# 代理销售合同属于合同 代理销售合同(优质11篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-27

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。代理销售合同属于合同篇一签订合...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**代理销售合同属于合同篇一**

签订合同双方：

委托方： 法定地址： 电话： 传真： 受托方： 法定地址： 电话： 传真：

一、 委托范围及性质

（—）、全程营销代理性质

1、全程策划及代理销售期限合同签订之日起\*\*个月。

2、代理范围：

代理范围为楼盘的总建面积的%，代理销售的房号见附表，乙方代理销售总面积 \_\_\_\_\_平方米。

二、甲、乙双方权责

（一）甲方权责：

1）确立本项目专项负责人，以保证能及时解决营销代理中的各种问题，使该项目高效率、规范化的运作。

2）向乙方提供本项目销售代理过程所需的一切相关资料及法律文件，并承担因此产生的各项责任。

3）本合同生效后，甲方不得再委托其它任何第三方承担销售代理工作。

4）协助乙方制定销售方案，及时签署乙方签订的销售合同书（销售合同书必须按甲方提供的标准制订）。

5）乙方的营销执行方案须经甲方书面认可后方可实施。

6）因甲方原因造成的索赔或其它法律责任，由甲方承担。

7）甲方需按时、按合同支付乙方代理费用。

8）以甲方为主，甲、乙双方应共同制定售房合同之范本，以供乙方在销售中执行。

9）以甲方为主，。甲、乙双方应共同协商制定该项目的销售价格，由乙方制订价格系统及策略，经甲方认可，并行文以供乙方执行，乙方不得擅自降低销售价格。

10）乙方负责该项目全盘除行销外的宣传推广费用，不低于\_\_\_\_\_万元人民币。

11）发生下列情况之一时，甲方有权单方终止合同：

b 在销售过程中，乙方给客户提供了超出实际配套等标准的虚假承诺。

12） 甲方在售楼现场设销控人员，负责所有款项的收付及合同保管工作。

（二）乙方权责

1、 乙方应向甲方提交营销、宣传广告等计划，并得到甲方认可，确保营销方案的有效性按计划完成甲方委托的工作内容。

2、 乙方需按双方约定的工作要求安排专案小组，以甲方名义签署销售合同，客户购房款直接交入甲方开设的专用回款账号，保证代理工作顺利实施。

3、 销售人员采取轮班制，并统一服装、统一工牌、统一口径，每天8小时以上的时间内设有专人负责接待客户，现场人员不得低于7人。

4、 乙方在销售期间，不得任意放盘，不得在未征得甲方同意向客户做出任何超出双方书面约定的承诺，所有变更均以甲方正式书面通知为准；不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。该项目的销售执行价格由双方共同协商确定。

5、 销售人员的工资、奖金、交通、福利等一切费用由乙方自行支付。

6、 销售期间，乙方组织好楼盘的销售工作，负责管理销控表，并分周报表、月报表、阶段报表，按时向甲方提供，资料存档。乙方的一切销售活动需按照甲方审批的正式方案执行，如有变动，应及时报经甲方同意后方可执行。

