# 最新代理销售合同纠纷(优质8篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-27

*合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。代理销售合同纠纷篇一有关双方在乎等互利发展贸易的基...*

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**代理销售合同纠纷篇一**

有关双方在乎等互利发展贸易的基础上签订本协议并达成条款如下：

1.有关当事人

供货人：中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进出口公司(以下简称甲方)

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)

2.商品及数量

4.订单的确认

协议商品的有关数量、价格和装船期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

5.付款

在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的、不可撤销的即期信用证。并于开证后立即通知甲方以便甲方准备装运。

6.佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之—向乙方汇付佣金。

7.市场情况报告

乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

8.广告宣传费用

乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的草稿和绘图必须送交甲方取得事前同意。

9.协议有效期

本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_日期起到\_\_\_\_\_\_日期止。如果一方需要延长协议，必须在满期前一个月书面通知另一方。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

凡执行协议引起的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交北京中国国际经济贸易仲裁委员会，按其仲裁程序暂行规则进行仲裁。该委员会的裁决是终局的，并约束双方。

11.其他条款

(1)甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品。如有任何直接询盘均要转介乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送给乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易发票净值的百分之\_\_\_\_\_\_为乙方保留佣金。

(2)如求乙方未能在\_\_\_\_\_\_月内向甲方奇送至少\_\_\_\_\_\_数量或金额的订单，则甲方不再受本协议的约束。

(3)对于双方政府问的交易，甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易，也不应对此提出索赔或佣金的要求。

(4)其他条款应以双方签订的正式销货确认书为准。

本协议共写成一式四份，每方各执两份。

甲方：乙方：日期：

**代理销售合同纠纷篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方欲将企业转让，经与乙方协商，委托乙方代理甲方企业转让事宜，为明确双方的`权利义务，订立协议如下：

一、委托事项：

甲方企业(含矿山采矿权)全部资产转让。

二、委托权限：

1、乙方寻找受让人并与之协商草拟甲方企业转让协议，正式转让合同由甲方签订。

2、甲方将矿山及选厂在内的资产全资转让。

3、转让底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。(不含税)

三、委托代理费用：

企业转让全部税款扣除之后，剩余金额超出转让底价以上款额为委托代理费用。

四、委托代理费用支付：

甲方收到买方支付全部款项后3日之内将代理费有付给乙方，逾期付款按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方支付违约金。

五、委托代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年4月日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年6月日。

六、双方权利义务：

1、委托代理期限内，甲方可自行处置委托资产，但应提前一星期告知乙方。

2、乙方低于底价转让甲方企业行为无效，并赔偿由此对甲方造成的损失。

3、乙方在委托权限及委托期间所进行的代理行为、代表甲方行为，法律后果由甲方承担，超越委托及委托期间的行为，法律后果由乙方承担。

七、本协议双方签字盖章生效，一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力。

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

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

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

**代理销售合同纠纷篇三**

甲方：

乙方：

甲方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

为了推动公司产品在全国市场的销售，甲、乙双方根据《中华人

民共和国合同法》及有关规定，就乙方在指定区域代理销售甲方产品的相关事宜，

达成如下协议：

一、代理销售事项

1.代理销售商级别：甲方授权乙方为地区的级代理销售商，全面

负责该地区的销售和经销商管理。

2.代理销售范围：省市县。

3.代理销售区域扩大或缩小的条件及方法：

4.代理销售期限：从年月日至年月日。

5.代理销售之产品

（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：

6.乙方的进货销售指标

（1）乙方首次连续进货款额按进货价格计算不低于万元（淡

季可进行后续调整）；

（2）乙方年进货额指标为万元；

（3）乙方最低应实现年销售额的递增。

二.代理销售商资格之认定

为避免贻误甲方市场开发，乙方须具备以下条款方能确认代理销售之资格，否则合同不生效。

1.乙方须为具有独立经营权的企业法人；

4.对品牌有较深了解，理解并认同品牌的经营管理模式及企业文化；

5.在代理销售地区有良好的商誉和市场信誉，有能力贯彻完成甲方的市场营销计划；

6.产品展示区应严格按照甲方提供的展示方案进行产品陈列，按要求摆放产品宣传册和广告海报。

三．供货价格和零售价格要求

2.乙方的销售价格，以甲方提供参考零售价格为标准，根据实际情况可做上下%的浮动。

四.付款方式

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，乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

