对所造成的损失进行赔偿的权利。

2

11. 万元。

12.乙方在本协议签字之日起，十五日内首次进货，货款不低于（大写) 万元；三个月内，进货总额不低于(大写) 万元。若自本协议签订之日起十五日内乙方无进货，或者首次进货后三月内再无进货，甲方有权终止本协议，并取消乙方的授权资格。

13.在甲乙双方销售持续期间及协议终止后的两年内，双方同意就得到的对方的信息保密，信息包括：产品计划、销售计划、奖励政策、客户清单、财务信息、技术密封等。未经对方书面授权许可，任何一方不得向任何第三方泄密。如由此而造成的经济损失与法律责任，由泄密方全部承担。

二、甲方的权利和义务

1.甲方提供该产品必要的合法有效资料和相关文件。

2.甲方有权根据本协议的有关规定监督乙方的协议执行情况。

3.甲方协助乙方进行产品的销售交流和产品推荐。

4.甲方不得擅自在本合同约定地区销售该产品，并对合同产品给乙方的价格对外保密，不得擅自对外报价及调价，由此造成的一切损失由甲方承担。

5.按照销售合同约定履行供货和合同产品的售后服务等义务。

6.产品调价由甲方提前通知乙方，并自执行之日起作废前次价格表。

7.负责指导乙方在产品存放、销售方面的基础培训工作。

3

8.甲方须按照销售合同约定的交货数量、交货时间、交货地点保证交货。

9.当乙方的市场行为违反本协议规条款时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、直至取消乙方代理资格的处罚。

10.如乙方不能完成本协议中规定的销售任务，且差距较大时，甲方有权依照本协议减少或扣除乙方的销售返利、直至取消乙方代理资格。

11.甲方拥有签约产品价格的制定与发布权，产品、附属件和宣传品等的设计权。甲方有权根据本协议监督乙方的执行情况，必要时为乙方的市场开拓和销售工作，提供必要的协助及指导。

三、乙方的权利和义务

1.获得甲方授权后，乙方有权以龙山石森源塑业有限公司的名义，从事符合本协议规定的、相关合法的销售活动。

2.乙方负责该产品约定之代理区域的市场开发、商务谈判、销售、服务以及协调市场管理工作。

3.负责开发并管理级销售商，协助下级销售商进行区域内的市场推广工作。

《销售代理协议书》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。

**销售代理协议书篇三**

甲乙双方在平等互利、共同发展的基础上签订本协议，并达成条款如下：

供货人：（以下简称甲方）联系方式：

学校： 代理人： （以下简称乙方）联系方式：

甲方为人乙方为亲情长途的销售代理人。代理长途卡为20元/张，乙方保证每月销售上述商品不少于30张（300分钟充值卡），否则以21元/张计算，每次拿货不少于5张。

协议商品的有关数量、价格和发卡期限，应该在逐笔交易中确认。

（选择下列方式）

乙方每次付款以21元/张付款，在订单确认后，乙方在规定时间（三天以内），付款与甲方。月末结算，不退差价。

一方有义务向甲方反映当地的市场情况和消费意见。乙方还应随时将其他供货内似商品的价格、销售情况、广告等告知甲方参考。

乙方应非协议期间在上述地区的一切广告费用。

（１）用户通话过程中导致的充值失败，并且充值失效，乙方自行负责。

（２）乙方在给用户充值过程中，必须输入正确的本机号码，否则号码会错误，由此带来损失乙方自行处理（可以根据注册卡密码转绑用户，转绑的目的号码必须为新用户）。

本协议有关双方签字后保持有效１年，从２０xx年4月29日-２０xx年4月29日，中间寒暑假例外处理），如果一方需要，延长协议必须在满期前一个星期通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

放音本合同或与本合同有关的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交中国国际经济贸易仲裁委员，按其仲裁规则在深圳进行仲裁。中裁决是终局的，对双方均有约束力。