7、 乙方应在每月月末向甲方提供下月营销计划、广告要点、篇幅、排期。

8、甲乙双方分别指定项目负责人，负责项目对接，销售过程中任何举措须通过工作联系单方式通知对方（经负责人签字）。

9、每个销售单位的代理责任在客户交付首期购房款及签订合同，按揭资料齐备，按揭

贷款合同签订后即告结束。

10、甲方不得在乙方营销代理的有效期内另设销售机构，否则成交销售额均归乙方，视为乙方结算业绩。

11、发生以下情况之一者，乙方可单方终止合同或将合同代理期任务期限按以下拖延时间自动延长：

a） 甲方不能提交售楼所需的全部文件资料；

b） 甲方的销售条件发生变化；

c） 项目施工进度无法保证销售进度，造成销售进度与施工进度断档等。

三、全程营销代理费及结算方式

（一）销售任务，价格及周期

1、该项目销售任务为全盘总建面积的%，销售金额为\_\_\_\_\_，乙方销售任务

以上述金额为基础。

2、 项目销售周期为\*\*个月，分\*个阶段，每阶段\*个月。各阶段任务（按销售金额）分解如下：

3、 本项目全程均价保证不低于 元/平方米。

4、 甲方应保证乙方进场时所销售项目的相关证件到位，并经乙方认可，否则乙方销售代理期限自动顺延。

（二） 营销代理取费

该项目营销代理费用的取费标准为销售额的%。

（三）结算方式

代理费用支付方式：在销售过程中每个月第2日为乙方销售任务结算日，甲方于当日根据乙方在上月完成的销售合同总额按照双方约定的取费标准核算代理费款额，并在2个工作日内支付应付给乙方的款项。

（四）其他

1、如乙方销售执行均价超过 元/平方米，则超出部分按5：5分成，其结算与任务无关。

2、如乙方提前或超额完成销售代理任务，甲方视情况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，所有条款双方均严格遵照执行。

2、本合同执行的过程中，如有因不可抗力影响有关条款之执行的，不视为违约。

3、双方协商同意后对本合同的修改、扩充等，应签订补充协议。

4、若客户交清首期房款前毁约，所没收的定金归甲方所有；若客户在交清首期房款 后毁约，定金归甲方所有，乙方收取定金部分相应的代理费。

5、若乙方销售价格超出甲方委托销售的销售均价，须经甲方同意。

6、双方协定同意本合同执行期间，如甲方向第三方转让产权等而导致所委托物业的产权业主变更的，甲方在转让时向受让产权方说明本合同的有效性，三方就有关的权利义务及债权债务事宜签订协议，如新产权方要求重新委托代理销售时，乙方具有优先代理权。

7、在销售执行过程中，若甲方无正当理由终止合同时，须支付乙方人民币20万元整作为对乙方的补偿。

8，双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可任何一方不得擅自对外发布或提供给第三者。

9，甲方自合同签定之日起2日内提供该项目施工进度衰，施工进度表与本合同具有同等法律效力。

10、本合同未尽事宜，双方协商解决，井签署相关协议，作为合同附件。若对本合同执行中产生的冲突，双方协商不成的交由甲方住所地有管辖权的人民法院解决。

五、本合同正本一式二份，副本二份，甲乙双方各执一份，具同等效力。

甲方： 乙方： 地址： 地址：

甲方（盖章） 乙方（盖章） 代表（签字） 代表（签字）

签约时间： 年 月 日

**代理销售合同属于合同篇二**

委托方(甲方):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

受托人(乙方):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第一条委托的依据和目的

经甲乙双方充分协商，就乙方接受甲方委托出售该房屋达成协议，并订立本委托。甲方承诺在委托期内不委托其他公司销售或自行销售。

第二条委托的基本事项

3.甲方在签署本委托时，已取得该房地产所有共有人的同意，并保证该房地产权属清晰。

4.甲方委托乙方寻找适合购买该房产的买家，并根据政策协助办理相关过户手续。

5.一旦达到上述交易条件，甲方委托乙方代甲方向购房人收取首付款。

第三条佣金支付

1.佣金金额:双方同意甲方支付给乙方的佣金按该房地产成交价的1%计算。

2.付款时间:甲方的佣金在房地产交易过户(领取收据)当日一次性支付给乙方。

3.如甲方委托乙方办理其他事宜，按上海市物价局规定收费。

第四条违约责任

甲乙双方约定，有下列情形之一的，甲方按委托售价的3%承担违约责任，并支付给乙方

1.甲方虚假委托或提供虚假证明、资料或未经其他共有人同意委托出售该房地产的；

2.甲方违反本委托协议或私下与他人串通，导致乙方无法完成本委托的\'；

3.甲方在委托期内或委托终止后六个月内，以任何形式或任何价格与乙方介绍的买方进行交易。

4.甲方委托其他公司出售该房地产或自行出售该房地产。

第五条补充规定

甲乙双方在履行本委托过程中发生的任何争议，应通过友好协商解决。协商不成的，向乙方所在地人民法院提起诉讼解决。双方同意，非违约方在诉讼过程中发生的诉讼费和交通费等费用由违约方承担。