五.订货、换货、退货及运输方式

2.有关换货事项，依照“退换货政策”文件；

3.有关退货事项

4.甲方可提供航空、铁路、公路、邮寄等形式的运输方式，运输费用由乙方承担。

六.甲方的权利和义务

1.甲方提供的产品质量须达到国家相关规定标准（具体标准由双方另行确定）

2.甲方为乙方提供必要的产品相关证件、宣传资料及资质证明；

3.甲方保证供货及时（前提：乙方每月按时呈报下月订货计划）

11.甲方应保守在合同履行过程中所知悉的乙方商业秘密；

12.甲方保留通过互联网络进行商品销售的.权利，并不受地域限制。

七.乙方权利和义务

4.乙方须严格遵守国家有关法律法规及行业规范，守法经营；

5.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，一经发现将按违约处理；

**代理销售合同纠纷篇四**

乙方、

1、代理地区

甲方授权乙方为省市区甲方产品代理商与技术合作商，代理产品为

(1)alien系列产品;

(2)ftd系列产品;

(3)方案集成产品。

2、代理期限

代理授权有效期为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

代理授权期限截止时，若乙方需要继续代理甲方产品，应提前二个月向甲方写出书面申请，双方可重新签定《产品销售代理合作协议》。若乙方不需要继续代理甲方产品的，应提前二个月向甲方提出书面终止产品代理合作的告知，甲乙双方进行财务清算，《产品销售代理合作协议》自动终止。

3、使用甲方名称的授权

乙方作为本协议的区域代理商，有权在本协议约定的区域和约定的代理产品销售事宜中，以“北京\_\_科技有限公司代理商”的名义从事合法商业活动，有权按照甲方的有关规定从事各种形式的广告及宣传活动。

4、协议勉责

甲、乙双方的任何一方对另一方的商业行为及经营损失，不承担任何法律责任和经济损失。

5、申请代理方式

乙方须按实际情况，如实填写《产品销售代理商注册申请登记表》，乙方登记内容发生变更时须及时书面通知甲方备案。

6、甲方保留对本协议的解释权。

1.甲方权利和义务

1.1甲方负责产品的市场宣传及行业推广工作，并定期向乙方发布有关活动的进展情况;

1.2甲方为乙方提供销售所需产品的电子版资料及电子版宣传材料;

1.3甲方向乙方提供必要的产品销售及技术培训，以使乙方能够正确地销售甲方产品;

1.4甲方应向乙方的销售工作提供必需的支持与指导;

1.5甲方负责协调乙方与甲方的其他代理商之间的关系，以保证各方获得应有的利益;

1.7甲方有权根据市场竞争各方的动态调整产品的结构、价格及销售政策;

1.9甲方鼓励乙方积极组织或参与甲方产品推广活动，并根据具体情况向乙方提供必要的技术支持。

2.乙方权利和义务

2.4乙方须配合甲方的市场宣传、行业推广及促销等活动，努力开拓市场;

2.5乙方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈甲方，并订立市场推进计划;

2.6乙方不得经营其他品牌的甲方同类产品，一经发现，甲方将取消其代理资格;

2.7乙方在收到货物前应足额支付货款及时返回验收单据。

1、甲方应根据市场及竞争需要，及时调整报价，并及时向乙方发布。

2、甲方产品价格单中的“报价”为对外公开的产品价格;“销售价格”为产品销售终端客户成交价格;“代理价”为代理商从甲方进货的结算价。

3、乙方应遵守甲方的报价原则，对最终用户的报价不得低于甲方报价单中“代理价”，对外公开报价必须采用甲方报价单中的“报价”。

4、乙方在使用alien、ftd产品参与竞标时，如需要可以凭招标文件向甲方申请特价。甲方根据参与竞标各方的具体情况，确定是否批准特价申请，并以书面方式通知乙方。乙方不得在没有获得甲方书面价格批文的情况下，以低于代理价的价格参与竞标，否则甲方有权不予供货或按正常价格供货，由此造成一切损失由乙方自行承担。

