# 最新独家代理销售合同(模板13篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-10-23

*随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。独家代理销售合同篇一合同编号：甲...*

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**独家代理销售合同篇一**

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：\_\_

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_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、甲方不得在乙方代理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乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、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壹年，从本合同签订之日起至20\_\_年\_\_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壹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。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均\_\_，如果壹年内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。

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)。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、奖励

乙方年销售量达到\_\_，甲方赠送给乙方\_\_;年销售量达到\_\_，甲方赠送乙方\_\_。

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，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、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。

2、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。

3、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。

**独家代理销售合同篇二**

甲方：

乙方： (盖章)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为 号,总占地面积总建筑面积约平方米（以下简称本项目）。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在 （地区）委托的独家策划销售代理商，开发商不得在（地区）指定其他代理商。

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

自双方签字盖章合同生效之日起,至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

1．咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作（即所有需与客户联系沟通的工作）。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》（又称《订购书》）、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的.项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2．开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3．开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4．甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

1．咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

3．咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650 元/m2,代理费用按商品房销售总金额的1.2%（按以上第2点具体销售率调整代理费比例）提取。开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：商品房销售均价在3650元/ m2以上，在3650～3800元/ m2范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

4．在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的1.2%计算。

1．开发商同意按下列方式支付销售代理费： 对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1.2 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2．甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1.2%提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月内结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3．若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

1．销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2．开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

1．本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付。咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2．甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3．本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整。双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

1．开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

（1） 开发商营业执照复印件和开户银行帐号；

（2） 开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。

包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规

划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

（3） 关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、

室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售（测绘）面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

（4） 咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

甲方：

乙方： (盖章)

签约时间：

**独家代理销售合同篇三**

制造商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称制造商)

注册地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称代理商)

注册地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.委任

兹委任\_\_\_\_\_\_\_\_\_为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区船舶修理及销售之独家代理商。

2.代理商之职责

(1)向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告制造商;

(2)报导本地区综合市场慨况;

(3)协助安排工厂经销人员的业务活动;

(4)代表船厂定期作市场调查;

(5)协助制造厂征收货款(非经许可，不得动用法律手段);

(6)按业经商定的方式，向制造商报告在本地区所开展的业务状况。

3.范围

由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，制造商应是唯一的仲裁人，它将综合各种情况给出公平合理的报酬。

4.佣金

制造商向该地区代理商支付修理各种船舶总结算价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的佣金，遇有大宗合同需另行商定佣金支付办法：先付\_\_\_\_\_\_\_\_\_，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由制造商付给业主(即船主)的经纪人及第三方介绍人等佣金的时候，必须由代理商事先打招呼;同时由制造商决定是否支付。

5.费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

(1)由制造商指定的时间内对制造商的走访费用;

(2)特殊情况下的通迅费用(长电传，各种说明书等);

(3)制造商对该地区进行销售访问所发生的费用。

6.制造商的职责

制造商应：

(1)向代理商提供产品样本和其他销售宣传品;

(2)向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数;

(3)通知代理商与本地区有关船主直接接洽;

(4)将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得将商业秘密外泄。

7.职权范围

就合同之价格条款，时间，规格或其他合同条件，代理商无权对制造商进行干涉;其业务承接之决定权属制造商。

8.利害冲突

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作其他修船厂的代表而损害制造商利益。代理商同意在承签其他代理合同前须征求制造商之意见;代理商担保，未经制造商许可，不得向第三方泄露有损于制造商商业利益的情报。

9.终止

不论何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止;协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在此期间是否在厂修理。

10.泄密

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经制造商事先同意，不向任何方泄露制造商定为机密级的任何情报。

11.仲裁

除第3条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁人进行仲裁，如对仲裁人达不成协议，则暂由\_\_\_\_\_\_\_\_\_船舶工程师协会会长临时指定仲裁人。

代理商(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_制造商(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家代理销售合同篇四**

甲方：（客户）

乙方：xxx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

**独家代理销售合同篇五**

随着法律观念的深入人心，我们用到合同的地方越来越多，它可以保护民事法律关系。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面是小编为大家收集的房地产独家代理销售合同，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

甲方：

地址：

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：

甲乙双方经过友好协商，根据有关规定，就甲方委托乙方（独家）代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在\_\_\_\_\_\_（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_\_项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），销售面积共计\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

