# 2024年区域销售代理协议书(实用10篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-07-23

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。区域销...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**区域销售代理协议书篇一**

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：

一、双方的基本条件约定

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\_\_\_\_\_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。

二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

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\_\_\_\_\_\_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）。

三、品牌保证金

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_作为中国驰名\_\_\_\_\_，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌作为中国商品，\_\_\_\_\_\_更是中国\_\_\_\_\_\_行业老大，连续十年中国\_\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_\_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。

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。

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）。

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。

五、商品的质量和索赔

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。

六、甲方的供货、退货服务

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\_\_\_\_\_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。

七、乙方的经营服务职责

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\_\_\_\_\_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。

八、关于结算方式

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，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。

九、促销活动

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\_\_\_\_\_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。

十、促销品和广告宣传

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。

十一、销售费用和甲方对\_\_\_\_\_\_的市场投入

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）。

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。

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。

十二、销售任务和奖励

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。

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。

十三、甲、乙双方的权利和义务

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。

十四、违约责任的承担和处罚

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。

十五、合同的期限、续签、解除

1、本合同自签定之日起有效期限\_\_\_\_\_\_年，合同签定时间：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

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）。

十六、合同其他约定及补充事项

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

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

法人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

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

**区域销售代理协议书篇二**

甲方：xxxxxxxxx有限公司

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方为区域代理销售甲方产品相关事宜，经双方协商一致，达成如下协议。

第一条：授权代理区域及授权事项

一、授权代理经销区域及范围：甲方授权乙方在 区域内合法代理经销甲方“xxxxxxxxx”商标或甲方出品的茶叶系列产品及经甲方授权经销的关联商品（甲方经营范围许可的）。

二、乙方作为甲方正式授权的代理经销商，仅在本协议约定的时间、区域和规定的范围内从事合法经营销售活动，且独立承担相关的经营责任；乙方一切有关经营方面与第三方发生的任何债权纠纷、法律纠纷等均与甲方无关。未经甲方书面同意，乙方不得转授代理经销权。

三、协议有效期 年：自 年月 日至 年 月 日止。合作期间乙方须在协议期满前两个月内向甲方提出书面的续约申请；乙方只有在诚信履约的前提下达成本协议约定的任务目标或超额目标时，才享有优先续签代理经销协议的资格。

第二条：甲乙双方责任与义务

一、乙方责任与义务

（1）甲方不得在该区域设立同类或类似的代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。乙方代理甲方的系列产品向甲方缴纳代理费（品牌保证金）为：人民币 元。

（2）如不存在与甲方有利益冲突因素，乙方在代理销售区域内可以发展分销商或服务商，或自行建立销售网络（包括电子商务平台销售或开设网店、开设tv电视购物频道销售）。

（3）乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和提出合理化建议。

（4）乙方须积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

（5）乙方应及时同甲方结清货款。

（6）乙方不得跨区窜货，否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域代理权。

（7）在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方责任与义务

（1）如甲方获取乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息时，甲方应向乙方提供。

（2）甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商在其区域销售的利益。

（3）甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

（4）甲方为支付乙方开展销售活动需要，向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书等资料，例如：营业执照、税务登记证书、qs认证、以及其他认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担法律责任。上述证件资料乙方仅限于推介宣传活动服务的需要。乙方不得将上述证书资料作为担保、借贷、抵押等其他用途和目的，由此引发的法律纠纷由乙方自行承担。

（5）在乙方代理区域内，甲方不再在该区域设立第二家代理商，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿因分销而产生的损失。

（6）甲方保证其产品符合质量要求或行业标准。

（7）根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。

（8）保证向乙方免费提供技术支持，协助乙方拓展市场，根据当地市场情况提供必要的宣传支持。

（9）负责协调地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

（10）甲方拥有产品的制定价格发布权，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

第三条：产品价格结算及销售目标任务

（1）产品价格：甲方和乙方的结算以区域代理价格为依据。

（2）本协议发生的支付均通过银行帐号进行。货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

（3）乙方销售甲方系列产品第1年不低于 万元，第2年不低于 万元，第三年不低于 万元。

第四条：订货、发货、换货、退货、运费、保险的明确

1、订货

（1)常规产品订货：乙方如需要大量订货应提前15天书面通知甲方做好准备工作。乙方应当按甲方标准格式《xxxxxxxxx订货单》，并详细完整的填写（含产品型号、数量等），在盖章处签名加盖备案印签的印章后，通过传真、电子影像传送、原件快递或甲方指定的其它授权形式提交到甲方客服中心的订单窗口方为有效；乙方填写的《xxx订货单》在甲方确认生效前可撤回，生效后的订单取消或更改均须及时填写《xxx订货更改单》经甲方认可后变更，否则，甲方有权要求乙方依据订货单继续完成交易。