第七条本授权委托书一式两份，经双方代表签字后立即生效。

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话号码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

许可证号。:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话号码:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人/代表:\_\_\_\_\_\_\_

**代理销售合同属于合同篇三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，本着互利互惠、合作双赢的原则，就乙方在本区域范围内代理销售甲方的移动无线宽带—wlan业务有关事宜签订本合同，双方共同信守。具体内容如下：

一、甲方授权乙方为产品在本区域的销售权;安装由甲方负责，乙方只负责营销。

二、甲方确保提供的产品质量过关，产品如出现质量问题，由甲方负责受理用户售后服务的问题。

三、乙方在营销此业务时，其合约价必须按照甲方制定的`价格营销(见备注1);酬金为合约价的00。

四、乙方销售成功后通知甲方，甲方进行跟进，由乙方收款;乙方根据甲方的用户回访单，给甲方付款(合约价-合约价x00%)。

五、出现用户回退问题，甲方会通知用户需持《wlan用户须知》到乙方处进行登记，再有乙方告知甲方;最终甲乙双方共同给用户退订。

六、甲方给乙方配备无线网卡设备一套(备注2)，乙方须妥善保管，不能影响二次销售。

七、本合同一式两份经甲乙双方代表签字即生效。

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

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

**代理销售合同属于合同篇四**

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

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互惠互利的原则，就双方共同开拓市场，推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：

1．注册及变更：乙方应如实填写《代理注册登记表》，并向甲方提供本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证（国税）副本及法人代表、项目负责人身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2．代理期限：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

3．销售政策：乙方向甲方购进产品时需支付现款，乙方对其支票的真假、可及时兑付负有法律责任。

4．成为代理的必要条件：在代理年度内，至少向甲方返款达到20万人民币，并且在签定正式代理合约时从甲方以代理价购买2万元的产品。

5．奖励政策：在代理年度内，乙方向甲方返款若超过20万人民币，甲方将把累计货款的3%返给乙方作为奖励；在代理年度内，乙方向甲方返款若超过50万人民币，甲方将组织乙方代表到\_\_\_\_参加我司提供的旅游活动或参加由国内、外著名讲师所讲的关于领导、潜能开发等课程作为奖励。

6．商务政策：乙方向甲方订货时，须填写订货单，甲方将根据乙方的订货单，在诚诺的工作日内，通过运输的方式，把货发到乙方收货的指定地点，运输费用由乙方负责。对于乙方所订的货品不是甲方所提供的定型产品的情况下，甲方有权决定制作时间。每一次销售成立的条件：甲方收到乙方货款。

7．支付：乙方在确认订单后需立即将货款电汇给甲方，并将电汇单据复印件传真给甲方，货款在销售日起五日（市内货到向甲方人员支付支票，三日内到帐）内到达甲方帐户。

8．货款逾期：乙方若付款逾期，又没说明原因，甲方可停止接受或解除乙方订单。如有纠纷，双方同意通过人民法院解决。

9．运输：甲方负责协助向乙方所在市发货，具体运输方式由甲方确定。

10．发票出据：甲方在收到乙方货款当日（以款到帐为准）开具发票，经商务核销后将乙方购货发票以挂号信的方式寄出，乙方在收到挂号信当日要通知甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

11．保密条款在甲乙双方代理关系持续期间及协议终止后两年内，双方同意就得到的与双方有关的信息保密，信息包括：产品价格、奖励政策等。未经双方书面许可，任何一方不得向任何第三方泄密。