（１）甲有权向上述地区的其他客户供应协议商品，但最多不超过三人。

（２）本协议一式两份，双方各执一份。

附加条款：

１．乙方每月销售数量小于３０张充值卡（一律以３００分钟充值卡为准），甲方有权终止该协议，一方以每张２０元，不在以20元／张进货。

２．乙方销售量大于５０张小于等于１００张，奖励１０元。

３．乙方销售量大于１００张，小于等于２００张，奖励３０元。

４．乙方销售量大于２００张，小于等于３００张，奖励７０元。

５．乙方销售大于３００张，奖励２００元。

６．奖励及退补差价，均在子代理之日每月代理第一天开始计算。（例：4月29日开始代理，则5月29日结算）。

甲方（供货人）xx联系方式：xx

乙方（代理人）： 联系方式： 代表（签字）：

２０xx年３月 日在 签署

**销售代理协议书篇四**

供方：需方：为共同开拓 市场，提高双方的经济利益，经供需双方充分协商，现就xx公司的产品供销问题达成如下协议：

一、区域定位及保护：根据双方约定，需方负责在 地区销售供方的产品，供方不能向该区域内其他客户供货(征得需方同意或供方设有办事处区域除外)

二、供货价格：供方向需方供货按\_\_\_\_月\_\_\_\_日价目表供货。以后新产品以供方的通知为准。

三、销售任务要求：

1、需方必须将供方目前产品在所约定地区设立良好的终端销售渠道。需方向供方保证合同期内每季度销售供方系列产品不少于 万元，即平均每月资金回笼给供方不少于 万元，货款三个月内达不到 万元的销量，供方可随后发展其他代理商。

2、需方必须通过加强终端销售网络管理，严格执行供方市场销售政策的有关规定，如出现需方低于供货价格销售。供方有权停止供货或中止合同。

五、优惠返利标准：

1.在合同有效期内供方根据需方的销售额(以回笼资金为准)提供现返和年终返利，每次订货现返五个点(九五折供货)，若年终销售总量完成，则可补该年未返的5%.

2.所有返利必须在需方结清所有款项的前提下方可结算，返利可以现金或货物抵扣的形式体现。

六、售后服务：需方必须承担供方系列产品的售后服务工作，为用户提供优质服务。

七、退货和损耗的处理方法：

1.需方所有退货必须事前向供方提出申请，并列出清单，经得供方同意后方可退货。

2.退货产品是非供方制造中产生质量问题。需方人为损坏，需方自身原因造成的损失，不在供方应承担的退货责任中。

八、定货方式：定货的规格、数量以需方的传真为准，如大批量(200件以上)定货，必须提前五天通知供方备货。需方每次补货时，必须将库存情况书面通知供方，以确保合理库存。

九、解决合同纠纷的方式：友好协商或按民法典在供方所在地解决。

十、其他约定事项：十

一、本合同有效期自\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_月\_\_\_\_日。自双方签字盖xx日起生效。合同期满后，再续合同必须以书面形式通知对方，重新签订。

十、本合同一式两份，签字盖x后生效，未经事宜，双方另行协商解决。供方：福建xx公司 需方：法人：代表： 代表：供方联系电话： 需方联系电话：电话： 电话：传真： 传真：签订时间：\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_月\_\_\_\_日【2】代理销售合同范本甲方(被代理人)：法定住址：法定代表人：职务：委托代理人：身份证号码：通讯地址：编码：电话：风险提示：签订前对合作对象的审查，有助于在签订合同的时候，在供货及付款条件上采取相应的对策，避免风险的发生。注意，了解合作方的基本情况，保留其营业执照复印件，如果合作方是个人，应详细记录其身份证号码、家庭住址、电话。了解这些信息有利于我方更好地履行合同，同时，当出现纠纷的时候，有利于我方的诉讼和法院的执行。乙方(代理人)：法定住址：法定代表人：职务：委托代理人：身份证号码：通讯地址：编码：电话：甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代\_\_\_\_区域

1、乙方的代\_\_\_\_区域为：x地区。

2、代\_\_\_\_区域扩大或缩小的条件及方法：

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：

2、代理商品种类增减的条件及方法：

3、约定新产品(是否)包括在内：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为x地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代\_\_\_\_区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

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。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为，从本合同签订之日起至\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前x个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

(4)同意向甲方支付x元的续约费;

