# 销售代理协议书属于合同 销售代理协议书(大全10篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-04-07

*生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧销售代理协议书属于合同篇一甲方：乙方：电话：电话：传真：传真：电邮：电邮：为了规范各...*

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售代理协议书属于合同篇一**

甲方：

乙方：

电话：

电话：

传真：

传真：

电邮：

电邮：

为了规范各项目招生咨询推广工作，根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，本着双赢的目的，甲乙双方就乙方代理甲方项目招生事宜进行合作，特拟订以下细则，具体约定如下：

一、代理期限：

（一）代理期限自 年 月日起至 年 月日止；

（二）在代理期限前一个月内，双方可以协商续签协议。

二、权利和义务：

（一）甲方：

1、保证该项目的真实性与合法性；

2、为乙方提供必要的招生资料，协助乙方工作；

3、乙方如果有违犯本协议的行为，甲方有权终止本协议；

4、甲方负责教学管理和授课安排，甲方有权对乙方发布的招生信息进行审查。

（二）乙方：

3、乙方不得以此项目的名义做其它与招生无关的活动或事宜宣传；

4、乙方不参与教学活动及涉及到的课程事宜；

三、利益分配：

（一）乙方利益项目提成标准如下：

1、乙方代理甲方项目包括：

2、 利益分配：

a: 乙方为甲方以上项目推荐学员，乙方按甲方统一规定课程收费标准的40%提取，若乙方给学员优惠，则优惠部分由乙方自行承担。课程收费标准如下：

b: 企业内训价格根据所派讲师再具体商定。

以上提成标准以一个招生周期为结算单位，一个招生周期的计算以每次开课为准。

（二） 乙方招生提成的获取

甲方返款方式为一次性返款，返款时间为学员上完第一单元课程结束后一周内。如学员已全额交费，且已参加课程并无退费意向的，甲方予以返款。产生款项将以支票、汇款、现金方式支付。乙方推荐学员需甲方开发票者，乙方所得利润40%金额的发票税则自行承担，税费为5.5%。

若乙方推荐学员在乙方处办理交费，则乙方须在开课前七天把应付甲方70%的学费打到指定帐户，否则甲方有权利拒绝接收乙方学员。

四、非独家性原则：乙方在协议范围内非独家代理甲方该项目的招生代理事宜。

五、保密性原则：甲乙双方应对本协议中涉及到的全部商业秘密严格保密，不得外泄。如果违反将依法承担相关的一切法律责任。

六、不可抗力：任何一方对不可抗力因素造成无法履行本协议的情况下，受该不可抗力影响的一方无需向对方承担责任，但应在不可抗力解除后向对方出据书面通知，可以构成不可抗力的事件范围将遵守国家关于不可抗力的相关法律所规定的范围。

七、解决争议的办法：协议履行中，如发生争议，双方应本着友好合作的态度进行协商解决，协商不成，提请北京市仲裁委员会或海淀区人民法院裁决。

八、自协议书签定之日起，双方合作生效，至合作终止日期为合作终止。如有未尽事宜双方协商解决。合作书一式二份，双方盖章并签字生效，双方各持一份，以备留存。

甲方(盖章)：

乙方（盖章）：

甲方签约人：

乙方签约人：

通讯地址：

通讯地址：

邮 编：

邮 编：

日 期： 年 月 日

日 期：年 月 日

**销售代理协议书属于合同篇二**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ （以下简称甲方）

销售商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议：

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

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

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方进行跟踪洽谈。

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

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

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

费用支出，按照合作形式进行负担，具体如下：

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

二、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

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

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

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

2.甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域（根据乙方需要）。

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

4.甲方对所有乙方销售的产品壹年内保修，保修期以外按成本提供维修服务。

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

1乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

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

4甲方应提供代理产品的设计和生产的有关证明文件。

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

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

3如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

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

2）另一方即将破产或无力偿还债务。

3）另一方具有不诚实或欺诈行为。

4关于协议终止

1）本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2）协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。

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

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

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

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**销售代理协议书属于合同篇三**

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

5·1.代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5·2.未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

8·1.代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8·2.此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

9·1.代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9·2.所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

代理人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：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的`中止是由于制造商的责任，则不在此限。

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回收的关税等应另开支票。

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

佣金按成交的货币来计算和支付。

**销售代理协议书属于合同篇四**

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

甲方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件的开发者和版权所有者。甲乙双方经友好协商，现就乙方以oem买断方式成为甲方的销售代理达成如下协议。

1、oem产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司”研发。

2、乙方oem买断代理期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

3、乙方在本协议签订之日起向甲方一次性支付oem买断费用 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、甲方在收到乙方制作费后三日内，提供包含乙方标志的软件产品（以下简称oem产品）给乙方，由乙方销售该oem产品。该产品的电子版的用户手册等相关文档可由乙方更改。

