# 最新代理销售合同(汇总15篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-07-27

*现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。代理销售合同篇一乙方:\_\_\_\_\_\_\_...*

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。

**代理销售合同篇一**

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

二:甲方提供软件，乙方负责当地的销售，安装，培训，售后服务工作.甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行;属于软件本身问题，甲方有免费修改的义务。

三，甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件，按以下作为全国统一报价:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件(网络，单机联体)价格:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(不含税)

四，乙方首期必须购买10套\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件，才能获得代理资格.代理价:按甲方全国统一报价的40 %计算，60 %归甲方所有，其它归乙方。

五，付款方式:甲方提供注册号前一天付清全部款项。

六，双方的权利和责任:双方的其它经营活动与对方无关.乙方在销售甲方的软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七，乙方累计完成20个客户，双方可以补签合同:乙方可以有更优惠的代理价。

八，本合同一式二份，各执一份，签字生效。

甲方盖章:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方盖章:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**代理销售合同篇二**

投诉电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签定地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1.本合同签署有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_个月为试销期。

2.合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1.甲方授权乙方经销甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

2.甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、产品价格

1.价格按全国统一价执行(价格表附合同)。

2.乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3.甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

四、结算方式

1.经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2.如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3.在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1.乙方首批货款在本合同签定之日起十日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2.甲乙双方签定合同时，乙方向甲方交纳\_\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求

1.乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超\_\_\_\_\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_\_家(附终端明细目录)，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到\_\_\_\_\_\_%，第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

2.乙方在经销期内必须完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元人民币(按实际回款额计算)，其中首批回款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，月度销售比例及任务如下：

(单位：万元)

月份 合计 比例 任务

5.乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/件--\_\_\_\_\_\_\_元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6.乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7.乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1.甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2.乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3.甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4.保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作;负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5.及时兑现合同约定的政策支持。

6.负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，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，否则不予退换。

**代理销售合同篇三**

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，达成以下协议。以供双方共同遵守：

第一条服务内容及服务费用

（一）甲方为乙方提供代销售服务，具体服务内容包括：

1．乙方委托给甲方的具体商品为：。

2．甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_为乙方提供代销售服务，包括展厅装修、样品展示、客户接待、销售下单和日常维护。

（二）服务费用和支付方式

1．乙方须向甲方支付\_\_\_\_元人民币作为享受本合同第一条第（一）款约定的展位租赁费用。

2．甲乙双方在合作期间，甲方将从双方合作之日起每月收取乙方托管商品营业额的一定比例作为乙方支付给甲方的销售佣金。销售佣金每月的30日（最后一天）结算一次，甲方在次月10日做完销售报表交给乙方，乙方必须在次月15日前将销售佣金支付给甲方。销售佣金的比例为：

第二条 服务期限

本协议履行期限从本协议签订之日起一年（从年 月 日到 年月 日）内有效。合同到期后，乙方有优先续约权，具体合同内容，甲乙双方可进行协商。

第三条 乙方权利和义务

方，以便甲方及时更正产品供应信息。

（二） 乙方店铺的库存须真实有效，如因乙方库存不真实或通知不及时，造成已经订下货物的客户最终无法收到货物而申请退款的，乙方仍须在次月结算给甲方该笔交易的销售佣金。

（三） 如果乙方委托销售的产品类目发生变化，双方需要重新商议销售佣金比例。

（四）如果乙方店铺经营两种以上（包括两种）类目的产品，在结算销售佣金时，甲方将按照当月销量量最大的产品所属类目销售佣金比例提取销售佣金。

（五）乙方为甲方提供销售产品的质量需符合相关法律法规。

（六）乙方需对提供给甲方销售的产品的说明书、资料的真实性、完整性、合法性负责。

（七）乙方托管给甲方销售的产品必须是乙方合法获得。

（八）乙方负责产品的进货、向买家发货。

（九）乙方除不能参与展厅的现场销售之外，其它如新产品的发布、推广、售后等问题乙方都可以合理参与。

（十）对于乙方托管的售后服务，甲方会在每日集中处理，如遇到甲方权利之内无法处理的售后问题，乙方有义务积极协助甲方，以保证问题快速、高效的解决，如乙方不予配合，由此造成的损失甲方不负责任。

（十一）乙方如因货源等问题导致其商品无法继续正常销售，甲方不负任何责任并且不退还其已交的服务费。

第四条 甲方权利和义务

（一）甲方尊重乙方对产品所拥有的知识产权；

（二）除非为达成本合同服务所需的目的，甲方保证不对乙方产品复制、拷贝；

（三）甲方所使用乙方提供的资料和物品不得用于与提供服务无关的事务；

（四）甲方确保服务期间不单方使用乙方任何产品、资料做与代销售服务无关的事宜；

（六）合同期间，乙方被托管的商品所产生的营业额都算甲方的销售业绩。

（七）乙方必须按第一条第（二）款在规定时间内向甲方支付销售佣金，如乙方未能如期支付，甲方视为乙方自动终止合同，并且甲方保留上诉及申请仲裁的权利。

第五条 违约责任

（一）乙方存在下列行为，乙方应自行承担由此造成的一切损失：

1．乙方所提供的产品没有正当合法来源的；

2．乙方提供的产品存在品质缺陷致使购买者人身权和财产权受到损害的；

4．乙方未能按时足额发货的；

5．乙方提供的产品存在侵犯第三方人身权、财产权、知识产权等其他行为。

6．乙方未能按照本协议第一条第（二）款第2项的规定支付销售佣金的；

7．在本协议约定的服务期间，乙方干扰甲方正常操作的。

因乙方存在前款第1项至第5项行为致使相关行政司法机构裁定甲方承担责任的，并不视为甲方承担因乙方上述行为引起的责任，甲方可在赔偿受损的第三方利益之后，向乙方提出索赔请求，赔偿的范围包括甲方向第三方支出的直接费用及由此造成的一切损失。