１．本合同代理期限为\_\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

２．在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

３．在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用（包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等）由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价（本代理项目各层楼面的平均价）由甲乙双方确定为\_\_\_\_\_\_元／平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

１．乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_\_\_ ％，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

２．甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的.代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于３天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

３．乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于５天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

４．因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

１．甲方应向乙方提供以下文件和资料：

（１）甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

（５）甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_项目销售（的独家）代理的委托书；

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

２．甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

３．甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

１．在合同期内，乙方应做以下工作：

（１）制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）；

（２）根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

（３）按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

（４）派送宣传资料、售楼书；

（５）在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况；

（６）利用各种形式开展多渠道销售活动；

（８）乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

２．乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

３．乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告之甲方，作个案协商处理。

４．乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

１．在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

２．经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 违约责任，双方违反合同约定的，支付\_\_\_\_\_\_的违约金。

第十条 其他事项

１．本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

２．在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方： （盖章）

代表人： （签字）

乙方： 房地产中介代理有限公司（盖章）

代表人： （签字）

签约时间：\_\_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_\_月 \_\_\_\_\_\_日

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家代理销售合同篇六**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》等法律法规的规定，甲乙双方本着平等自愿诚实信用的原则，就乙方委托甲方独家代理销售产品达成一致意见，并签署本合同。

一、代理销售产品

乙方委托甲方独家代理销售产品为： 该产品的规格： ，型号：技术性能：质量标准： 用途：

二、代理方式

乙方委托甲方独家代理销售上述产品，乙方保证不再委托任何第三人（法人、自然人、其他组织）销售上述产品，包括不得与他人共同设立公司、企业或其他组织、团队、小组等各种形式的销售组织销售上述产品。

三、独家代理期限

甲方独家代理期限为 年，自 年 月 日至 年 月 日。独家代理期限期满前一年内，甲乙双方应协商是否延长本合同期限。如未能延期的，甲方仍然有权代理销售上述产品。

四、独家代理区域

甲方独家代理销售区域为全球所有区域。

五、运输、运输费用

一般情况下，乙方负责运输，并承担运输费用。乙方应按照甲方的指示，保质保量地安全及时地将产品运输至指定地点，交付接收人。

六、产能保证

乙方应当根据甲方的`销售数量预测，备足存货、确保产能，保证甲方随时能够预订产品，不影响甲方的销售工作和客户的生产用货。

具体预测时间由双方协商确定。

七、甲方销售

八、知识产权

乙方保证上述产品不侵害他人专利权、商标权、专有技术、商业秘密等知识产权。如果侵害他人知识产权或被他人起诉的，由乙方负责并承担法律责任。

九、客户服务

乙方应当按照合同约定向甲方提供供货、质保、售后服务等服务，如发生任何异议或投诉等，乙方应当负责处理，甲方配合解决问题。

十、不可抗力

任何一方对由于以下原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：自然灾害、采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。

1、乙方所交货物不符合合同约定的质量要求和其他要求，甲方有权拒绝。

2、如乙方提供的产品有样式或者材料明显变更，则甲方可将此订单货物全数退货，并由乙方赔偿乙方因此遭受的全部营业损失及商誉损失。

3、如乙方擅自提前解除合同的，应承担甲方前期成本和费用、预期利益等损失。

4、乙方承担违约责任时，应当同时承担甲方律师费、诉讼费、x费、担保费、差旅费等维权费用。

十二、诚实信用条款

甲乙双方应当本着诚实信用的原则履行本合同，保证不侵害对方合法权益。如有未尽事宜或者分歧、纠纷，应当友好协商解决，可以签署补充协议，并与本合同具有同等法律效力。

十三、文件送达

甲乙双方在本合同中记载的地址、电子邮箱、传真号、联系人等为真实、准确的送达地址，一方将文书邮寄上述送达地后3日，视为送达。

如一方变更送达地址的，应当提前告知另一方。如因地址变更等造成无法送达的，则由变更一方自行承担后果。

十四、争议处理

如双方不能协商处理纠纷的，则可以交由原告住所地x审理。 十五、生效条款

本协议一式二份，双方各执一份。

本协议自双方签字或盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

代理人： 代理人：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

联系人： 联系人：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮箱： 邮箱：

年 月日 年 月 日

**独家代理销售合同篇七**

授权方(以下简称甲方)：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

销售代理方(以下简称乙方)：

法定代表人：

地址：

电话：

邮箱：

一、合作宗旨

根据相关法律规定，明确各方的权力和义务，甲、乙双方利用自身具备的资源和能力、管理优势、专业技术，使双方通过合法的手段创造劳动成果，分享经营利益。

根据《\_\_\_\_\_》及其他相关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就乙方在网络b2c领域独家代理销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌系列产品事宜达成共识，并愿意在此基础上双方共同遵守，精诚合作，互相支持，共同发展，并达成如下协议同意签订本合同。