(5)。

五、最低代理销售额乙方承诺每月向甲方的订货量为，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于x元。如果连续不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：x元按%收佣;x元按%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每x个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是x市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代\_\_\_\_区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代\_\_\_\_区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、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\_\_\_\_月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于x次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、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。

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

二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代\_\_\_\_区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1)仅限于销售代理经营的目的;

(2)甲方许可的第三人在代\_\_\_\_区域内以方式使用商业秘密;

(3)《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

5、乙方在本合同终止后的内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。十

三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。十

四、合同变更

1、为适\_\_\_\_市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代\_\_\_\_区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(1)合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同;

(2)甲乙双方通过书面协议解除本合同;

(3)因不可抗力致使合同目的不能实现的;

(5)当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行;

(6)当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的;

(7)一方宣告破产或宣告解散;

(8)法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

(9)。

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(4)因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5)无故停止向乙方供应代理产品;

(6)公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的;

(8)。

2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1)擅自代理销售其他产品或服务;

(3)未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同;

(4)故意向第三人泄露甲方的商业秘密的;

(5)故意向甲方报告错误的或误导性的信息;

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的;

(7)连续未能完成销售指标，受到甲方x次以上处罚，屡教不改的;

(8)乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过天，仍不改正的;

(9)。十

七、声明及保证

(一)甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续()均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二)乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续()均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用(书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：甲方：乙方：

十、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第()种方式解决争议：

(1)提交仲裁委员会仲裁;

(2)依法向人民法院起诉。二十

**销售代理协议书篇五**

联系方式：\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_

受托方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_\_

联系方式：\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_

就甲方授权乙方在网络商城上销售产品提供服务，双方在平等互利、共同发展、诚实信用的原则下，经充分协商签订本协议。

一、代理产品、区域、期限

1、代理产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，甲方在合同有效期内授权乙方为本合同产品的网络销售商，包括但不限于网上直销、面对网站的批发、网上团购、网上分店等。

2、代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_辖区范围内。

3、代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自本协议签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、双方权利与义务

(一)甲方

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场销售合法代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授予乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4、乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5、协议生效后，乙方可以以甲方代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、代理商从事的业务范围

1、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

2、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

3、经常进行宣传促销活动。

四、代理条件

1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，有一定的市场经营网络。

2、乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3、乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4、签约后，乙方在\_\_\_\_\_\_年内必须完成(\_\_\_\_\_\_%以上)区域内的市场营销网络建设。

5、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的全国统一零售价，最低可以下浮\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

6、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：\_\_\_\_\_\_

(1)安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

7、不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

1、乙方首先支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_万元rmb的进货额，全年必须完成\_\_\_\_\_\_\_\_万元rmb进货额。

2、乙方承诺本协议签字之日起\_\_\_\_\_日内，向甲方支付首批货物订金\_\_\_\_\_万元rmb，(甲方按\_\_\_\_\_\_个月完成供货，每月为\_\_\_\_\_\_\_元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3、甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的\_\_\_%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按\_\_\_\_\_\_%给予返利。

4、从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的\_\_\_\_\_\_%且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、其它

乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的\_\_\_\_\_\_折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

七、付款、运输方式

1、乙方付款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、宣传、技术支持

1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3、甲方免费提供传喷画和培训手册。

4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5、提供工程设计方案和技术指导。

九、违约责任

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币\_\_\_\_\_\_万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币\_\_\_万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

十、争议的解决

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。

十一、附则

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章后可生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**销售代理协议书篇六**

甲方（卖方）：

乙方（买方）：

甲乙双方就甲方所有的位于 房屋及车库买卖事宜，经协商达成协议如下：

一、标的物

该宗房屋位于\_\_\_，共\_\_\_平方米以及相应的车库。

二、房款及支付

该宗房屋及车库共计作价\_\_元，乙方于\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日前交付买卖款\_\_\_\_\_\_元，余款\_\_\_\_\_\_元于\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日之前付清。