5、乙方所销售的oem产品必须严格执行“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系。

6、乙方所销售的oem产品销售范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

7、乙方所销售的oem产品不进入软件零售渠道。

8、合同到期后，经甲乙双方协商后可自动顺延。

一、甲方的权利和义务：

1、甲方提供给乙方所代理软件的电子版使用手册。

2、甲方提供乙方或其客户的互联网技术支持和电话技术支持。

3、甲方对于程序中的错误进行无偿的修正，并及时提供修正后的版本给乙方。

4、对于乙方提出的软件功能需求或其他方面的建议，甲方应及时与乙方进行沟通确认，并给予乙方合理的解决方案。

5、对于乙方要求甲方对软件进行更改或功能扩充，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

6、对于乙方要求甲方按乙方的需求进行定制研发，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

7、甲方提供注册码给乙方对软件进行注册，每次将收取成本费\_\_\_\_\_\_元。

8、甲方若对软件代理价进行更改，须在半个月前通知乙方。

二、乙方的权利和义务：

1、乙方享有该oem产品的唯一代理销售权。

2、乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持。

3、乙方可以根据“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系规定范围自行设定oem产品的销售价格。

4、乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，但所需费用由乙方承担。

5、乙方单位已不存在或变动，必须尽快告知甲方。

6、乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等。

在协议执行期间，如果乙方没有按时付款、乙方单位已不存在、乙方未经甲方同意修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等，本协议即告终止，乙方无权要求甲方返还所支付的款项。

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，双方同意提交仲裁机构进行仲裁。

本协议及其附件等最终解释权归甲方所有，本协议如有未尽事宜，双方协商解决。本协议一式两份，双方各执一份，经签字、盖章、乙方支付甲方所需的款项后生效，两份合同具有同等效力。

**销售代理协议书属于合同篇五**

为创建\_\_\_\_\_\_\_\_\_手机产品销售渠道网络，增加市场占有率，共同开拓各地手机市场，经甲乙双方在友好基础上就乙方代理甲方手机销售事宜协商如下：

甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列品牌手机在\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围的代理商。

甲乙双方经友好协商，就乙方成为甲方销售代理商事宜达成以下协议。

1．代理关系的建立：本协议生效后，乙方向甲方缴纳\_\_\_\_\_\_\_\_\_元代理保证金后建立代理关系。在本协议有效期内，甲方不得向该代理区域范围内除乙方以外的第三方直接提供上述品牌型号的产品。

2．产品价格及货款支付：乙方按照甲方规定的日常资金和库存保有量数额在自己帐户注入资金，按甲方价格体系中的提货价提货，且本着勤勉尽责的精神开拓市场，完成双方约定的销售目标。乙方若采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_付款，则银行贴现费由乙方负责；双方购销关系建立以后，乙方不得以任何理由要求甲方退，换货。

3．销售指标：代理销售指标为所代理产品每月销量累积\_\_\_\_\_\_\_\_\_台（数量计算以甲方商务网站所提供及记录为准），若乙方连续三个月不能完成销售指标（因甲方供货原因除外），甲方有权取消乙方的代理资格，停止供货。

1．甲方拥有产品价格的制定权及发布权。

2．甲方提供产品的批发价格给乙方。

3．甲方负责产品的质量和配送，产品的运输产生的费用由乙方承担。

4．甲方保证提供的产品质量符合乙方订货的要求，如有质量问题，双方通过协商解决。

5．甲方负责产品的广告宣传和市场推广工作，并及时传达行业最新的信息。

6．甲方负责在产品的保修期间内因商品自身问题的维修服务，如因产品的质量问题发生的运输费用，甲乙双方各承担50％。但人为造成损坏均不属于保修范围内。

7．甲方对售出的产品大陆行货一年保修，港行、欧版和国外原装的机器三个月保修。

8．甲方有权根据本协议的有关规定监督，检查乙方的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的工作进度和市场行为，并有权决定是否保持其代理资格。

9．甲方给乙方提供全方位的24小时电话和网络的售后服务支持。

10．甲方负责向乙方或其客户提供产品和技术支持，协助乙方做好宣传，销售和售后服务工作。

11．甲方会不断引进新的产品，保证其产品的市场领先性和价格的优势，并提供给乙方及其客户。

12．对于乙方提供的关于产品或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品或服务进行调整，并提供给乙方及其客户。

13．对于甲方商务网站（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）上的关于产品的保修和运输服务条款本合同承诺有效。