1、甲方实行款到发货原则。

2、乙方须按要求逐项填写《产品定货单》，加盖单位公章，法人或授权负责人签字后，传真给甲方并通知甲方平台。

3、乙方必须如实填写《产品定货单》中的用户信息一栏，以便甲方在产品售出后向用户提供及时的回访及服务，无用户信息的定单甲方视为无效定单。

4、付款、可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，以款到甲方账号为准。

5、运输方式、以乙方订货单要求的方式为准，运费(包括公路、铁路、航空、ems等方式)由乙方负担。

6、保险费、由乙方负担，与货款一同支付。如乙方未声明，则视为无保险。

7、验货、乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有产品破损，须书面通知甲方，否则视同一次验收合格。乙方收货日期按实际收到货物的日期为准，乙方的验货标准同甲方与直接用户签订的验货标准保持一致。

1、甲方不定期举办产品展示活动，并邀请展示活动所在地的授权代理商合作举办。

2、甲方在各地有目的、有计划地进行市场宣传，包括对当地授权代理商的宣传。

3、甲方在各地举办针对授权代理商的促销活动，支持代理商在当地的业务开展。

4、返点参考附件《产品销售代理商管理办法》。

本协议代理产品的保修按产品本身附带的保修承诺执行，销售给乙方的产品按有关规定实行保修。

甲乙双方向对方提供的信息，如、甲方的《产品销售代理合作协议》、《产品报价单》、《产品销售代理商管理办法》，乙方的《产品销售代理商注册申请表》、《产品定货单》等，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方。如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反协议条款，严重违背商业道德和法律，或严重损害对方利益，可以书面形式终止本协议的效力，但必须至少提前一周书面通知对方。

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自动终止。

甲方

乙方

法人(或负责人)

法人(或负责人)

开户行

开户行

帐号

帐号

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理销售合同纠纷篇五**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方为了更好的发挥系列产品的效应，进一步提高系列产品的市场占有率和销量，实现国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证，食品销售代理合同。

2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称：。(见附表1)

2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的xx品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

1、商标作为中国驰名商标，品牌作为中国商品，更是中国行业老大，连续十年中国xx市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，xx集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

2、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护品牌的形象，并向甲方支付元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

3、品牌保证金应在自合同签定之日起两日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，合同期满5日内，如乙方未违反本合同规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

4、在合同期内，乙方若违反合同，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在5天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。(见价格表)

2、乙方供给商超等各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格(允许乙方的销售价格高于甲方规定价格10%以内)。(见附表1)

3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前四天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

1、甲方承诺向乙方提供的商品属于符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

4、乙方经营期间，通过甲方同意后，在一些乙方经营区域所在地各级职能部门所做的关于产品质量方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查，其检测费用由甲方承担。

1、甲方根据乙方的\'定单，将货物送达乙方仓库，乙方保证在收到定单小时内将货物送达乙方的固定仓库，仓库地点：。

2、乙方定单的每次最低定货金额：元，否则甲方不予安排送货。

3、乙方要求自行提货的，甲方给予乙方成本价格的运费补贴。

4、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面清点数量和检查货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者甲方送货人员离开乙方仓库，甲方即不对货物的非生产质量问题和数量缺少负责。

5、乙方在收到货物15天时间内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

6、甲方保证乙方正常销售经营状态下的货物供应，因甲方原因如公路或者铁路运输等不可控制因素造成的货物暂缺，乙方应该给予谅解，甲方也应全力保障好乙方的货物供应，并经常向乙方通报货物库存情况，并对畅销量大商品实行“15天预警”控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限。