《区域销售代理协议书》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。

**区域销售代理协议书篇三**

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

甲乙双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_\_\_(此类产品皆适用)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

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.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题， 甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1.\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

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

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

**区域销售代理协议书篇四**

地址：\_\_\_\_\_

乙方：

地址：\_\_\_\_\_甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，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账户;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账户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;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(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

**区域销售代理协议书篇五**

第一条 总则

1.委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2.委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽淡欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条 定义

\_\_\_\_\_\_\_\_本协议\_\_\_\_\_\_\_\_术语的意义\_\_\_\_\_\_\_\_如下：

2·1.“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6·1条款支付给总代理人的佣金。

2·2.“许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2·3.“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条 总代理

3·1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽淡引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3·2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽淡引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

3·3.根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽淡本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽淡该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3·4.本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4·1.必须努力与卖方洽淡，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4·2.在洽淡转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽淡中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

甲方：

乙方：

签约地点：

**区域销售代理协议书篇六**

合同编号：

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等自愿、诚实守信、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定平台推广销售等合作事宜达成如下协议：

一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品为：“周蓉”品牌茶油蒸文昌鸡产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

二、代理权限

甲方授权乙方为 代理商，全面负责该商城的销售和售后服务。对于乙方代理的销售，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，但乙方对于销售活动超范围定价需经甲方许可后方可执行。

三、代理期限

本合同的代理期限为 半 年，从本合同签订之日起 半 年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签。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。

四、代理价格政策

代理价格：附件1。甲乙双方的结算以代理价格为依据。

销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品，营销活动乙方自主定价范围为不低于零售价格的95%，最高不高于零售价格的105%。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

优惠政策：以代理价格为标准，根据乙方年销售产品合计数额，甲方给予乙方进一步优惠;乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

五、合同双方的权利及义务

(一)甲方的权利及义务

甲方拥有“周蓉”品牌茶油蒸文昌鸡产品的价格制定权、发布权和解释权。

甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展营销活动所必需的业务培训、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。

甲方严格控制跨平台窜货，维护乙方代理商的利益，协调各平台代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。

甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。

甲方免费向乙方提供一定数量广告宣传所需的资料。

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。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在代理平台或区域所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

甲方有权调整产品的价格和零售价格;甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方(邮件通知有效)。

在乙方正常履约的情况下，甲方无权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

(二)乙方的权利及义务

乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

乙方可以在自己平台或区域内设立销售网点(包括平台代理或者线下取货点)，此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。

乙方不得进入其他已经设定代理平台进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。

乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、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。

乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

六、订货、付款、交货和检验

甲方执行平台订单代发货原则，产品运费及保险费由甲方负责承担。线下订单发货执行货到付款原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方在每月结算对账单之后，10个工作日内直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方工作人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。

线下订货，乙方应以邮件形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并按订单生产并按期发货。

产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

货到乙方客户指定地点后，由乙方客户负责验收。乙方客户提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，乙方应协助客户与运输公司交涉追讨相关损失。

乙方有权要求客户在提货后，及时详细清点货物品种和数量，48小时查验完毕，逾期则视为查验合格。如与订单不符，乙方应由客服先出面安抚，并制定解决方案。同时通知甲方进行退换货。因漏发、错发产生的费用由甲方承担。

七、退货换货

甲方产品为加工熟食品，乙方的平台销售及线下订单一律按照食品等特殊商品不退不换原则。遇特殊情况，乙方与甲方协商后处理。

乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

九、售后服务

为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内熟食类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

经乙方售出产品，甲方承诺保质期内产品变质，甲方承担来回运费进行换货/退货处理。人为损坏及不按规定储存造成的损坏不在此列。

甲方产品的生产日期以包装上标示为准，因乙方储存不当及不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。

乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。

甲方承诺对乙方接到客户关于产品或服务的投诉，而又在乙方解决能力之外时，甲方将安排专业客服接受乙方客户关于产品或服务的投诉投诉。

十、合同的变更和终止

本协议有效期已过一半以上时间，乙方仍未能实现销售，甲方可以终止本协议。

乙方以任何形式直接将第一条所列产品销往所限定区域以外时，甲方有权终止本协议。

乙方线下订货虽支付了定金，但其后又取消订货合同而造成甲方产品积压时，甲方可以终止本协议，并要求乙方按订货合同总金额支付违约金。

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：

甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

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。

乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

乙方部分或全部丧失民事行为能力，不能正常完成甲方代理工作。

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。

十一、附则

本合同一式贰份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，自双方签字盖章之日起生效，双方各执壹份，具有同等效力。

本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，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，与本合同具有同等效力。

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。

在协议的履行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力事件，致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

本协议的任何终止，不影响双方发生的债权和债务，债务人应继续偿付未了债务，直至偿清债权人的全部债务为止。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。

本协议所涉及的各种文件，包括协议本身、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均有保密义务，未经对方书面认可不得向第三者泄密。凡透露给竞争对手商业机密且造成利益损失的行为将被诉诸法律。

未经对方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。

合同款项到此结束。

甲方

(盖章)

乙方

(盖章)

地址

地址

邮编

邮编

电话

电话

传真

传真

开户行

开户行

帐号

帐号

授权代表(签字)

授权代表(签字)

日期

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

日期

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域销售代理协议书篇七**

甲方：

乙方：

为扩大甲方产品的市场，充分发挥甲乙双方的优势，本着共同发展、互利双赢的原则，双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方产品事宜，签订如下合同。

注。乙方每月平均销售某药品不得低于件。如乙方连续三个月不能完成月度销售。甲方有权取消乙方代理权。

二、代理区域

甲方授权乙方为省地区的指定销售代理商。甲乙双方不得擅自变更区域。乙方只能在指定的代理区域内开展销售，不准跨越区域。

三、代理期限

代理时间从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，代理期限一年。

四、保证金

为促进乙方完成年度销售任务量，并防止串货和低价销售，签订合同时，乙方向甲方缴纳万元保证金，汇往甲方指定账户。合同结束时，如乙方没有违约，保证金全部退回。。

五、付款与发货

1、乙方将货款汇往甲方指定的账户，甲方根据实收货款给乙方发货。

2、合同交货地，以乙方鉴定合同所在地。

3、货物到达乙方合同交货地之前的费用由甲方承担，到达乙方合同交货地之后的费用由乙方承担。

4、缺损：对于货物原件缺损或运输损失，甲方承担责任。对于因乙方责任而引起的缺损，乙方承担责任。

六、开票和奖励政策

1、甲方给乙方开具增值税发票，底价部分的税金由甲方承担，高开部分的税金由乙方承担。

2、乙方完成年度销售任务量后，年终时甲方对乙方返销售总金额1%，以资奖励。

七、甲方的责任与权利

1、甲方配合乙方做好招标、物价、医保等方面工作的咨询和资料提供。

2、甲方根据乙方的市场开发情况，协助乙方做好宣传促销工作。

3、甲方保证产品质量，按时按量供货。

4、及时查询和督促乙方开发市场和销售的进度，如乙方不能按合同规定完成进度，甲方可调整乙方的代理区域或取消乙方的代理资格。

八、乙方的责任和权利

1、向甲方提供药品经营资质和个人身份证的`复印件。

2、负责在所代理区域内，办理药品检验、物价备案、医保及招投标等事宜。

3、乙方代理甲方产品期间，不得销售同类竞争产品，否则甲方有权中止乙方的代理资格。

4、乙方及下级经销商要严格控制串货，否则，乙方要向被冲区域按开票金额的3倍赔偿损失。

5、乙方在每月25日前向甲方提供下月的销售和发货计划。

6、乙方在每月5日前向甲方提供产品进、销、存及流向流量和计划开发医院的名单以及二级分销商的销售情况。

7、及时向甲方提供产品销售的影响因素和招投标信息。

8、乙方要严守价格秘密，认真维护价格政策和甲方的形象和信誉。

九、争议解决

在合同履行过程中，发生争议，甲乙双方友好协商解决，协商不成，双方均可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