（二）甲方存在下列行为，则甲方按以下方式承担由此对乙方造成的损失：

1．甲方服务方式被认定为非法的，甲方自行承担责任；

第六条 不可抗力

（一）如果任何一方在本协议签署之后因任何不可抗力的发生而不能履行本协议的条款和条件，受不可抗力影响的一方应在不可抗力发生之日起的壹个工作日之内通知另一方，该通知应说明不可抗力的发生并声明该事件为不可抗力。同时，遭受不可抗力一方应尽力采取措施，减少不可抗力造成的损失，努力保护另一方当事人的合法权益。

（二）不可抗力事件的应对

在发生不可抗力的情况下，双方应进行磋商以确定是否继续履行本协议、或者延期履行、或者终止履行。不可抗力消除后，如本协议仍可以继续履行的，双方仍有义务采取合理可行的措施履行本协议。受不可抗力影响的一方应尽快向其他方发出不可抗力消除的通知，而另一方收到该通知后应予以确认。

(三) 免责

如发生不可抗力致使本协议的履行成为不可能，本协议终止，遭受不可抗力的一方无须

为前述因不可抗力导致的本协议终止承担责任。由于不可抗力而导致的本协议部分不能履行、或者延迟履行不应构成受不可抗力影响的一方的违约，并且不应就部分不能履行或者延迟履行承担任何违约责任。

第七条 协议终止

（一）本协议于以下情形之一发生时终止：

1. 双方协议一致同意终止本协议的；

2. 根据本协议第六条的约定终止的；

3．由于本协议一方严重违反本协议，致使本协议的履行和完成成为不可能，在此情形下，另一方有权单方以书面通知方式终止本协议。

（二）终止后果

1． 如果本协议根据第七条第1、2项规定终止的，双方均无需承担任何违约责任。在此情形下，双方应本着恢复原状的原则，签署一切文件及采取一切必需的行动，协助对方恢复至签署日前的状态。

2. 如果本协议根据第七条第3项的规定而终止，违约方应当就其因此而给守约方造成的损失向守约方做出足额补偿。

第八条争议解决

本协议在履行过程中若发生争议或纠纷，双方当事人应通过友好协商，尽力解决争议或纠纷。协商不成的，任何一方均可向当地仲裁委员会提起仲裁。

第九条 协议生效

本协议生效以乙方一次性支付甲方本协议第一条第（二）款第1项约定的服务费数额，即\_\_\_元(人民币大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)后方能生效。

第十条其他

事件。

（二）本协议可到公证处公证，公证费用双方各出一半。

（三）本协议未尽事宜，双方可协商签订补充协议。

（四）本协议壹式两份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

（五）本合同中签订的店铺为甲方唯一认可的给乙方提供托管服务的店铺，乙方换店铺的唯一前提是因为违规被淘宝强行封店，如有其它特殊情况须双方协商。

第十一条 保密条款

甲方应为乙方做代销售商品的保密工作，未经允许的情况下，不允许给第三方客户作为参考。

甲方： 乙方：

签字： 签字：

盖章： 盖章：

地址： 地址：

日期： 日期：

**代理销售合同篇四**

为扩大甲方生产的绿环淀粉牙签的市场份额，提高企业知名度和产品信誉，甲乙双方本着平等互利的原则，就乙方代理销售甲方绿环淀粉牙签事宜达成如下共识，双方共同遵守。

\_\_\_\_\_\_\_

从\_\_\_\_\_\_\_（日期）至\_\_\_\_\_\_\_（日期）。

乙方只能一次性向甲方购买1万元人民币的商品才能取得代理资格。

1 、代理商有权在其代理区域内发展经销商和分销商；

2、代理人有权独立确定其代理区域内的业务人员数量；

3、代理商有权在其代理区域内发布各种形式的促销广告，但须经甲方事先批准；

4、代理商有义务每季度向甲方通报一次关联公司和经销商的发展情况；

5、代理商有义务在年底将主要经销单位的名单及其变化通知甲方；

6、代理商有义务每季度向甲方通报一次产品市场供求信息的变化。

1、甲方有权检查和指导代理商的销售；

2、甲方有权纠正代理商不正当的市场经营行为；

3、甲方有义务协助代理商进行代理区域内的营销策划；

4、甲方有义务做好全国范围的营销和产品推广工作；

5、甲方有义务每季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

售配额。代理人自取得销售权之日起连续十二个月为一年，年最低销售量不得低于1亿根淀粉牙签。一年内代理人销售额达到1亿根淀粉牙签的，按比例奖励；当销量达到1亿根淀粉牙签时，按%的比例进行奖励，奖励随购买量发放给代理商。