12．市场宣传甲、乙双方共同进行市场宣传。甲方每年会在全国媒体上投放一定量的广告，并在广告宣传中标注代理的名称及电话。乙方要根据当地市场情况进行市场宣传。

13．对代理的支持甲方有义务提供产品的相关信息和解决代理商所要了解所有问题。

14．销售合同代理必须使用甲方提供的统一销售合同，并要严格执行甲方规定的销售价格。

15．违约条款甲乙双方中任何一方违反本协议及所属附件内容者，在接到利益受损方发来的违约通知后10日内仍未实际履约者，利益受损方可无条件终止本协议关系，并向人民法院提请诉讼以解决纠纷。

16．合同的解除、终止：

a．如甲乙双方在代理期内任何一方停业或破产，本协议自动解除。

**代理销售合同属于合同篇五**

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。

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。

1代理/经销商之销售数量要求：

a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。

2如确定代理商需要搞活动的支持，乙方需把相关的资料传给甲方，经过甲方审核并根据实际情况给予乙方广告或推广上的支持。

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。

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。

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。

**代理销售合同属于合同篇六**

制造商：\_\_\_\_\_

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

向该地区寻求船主欲购船和修船的询价单并转告制造商;

报导本地区综合市场慨况;

协助安排工厂经销人员的业务活动;

代表船厂定期作市场调查;

协助制造厂征收货款;

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。

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。

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。

除下述者外，其余费用由代理商自理。

由制造商指定的时间内对制造商的走访费用;

特殊情况下的通迅费用;

制造商对该地区进行销售访问所发生的费用。

制造商应：

向代理商提供产品样本和其他销售宣传品;

向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数;

通知代理商与本地区有关船主直接接洽;

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。

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。

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。

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。

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。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**代理销售合同属于合同篇七**

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、政府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，甲方有权拒绝收货。

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、公证费、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人民法院审理。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

销售代理的合同范本

手机代理销售合同范本

个人销售代理合同范本

产品代理销售合同范本

销售委托代理合同范本

商品房代理销售合同范本

**代理销售合同属于合同篇八**

一、协议双方：

甲方(供方):

乙方(需方):

甲乙双方本着互惠互利、合作共赢的原则签订本协议，以资双方信守执行。

二、协议有效期：

协议有效期自年月日至月

三、代理区域：

1.甲方授权乙方为甲方地区

四、销售任务

1.为了确保避免错失销售机会，乙方必须保证有足够销售的安全库存，首次进货不得少于元，月销售任务不得少于元;年销售任务不得少于元。如有新产品上市，乙方应积极配合推广，销售任务双方另外商议。双方签订合同后，乙方须在年月日前把首批款汇入甲方指定的银行账户，否则合同作废。

2.协议有效期内乙方销售任务如下：(单位：万元)

3.为支持乙方的市场拓展，甲方根据乙方的销售情况及合作信誉，可发放一定的信用金支持、见(合同附件二)，乙方如连续两季度不能完成规定的销售任务，甲方减少信用支持资金的50%，减少后如乙方在第三季度还不能完成第三季度销售任务，甲方有权更换代理商，同时终止合同，付清所有货款，甲方并有权开发新代理商。

4.甲方供货价格按双方约定执行，如由于市场需要等客观原因，甲方有权对产品价格做出调整，并以书面形式通知乙方。

5.货款结算方式：

1)实行款到发货。乙方将货款汇入甲方指定的银行账户，甲方根据乙方汇款单传真件或电话查询，情况属实后立刻发货。

2)乙方须在月日前将信用金支付给甲方(见附件二信用金协议)，甲方做出当年经销商的综合评估后出台次年销售新政策及信用金发放金额。如在中途乙方未完成甲方所规定的第3条或违反合同的任意条款，甲方进行有效分析后，有权收回信用金。

3)乙方不得以现金形式与甲方销售人员进行货款结算，所有货款均需通过银行转帐支付至甲方帐上，若发生现金交易，甲方将不予承认，一切责任由乙方承担(如有特殊情况，须有甲方盖章的正式书面授权文件)。