十、补充合同

本合同未尽事宜，可签订补充合同，与本合同具有同等法律效力。

十一、本合同一式二份，甲乙双方各执一份

十二、自合同签定之日起，乙方须在三日内汇款至甲方指定账户，否则合同无效

甲方：

乙方：

代表人：

代表人：

电话：

电话：

传真：

传真：

地址：

地址：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域销售代理协议书篇八**

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定，甲、乙双方经友好协商，在平等、自愿、公平、诚信、守法的原则下签订本合同，以资共同遵守。

一、[主体资格]

甲、乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

二、[合同标的]

1.供应的商品种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等，详见本合同附件一《代销商品确认单》。在合同期内，调整商品供应时，以双方确认的《代销商品确认单》为准;如遇价格调整，要求价格变动一方应当提前\_\_\_\_日通知对方，经对方确认后方可调价。

2.甲方应当按《代销商品确认单》提交相关商品生产、代理、批发、进口、专项经营等许可或证明文件以及相关质量检验证明。有专利、注册商标标识的，还应提供国家颁发的有关证明。

**区域销售代理协议书篇九**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》、《城市房地产管理法》、《中华人民共和国广告法》及国家和地方相关法律、法规等的规定，甲、乙双方在平等、自愿、等价有偿、公平、诚实信用的基础上，经友好协商，就甲方独家委托乙方对本项目进行全程营销策划及销售代理事宜达成一致意见，特签订本合同，以资共同遵守。

一、代理事项

1、甲方现委托乙方为位于\_\_\_\_区域的“\_\_\_\_项目”全盘(总建面：\_\_\_\_平方米)独家策划及销售代理商。

2、代理期限：暂定为自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至“\_\_\_\_项目”一期(总建面：\_\_\_\_平方米)销售率实现\_\_\_\_%以上。

3、“\_\_\_\_项目”一期后该项目的委托代理事项，双方将另行商讨订立合同。

二、代理内容

本合同代理事项包含本项目全程营销策划、销售代理及其他服务三部分。

1、全程营销策划主要包括但不限于：

(1)乙方负责对本项目的市场研究和分析，按提供分析报告，对本项目所处市场的供应、成交、价格、客户和主要竞争对手进行分析，评估市场变化对本项目的威胁和机会，提出有针对性的策略建议。

(2)乙方负责本项目的营销策划及其相关的平面设计，基于本项目的定位、属性和特点，制定有针对性的营销策划方案，通过各种表现方式和手段，最大限度地将本项目的卖点传达给目标客户，以实现销售目标。

(3)乙方负责制定本项目与营销推广有关的费用预算计划及相应的通路推广计划，并将该部分计划分解到年、月。乙方负责对费用预算计划和推广通路计划的实施进行效果评估，并根据评估结果征得甲方同意后及时调整。

(4)根据市场竞争、客户反馈和专业要求，乙方负责对本项目的产品及服务提出建设性的建议和意见。

2、销售代理主要包括但不限于：

(1)根据甲方的要求，乙方负责制订本项目的销售计划和回款计划，并分解到年、月。

(2)乙方负责就本项目的销售节奏、销售方案等提出建议，以确保每一阶段销售目标的实现。

(3)根据甲方的要求，乙方负责制订本项目的价格方案，以实现甲方利益的最大化。

(4)乙方负责乙方销售人员的培训和日常管理，确保乙方销售人员的数量、专业能力、职业素质等能满足本项目的销售要求。

(5)乙方负责安排销售人员接听来电、来访客户，了解客户需求，介绍本项目的属性、特点等情况，并负责本项目客户资料的收集、整理和分析，提交专题报告，作为销售决策的依据。

(6)乙方负责协助甲方与客户签订房屋买卖的\'各种法律文件，并负责依法督促客户按约支付购房款及相关费用。

3、其他服务主要包括但不限于：

(1)乙方负责协助甲方和客户完成销售本项目所需的各种法律文件的审核。

(2)乙方负责协助甲方完成销售本项目所需的登记备案手续。

(3)乙方负责协助甲方完成销售本项目所需的商贷款、公积金贷款手续。

(4)乙方负责协助甲方输入和维护甲方指定的客户信息数据库，完成各类甲方格式销售报表，做好存档。

(5)乙方负责协助甲方办理本项目房屋交付所需的所有资料准备、面积和价格核对等工作，协助甲方交付本项目房屋给客户。

三、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)由甲方负责支付。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。