7、乙方计划做促销活动时，必须提前20天以书面形式向甲方提出申请计划，以便甲方能够及时备货。

8、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，对市场需求作好预测，提前做出合理的备货计划准备。

9、由于滞销原因，导致乙方个别单品货物库存积压，在保质期到达前三个月时间内、且商品质量完好，甲方允许给予折价退换货物。

10、由于包装破损原因造成乙方货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货。(鼠损虫咬商品，甲方一律不给予退换货)

11、系列产品，需乙方自行妥善保管和运输，由于破损原因，甲方不给予退换货。

12、产品如果由于滞销原因造成积压，必须要求在保质期到达前五个月，且商品内外包装完好无损，内在质量完好无损，甲方可允许折价后退换货，否则，由乙方自行承担损失。

1、乙方负责对所属区域内的所有客户的对、结帐和供、退货服务工作。

2、乙方应最少固定部送货车和名固定业务人员做好甲方产品的市场维护服务工作。

3、乙方必须配备足够的业务人员和理货人员，加强对甲方产品排面的理顺，乙方保证甲方产品的排面在同类商品中位置，单品排面最多，乙方保障每个客户的货架上单品不缺、货物不缺。

4、乙方应保证在接到客户定单24小时内，将货物送达。

5、乙方不得以人员或者车辆紧张原因为借口，延误送货。

6、乙方不得以客户定单数量少等原因为借口，而拖延或者不予送货。

7、对于商超等客户要求的退换货，乙方应该及时给予服务到位。

8、乙方保证所属区域范围内的ka卖场的进场率达到90%。

9、乙方保证所属区域范围内各类终端网点的进场覆盖率达到70%以上。

1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到帐后，方可给乙方发货。

2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收帐款，其债权转由乙方接收，乙方须在合同签定三天内以现款方式付给甲方，或者同甲方签定前期货款付款计划表(作为本合同有效附件)，或者由甲方自行向原客户收取。

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式。

4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

6、乙方每月日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对帐。

7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

1、甲方根据市场需要，在一些大型卖场采取特价、赠送、免费品尝、海报等常规促销活动，应提前将计划方案通知乙方。

2、对于甲方在全国或者全省或者全市统一的大型促销或者展示活动，乙方应该提前做好人力和物力上的准备，并全力配合好甲方的活动。

3、对于甲方安排的促销计划，乙方应该全力配合执行，协同甲方谈判压缩各类费用，安排场地、提供物力支持和人员支持等。

4、甲方可以根据市场需要和乙方的申请，给予乙方所属卖场配备一定数量的专职或者兼职促销人员。是否配备促销员或者配备数量由甲方决定。

5、乙方的任何新商品进店或者新开业商超进店，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意。

6、乙方的任何宣传促销活动计划，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意和认可。

1、甲方的新产品如系列，甲方按照进货比例，免费配发不干胶张贴画、双面宣传单页、笔记本、餐巾纸、手提袋、促销台等宣传品。

2、今后甲方将继续设计制作增加促销品的种类，如促销员统一着服装、雨伞、展示架等等各类促销宣传品。

3、甲方将根据乙方市场的实际运作情况，确定是否给予乙方市场一定的广告宣传支持。

4、甲方对乙方所属区域的广告投入，由甲方人员直接操作投入，乙方不接触投入费用，但乙方应该全力配合甲方的信息收集、价格费用谈判、人力支援及提供合理的广告投入建设性建议。

5、今后甲方可能对乙方市场进行广告投入的方式主要是电视广告、公交车体广告、报纸广告和城市广告牌等方面。

1、甲、乙双方的商超客户转户，如果需要产生费用的，由甲方承担，乙方应全力协调客情将该费用压缩到最低。

2、甲方的常规产品销售，甲方不提供任何促销品宣传品，基本不做广告宣传投入。

3、乙方在和客户对帐、结算过程中出现的误差或者卖场耗损或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

4、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何商场扣点和年节庆费、开业费、赞助费等等商超杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