1．可以使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_的商标，名称和网站进行开业经营。

2．享有甲方网络上提供的当地区域客户资料的资源。

3．享有甲方快捷和全面的货源供应，产品通过中国邮政快递和物流公司直接送货上门。

4．乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

5．乙方应努力完成双方约定的销售指标。

6．配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市场。

7．乙方有义务遵守有关的商业秘密，并以书面形式每月一次向甲方书面或电子信件汇报当地的市场动态及其行销计划和策略。

8．乙方必须在自己的零售店内主推甲方产品，积极做好宣传工作，保证完成销量指标。

9．乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价不得低于甲方制定的统一市场零售价。

10．乙方应保证所代理手机在双方约定的销售省区内销售，不得在双方约定地市区以外销售。

11．乙方有责任在甲方良好品牌形象的基础上，按甲方的要求推行各种形式的宣传工作，提高特价手机产品知名度，美誉度。乙方不得从事有损甲方企业，产品信誉及形象的行为。

12．价格体系的维护：乙方销售，批发根据当地市场情况，同时参考甲方制定的市场零售价和最低批发价进行标价及销售。乙方不得在最低零售价，批发限制价以下销售或批发，更不能在提货价以下批发或直接销售。否则甲方有权取消乙方省级代理资格，停止供货，取消本协议规定的奖励，并可扣除信誉保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

13．销售区域管理：严禁乙方以任何形式将货物超出其代理省区销售，乙方应监督保证其下级零售商严格执行这一规则。一经发现查证后，甲方有权停止对乙方供货，并扣除信誉保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元；同时乙方应以市场最高零售价收购所有窜出货物。对年度乙方发生的窜货次数在\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上的（含\_\_\_\_\_\_\_\_\_次），甲方有权取消其代理资格。

14．乙方可以在甲方授权范围内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域代理的名义但不能以独家代理等具有排他性的名义进行宣传及商业活动。

乙方的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_

\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

在协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决，如果协商解决不成，双方同意提交当地仲裁委员会进行仲裁。

本合同如有未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份，经签字，盖章后生效，两份协议书具有同等效力。本合同传真复印件有效。

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

授权代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**销售代理协议书属于合同篇六**

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

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

1、甲方授权乙方在昆明范围内代理销售甲方澳洲红酒坊优客系列产品，代理销售限为1年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2、甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3、本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调整，调整产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予调换。

4、为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的\'产品。

5、方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品

1、乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

2、乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

1、乙方需要甲方提供货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

2、甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

3、货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

1、甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2、甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章）：\_\_\_\_

法人或负责人：\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方（签章）：\_\_\_\_

法人或负责人：\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理协议书属于合同篇七**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

1.甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的满天香白酒系列产品，代理销售限为年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

2.甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3.甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元(均按出厂价计算)。

4.甲方供给乙方的首批货物，在6个月至一年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。

5.甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商交纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。

6.为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。

7.甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。

8.甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

1.乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

2.乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3.乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4.乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。5.乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6.乙方年销售额超过30万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在10万元以内的按5%奖励;10万元以上30万元以下的给于8%奖励，30万元以上的给于10%奖励。

1.甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2.乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3.甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4.货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

1.甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2.甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20xx元至5000元的罚金。3.乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至3000元的罚金。

4.甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

本协议有效期限从年月日起至年月日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章)：

乙方(签章)

法人或负责人：

法人或负责人：

联系电话：

联系电话：

年月日

年月日

**销售代理协议书属于合同篇八**

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1. 订约人

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2. 商品

双方约定，乙方在协议有效期内， 销售不少于\*\*的商品。

3. 经销地区

只限在……。

4. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\*%的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为\*\*天，自\*\*至\*\*.若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

11.1 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\*%的佣金。

11.2 若乙方在\*月内未能向甲方提供至少\*\*订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4 本协议于\*\*年\*月\*日在\*\*签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(签字) 乙方： (签字)

**销售代理协议书属于合同篇九**

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1. 订约人

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2. 商品

双方约定，乙方在协议有效期内， 销售不少于xx的商品。

3. 经销地区

只限在……。

4. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方x%的佣金。

7. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为xx天，自xx至xx.若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

11.1 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方x%的佣金。

11.2 若乙方在x月内未能向甲方提供至少xx订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4 本协议于xx年x月x日在xx签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售代理协议书属于合同篇十**

甲方：

乙方：

为加强市场开拓，规范双方合作，本着互惠互利的原则，甲乙双方经过共同协商，达成以下协议。

第一部分：协议期限及经销区域

1．1、协议有效期自 年 月 日至 年 月 日止。

1．2、甲方授权乙方在 省 地区区域内全权代理经销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

第二部分：双方协商

2．1、甲方授权乙方在 省 地区区域内销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，不同时经销其它品牌的同类产品，乙方应严格执行甲方的销售政策和价格标准。