4)乙方保证有不少于周内一次性进足上述金额的货物作为基本库存，逾期未办理的，则视为乙方自动放弃经销商资格)。

6.理赔制度：

1)售后服务范围、理赔期限、保用范围、理赔计算及规定，滞销产品、定制产品、结算流程、理赔货物、退货流程等详细见(合同附件三)。

2)滞销产品的处理因乙方的订货失误所造成的乙方库存积压，(除定制品以外)常规产品范围内的，乙方向甲方申请换货，经甲方审批同意后，方可退回，退货的运费由乙方承担。

7.定货、运输及接收：

1)常规产品订货。乙方应写明型号、规格、材料、尺寸，然后签字盖章以书面形式传真给甲方，甲方在收到乙方签字盖章的订单后，按甲乙双方协定的日期发货，并把货物运至乙方指定的地点，运费由乙方承担。乙方收到货物后如出现数量问题，应找运输部门赔偿，属乙方失误的，损失乙方自负，如在入库时出现型号或货物包装内数量有问题，应在一天内向甲方提出;如超出2天，损失由乙方自负。

2)特殊产品的订货乙方需支付货款总额30%的预付款，甲方在收到预付货款后负责订货，交货日期及价格双方协商执行，甲方在收到乙方的全部货款后即可发货给乙方，由于乙方自身原因导致特殊产品的退货，甲方不予接收，如乙方强制性退回，损失由乙方自负。

五、甲乙双方的.义务与权利：

1.甲方将尽力协助乙方在授权地区进行市场开拓和销售工作。

2.甲方有权指派人员不定期抽查乙方库存，若乙方未能达到甲方所要求的基本库存量，则甲方有权要求乙方补足库存。

3.甲方向乙方必要的宣传物料和广告支持。

4.甲方应保护代理商的利益，在代理区域，代理期限内，不得以任何其它形式销售其产品。

5.承诺并保证作为产品的总代理完全有资格与乙方签订本协议。

6.应及时向乙方提供其产品在其他市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

7.乙方接受甲方委托，在代理区域内努力开拓市场。

8.乙方将配备足够的销售人员来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的知识和销售技巧，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

9.合同期内乙方不得经销与甲方同类同档次(质量与价格与甲方产品接近)的产品，甲方一旦发现，将停止供货并且取消乙方的经销权，同时乙方无条件返回甲方所有的支持资金，乙方有义务保证甲方的整体展柜上不放其它产品。

10.乙方不得以任何理由低价倾销或高价、假冒甲方产品，否则甲方有权终止合同;乙方的销售价应在甲方供货价+10%的基础上销售。不得低价销售。

11.乙方不得跨地区销售甲方产品，一经发现，第一次予以警告，第二次停止供货并赔偿所跨区域经销商的损失，第三次终止合同，收回所有货款。

12.如双方合同期满或因乙方违约等原因终止合同，乙方都不得以任何理由拖延或拒付甲方货款，必须在规定的期限内全额结清货款，否则自合同终止之日起，每超期一天，甲方向乙方按应收款的2%收取滞纳金。

13.合同期满，在同等条件下，甲方须给予乙方优先续约权。

六、违约责任：

1.如乙方违反本合同内及附件的任意条款、第一次甲方将对其书面警告，同时停止供货10天;如第二次则取消代理权，并终止合同;同时乙方须无条件结清所有货款，并承担违约造成的其它损失，如诉讼费、律师费、差旅费等。