5、乙方在经营过程中出现的呆死帐或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

6、甲方承担新商品的单品进店(条码)费用(若费用较大，双方协商分担)。

7、甲方承担卖场促销人员管理费(若费用较大，双方协商分担)。

8、促销员的销售提成由乙方承担。

9、甲方承担促销员基本工资及试吃品和物料费用(若费用较大，双方协商分担)。

10、甲方承担卖场的堆头、端架、海报费用(若费用较大，双方协商分担)。

11、促销期间的折价让利或者免费赠品费用，由甲、乙双方协商承担，要求乙方在促销期间的销售毛利率(扣除商超各类结帐扣点后)不得超过5%。

12、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势协助甲方进行关系沟通和谈判，将需要甲方承担应支付的各项费用压缩到最低。

13、甲方明确承诺给予乙方在每个商超的最低年促销次数(客户年促销计划表)。

14、乙方向甲方申请的促销、宣传费用投入，必须向甲方提供正式的费用发票，并附带详细的费用清单表，并及时将销售数据和效果评估报告上报甲方。

15、乙方向甲方提供的费用，必须实事求是，否则，甲方有权利拒付费用，并对乙方做出同等金额的罚款。

1、本合同签定三个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理合同(年销售任务的文件作为本合同的有效附件)。

2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签定协议书作为本合同的有效附件。

1、甲方有义务主动协助乙方协调好同商超卖场的各级客情关系。

2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

4、甲方负责对促销人员的管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

5、甲方有权利随时核查乙方的经营帐目和费用(限甲方产品)。

6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密，给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失(包括无形资产损失)。

8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。

11、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。

12、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元。

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定，且性质严重的，甲方可提前终止合同。

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止合同。

4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该合同，收回乙方的产品代理权。

1、本合同自签定之日起有效期限壹年，合同签定时间：。

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签定合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先签定权。

3、中途解除合同或者合同期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的合同约定费用以及货款等事宜在15天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后15天内付清乙方的退货款项(限商品质量完好无损)。

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认。

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果，交由甲方所在地法院裁决。

3、本合同签署地：山东省莱阳市龙旺庄镇龙大集团公司驻地。

4、本合同一式四份共计六页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执两份。

5、本合同自双方签定之日起生效。

6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

7、补充事项添加：甲方：食品有限公司乙方：

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

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

**代理销售合同纠纷篇六**

委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司（以下简称甲方）

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方遵循着互利、互惠、平等的基础上共同开发市场，并充分协商达成如下协议：

自本协议生效之日起，甲方特授权乙方为\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（市）的特许经销商。

品名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

厂家\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

零售价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供货价\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