三、标的的交付

甲方在\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日之前交付买卖标的。

四、权利义务

1、甲方保证对该房屋拥有全部的所有权。

2、甲方应当按照合同约定的期限交付房屋，每拖延一日需承担房屋总价款1%的违约金。

3、乙方应担依照合同约定交付购房款，每逾期一日承担房屋总价款1%的`违约金，逾期超过\_\_日，甲方有权解除合同，并要求乙方承担房屋价款20%的违约金。

4、合同签订后，甲方不得为任何租赁、担保、买卖等损害该房屋所有权的行为。

5、在房屋交付之后，甲方有义务配合乙方办理各项过户手续，过户费用由乙方承担。乙方鉴于税费等考虑，于合同签订后年内，办理房屋过户手续，在接到乙方过户要求后，甲方予以配合。

6、所有权转移后，该房屋上的一切权益全部归乙方享有（包括占有、使用、收益、处分等），如果该处房屋因改造需要拆迁，因拆迁而产生的所有补偿款及权利全部由乙方享有。

7、在房屋交付前所产生的费用（包括但不限于：水费，电费等）由甲方承担， 与乙方无关。房屋交付之后所产生的水电等费用由乙方承担，与甲方无关。

五、本协议一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

六、本协议自双方签字之日起生效。

甲方：

乙方：

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**销售代理协议书篇七**

甲乙双方在平等互利、共同发展的基础上签订本协议，并达成条款如下：

1.合同当事人：

供货人：四川省乐山师院蒋红梅（以下简称甲方）联系方式：18728861808

学校：代理人：（以下简称乙方）联系方式：

2．商品及数量：甲方为人乙方为亲情长途的销售代理人。代理长途卡为20元/张，乙方保证每月销售上述商品不少于30张（300分钟充值卡），否则以21元/张计算，每次拿货不少于5张。

3.销售地区：不限

4.订单的确认：协议商品的有关数量、价格和发卡期限，应该在逐笔交易中确认。

5.付款：（选择下列方式）乙方每次付款以21元/张付款，在订单确认后，乙方在规定时间（三天以内），付款与甲方。月末结算，不退差价。

6.市场报告：一方有义务向甲方反映当地的市场情况和消费意见。乙方还应随时将其他供货内似商品的价格、销售情况、广告等告知甲方参考。

7.广告费用：乙方应非协议期间在上述地区的一切广告费用。

8.关于充值：

（１）用户通话过程中导致的充值失败，并且充值失效，乙方自行负责。

（２）乙方在给用户充值过程中，必须输入正确的本机号码，否则号码会错误，由此带来损失乙方自行处理（可以根据注册卡密码转绑用户，转绑的目的号码必须为新用户）。

９.协议有效期：本协议有关双方签字后保持有效１年，从２０xx年4月29日-２０xx年4月29日，中间寒暑假例外处理），如果一方需要，延长协议必须在满期前一个星期通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

10仲裁：放音本合同或与本合同有关的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交中国国际经济贸易仲裁委员，按其仲裁规则在深圳进行仲裁。中裁决是终局的，对双方均有约束力。

11.其他条款：

（１）甲有权向上述地区的其他客户供应协议商品，但最多不超过三人。

（２）本协议一式两份，双方各执一份。

甲方（供货人）联系方式：

乙方（代理人）：联系方式：代表（签字）：

20xx年x月x日在签署

**销售代理协议书篇八**

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

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

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条协议项目和目的

1．1甲、乙双方经过协商，本着互利互惠的原则，甲方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商，经乙方初步审核符合代理商申请资格，签署本合作协议。

1．2本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的分销体系，保证甲方销售或提供的乙方产品或服务的品质正宗、渠道合法。甲方可以依据本协议使用乙方商标、企业名称、域名等相关信息解释乙方产品或服务的来源和品质。甲方不得以乙方名义面对第三人、对外签署合同，以及以乙方名义从事任何经济行为。本协议生效后，乙方授予甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商资格，由甲方向其直接客户（以下简称客户）分销乙方的域名注册、网站寄放以及乙方在本协议有效期内推出的其它业务（以上代理业务项目依据《\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商服务和产品价格》为准）。

第二条双方的权利和义务

2．1甲方的权利和义务

2．1．1积极宣传推广本协议第一条之业务及其增值服务，维护乙方的企业形象和服务品质，如实向客户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行以次充好、削减服务项目、对免费项目收费等损害乙方和／或客户利益的行为。