代理商配送的货物如有质量问题，甲方负责退货和更换，相关费用由甲方承担；保修期内如甲方负责退换过期存货，相关费用由代理人承担；如果货物因代理人保管不善而变质，不属于退货范围。

甲乙双方应指定专人负责供货和检验，如有人员变动应及时通知对方；一般情况下，甲方应在收到乙方订单和付款后5天内发货（单包除外），运输费用由乙方承担；乙方应及时检验货物，如有数量和规格不符，应通知甲方。如果在运输途中丢失或损坏，必须立即与运输单位协商赔偿。如果是甲方的过错，由甲、乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。支付结算，原则是单一结算系统。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售的，视为违约，乙方销售额未达到最低销售限额的，乙方擅自降价、恶意竞争的，视为违约；甲方未能及时供货或供货数量连续三个月不能满足乙方需求的，视为违约，甲方直接在乙方代理区域接收客户的，视为违约。如发生违约，甲乙双方应协商解决，无效协商按以下原则处理：

1、甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

3、如甲方违约，甲方应按最低销售限额内短缺数量的供销差的10%赔偿乙方，超过最低销售限额的部分和受不可抗力影响的部分免除责任。

4、甲方直接接待乙方所代表区域的客户，并按直销差价的50%赔偿乙方损失。

1、本合同期满后，乙方有优先续约权。

3、甲方鼓励和支持乙方设立办事处和销售公司，相关条款另行协商。

4、本合同未尽事宜，甲乙双方协商制定补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的管辖地为合同签订地。

6、本合同一式两份，双方各执一份。

7、本合同于年月日在各省市签订。

代表：\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_\_\_

**代理销售合同篇五**

甲方：

邮编：

地址：

电话：

乙方：

邮编：

地址：

电话：

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。

第一条代理原则

1.甲方授权乙方为的销售代理商。

2.乙方在代理甲方产品的过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。

3.乙方须按实际情况填写如登记表中内容变更，乙方应在七天内书面通知甲方。

第二条甲方的权利和义务

1.甲方拥有产品价格的制定权及发布权。

2.甲方负责产品的广告宣传工作。

3.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，乙方试运营二个月，合格者将正式颁发\"授权书\"。

7.甲方若对产品代理价进行更改，须提前半个月以书面的形式通知乙方。

第三条乙方的权利与义务

1.乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

2.配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市畅

3.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。

4.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。如有证据证明乙方违反甲方的限价规定(如低价销售现象)并不能改正的，甲方有权要求乙方赔偿，情节严重的，甲方有权终止对乙方的代理授权，并取消其区域代理资格。

5.乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，甲方须对客户进行备案保存。

6.乙方可以在甲方授权范围内以\"某某地区代理\"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。

第四条黄页价格、保证金及预付款、财务结算

1.黄页的价格详见附件。

3.保证金及预付款的使用、管理遵照相关规定，如未有违反相关规定，保证金在本协议终止后全额退还给乙方。

4.结算：

a.乙方代理登录，须在乙方预付登录费足够支付的前提下，由乙方在确认付款后开通，同时甲方将从乙方预付登录费中自动扣除乙方开通黄页的登录费用，每月日甲乙双方应对上月日至本月日登录开通的黄页数量及清单进行核对，并由甲方给乙方开据相应登录款项的发票。

b.甲方为乙方每月开据的发票金额为：上月日至当月日乙方向甲方支付的黄页代理登录费的金额。

c.当乙方未能按a的规定全额支付开通黄页登录费时，甲方核实后有权取消对应黄页的服务，同时保留法律追索权。由此带来的与客户之间的法律纠纷均由乙方承担责任。

d.本协议到期或者因双方因任何原因终止本协议执行，乙方已支付预付款在扣除应付款项后在仍有余款时，甲方在协议终止后30日内将余款退还乙方。

第五条协议期限乙方的代理期限为年月日至年月日。

双方同意提交当地仲裁委员会进行仲裁。

第七条附则

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： 乙方：

盖章：盖章：

甲方授权代表：乙方授权代表：

年月日年月日

**代理销售合同篇六**

甲方名称：

地址：

乙方名称：

地址：

本合同术语解释

1、该项目

2、代理佣金指甲方付给乙方的销售代理酬金。

3、成交客户指已与甲方签订了《商品房买卖合同》，并向甲方交纳了所购物业首期房款(目前不少于总房款的\_\_\_\_%，日后随政府部门相应政策调整)的客户。

4、买卖合同指《商品房买卖合同》

5、正式开盘指该项目\_\_\_\_年\_\_\_\_月底以前全面开盘取得销售许可证+售楼处完工并投入正常使用+第一次报纸广告发布后，正式开盘日期最迟为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，开盘时甲乙双方应签定有关文件，明确具体开盘时间。