2、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

3、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

4、乙方全年完成销售总金额达\_\_\_\_\_万元，甲方给予乙方总额度的\_\_\_\_\_%返利作为奖励。

1、甲方必须提供合格的产品及产品相关的文件资料。

2、甲方有义务协助乙方策划销售方案，并督促乙方全力销售本产品。

3、甲方保护产品在乙方市场范围内的正常代理权。

4、乙方进货必须提前五日报计划，并按实际结算价全款汇入甲方指定的账户，甲方在收到款后的二个工作日内安排发货，确保乙方办款后十日内能收到货物。

5、甲方在后续开发产品，乙方拥有优先的代理权。

6、乙方取得特许区域代理资格后，甲方必须提供相关合法证件及授权委托书。

7、甲方保证所提供产品的质量符合国家药品质量标准，所供产品的包装符合国家相关规定，若因产品质量问题所引起的相关责任和损失，由甲方承担。

1、乙方须按甲方产品的价格体系，在协议约定区域内进行产品的宣传和销售。

2、乙方经营不得违反国家的相关政策及法律法规，否则造成的一切后果均由乙方自己独立承担，甲方不承担任何责任。

3、乙方不得以甲方名义对外从事本协议约定的事项外的一切经营活动（如借贷、抵押等），否则造成的后果由乙方自行承担，与甲方无任何关系。

4、乙方在经营期间未经允许不得有跨区域销售行为。

5、乙方有义务在经营期间不得有损害甲方全国统一价格体系的倾销举动，否则甲方有权取消乙方的经销资格。

6、乙方在经营过程中需积极配合甲方统一经营思路，有义务反馈市场信息给甲方，以使甲方作出相应的战略调整。

7、乙方必须定期或不定期向甲方提供产品销售报公司市场部，以使甲方随时掌握市场动态，根据市场指导销售。

8、乙方享有公司新产品或空白区域以及合同续签的优先签约权。

9、乙方不得以甲方的名义经营甲方未授权的合同以外的品种。

10、乙方应积极开展产品铺货工作，应保证三个月内甲方产品终端铺货率达到60%。

为保证全国代理商的利益，我公司药品执行统一零售价及供货价，乙方特殊情况必须书面申请并获得甲方批准后方可执行。

1、乙方资金按照合同协定到达甲方指定账户后，甲方发货。

2、乙方收到货物时，应认真验收，如有包装质量问题，自收货之日起七个工作日内向甲方提供相关部门有效凭证及说明材料，经确认后负责调换。

3、乙方收到甲方发运的货物后，应在货物托运单上签收并加盖公司验收章，托运单由托运单位返回给甲方，作为将来调、换货的凭证。

4、运输费用：甲方按照乙方指定地点（行政区域内）及时发货，运输方式由甲方决定，运输费用由甲方承担（乙方要求采用特殊运输方式时，运输费用由乙方自行承担）。

1、若因产品质量问题，乙方应事先在退换货前向甲方书面申请，获得甲方批复后方可办理退换货事宜。

2、甲方根据乙方的要求，开具增值税票（超出部分乙方按国家规定的税率补交税款）

3、为了扩大产品市场占有率，甲方为乙方提供尽可能的帮助和便利。

1、除法律规定必须公开的以外，甲方不得向第三者展示乙方递交的营业报告书及其它有关资料和有损于乙方利益的情报。乙方不得向第三者泄漏甲方按本合同规定提供给乙方的经营技术秘密及有损甲方利益的情报。乙方有责任保证其职工不向第三者泄漏前项秘密。

2、以上规定双方的保密义务在本合同期满后仍然有效。

1、乙方必须在甲方授权行政区域内销售产品，如出现跨区销售（指乙方在甲方授权行政区域外销售双方约定的产品），则乙方按窜货产品的实际结算价的两倍赔偿给甲方。

2、甲方若未经乙方同意，在合同约定的乙方行政区域内另行销售双方约定的产品，或者其它区域的产品窜至双方约定的区域，则甲方按窜货产品实际结算价的两倍赔偿给乙方（签订合同后所发生的窜货）。