四、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，灵活浮动价格。

五、代理佣金及支付

1、乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_项目成交额的\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按\_\_\_\_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：

(1)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\_\_\_\_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。

(2)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\_\_\_\_天将房款汇入甲方指定银行账户;属分期付款的，每\_\_\_\_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。

(3)因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方按\_\_\_\_比例分成。

六、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账户。

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证。对于旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(3)关于代售的项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等。

(4)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方。

(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\_\_\_\_天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的实物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订。

3、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

七、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，在代理期内，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。

(7)在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金。

(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。

八、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。

九、违约责任

1、客户购买的本项目房产的实际情况与甲方提供书面材料不符合或产权不清、工期、质量问题等纠纷，均由甲方负责。

2、若甲方无故未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的\_\_\_\_%向乙方支付逾期利息。协商无果并可通过法律程序追讨乙方合同所得。

3、乙方不得隐瞒、滞留或挪用销售资金，若有此类情况发生，视为违约，甲方有权单方面终止合同并追究赔偿及法律责任。

4、乙方擅自超出甲方委托权限范围的销售行为，由乙方承担全部责任。如对甲方造成形象、利益损害，甲方有权向乙方索取赔偿，并可单方终止合同。

5、合同有效期内，甲方代售或委托他人销售的房屋，销售额应计入乙方销售总额中，并结算佣金给予乙方。

6、自正式开盘销售日起，每个月为一考核期。乙方连续\_\_\_\_次未完成销售任务甲方有权终止合同。本项目从合同签订之日起，\_\_\_\_个月内乙方总销售业绩少于人民币\_\_\_\_万元，甲方有权解除本合同。

7、在最后一季考核时，如因乙方销售执行不力，乙方未达到委托销售总套数的\_\_\_\_%，甲方有权扣除乙方代理费总额的\_\_\_\_%作为处罚。如超过委托销售总套数的\_\_\_\_%，按乙方代理费总额的\_\_\_\_%作为奖励。乙方销售业绩达到\_\_\_\_%后，乙方可选择终止执行本合同。

十、争议的解决

甲乙双方在合同履行过程中发生争议应协商解决，若协商不成，可交由楼盘所在地的人民法院裁决。

十一、其它

1、本合同一式\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_份，具有同等法律效力，经双方代表签字盖章后生效。

2、本合同未尽事宜，甲、乙双方另行协商。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**区域销售代理协议书篇十**

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

一、根据《\_\_\_\_\_》规定，供需双方本着平等互利，协商一致的原则签订合同如下：

二、工艺要求：按双方共同确认的文字、图案、材质及尺寸进行制作。（供方收到需方预付货款后10日内提\_\_\_\_\_品小样5-10个，经需方确认后，按供方提供的样品进行制作）

四、运输方式：?汽车运输?，费用由?需方?承担。

五、包装标准：?纸箱包装?，费用由?供方?承担。

六、交货时间：?预付款到帐，打样确认合格后30天内交货。

七、交货地址：?供方仓库?。

八、交货数量：按生产实际数量交货。

九、付款方式：合同签定完毕，需方预付总货款的50%，供方组织生产。生产完毕，发货前付清余款。供方因需方玻璃酒瓶订购数量较少，供方不能开税票给需方，供方只能开本单位收据（并加盖本单位财务专用章）作为发票提供给需方。

十、质量异议及处理方式：需方在收货后应及时对产品进行检验。货到7日内，需方未向制作方提出书面质量异议，则视为合格。

十一、?违约责任：如有违约双方协商解决或按《\_\_\_\_\_》有关规定执行。

十二、?本合同在执行中发生纠纷，双方协商解决；不能解决时，可申请\_\_\_\_\_或提出诉讼。或由供方所在地符合级别管辖的人民法院管辖。

十三、?合同执行期间，经双方签字确认的设计图纸或传真为本合同的有效附件，本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效。

十四、?双方经传真件签字盖章认可的合同执行。

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

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

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