6、销售率按已销售面积除以总可售面积计。

如下协议

1、物业名称暂定名。

2、物业位置。

3、代理销售面积总建筑面积约\_\_\_\_\_\_平方米(最终面积以政府规划部门的批准文件为准)。

本合同的有效期自双方签定合同之日起至正式开盘后\_\_\_\_个月止。如任何乙方终止本协议，违约一方将赔偿对方一切经济损失。

自正式开盘之日起8个月(包括元旦及春节)销售完成\_\_\_\_%(此部分为第一阶段)，第\_\_\_\_个月至第\_\_\_\_个月内完成\_\_\_\_%(此部分为第二阶段)，第\_\_\_\_个月至\_\_\_\_个月内完成\_\_\_\_%(此部分为第三阶段)。以上销售周期及销售率完成的前提高水平的广告公司全程介入项目广告宣传工作;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月底前销售证办理完毕;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月中旬样板间完工;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月底开工;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月底工程出正负零;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月底封顶;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月完成外立面施工;\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月底毛坯房交房。

1、甲乙双方商定，乙方作为该项目一期独家代理销售商，全面代理住宅小区一期所有可销售面积，在合作期间甲方不再开设其他销售渠道。

第四条甲方责任及权利

1、根据本合同第八条规定，按期支付乙方代理佣金。

3、提供给乙方所有该小区相关文件资料。内容包括立项报告、用地规划许可证、工程规划许可证、开工证、临时国有土地使用证、预售许可证、总规划图及全套施工图等资料。

4、提供现场售楼处及样板间。

5、承担有关现场售楼处、样板间、户外广告(围墙、指示牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm海报、展销会包装、展销场地租赁、推广活动、电台电视台广告、报纸杂志广告及软性文章等媒介发布的全部费用支付。

6、与乙方共同制定本项目的销控计划，广告策划和推广方案及费用预算案。

7、因施工质量及所有甲方原因引起与客户的纠纷，其经济损失由甲方承担。

8、负责签定并审核监督《商品房买卖合同》，的内容及执行。

9、收取客户除保留金外的所有款项并办理结算手续。

10、签发房屋进住证。

11、为客户办理产权过户手续。

12、指定专人负责协调施工、物业等关系，并及时与乙方进行沟通。

13、不得擅自修改双方协商承诺给购房者住宅建设进度的方案及其它相关内容，如需设计规划、建设进度及进行调整，应提前\_\_\_\_天书面通知乙方，销售价格的调整需双方协商后执行。

14、甲方应制定工程实施进度计划，并书面告知乙方，双方共同执行。因工期拖延造成销售缓慢，致使乙方未按计划完成，乙方相应销售周期及销售业绩考核也相应顺延。

15、在合同期内，若甲乙双方解除合同，甲方不得雇佣乙方员工。

16、甲方如对乙方的人员工作能力不满意可以提出更换，普通业务员乙方三天内更换，经理级人员五天内更换。

1、乙方根据本合同之第八条向甲方收取有关的服务费用.

2、根据甲方的调查要求和所提供的资料，进行深入的分析研究，完成有关推广及宣传活动的策划工作及后续执行工作，并向甲方提交书面的分析、策划报告。

3、严格遵守房产销售有关法律、法规和行业规范标准，乙方不得代甲方作出任何超出甲方明确书面授权的承诺和保证。由此造的损失，乙方将赔偿相应损失，甲方有权在代理费中扣除。

4、在代理期间，乙方负责在该项目销售现场处理有关销售的一切服务工作，乙方代理销售之物业经甲方确认后，由乙方安排甲方与买受人签定购房合同，收取买受人定金。乙方不得在未经甲方允许的情况下，收取客户任何费用(临时小定与保证金除外)及签署各类合同和承诺。

5、协助甲方委托专业公司完成本项目的户外广告(围墙、指示牌、广告牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm、海报、展销会包装、报纸、杂志广告的设计和软性文章的撰写及联络工作。

6、乙方负责该项目有关宣传、推广及展销策划工作，并于甲方共同制定方案后予以实施。乙方所制定的宣传材料、销售方案、销售价格及付款方式等均需由甲方最终确认后方可执行。

7、负责组织销售人员培训和管理，并承担其费用。

8、负责带客户看房，讲解项目。

9、负责售楼处中乙方自用的办公桌椅，办公设备及用品的购置和维护费用，承担售楼电话费等。

10、定期、及时向甲方通报市场动态，营销策划方案及销售情况。

11、督促客户按期支付各期房款，协助甲方为客户办理银行按揭手续、公积金贷款手续及入住手续。

12、确因甲方原因，导致项目施工进度延误、小区入住条件不具备，拖延期限不作为乙方的.考核时间，同时销售期限相应顺延。

13、负责提供小区各楼价格分层表。

14、乙方有权在本项目的宣传资料上明示乙方为本项目的独家全案策划销售公司。

甲、乙双方商定本小区四层住宅楼毛坯房预计销售平均价格为9300元/平方米，六层住宅楼预计平均销售价格为\_\_\_\_元/平方米，具体价格策略双方另行商定。

本项目的广告及推广费用预算为总销售额的\_\_\_\_%(不包括售楼处及样板间的费用)，甲乙双方在订立广告计划时应本着节约及互相尊重的原则，如最终广告费超出总预算，但超出额度不得超过预算总额的\_\_\_\_%，若超出预算总额的\_\_\_\_%以上，则超出\_\_\_\_%以上部分甲乙双方各负担\_\_\_\_%。每月的广告投放甲方应充分听取乙方意见，双方协商一致后共同制定预算计划，甲方应于每月\_\_\_\_日前向乙方书面准确告知上月所有广告支出，便于乙方掌握广告投入金额，如甲方告知乙方的广告投放金额失准，乙方不承担由此产生的责任。