2．2、乙方需向甲方交纳市场保证金，乙方必须在规定的区域范围内销售，未经许可不得擅自进入甲方已开辟的市场及其它市场，如有违约，甲方有权对乙方终止供货，没收产品扣罚保证金。

2．3、合同有效期内，甲方未经许可不得向该区域发展其他代理经销商商户，如有违约，责任由甲方承担。

2．4、验收货物：整件外包装完好，若产品短缺应由乙方单位出具证明，经甲方认定后补齐；运输过程中出现产品短缺、损坏等，应在收货三日内由运输部门出具证明，若在收到货物三日内乙方没有书面形式提出，甲方则视同货物完好无损。

2．5、甲方在合同签订之日起向乙方提供产品上市销售，所需的全套法律文件。乙方负责办理本区域所需要相关文件，费用由乙方自理。

2．6、乙方需提前一周向甲方提出供货计划，甲方按计划备货，款到发货；甲方负责保证产品质量，若由乙方人为造成的质量问题，责任由乙方承担。

务。

2．8、乙方严格遵守代理区域的划分约定。如冲击或变相冲击其它经销商所代理的区域产生的后果，由乙方负责。如乙方发现其它代理商冲击本地市场，在取得确凿证据后，交甲方处理。甲方将处罚违约代理商的市场保证金作为赔偿金作为赔偿交给乙方。

2．9、双方协商解除合同或其他形式解除合同及本协议终止后，乙方应对本协议内容以及与甲方品相关一切内容承担保密义务。

2．10、乙方在没有违约及货款两清的情况下，合同期满，甲方将保证金如数退还给乙方，如有违约，一切责任由乙方承担。中途终止协议，在协议终止九个月后，乙方所属市场无遗留货物，甲方退还乙方市场保证金和货款，乙方将甲方的所有手续等资料交回。

2．11、非经甲方授权，乙方无权代表甲方进行任何经济及其它活动。否则一切后果自行负责。乙方在销售过程中税赋全部由乙方在当地机关缴纳。如因偷税、拖欠等导致税务法律责任法律责任受到处罚，均由乙方自行承担。

2．12、乙方代理商同本区域的经销点签订的任何合同、合约等，由于履行方为乙方，甲方概不承担任何经济和法律责任。

第三部分：货物运输及付款方式

3.1、规格： 片，每件 ，供货单价： 元人民币。

3.2、规格： 片，每件 ，供货单价： 元人民币。

3.3、首批提货 件，共计人民币小写: 元。

3.4、首批提货 件，共计人民币小写: 元。

3.5、大写合计: 。

3.6、汇款途径：

途径一：途径二：

开户行：开户行：

户 名：户 名：

账 号：账 号：

3.7、货物运输：运输中如发生商品损耗或丢失，乙方应及时通知甲方并向货物运输公司索取凭据或签名，由甲方向货物运输公司交涉赔偿。

3.8、详细地址：（此发货地址由乙方亲自填定，若因地址有误出现发货损失甲方概不负责）

到站 地点： 收货人姓名：电话： 第四部分：销售支持

4．1、甲方提供产品知识培训，提供灵活多样的营销方案并保护市场。

4．2、提供相配套的宣传品、平面设计、软硬件文章、广告文案等及电视广告片。

4．3、协助各级经销商进行市场调研，适时调整制订切实可行的促销方案和市场运作方式。

4．4、完善整套市场管理细则，随时派专人解决市场发生的问题。

第五部分：换、退货程序

5．1、甲方产品如出现质量问题，甲方无条件接受乙方退货。退货费用由甲方承担。

5．2、乙方进货运费由甲方承担。

第六部分：合同的解除与续约

6．1、甲方每三个月将按年度任务指标对乙方考核一次。如果第一次考核完成指标的70 % 则视为达标；若达不到70 % ，甲方根据实际情况延期两个月，若两个月后仍未达到70 % ，则取消乙方代理资格。

6．2、如再续约应提前向甲方申请，同等条件优先。

6．3、双方应忠实履行合同、友好协商。任何一方违约均应向对方承担违约责任。如因本合同或在履行本合同时产生纠纷，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

6．4、本合同正式生效以签名、盖章并款到为准。代理权保留期为一周，过后不再保留。代理合同一式二份，甲乙双方持一份，未尽事宜，双方另行商榷补充，并具有同等法律效力。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章）

法定代表人：（签字） 法定代表人：（签字）

委托代理人：（签字） 委托代理人：（签字）

签约日期： 年月日 签约日期： 年月日

附：乙方公司营业执照、税务登记证及身份证复印件

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