2.如甲方违约，乙方有权终止合同，并且结清甲方的所有货款。

七、其它

1、在合同期内，如双方发生纠纷，甲乙双方应及时友好协商解决，如协商达不成一致，通过甲方所在地的仲裁机构解决。

2、合同期内，双方确认的所有原件或传真件(包括发货单、托运单、本合同附件、通知单)具有同等法律效力。

3、乙方应提供法人身份证和公司营业执照给甲方。

4、本合同一式三份，甲方二份，乙方一份。二份具有同等法律效力。

八、其它补充

甲方单位：(盖章)乙方单位：

签约代表：签约代表：

电话：电话：

地址：地址：

签订日期：年月日签订日期：年月日

签订地点签订地点：v

**代理销售合同属于合同篇九**

甲方(采购方)：

乙方(供应方)：

本合同由甲、乙双方共同协商，并根据以下各项条款达成一致而签订。

1.供货时间为签订合同之日起日历日内。

2.供货地点为甲方所在地。

1.乙方提供的所有单独包装的货物均应具有原始的完好的标准包装。如遇交付货物有质量问题，甲方有权拒绝或要求更换。

2.每个包装箱内的清单、使用说明书、质量证书、保修卡等所有资料应齐全。

1.合同付款货币为人民币，总额为元整。

2.乙方应按照双方签订的合同规定交货。交货后乙方应把下列单据提交给甲方，甲方于收货后日内付清上述货款：

(1)发票;

(2)质量证书;

(3)详细配置、数量清单;

(4)验收证书。

1.乙方随同货物交付提交所供货物的技术资料。应包括每套设备的中文技术文件。

2.乙方在交货时就货物的安装、启动、运行、维护对甲方人员进行培训。

3.伴随服务的费用含在合同价中，不单独进行支付。

4.乙方提供个月的保修服务。

1.乙方保证所提供的货物是全新的、未使用过的，是最新的、投标文件所述同一产品，并完全符合投标文件关于质量、规格和性能要求。

2.在质保期内，如果货物数量、质量或规格与投标不符，或证实货物有缺陷的，甲方应以书面形式向乙方提出。

3.乙方在收到甲方书面通知后天内应免费更换有缺陷的货物或部件。

4.乙方在收到甲方书面通知后天内没有弥补缺陷，甲方可采取必要的补救措施，但其风险和费用将由乙方承担。

1.乙方应按规定的时间交货和提供服务。甲方应按规定的时间付款。

2.如甲、乙双方无正当理由而拖延交货、付款，将受到以下制裁：加收误期赔偿或解除合同。

3.在履行合同过程中，如果任一方遇到可能妨碍按时付款、交货和提供服务的情况时，应在情况发生后天内以书面形式将拖延的事实，可能拖延的期限和理由通知对方。对方在收到通知后，应尽快对情况进行评价，并确定是否通过修改合同，酌情延长交货、付款时间。

4.除合同条件第八条规定外，无责方可要求违约方赔偿，赔偿费按货物总价以每天的计收，直至交货或付款为止。误期赔偿费的\'最高限额不超过误期货物或服务合同价的。一旦达到误期赔偿的最高限额，无责方有权解除合同。

1.本条所述的“不可抗力”系指那些乙方无法控制，不可预见的事件，但不包括乙方的违约或疏忽。这些事件包括，但不限于：战争、严重火灾、洪水、台风、地震以及其他双方商定的事件。

2.如果乙方因不可抗力而导致合同实施延误或不履行合同义务，不应该承担误期赔偿或终止合同的责任。

3.不可抗力事件发生后，乙方应在天内以书面形式将情况通知甲方。双方应通过友好协商在合理的时间内达成进一步履行合同的协议。

双方应通过友好协商，解决本合同执行中所发生的或与本合同有关的一切争端。如从协商开始天内仍不能解决，双方应将争端提请厦门仲裁委员会仲裁。

1.本合同式份，甲、乙双方各执份，双方盖章签字后生效。

2.除双方签署书面修改协议，并成为本合同不可分割的一部分的情况之外，本合同不得有任何变化或修改。

3.合同特殊条款是合同一般条款的补充和修改;如二者相抵触，以特殊条款为准。

甲方(公章)：乙方(公章)：

年月日年月日

**代理销售合同属于合同篇十**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利、友好合作的原则以下称为“甲方”)与(以下称为“乙方”)，经过友好协商，在真实、充分表达各自意愿的基础上，关于产品的代理销售事宜，制定本合同，供双方执行和遵守。

1、甲方认可并承认乙方为产品的地区代理经销商，起有效期限从\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

2、甲方应切实保护乙方的利益，产品的进价要低于市场售价，并且不能高于其他地区该产品的代理商的价格。如果甲方有价格方面的调整，须在三个工作日内，以书面形式通知乙方。