3、乙方出现下列情况之一，甲方有权取消乙方代理权。

（1）乙方跨区销售行为，经甲方警告后仍不改正。

（2）连续三个月不能完成销售任务。

（3）违反公司的销售政策，有不正当竞争者行为。

（4）甲乙双方任何一方违反合同，即视为违约，守约方可书面通知违约方单方面终止合同，并在15日内与违约方结清所有款项，同时一方提供给另一方的一切法律约定全部终止。

1、本合同一式二份，双方各执一份。自乙方首批货款全额到达甲方帐户之日起生效。

2、本合同有效期\_\_\_\_\_年，期满可续签。乙方有优先签约权，但应在本任务终止前一个月向甲方担出书面申请。

双方如有未尽事宜，双方友好协商解决。本协议一式两份，双方各执一份、同具法律效力，签字盖章后生效。

**代理销售合同纠纷篇七**

甲方：（客户）

乙方：苏州联信汽车服务有限公司

为了保证本次酒后代驾服务的`质量，经甲、乙双方友好协商，现就甲方购买乙方酒后代驾服务事宜达成如下协议，并共同遵守：

乙方按照\"酒后代驾管理制度\"的要求，接受甲方合理的酒后代驾服务预约。服务过程中，甲、乙双方的法律关系及相关责任以上述“制度”为准则。

乙方仅针对为其车辆至少投保了车损险、三者险、交强险三项车险的客户提供酒后代驾服务。

甲方做为乙方酒后代驾服务对象，甲方需提供真实有效的车辆等其他必要信息，如甲方所提供的车辆及其他信息与实际不符合，乙方服务人员有权不继续为甲方提供服务。

乙方服务人员到达指定地点为甲方提供酒后代驾服务，需佩带本公司胸卡，按甲方与乙方电话预约时收费标准填写工单。

乙方将把甲方指定接受服务的人员从预约指定地点安全送到目的地。目的地若有变化以甲方实际接受服务的人员确认签字为准。

单人醉酒且无清醒同伴陪同的情况，乙方可不受理甲方代驾服务需求。

出发前甲方指定接受服务的人员应配合乙方车务代表检查车辆特征等情况。如甲方车辆已有破损情况需经双方确认。若甲方车况不良而引发的车辆损坏，乙方将不承担赔偿责任。

甲方有责任保管好自己随身及车内财物，若在代驾服务结束时，甲方确认在乙方服务过程中，随身或车内的财物丢失，可拒绝在服务回执单上签字确认。并第一时间致电我司调度中心，也可直接报公安部门处理。我司工作人员将积极予以配合。若无异议，请在服务回执单上签字确认。

送车途中甲方指定接受服务的人员不得干扰乙方服务人员驾驶，不得要求违反交通法规操作和行驶。如果提出过分要求，乙方服务人员有权拒绝，并及时报告乙方相关领导请示处理方法。乙方服务人员在服务过程中如有发生交通违章的，由乙方公司进行承担。

如遇意外交通事故，属于保险公司赔偿范围内的部分由保险公司负责赔付，属于保险公司赔偿范围以外的部分，若属于乙方服务人员的违章行为而应承担的责任，按保险公司的定损标准，车辆损失将由乙方承担，属对方车辆负责的部分，乙方不负责损失赔偿，但可协助交警调查及保险理陪。

甲方需如实告知车辆保险情况。乙方声明：乙方只为有基本保险（车损险、三者险、交强险）的车辆提供代驾服务，同时也仅为通过电话预约的客户服务（私下约本公司的车务代表签定本协议无效）。如有乙方隐瞒以上情况未如实告知出现任何车辆、人员意外伤害事故损失乙方均不承担赔偿责任。

服务结束后由甲方实际服务接受人需要在服务工单上签字确认。如出现甲方实际服务接受人因醉酒严重而无法签字确认的情况，乙方服务人员会将服务工单的客户联留存于甲方实际服务接受人车厢内，视其已确认该次服务。

本协议未尽事宜将由双方友好协商解决。

服务时间：时分

起步公里：（）km

终止公里：（）km

本协议甲、乙双方签字盖章后生效。一式两份，双方各持一份。

甲方：（客户）乙方：苏州联信汽车服务有限公司

签字代表：签字代表：

签约日期：年月日签约日期：年月日

**代理销售合同纠纷篇八**

被代理方：(简称甲方)

地址：

邮编：

电话：

传真：

代理方：(简称乙方)

地址：

邮编：

电话：

传真：

甲方授予乙方软件产品的代理权，双方在平等互利的基础上，遵循诚实信用的原则，就乙方作为甲方软件的代理商事宜，通过友好协商达成如下协议：

1、乙方为甲方产品《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》的代理商。

2、乙方代理甲方提供的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

3、乙方为甲方代理产品的期限为：自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

1、乙方为甲方的代理商，甲方提供代理商软件自助工具给予乙方，乙方可以利用这个自助工具，改写由甲方开发的系列软件，包括软件名称、公司名称、客户联系方式等，但乙方不能对甲方的软件进行反编译或进行软件破解，任何违反国家知识产权法的行为甲方将追究法律责任。若乙方改写的软件名称、公司名称和联系方式与其他公司发生版权纠纷，与甲方无关。