1、双方约定，乙方收取的服务费系根据乙方成交签约的客户购房合同总金额(客户办理完购房贷款手续并经银行核审通过后，一次性付款的客户全款到账后)按合同金额的1.3%计算，如因甲方的施工进度或其他原因，不能符合银行放贷的规定，则乙方在客户签约并交纳贷款首付款后即可结算服务费。

2、双方约定，当四层住宅楼毛坯房销售平均超过\_\_\_\_元/平方米，六层住宅楼毛坯房平均售价超过\_\_\_\_元/平方米时，甲方按照额总价部分的\_\_\_\_%对乙方进行奖励，同代理佣金同期结算。四层住宅楼与六层住宅楼的超额奖励分别进行计算，二者不具有关联性。

3、在双方合同期内，乙方于每月\_\_\_\_日前向甲方提交上月销售报表，在\_\_\_\_个人工作日内经甲方核实后一次性支付乙方应得代理佣金的\_\_\_\_%，在各阶段末如乙方完成该阶段任务，甲方一次性支付该阶段乙方应得代理佣金的\_\_\_\_%。该阶段其余\_\_\_\_%佣金留存于甲方，作为乙方协助甲方办理房屋交付手续的保证金。如乙方未完成阶段性任务，则该阶段\_\_\_\_%代理佣金甲方有权扣除(各阶段分别计算)。如乙方不履行协助甲方交房的义务，甲方有权扣除代理佣金的\_\_\_\_%的保证金。如已到现房入住阶段，乙方正常履行协助甲方办理入住义务，如甲方应一次性支付暂留的\_\_\_\_%的保证金，其后停止收取\_\_\_\_%的协助入住保证金。乙方后去代理佣金的同时，向甲方开具正式放票。

4、甲方应按上述约定条款向乙方肌肤代理佣金，逾期支付，乙方将按当月代理佣金每日\_\_\_\_%向甲方收取滞纳金。因乙方延误结算代理佣金，甲方不承担逾期违约金。

5.在甲方与成交客户签订商品房买卖合同后，非因甲方原因导致该契约终止时，则甲方有权拒绝向乙方支付代理酬金。乙方已收取的代理佣金，甲方有权在日后向乙方支付的代理佣金中将该部分款项予以扣除或要求返还。

6、客户违约，导致甲方罚没客户已交的全部或部分定金时(非首付款)，甲方投影将已没收定金的\_\_\_\_%支付给乙方作为服务费用。服务费用的结算方式与上述代理佣金的结算方式相同。若客户与甲方就上述定金发生纠纷，甲方不得不返还客户全部或部分定金，乙方应在接到甲方通知\_\_\_\_个工作日内将退还部分收取的服务费用退还甲方。

7、正式开始销售前，甲方的关系客户(以甲方给乙方提供名单为准)购房，乙方不收取代理佣金，但甲方关系户购买套数总量控制在\_\_\_\_套之内，其中\_\_\_\_层的楼\_\_\_\_套，\_\_\_\_层的楼\_\_\_\_套。此部分如需乙方人员后续服务，则甲方支付乙方每套\_\_\_\_元服务费;超过\_\_\_\_套上的部分甲方需支付乙方全额服务费(销售额的\_\_\_\_%)。正式开始销售以后，甲方有支配不超过房屋总套数\_\_\_\_%的销售权利，但手续必须由乙方按程序予以办理，甲方需支付乙方销售额的\_\_\_\_%作为乙方服务费。如果甲方销售量超过总套数的\_\_\_\_%，则甲方需支付乙方服务费(销售额的\_\_\_\_%)。甲方自行销售的面积将平均分配到正式开盘后的\_\_\_\_个销售月，计入乙方的销售任务中。根据四层预计销售均价\_\_\_\_元/平方米，六层销售均价\_\_\_\_元/平方米双方确定详细的价格作为本合同的补充附件，甲方自行销售的部分均按照附件价格表中相对应的单元价格进行计算(而非实际成交价)，该部分价格计入乙方销售均价。

1、如因甲方原因致使双方终止本合同，则乙方有权根据甲方违约行为给乙方造成的损害程度，赔付相应经济损失，同时在\_\_\_\_日内支付乙方已销售物业的全部代理佣金，若因乙方原因致使本合同终止，则甲方有权根据乙方违约行为给甲方造成的损害程度，赔付相应经济损失和扣除相应代理佣金。

2、乙方有如下行为之一的，甲方有权在书面通知乙方后单方解除本协议

(1)违反法律法规及行业规范从事销售行为。

(2)未经甲方同意，以甲方或自己名义对外作出超出双方认定范围之外的承诺和保证，导致甲方陷入诉讼或来自第三方的权利要求。

(3)未经甲方确认，擅自从事项目的宣传、推广行为，给甲方或项目造成不良社会影响或经济损失。

(4)有其他违反本协议约定的行为，在甲方要求改正的书面通知发出后\_\_\_\_日内即未改正其行为，也未作出令甲方满意的解释或改进方案。

(5)因乙方原因，任一阶段的销售率低于双方约定标准的\_\_\_\_%。解除协议的通知于送达乙方时立即生效，乙方应于收到通知之日起十日内搬离销售现场并于十五日内完成销售代理的交换工作。协议解除时双方尚未了结的债权债务于协议解除后二十日内结算完毕。