二、总则

1、合作内容：甲方是拥有包括产品、生产、进货、经销、零售及批发的实体公司。

乙方是一家专注于从事面向消费者的电子商务(b2c)领域的运营团队，具有自身技术实力和在电子商务方面的运营经验和能力。

双方以销售甲方生产的品牌产品为目的，建立长期电子商务战略友好合作关系。

2、合作条件：甲方品牌拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_使用权，\_\_\_\_\_使用权再授权，以及产品的销售权。

乙方拥有建设并运营面向二级(或二级以下)销售商和最终消费者的电子商务网上商城(b2c)的能力。

3、合作方式：甲方将公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌拥有在互联网上的\_\_\_\_\_使用权，\_\_\_\_\_使用权再授权，以及产品的销售权授权于乙方，届时起乙方成为甲方在互联网上开展电子商务活动的唯一合法服务商(代理商)。

随着合作的深入，为提高销售量，甲方有权要求在(b2c)领域各种网络销售平台开通\_\_\_\_\_\_\_\_\_等官方旗舰店时，甲方需提供相关证件并缴纳相应保证金，乙方将无条件配合。

4、授权范围：合作期间，乙方可以充分发挥自身优势，建立完善的销售网络，在法律允许范围内进行推广和销售工作。

甲方在未经乙方同意的情况下，不能单独或委托其它第三方销售服务商开展相关销售以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌产品的电子商务活动，在互联网b2c领域只有乙方可以用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_权进行销售甲方的品牌产品，包括甲方在内的第三方都不能在该领域进行销售。

三、合作及授权期限

自本合同签订之日\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

四、交易方式

1、合作期间，乙方以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式向甲方提货，若单批产品超过\_\_\_\_\_\_件以上或单批货款总价超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币(大写)以上，乙方可与甲方协商以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式提货，乙方承诺从提货之日起\_\_\_\_\_日内付清单批货款，甲方务必确保乙方正常销售。

2、甲方应及时按乙方的要求进行配备产品，乙方在任何情况下有优先提货权，甲方在接到乙方订单后\_\_\_\_天内必须保留乙方所订的任何产品规格及数量。

3、甲方必须确保向乙方所提供经检验合格的产品，但乙方有无条件退、换货的权力。

五、双方的权利和义务

甲方权利和义务

1、若乙方违反甲方有关产品销售价格规定，低于市场相同销售方式价额底线的,甲方有权提出异议，并有权要求乙方立即整改。

2、甲方保证提供给乙方在互联网上所销售产品的合法性，并对所提供的所有产品承担责任，包括并不限于知识产权、产品质量、\_\_\_\_\_权等。

3、甲方负责每周向乙方提供所售产品库存。

并做到随时向乙方通报某款产品计划生产时间和生产数量，以及新产品的一些基本数据、规格和属性，以便乙方及时知晓公司产品的相关信息，确保在销售中不出现异常。

4、甲方负责产品的生产以及更新、加工和开发，包括更换产品包装等，应提前\_\_\_\_天通知乙方做出销售调整。

5、甲方负责提供经过年检的营业执照、税务登记证、机构代码证、注册\_\_\_\_\_证、生产许可证、企业资质、专利证书、产品检测报告、即有价值的宣传资料等相关资质和资料，并交予乙方《\_\_\_\_\_使用授权书》。

6、甲方必须积极协助乙方办理网上电子商务销售平台经营许可的各种资质和证照。

7、甲方承诺在本合同期内不得再授权除乙方以外的任何一家网络b2c、c2c领域的其他客户进行销售代理。

乙方有权力对甲方本条承诺情况进行任何方式的验证(比如：以其它客户身份进行验证)，一经发现甲方违反承诺，即视为违约。

8、甲方应该不断开发产品，及时推出符合市场需要及乙方要求的新产品。

并向乙方及时提供相关产品资料和信息。

乙方权利和义务

1、甲方为拓展品牌产品在市场上的营销，同意并授权乙方在网络b2c领域独家经销甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌\_\_\_\_\_系列产品。