2、乙方主页中必须有乙方所制作的甲方软件的专门栏目。如没有该专门栏目，乙方的代理资格自动取消。

3、在乙方提供预付款的情况下，甲方将软件注册的权限提供给乙方，由乙方自行对客户进行注册。

4、乙方可直接向客户收取注册费，但必须对客户负责。

按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_项执行：

（1）国家标准。

（2）行业标准。

（3）企业标准。

（4）甲、乙双方商定的其他质量、技术要求，具体内容为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1、甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

2、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

3、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

1、乙方应在系统实施完毕后一周内进行验收。若乙方届时未提出拒绝验收的合理理由，则视为乙方已验收合格。

2、验收标准：验收的内容及功能以甲方提供的手册为准。

3、甲方在接到乙方书面异议后，应在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内负责处理，否则，即视为默认乙方提出的异议和处理意见。

1、乙方应付给甲方以下款项\_\_\_\_\_\_\_\_\_，共计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_（大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_）元。

2、甲乙双方确定后当日预付定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_％（人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整）。

3、软件安装当日，乙方付给甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_％（人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整）。

4、甲方须于收到乙方款项后\_\_\_\_\_\_个工作日内，将合法的报销凭据提供给乙方。

1、甲方为《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》提供终身免费升级和网上支持，甲方将开通技术热线和专用邮址为乙方客户提供方便。

2、乙方应对自己的用户提供完善的售后服务。技术支持部分由甲方负责。

1、甲方与乙方均为独立订约人，乙方不得与第三方签订协议或作出任何承诺。

2、本合同双方的权利义务关系将不构成或被解释为合伙关系。

1、对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

2、甲方保留对《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》的改进和升级权力，如有变动甲方须在新规格、价格生效前\_\_\_\_\_\_日通知乙方。

3、在合同有效期内，如果甲方所授权的产品发生版权转移或变更状况，甲方应通知乙方，若因此导致本协议无法履行，双方协商解决。

1、乙方在合同签订时应向甲方提交营业执照复印件并保证其真实性。

2、乙方有权使用《\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件》代理商的名义，从事有关销售甲方产品的合法商业活动。

3、乙方有权接受用户对产品的意见和投诉，并及时通知甲方以便甲方更好的改进软件。

4、乙方应执行甲方制定的价格表，并负有保密义务。并有义务配合甲方进行产品市场推广活动。

1、对甲方提供的技术资料，乙方应负责保密并保证以本合同约定的方式使用，乙方的此项责任并不因本合同的终止及无效而解除。

2、甲方对合同涉及的软件产品及相关文档拥有独立版权。乙方不得许可第三方使用或作他用，并不得向第三方公开及转让。

3、乙方不得自行复制、仿制相关软件产品，并不得使用于本合同未涉及的其它地点。

4、乙方不得对软件自行修改，对修改后软件的使用效果甲方不作质量保证，并且乙方亦不得向任何第三方提供修改后的版本。

1、经双方协商一致，可另行签订补充条款，对本合同进行修改。

2、未经甲方书面同意，乙方不得将本合同中任何权利转让第三方。

3、本合同所定的销售期满，本合同即予终止。乙方如要续约，须于合同期满前\_\_\_\_\_\_天向甲方提出书面申请，经甲方同意后，双方另签合同；若未于该期限内提出续约申请或虽已提出，但被甲方拒绝者，则依本合同期限规定终止本合同。

4、乙方在合同期内因特殊原因需提前终止的，必须提前\_\_\_\_\_\_天向甲方提出书面申请，经甲方书面同意后终止。乙方应给予甲方适当经济补偿。

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付\_\_\_\_\_\_倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金\_\_\_\_\_\_万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以\_\_\_\_\_\_倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于\_\_\_\_\_\_万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金\_\_\_\_\_\_万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：

代表（签字）：

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（盖章）：

代表（签字）：

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

精选销售代理合同模板集合八篇

精选销售代理合同模板集合六篇

精选销售代理合同模板合集五篇

精选销售代理合同模板集合九篇

精选销售代理合同模板汇编六篇

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