3、双方不得以任何形式不经对方同意擅自支付对方项目相关人员费用。

4、甲、乙双方在执行本协议中如遇不可抗力因素，双方均不承担责任，造成的经济损失各自承担。

因执行本合同发生的有关争议，双方可通过友好协商解决，如协商不成，则应向北京市人民法院提起诉讼。在法院审理过程中，争议以外的内容本协议继续履行。

1、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力，如补充协议与本合同发生冲突，以最后签定的补充协议为准。

2、本合同的附件均为本合同不可分割的部分，与合同正文具有同等法律效力。

3、甲、乙双方应保守合同及项目相关商业机密，不得泄露于无关他人。

4、本合同一式肆份，甲乙双方各执行贰份，自双方签字、盖章之日起生效。

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

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

**代理销售合同篇七**

甲方： 乙方：

为扩大甲方生产的\_\_\_x的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的\_\_\_\_x事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买 万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于。

代理商一年内销售量达到时，按 %的比例予以奖励;销售量达到时，按 %的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

4、甲方直接接待乙方代理区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

十、附则

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于 年 月 日在 省 市签订。

甲方： 乙方：

**代理销售合同篇八**

委托人：

中介人：

双方经反复协商一致，就下列事宜达成协议：

委托人委托中介人帮助推销xx产品，介绍客户，协助签订合同。

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门进行调解；协商或调解不成的，按下列第xxxx种方式解决：

（一）提交xxxxxxxx仲裁委员会仲裁。

（二）依法向人民法院起诉。

委托人（签章）：

受托人（签章）：

地址：地址：

邮政编码：邮政编码：

代表人（签字）：代表人（签字）：

开户银行：开户银行：

银行账号：银行账号：

合同签订地点：

合同签订时间：xxxx年xx月xx日

**代理销售合同篇九**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为扩大甲方生产的绿环牌淀粉牙签的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的绿环牌淀粉牙签事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

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

乙方一次性从甲方购买\_\_\_万元的商品方能取得代理商资格。

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商；

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量；

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可；

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次；

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方；

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导；

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为；

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作；

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作；

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于\_\_\_\_\_\_亿支淀粉牙签。

代理商一年内销售量达到\_\_\_\_\_亿支淀粉牙签时，按\_\_\_\_\_%的.比例予以奖励；销售量达到\_\_\_\_\_\_\_亿支淀粉牙签时，按\_\_\_\_%的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担；代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担；如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方；在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出（单支包装除外），运输费用由乙方承担；乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约；甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

4、甲方直接接待乙方代理区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市签订。

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

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

**代理销售合同篇十**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在承德市区代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

1.甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：承德地区的城镇与农村市场。

2.甲方指定乙方销售系列产品。

3.乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

1.本合同有效期为，自年月日起至年月日止。

2.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前天书面告知甲方。同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

2.货币结算单位为币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后3---7个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

在不影响二次销售的情况下，乙方所售甲方产品6个月内可与调换，由此所产生的费用由乙方承担。

为充分保障广大经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

1.甲方的权利

1有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

2有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

3有审核、规范乙方进行产品宣传的权利;、

2.甲方的义务

1在乙方完成季度采购任务后,向乙方出据代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2向乙方提品销售时所需的营销、技术和宣传资料及相关的产品认证证书。

3乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时，甲方需按照本公司市场支持方案中的相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导、培训支持、支持等相关配套服务。

4向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

5协助乙方做好货物托运及调换工作;

6采取有效措施调节和规范市场秩序;

7严守乙方的业务机密。

3.乙方的权利

1享有本合同第二条约定的代理经销产品在产品特约区域的经销权;

2享有甲方市场营销方案的一切奖励条款规定的\'权利;

3享有按甲方客户服务方案的一切支持条款规定的权利;

4.乙方的义务

3严格遵守甲方市场营销方案中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定;

5保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息;

6乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布;7遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动;8不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

2.发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2、1一方严重违反合同及合同相关附件之约定;

2、2一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性);

2、3出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务;

2、4一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3、经双方书面同意，可提前终止合同。

1.本合同附件及双方已明确约定的有书面形式的关条款，与本合同具同等法律效力。

2.双方已明确约定的有书面形式的有关条款，与本合同的有关条款有重复的，以合同内容为主。

3.本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4.本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向提起诉讼。

5.本合同一式两份，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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年月日年月日

**代理销售合同篇十一**

合同双方:

委托人:

法定地址:

电话:

传真:

受托人:

法定地址:

电话:

传真:

一、委托的范围和性质

()、整个营销代理的性质

1.全程策划销售代理期限:\_\_合同签订之日起个月。

2.代理范围:

二.双方的责任

(一)甲方的责任:

1)建立本项目的专门负责人，确保营销代理中的各种问题能够及时解决，使项目高效、规范运行。

2)向乙方提供本项目销售代理过程中所需的所有相关资料和法律文件，并承担由此产生的一切责任。

3)本合同生效后，甲方不得委托任何其他第三方承担销售代理工作。

4)协助乙方制定销售计划，及时签订乙方签订的销售合同(销售合同必须按照甲方提供的标准制定)。

5)乙方的营销实施计划需经甲方书面同意后方可实施。

6)因甲方原因引起的索赔或其他法律责任由甲方承担..