乙方承诺不用甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_名誉出售其它同类产品。

2、乙方在网络b2c领域运营活动包括网店建设、网店运营、广告推广、客服销售经营等服务。

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等各种网络平台销售经营权。

3、甲方\_\_\_\_\_乙方在网络b2c领域发展更多合同外的第三方代销商、分销商以及加盟商，但必须保证所有第三方销售甲方产品，不得以甲方的品牌或\_\_\_\_\_名誉销售其它厂方或品牌的同类产品。

4、乙方享受甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场统一批发价的\_\_\_\_\_折以下折扣且不包括优惠。

5、乙方的零售价不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_及其它甲方实际所有销售渠道的市场统一价。

如有特殊原因(如促销、旧款、打折、活动等)，可与甲方协商，争得甲方同意后方可执行。

6、乙方进行的是甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_b2c领域的独家特许经营，有必要充分了解甲方的企业发展方向、经营方式、产品，甲方必须积极配合。

7、乙方有必要及时反馈市场信息和产品销售情况,并向甲方提出合理的意见。

8、乙方有权力对甲方承诺情况进行任何方式的验证(比如：以其它客户身份进行验证)，一经发现甲方违反承诺，即视为违约。

六、合同期满

本合同期满，乙方享有同等条件下继续签订合同的优先权。

甲、乙双方本着长期合作、互惠互利的原则，再具体沟通就下一步的合作;制定新的销售计划形成商讨。

七、商业保密条款

1、商业秘密：合同任何一方公开或未公开的任何技术信息和经营信息，包括但不限于：产品计划、销售计划、奖励政策、客户资料、财务信息等，以及非专利技术、设计、程序、数据、制作方法、资讯来源等，均构成该方的商业秘密。

2、保密：双方对在本合同下知悉的另一方的任何商业秘密均负有保密义务，任何一方在任何时候均不得向第三方披露另一方的商业秘密，非经另一方书面许可不得向任何第三方泄露。

任何一方违反本条规定的，应全额赔偿另一方因此遭受的全部直接和间接损失。

3、本合同终止若双方解除合作关系后至少\_\_\_\_\_年内，双方仍然负有本条款项规定的保密义务。

八、违约责任

1、甲、乙双方必须严格遵守和履行此合同中各方的权利和义务，任何一方严重违反本合同，造成本合同约定的合作业务无法经营或由于一方不履行本合同规定的义务、经通知纠正后\_\_\_\_日内仍未纠正的，视作根本违约。

守约方有权解除本合同。

如双方同意继续合作，违约方仍应赔偿守约方的经济损失。

2、甲方在未经乙方书面允许，不能单独或授权委托其它第三方销售服务商开展以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_权经营销售任何产品的电子商务活动，在互联网b2c领域乙方有唯一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售经营权，也是唯一的合法销售商。

包括甲方在内的第三方都不能在互联网b2c领域用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行销售，否则视为违约，乙方可要求甲方支付由此带来的直接或间接一切损失。

3、乙方在互联网b2c领域有唯一的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售经营权，包括乙方或乙方授权的合同外第三方代销商、分销商以及加盟商必须保证不得以甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_名誉销售其它厂方或品牌的同类产品。

否则视为违约，甲方可要求乙方支付由此带来的直接或间接一切损失。

九、不可抗力

十、合同的终止及其他

1、合同期满前\_\_\_\_\_\_个月若双方均未以书面形式提出异议，则按本合同甲、乙双方商讨合作。

2、若本合同终止或解除后双方不再续签新的合同时，则乙方应在合同终止后的\_\_\_\_\_日内，将电脑上的所有关于甲方产品(产品)有关的任何软件资料和\_\_\_\_\_资料清除完毕，并将甲方产品和其它属于甲方的财产完好地归还甲方，若涉及官方旗舰店(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等)所缴纳的保证金，由乙方负责退回，并按约定时间打入甲方指定账户。