2．1．2甲方办理第一条之业务时由甲方与客户签定合同，全部合同权利义务由甲方独立承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题。

2．1．3依照乙方规定提交预付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整），甲方承认第一次支付的预付款为必须完成的业绩，甲方上述预付款未使用完而终止本协议，不得要求退还预付款余额。

2．1．4依照乙方规定就第一条之业务享受乙方指定的金牌代理商价格。甲方自行与客户约定的服务价格、收费标准不得低于乙方公开报价。

2．1．5向乙方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

2．1．6保证服务质量，不得损害乙方整体市场形象，也不得从事其它损害乙方利益的行为。

2．1．7甲方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_认定金牌代理商字样和统一标识，未经乙方书面授权，甲方不得以乙方办事处、某级别代理、地区代理或总代理等具有垄断性、排他性和其它未经乙方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将\_\_\_\_\_\_\_\_\_与甲方作任何实质性联系，其企业名称不得出现\_\_\_\_\_\_\_\_\_等引人误解其为乙方分公司或分支机构或总代理的字样。甲方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为甲方是乙方子公司或分公司、关联公司、总代理或其他实质性关系单位。

2．1．8甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害，甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

2．1．9与\_\_\_\_\_\_\_\_\_正式签署本合作协议后，本协议有效期内，甲方不得和任何与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其金牌代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关乙方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

2．1．10甲方与乙方的其他金牌代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

2．1．11本协议所称与乙方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

（1）与乙方处于相同或者相近似的商业、技术领域；

（2）与乙方经营范围相同或者相近似；

（3）与乙方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似；

（4）法律、法规规定的其它情形。

2．1．12甲方如非\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理，则不得以\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代理名义进行活动，否则责任自负。给\_\_\_\_\_\_\_\_\_造成损失的，应赔偿\_\_\_\_\_\_\_\_\_相应损失。

2．1．13甲方有权在本协议期满时

，与乙方续签本协议的优先权。

2．2乙方的权利和义务

2．2．1虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为甲方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，甲方以自己的名义与客户建立合同关系并独立承担合同责任，乙方不与甲方的客户建立服务合同关系。

2．2．2甲方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经甲方递交，乙方便视为甲方及客户同意注册此域名，乙方将在甲方的预付款余额足够的前提下及时实行注册；甲方要求的国内域名注册，乙方接到甲方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册；虚拟主机设立和开通等其它业务必须在甲方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务乙方应在甲方提交申请后及时处理。

2．2．3乙方向甲方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），但乙方的售后服务只对甲方，不面向客户。

2．2．4及时将与甲方分销业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知甲方（一般用电子邮件方式）。

2．2．5向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。

2．2．6对因甲方违反本协议造成客户或乙方损失的，乙方有权终止本协议并有权要求甲方赔偿损失。

2．2．7对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

2．2．8对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

2．2．9在本协议有效期内，乙方有权根据市场情况修订定价和金牌代理商管理规范。修订一旦作出，乙方会提前15天发送电子邮件或在乙方网站以公告形式通知甲方，修订从规定的日期起生效。

2．2．10如果代理价格有变动，以乙方网站上的价格为准，乙方有义务用电子邮件把最新报价发到甲方的电子邮箱。

第三条对分销商的奖惩

3．1依据相关的价格体系对甲方的分销业务给予优惠。

3．2本协议关于优惠的计算不包含国内、国际域名注册机构所收取的域名注册费用和年费。

3．3甲方成为乙方金牌代理商后，如果不符合规范中的考核标准，或者有违反金牌代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者乙方造成严重损害的，乙方有权取消其金牌代理商资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

第四条协议有效期

本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

第五条协议变更、终止及违约责任

5．1甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5．2任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

5．3在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本协议期满时，如双方同意，可续签本协议。

5．4在5．3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

5．5经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

5．6订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

5．7因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，另一方可以解除本协议。

第六条争议解决

在本协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方同意提交仲裁委员会进行仲裁，并接受其仲裁规则。该仲裁裁决是终局的，双方将无条件服从该仲裁裁决。