7)甲方应按合同规定按时向乙方支付代理费。

8)以甲方为主要因素，甲乙双方共同制定销售合同范本，供乙方在销售中实施。

9)甲方优先，甲、乙双方共同协商制定项目销售价格，乙方制定价格体系和策略，经甲方批准并书面交乙方执行，乙方不得擅自降低销售价格。

10)除市场推广外，项目整体宣传推广费用由乙方负责，不低于人民币元。

11)有下列情形之一的，甲方有权单方解除合同:

a)乙方及其工作人员在销售工作中造成重大失误或给甲方造成重大损失的`；

b.在销售过程中，乙方向客户提供了超出实际支持标准的虚假承诺。

12)甲方应在销售现场设立销售控制人员，负责所有资金的收付和合同的保管。

(2)乙方的权利和责任

1.乙方应向甲方提交营销、宣传和广告计划，并经甲方批准，以确保营销计划的有效性，并按计划完成甲方委托的工作。

2.乙方应根据双方约定的工作要求安排特设小组，以甲方的名义签订销售合同，并将客户的货款直接支付至甲方开立的专用支付账户，以保证代理工作的顺利实施。

3.销售人员实行轮班制，统一服装、统一徽章、统一口径。每天安排专人接待客户8小时以上，现场人员不少于7人。

4.销售期间，乙方不得随意下单，未经甲方同意，不得向客户作出任何超出双方书面约定的承诺，一切变更以甲方正式书面通知为准；未经甲方同意，不得向客户收取任何费用。本项目销售执行价格由双方协商确定。

5.销售人员的工资、奖金、交通、福利等一切费用由乙方支付..

6.销售期间，乙方应组织房地产销售，负责管理销售控制表，并以周报、月报、阶段性报告的形式按时提供给甲方，并将资料归档。乙方的所有销售活动应按照甲方批准的正式计划进行，如有变更，应报甲方批准后实施。

7.乙方应在每月月底向甲方提供下个月的营销计划、广告点、时长和时间表。

8.甲乙双方应指定项目负责人负责项目对接，销售过程中的任何措施应通过工作联系单(由负责人签字)的方式通知对方。

9.各销售单位的代理责任在于客户交付首付款并签订合同，完成抵押信息和抵押

借款合同签订后终止。

10.在乙方营销代理有效期内，甲方不得另设销售机构，否则营业额归乙方所有，视为乙方结算业绩。

11.有下列情形之一的，乙方可以单方面解除合同或按下列延迟时间自动延长合同代理期的任务期限:

a)甲方不能提交销售所需的全部文件；

b)甲方销售条件发生变化；

c)项目施工进度不能保证销售进度，导致销售进度和施工进度被打破等。

三、整个营销代理费及结算方式

(a)销售任务、价格和周期

基于以上金额。

2.项目销售周期为\_\_个月，分为\_个阶段，每个阶段持续\_个月。每个阶段的任务(按销售额)细分如下:

3.整个项目的均价保证不低于人民币/m2。

4.甲方应确保乙方所售物品的相关文件到位并得到乙方的认可，否则乙方的销售代理期将自动顺延。

(二)营销代理费

本项目营销代理费的收费标准为销售额的\_\_%。

(3)结算方式

代理费支付方式:每月2日为乙方销售任务在销售过程中的结算日。当日，甲方根据乙方上月完成的销售合同总额计算代理费金额，并在2个工作日内支付给乙方。

(4)其他

1.乙方平均售价超过人民币/m2的，超出部分按5:5分成，其结算与任务无关。

2.如果乙方提前或超额完成销售代理任务，甲方将酌情给予乙方一定的奖励。

四.合同生效及其他

1.本合同自双方签字盖章之日起生效，双方应严格遵守所有条款和条件。

2.在本合同执行过程中，如因不可抗力影响相关条款的执行，不视为违约。

3.本合同的修改和扩大，经双方协商同意后，应签订补充协议。

4.如果客户在支付首付款前违约，没收的保证金归甲方所有；客户支付定金后违约的，定金归甲方所有，乙方收取相应的定金代理费。

5.乙方销售价格超过甲方委托的平均销售价格的，必须经甲方批准..

6.双方同意，在本合同执行过程中，如甲方将产权转让给第三方，导致委托财产所有权人发生变更，甲方应在转让过程中向受让方说明本合同的有效性，三方应就相关权利义务、债权债务等签订协议。如新业主要求委托他人代理销售，乙方有优先代理权。

7.在销售执行过程中，甲方无正当理由解除合同的，应向乙方支付人民币20万元作为赔偿。

8.双方有责任对合作过程中的所有相关商业资料保密，任何一方不得擅自向第三方发布或提供。

9.甲方应提供自合同签订之日起2天内工程施工进度下降，施工进度与本合同具有同等法律效力。

10.本合同未尽事宜由双方协商解决，相关协议作为本合同的附件签署。本合同执行过程中如发生冲突，如双方协商不成，应提交甲方所在地有管辖权的人民法院解决。

动词（verb的缩写）本合同一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

甲方:

乙方:

地址:

地址:

甲方(盖章)、

乙方(盖章)、

代表(签字)

签署时间:年月日

**代理销售合同篇十二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

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

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的.权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1、授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2、结算方式