3、对本合同签订后双方对内容做出的任何修改和补充应以书面形式，签订补充合同。

补充合同中的所有术语，除非另有说明，否则其定义与本合同中的定义相同，修改内容若与本合同相冲突的，以补充、修改后的内容为准。

日后成为此合同不可分割的组成部分。

4、本合同未尽事宜，须经双方另行协商并签署书面文件，与本合同具有同等法律效力。

5、对合同的任何变更或修改均以书面形式确认，并需甲、乙双方签字方为有效。

十

一、争端解决

1、凡因本合同或与本合同有关的一切争议，甲、乙双方应先协商解决，尽量达成共识。

如协商不成时，可提交\_\_\_\_\_委员会\_\_\_\_\_，也可以直接向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起上诉。

十二、合同的生效

本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

本合同自双方签字、盖章之日起正式生效。

甲方(盖章)：

法定代表人(签字)：

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

乙方(盖章)：

法定代表人(签字)：

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

**独家代理销售合同篇八**

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：\_\_

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_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、甲方不得在乙方代理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乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担;如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、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壹年，从本合同签订之日起至20\_\_年\_\_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壹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。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均\_\_，如果壹年内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。

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)。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、奖励

乙方年销售量达到\_\_，甲方赠送给乙方\_\_;年销售量达到\_\_，甲方赠送乙方\_\_。

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，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、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。

2、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。

3、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。

甲方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家代理销售合同篇九**

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、合约事项

1.为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2.双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3.双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4.甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

二、乙方的权利及义务

1.有权确立代理区域内的销售方式;

2.有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布;

4.严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售;

7.乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

三、代理/经销数量/价格/广告支持

1.代理/经销商之销售数量要求：

独家代理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_台。

四、交货与订货

1.交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2.乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3.票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

五、售后服务

1.乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照保修单处理。

2.乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3.乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4.甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5.在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6.甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7.甲乙双方正常合作期间 返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

六、违约及终止

1.乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予与处理。并追究经济损失。

2.双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家代理销售合同篇十**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

委托代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方拥有的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方委托乙方独家代理销售甲方在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的住宅楼，该住宅楼共层，可销售房屋套，销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条合作期限

1.本合同代理期限为个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_天内，如甲、乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_个月，可循环延期。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他销售代理商。否则视同乙方代理销售。乙方有权获得合同中约定的代理销售费用。

4.甲方与买方签订房地产买卖合同或协议后,因甲方违约导致房地产买卖交易无法完成,甲方应承担卖方的中介费.

第三条费用负担

1、推广费用由乙方负责。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责。

**独家代理销售合同篇十一**

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

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方根据民事及中国软件相关法律，并根据诚信及互利的原则，经友好协商一致，签定此合同。双方申明都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本合同如下内容：

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策。

二、甲方的权利与义务

1.甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。

2.甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。

3.甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。

4.每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(折扣后)。

三、乙方权利与义务

1.乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。

2.如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换。(乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内)。

3.乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受上款规定约束。

4.乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。

5.乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

四、违约责任

1.乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

2.甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

五、销售政策

1.乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2.结算方式为：款到发货。

六、交货方式

1.甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2.铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3.公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

4.乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。

5.运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

七、其它事项

1.本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。

2.本协议传真复印件有效。

3.本协议有效期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

附件零售价格表(略)

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家代理销售合同篇十二**

本销售协议(以下称本协议)由某(中国)有限公司及其附属公司(以下称甲方)，是按照中华人民共和国法律成立并存续的公司，其办公地址为\_\_\_\_\_\_\_，和(以下称乙方)订立，乙方是按照中华人民共和国法律成立并存续的公司，其办公地址为\_\_\_\_\_\_。这里提到的附属公司指某(中国)有限公司参与投资成立的公司，包括但不限于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司等。

鉴于甲方希望由乙方为其销售甲方的产品(以下称为产品);及鉴于乙方拥有销售这些产品的权力、能力、人力、设施、许可和任何要求的政府批准，根据本文所表达的相互保证，双方兹达成协议如下：

1.双方间的关系

按照本协议之条款及条件，甲方兹指定乙方为甲方的产品在中国的非独家的销售商，乙方兹接受该授权。

乙方是一个独立的合方。本协议中没有任何内容构成乙方成为甲方任何意议上的代理人或合法代表。乙方没有被赋予任何权利或授权代表甲方或以甲方的名义承担或产生任何明确或暗示的责任，或以任何方式约束甲方。

乙方不得使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(某)作为商号的一部分，且末经甲方明确的书面同意，亦不得用任何方式使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(某)或甲方或其母公司或关联公司的任标志，除非用以表示其为甲方产品的销售商。