3、甲方必须为乙方提供质量合格的产品，及产品使用说明书、产品宣传单等相关资料，以配合乙方的代理销售工作。

4、产品售后服务一年内保修(人为自行拆装造成损坏自行负责，收取元件与包装成本费)。

1、乙方有义务维护甲方的公司利益和产品信誉。

2、乙方必须在合同所定的期限内,向甲方支付所定设备的全部款项、

3、在双方合作期间,乙方有义务为代理的产品制定宣传方案和销售策略,并在其网站、店面上及有可能加强宣传推广的媒体平台免费为甲方产品做宣传。

4、乙方有义务在代理期间,真实地向甲方反映产品销售过程中所遇到的问题、客户档案以及客户反馈信息,以协助甲方不断完善产品的设计及技术服务。

5、乙方在收货后，如发现产品出现质量问题，应在收货之日起，三个工作日内，通知甲方，设法寻求解决，否则视为全部接受。

1、代理销售选择方式\_\_\_\_\_\_\_。

2、付款选择方式\_\_\_\_\_\_\_。乙方定货并同时将全部款项汇到甲方的合同指定帐户上，甲方在收到汇票传真或款项到帐后，在两个工作日内发货。

3、运输方式及费用

甲方通方式，将乙方所定货物运至乙方指定的交货地点，乙方确认无误后，在两个工作日内，通过方式，交付运费。

1、本合同一式两份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

2、本合同未涉及的未尽事宜，双方本着友好合作的`精神共同协商解决并制定补充条款。补充条款与本合同具有同等法律效力。

3、双方在合同有效期的任何内部资料，其中一方不得以任何方式传于第三方。如有必要，必须事先征得另一方同意。

4、如任何一方未按合同执行，视为违约。如果因违约造成对方经济损失的，还应赔偿对方全部的经济损失。

5、凡因执行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。如果协商不能解决，任何一方可提交沈阳市人民法院经济法庭仲裁。

6、本合同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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**代理销售合同属于合同篇十一**

甲方：

乙方：

甲方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

达成如下协议：

一、代理销售事项

1.代理销售商级别：甲方授权乙方为地区的级代理销售商，全面

负责该地区的销售和经销商管理。

2.代理销售范围：省市县。

3.代理销售区域扩大或缩小的条件及方法：

4.代理销售期限：从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

5.代理销售之产品

（1）乙方代理销售甲方的产品为：

（2）代理商品种类增减的条件及方法：

6.乙方的进货销售指标

（1）乙方首次连续进货款额按进货价格计算不低于万元（淡季可进行后续调整）；

（2）乙方年进货额指标为万元；

（3）乙方最低应实现年销售额的递增。

二.代理销售商资格之认定

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

1.乙方须为具有\_\_\_\_\_经营权的企业法人；

4.对品牌有较深了解，理解并认同品牌的经营管理模式及企业文化；

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

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

三.供货价格和零售价格要求

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

四.付款方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

五.订货、换货、退货及运输方式

2.有关换货事项，依照“退换货政策”文件；

3.有关退货事项

4.甲方可提供航空、铁路、公路、邮寄等形式的运输方式，运输费用由乙方承担。

六.甲方的权利和义务

1.甲方提供的产品质量须达到国家相关规定标准（具体标准由双方另行确定）

2.甲方为乙方提供必要的产品相关证件、宣传资料及资质证明；

3.甲方保证供货及时（前提：乙方每月按时呈报下月订货计划）

6.甲方给予乙方每月万元的赊销额，乙方应确保月底回款，逾期未到帐甲方将停止供货；

11.甲方应保守在合同履行过程中所知悉的乙方商业秘密；

12.甲方保留通过互联网络进行商品销售的权利，并不受地域限制。

七.乙方权利和义务

4.乙方须严格遵守国家有关法律法规及行业规范，守法经营；

5.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，一经发现将按违约处理；

甲方：

乙方：

日期：

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