第二十七条：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，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1、管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2、管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3、市场管理奖罚措施

a、奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。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。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，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。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，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。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、本合同期满，双方无意继续合作。

2、严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

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

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

**代理销售合同篇十三**

乙方：\_\_\_\_

为扩大甲方生产的绿环淀粉牙签的市场份额，提高企业知名度和产品信誉，甲乙双方本着平等互利的原则，就乙方代理销售甲方绿环淀粉牙签事宜达成如下共识，双方共同遵守。

从\_\_\_\_（日期）至\_\_\_\_（日期）。

乙方只能一次性向甲方购买\_\_\_\_万元人民币的商本站能取得代理资格。

1、代理商有权在其代理区域内发展附属公司和经销商；

2、代理人有权独立确定其代理区域内的业务人员数量；

3、代理商有权在其代理区域内发布各种形式的促销广告，但须经甲方事先批准；

4、代理商有义务每季度向甲方通报一次关联公司和经销商的发展情况；

5、代理商有义务在年底将主要经销单位的名单及其变化通知甲方；

6、代理商有义务每季度向甲方通报一次产品市场供求信息的\'变化。

1、甲方有权检查和指导代理商的销售；

2、甲方有权纠正代理商不正当的市场经营行为；

3、甲方有义务协助代理商进行代理区域内的营销策划；

4、甲方有义务做好全国范围的营销和产品推广工作；

5、甲方有义务每季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

代理人自取得销售权之日起连续十二个月为一年，年最低销售量不得低于1亿根淀粉牙签。一年内代理人销售额达到1亿根淀粉牙签的，按比例奖励；当销量达到1亿根淀粉牙签时，按\_\_\_\_%的比例进行奖励，奖励随购买量发放给代理商。

代理商配送的货物如有质量问题，甲方负责退货和更换，相关费用由甲方承担；保修期内如甲方负责退换过期存货，相关费用由代理人承担；如果货物因代理人保管不善而变质，不属于退货范围。

甲乙双方应指定专人负责供货和检验，如有人员变动应及时通知对方；一般情况下，甲方应在收到乙方订单和付款后5天内发货（单包除外），运输费用由乙方承担；乙方应及时检验货物，如有数量和规格不符，应通知甲方。如果在运输途中丢失或损坏，必须立即与运输单位协商赔偿。如果是甲方的过错，由甲、乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。支付结算，原则是单一结算系统。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售的，视为违约，乙方销售额未达到最低销售限额的，乙方擅自降价、恶意竞争的，视为违约；甲方未能及时供货或供货数量连续三个月不能满足乙方需求的，视为违约，甲方直接在乙方代理区域接收客户的，视为违约。

如发生违约，双方应协商解决，无效协商按以下原则处理：

1、如果乙方违约，甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、如果乙方因销售额未达到最低限额而违约，甲方可自行减少代理面积，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、如甲方违约，甲方应按最低销售限额内短缺数量的供销差的\_\_\_\_%赔偿乙方，超过最低销售限额的部分和受不可抗力影响的部分免除责任。

乙方：\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_

**代理销售合同篇十四**

乙方

甲方授权乙方作为，区域的代理商。

1、提货价格、

2、提货地点、时间与方式、建议可由乙方每次提前一段时间书面通知，以便甲方准备。最好是乙方自己到甲方来提货，乙方自己负责运输。

3、结算及付款方式、

4、其他约定、

1、甲方负责乙方的货源供应，并确保产品质量。因乙方运输、贮存不当等原因造成的质量问题由乙方负责。因不可抗力造成的损失由货物保管方承担。

2、甲方有权对乙方的销售区域及销售量进行监督。

1、乙方须在合同签订的\'同时订货不少于\_\_\_\_\_吨，并保证在\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前提货不少于\_\_\_\_\_吨。全年销售量不得低于\_\_\_\_\_吨。达到上述标准视为完成任务。

2、乙方有权制定代理区域的产品价格，可在代理区域内发展乡镇级经销商，但应对乡镇级经销商的行为对甲方造成的损害负责。

3、乙方有义务在代理区域内对该产品进行宣传；该区域内发生的侵害品牌权益的现象应及时通知甲方。

4、乙方只能在限定区域内销售，不得跨区域销售。

5、乙方在代理区域内的年销售量应保持销量逐年增长。

共\_\_\_\_\_年，\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

1、在合同期限内，甲方若发现乙方跨区域销售，按100元/吨处罚乙方，并有权取消乙方代理权。

2、乙方不得销售任何假冒伪劣产品，不得以次充好，不得损害甲方的商誉，不得透漏甲方商业秘密，每发生一次乙方应支付\_\_\_\_\_违约金，且甲方有权取消乙方代理权。

3、在约定期限内，乙方未能达到双方约定的最低提货量，或全年销售量未达到合同约定标准，甲方有权取消乙方的代理权。

补充协议具有同等法律效力。协商不成，向甲方所在地法院提起诉讼。

乙方

联系地址及电话

联系地址及电话

开户银行

开户名

帐号

签订时间、\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理销售合同篇十五**

甲方：

乙方：

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。

第一条代理协议

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。

第二条甲方的权利和义务

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。

第三条乙方的权利与义务

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。

第四条协议期限

乙方的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第五条争议解决

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。

第六条附则

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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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