2.产品的供应

乙方在充分了解了甲方提供的产品价格表后，按甲方规定的最低起订量用发订单给甲方的方式向甲立订购产品，乙方发出的所有订有订单须经甲方审阅及接受后方可生效。甲方有权拒绝接受把货物提交给乙方。如无法在要求的交货日交货，甲方将在通知乙方接受其订单时，把情况告知乙方，并按甲方通知乙方的确定交货日期交货。

产品将用运费已付形式，运到乙方预先指定并经甲方接受的交货地(以下简称交货地)。在乙方接收产品之前，甲方负责货物的保险。乙方可以建议保险险种，但最终由甲方决定。

3.产品的接收

产品送达交货地并由乙方接收后，产品的所有权转移到乙方，产品损失的风险乙方承担。一旦收到产品，乙方应立即验收，经确认合格后乙方应立即在货物签收单上签名盖章，并交回甲方。

4.区域

乙方应在甲方指定的区域(以下称为销售区域)内销售甲方的产品。

5.付款

所有货款(包括货价、至交货地的运费、保险费及与准备交货或运输文件有关的其他费用)的支付均应以人民币金额支付，除非甲方用书面形式批准其他的付款条件，且甲方可以用书面通知形式随时收回或变更这些其他付款办法。

乙方应在本协议第三条规定的交货地收货后21天内根据本协议的规定支付每笔货物的全部货款，该购货的金额应在甲方给乙方的信用额范围内。乙方不能在本条规定的时间内付款将被视为违约。甲方有权采取所有合同和法律规定的补救措施，包括终止本协议和采取任何法律行动。乙方应将货款支付到甲方指定的银行帐员上。

如果中央或地方政府对本协议中的作何付款征收任何税项或关税，不论是以预扣或其他方式，本协议下应付款的金额应相应提高，以保障在纳税后，甲方仍可以收到本协议规定应付款的金额。

甲方有权以乙方目前或将来可能根据本协议或其他交易行为而欠甲方的债务抵冲本协议规定的甲方的应付款项，而不管产生此一债务的交易与本交易是否有关。

6. 销售服务

乙方将尽最大努力促进产品在销售区域内的销售和使用。为帮助乙方取得最好成绩，甲方将提供产品的有关知识。乙方应利用产品的有关知识销售产品并促进产品的再销售。

7. 知识产权

乙方同意除履行本协议之外，不使用甲方的商标(以下称商标包括甲方及其关联公司拥有的商标)。乙方兹确认商标是甲方独有的及专有的财产，并且本协议一旦终止，乙方将不会在任何本协议界定以外的产品上用任何方式使用商标或甲方产品特有的包装。乙方进一步保证并同意本义务是连续性的，在本协议终止后仍然有效。乙方进一步保证并同意不论在本协议期间或终止后其将不会在任何国家或地区申请或尝试注册商标或与商标相似易起混淆的其他商标。

乙方进一小保证和同意不论在本协议期间或终止后其不会生产或销售或致使任何人或任何单位生产或销售甲方的假昌产品或任何其商标或包装与甲方产品的相似并易引起混淆的产品。如果乙方末能履行本条规定的义务和保证，乙方的行为则是严重地违反本协议的行为。在这种情况下，甲方有权立即终止本协议并将有关案件提交给合适的政府机构或/和人民法院处理。乙方应立即停止这些侵权行为，并赔偿甲方因其违约行为对甲方造成的任何利润损失及其他任何实际和间接的损失。

乙方应只销售带有商标的产品。商标应被适当地显示在乙方销售的产品上的一切广告、促销材料或其他的印刷品上面。

一旦知晓任何侵权商标和前文所述的特有包装的情形，乙方应即时通知甲方。甲方将自行决定采取什么样的行动且所有收回的款项均属于甲方。乙方应配合甲方以保护及捍卫甲方对商标及特有包装的权利。

8. 标志及警告

除非有法律或政府规定的要求，否则末经甲方的事先书面同意乙方不得除去产品的任何标志，亦不得在产品上添加任何东西。

9.信用保证

如果有良好的付款表现及稳定的销售成绩，乙方可以申请信用额或申请提高信用额。根据甲方的要求超过人民币\'\'元的信用额须有乙提供的担保或第三方为乙方提供有效担保且为甲方所接受方可获授予。甲方有权调整甲方给予乙方的信用额。在甲方取消乙方信用额时，乙方必须胡购货之前支付所有的货款。