第七条不可抗力及意外事件

7．1因不可抗力或者其他意外事件使得本协议的履行不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本协议。遭受不可抗力、意外事件的一方如全部或部分不能履行本协议、解除或延迟本协议，应自不可抗力、意外事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或延迟履行的证明。

7．2遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，否则应就扩大的损失承担责任。

7．3本协议所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制等。

第八条附则

8．1本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。

8．2除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本协议不具有溯及力。双方可根据后继立法或变更后的法律，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采用书面形式。

8．3本合同任一方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

8．4本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

8．5任何一方对本协议的内容和对方当事人的商业机密均负有保密的义务。

8．6本协议一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，二份协议具有同等效力。

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

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

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

**销售代理协议书篇九**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_是\_\_\_\_\_\_\_\_的高科技机电设备。为合理、有序地开发该产品市场，有效地保护各方的合法权益，甲方根据与\_\_\_\_\_\_\_\_\_达成的.共同开拓北方市场的相关协议，经与乙方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的承销代理商事宜达成以下协议：

第一条承销代理内容甲方确认乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（包括家用型、商用型、工程型）设备地区代理商，销售区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

第二条双方职责

（一）甲方职责

1．向乙方颁发相应的授权证书。

2．向乙方提供相应的营销和技术培训，并提供关于空气源热泵中央热水器营销及技术资料，使乙方熟悉甲方的技术、管理及营销模式。组织培训的费用由甲方负责，但差旅费用和食宿费用由乙方自行负担。

3．根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。

4．对于条款对产品提供免费保修。

5．及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。

6．对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。

7．向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。

8．不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。

9．对乙方的各种合理建议及时回复。

10．将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公关及技术方面的支持。

11．甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

（二）乙方职责

1．乙方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，不得以任何形式损害甲方和北京\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。

2．乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。

3．至少配备\_\_\_\_\_名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备\_\_\_\_\_名以上全职的销售人员负责产品的行销。

4．不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。

6．遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

7．按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。

8．每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。

9．乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方能发布。

10．规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11．积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

（三）市场代理秩序

1．甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机（水箱容量在\_\_\_\_\_升以下）每台罚款\_\_\_\_\_元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的\_\_\_\_\_％处罚。

2．乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

3．乙方如果在本协议有效期内在独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后\_\_\_\_\_天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

4．在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5．热水工程（工程型机组）如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价（代理价）的\_\_\_\_\_％。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

6．上述串货行为发生后的维修仍由串货方负责，如拒不提供相应的售后服务及维修，可由所在地区代理商进行，费用由串货方承担。串货方不履行该义务，甲方有权解除代理协议。

\_\_\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元

第四条价格

1．空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

2．乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的《空气源热泵热水器市场承销代理结算价》执行。工程施工由乙方按国家的有关规定和甲方的技术要求下自行组织施工，有必要时可由甲方派出技术人员予以指导，如需甲方负责安装，则工程安装收入（费）由甲方享有。

3．乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在\_\_\_\_\_\_\_％范围内。

第五条奖励政策

1．年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2．返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

第六条广告宣传

1．甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。

2．甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。

3．甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第七条质量保证

1．由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用\_\_\_\_\_年，除压缩机外的其他部件保用\_\_\_\_\_年（以产品质量保证书为准）。

2．保用期内若出现产品自身的质量问题（人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外）由甲方负责更换部件的费用，由乙方进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保用期之产品的更换（含部件、压缩机）费用由乙方承担。保修期过后，乙方可收取工本费。

第八条服务

1．乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。

2．乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

3．乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。（统一的服务条款另附）。

第九条产品交付及付款

1．乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2．甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付\_\_\_\_\_\_％货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付\_\_\_\_\_％货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后\_\_\_\_\_日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

第十条协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

1．甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

2．一方认为对方违反了本协议约定之其它内容，守约方认为协议履行成为不必要；

3．如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期终了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前\_\_\_\_\_日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机（\_\_\_\_\_升以下水箱）可按每台热水器\_\_\_\_\_元的范围承担违约责任。

第十二条本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1．乙方需交纳\_\_\_\_\_作为履行本协议的保证金。

2．如双方同意解除本协议，保证金如数退回（不计利息）。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由xx市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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