10. 保密条款

乙方同意在本协议期间及终止后五年内，将最严密地保存因其与甲方的关系而掌握的与甲方的业务、产品、程序、研究或发展有关的一切数据、工艺、配方、图纸、商业秘密(包括但不现于市场信息及客户名单)(以下统称保密资料)，切末经甲方的事先书面授权，不得把保密资料泄漏给任何人。

11. 遵守法律及法规

乙方应任何时候在其销售产品方面严格遵守中国各地现形有效的一切法律法规。如因乙方的任何作为或不作为造成其违反或不符合任何法律法规而由此导致任何处罚，乙方应自行负责。乙方同意赔偿并保护甲方免受任何因其末能遵守中央或地方政府的法律、法规或要求，或因乙方、其高层职员、董事、雇员、并连人或代理人的疏忽而引致的损害或民事所赔之损失。

12. 20\_\_年匹配

本协议双方保证为履行本协议而目前使用或将来使用的设施、设备、操作、信息系统和其他所有系统和工序应该是20\_\_年匹配的，并保证能够履行在此所规定的义务、陈述和保证并确保20\_\_年匹配而导致该方不能履行该义务、陈述称保证，该方将被视为严重违约。该违约方应全面负责赔偿守约方和/或第三方因该违约而造成的损失。

13. 期限及终止

本协议的有效期限自双方签署盖章之日开始，保持一年的效力。此后，除非任何一方于期满前提前30天书面通知另一方终止本协议，否则本协议将逐年自动延展一年。

不论前款如何规定

2)当乙方末能按本协议的规定付款，甲方有权立即终止本协议而无需发出任何通知;

4)任何一方可以提前30天书面通知终止本协议而无需任何理由。

本协议的解除或期满将并不解除支付任何在本协议下应付款项的义务。除非甲方提出以当初方购买产品的价格收回，否则乙方可以正常价格卖掉其仍存有的产品。

14.销售许可

方应负责取得所有对于在其当地市场范围内销售产品所必需或建议应取得的一切许可、同时及其他授权。如本协议因任何原因终止或期限届满，乙方应把该等许可、同意及其他授权让给甲方或甲方的指定方或取消该等许可、同意及其他授权，按照甲方的自由选择。

15.不可抗力

如果任何一方对本协议或其项下任何义务的履行，付款部分除外，受到超出正常控制力的事件阻碍或干扰，包括但不限于：自然事件、政府行为、国家或劳工动荡、战争、恐怖或其他可预见的自然灾害，在及时通知另一方后受不可抗力影响一言履约的义务将在该阻碍、　制或干扰范围内被免除。但该方应尽力避免或排除此阻碍履约之因素，并应在不可抗力事解除后，立即继续其履约行为。如果因不可抗力导致一方　能履行本协议超过30天，则另一方可以提前七天书面通知对方终止本协议。

16.特别支付

甲方不会为了影响任何第三方的决定以获得任何利益或好处而直接或间接支付任何现金或实物给该第三方。本协议中没有任何内容授权局方在履行其于本协议下的义务时直接或间接地　此类支付，且甲方亦不会补偿此类支付。

17.信息之提供

甲方应向乙方提供销售甲方产品业务必需的资料，乙方应向甲方提供信息或资料，包括但不限于：乙方的工商登记情况、税务登记证复印件、财务报表、办公地址、仓库地址、邮寄传票地址、电话号码、收货章样鉴、发票收取人、货物引取人、帐号等。前述信息或资料如有任何变动，应即时告知另一方。对于拥有高效分销商补货系统(即edr系统)的乙方，甲方将通过电子数据交换系统向乙方提供产品信息，配额信息和订单确认信息，并确保所提信息的完整、准确和及时。

乙方将通过电子数据交换系统定期向甲方提供产品的进销存信息，并确保所提供信息的完整、准确和及时。

18.通知

任何本协议下要求的通知必须以书面形式，以当面送达、挂号邮件、电传或传真形式传给：

甲方：\_\_\_\_(中国)有限公司

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

收件人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

收件人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

任何一方可以修改上述地址或收件人，但必须以本协议规定的方式提前30天书面通知另一方，这些修改应在另一方收到此通知时才生效。

如果通知以电传、传真形式或当面送达，则此通知的收到日期应该是电传或传真发出的日期或当面送达的日期。如果通知以挂号邮件发出，则此通知的收到日期应该是从寄出的邮戳日起7天后的日期。

19.　权利之转让

未经另一方的事先同意，本协议的任何一方无权把其于本、协议下的任何权力或义务部分地或全部地转移或转让给其他方。但甲方公司可以把其于本协议下的权力和义务转让给甲方公司的附属公司和并联公司。

20.　争议之解决

对于任何产生于本协议或与之有关的争议，双方如不能友好的解决，应提交人民法院处理。

21.　继续执行

在解决某项争议期间，双方应在其他方面继续执行本协议。

22.　法律适用

本协议适用中华人民共和国的法律。

23.　可分割性

如本协议的任何条文被认为是无效的，不可强制执行的或不符合中华人民共和国的法律或与之相冲突，其于的条文仍将保持其有效性及可强制执行性。双方同意如果某一条文被认为是无效的、不可强制执行的或不符合中华人民共和国的法律或与之相冲突，双方将友好协商用一则有效的、可强制执行的条文代替前者。该有效的条文应在执行本协议时，在最大限度范围内能使双方达到其经济、商务及其他目的。

24.　弃权

本协议之任何一方没有行使或延迟行使其于本协议下的任何权利、权力或特权，不得视为对该等权利、权力或特权的放弃，对任何权利、权力或特权的单独行使或部分行使亦不能视为对其他任何权利、权力或特权的放弃。

25.标题

本协议各条款之标题仅用参考意图，并无法律效力。

26.整体性及更改

本协议将取代双方以前就本协议主题事宜达成的一切书面或口头的协议，并将构成双方间就该主题事宜达成的整体协议。本协议的任何变动或更改，只有以书面形式作出并经双方之充分授权人签署，方可生效。

27.生效

本协议将在双方授权人签字并盖章后生效。

28.附件

下述文件将作为协议的附件，并构成本协议的一部分：

附件a：销售服务条款(略)

附件b：残损品处理规定(略)

附件c：优惠付款条款(略)

上附件为本协议的组成部分，如果本协议与这些附件有差异或冲突，以本协议为准。

之授权代表于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在中国广州签署本协议，一式两份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(中国)有限公司

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

**独家代理销售合同篇十三**

制造商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称制造商)

注册地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理商名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(简称代理商)

注册地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.委任

兹委任\_\_\_\_\_\_\_\_\_为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区船舶修理及销售之独家代理商。

2.代理商之职责

(1)向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告制造商;

(2)报导本地区综合市场慨况;

(3)协助安排工厂经销人员的业务活动;

(4)代表船厂定期作市场调查;

(5)协助制造厂征收货款(非经许可，不得动用法律手段);

(6)按业经商定的方式，向制造商报告在本地区所开展的业务状况。

3.范围

由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，制造商应是唯一的仲裁人，它将综合各种情况给出公平合理的报酬。

4.佣金

制造商向该地区代理商支付修理各种船舶总结算价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的佣金，遇有大宗合同需另行商定佣金支付办法：先付\_\_\_\_\_\_\_\_\_，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由制造商付给业主(即船主)的经纪人及第三方介绍人等佣金的时候，必须由代理商事先打招呼;同时由制造商决定是否支付。

5.费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

(1)由制造商指定的时间内对制造商的走访费用;

(2)特殊情况下的通迅费用(长电传，各种说明书等);

(3)制造商对该地区进行销售访问所发生的费用。

6.制造商的职责

制造商应：

(1)向代理商提供产品样本和其他销售宣传品;

(2)向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数;

(3)通知代理商与本地区有关船主直接接洽;

(4)将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得将商业秘密外泄。

7.职权范围

就合同之价格条款，时间，规格或其他合同条件，代理商无权对制造商进行干涉;其业务承接之决定权属制造商。

8.利害冲突

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作其他修船厂的代表而损害制造商利益。代理商同意在承签其他代理合同前须征求制造商之意见;代理商担保，未经制造商许可，不得向第三方泄露有损于制造商商业利益的情报。

9.终止

不论何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止;协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在此期间是否在厂修理。

10.泄密

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经制造商事先同意，不向任何方泄露制造商定为机密级的任何情报。

11.仲裁

除第3条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁人进行仲裁，如对仲裁人达不成协议，则暂由\_\_\_\_\_\_\_\_\_船舶工程师协会会长临时指定仲裁人。

代理商(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_制造商(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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