# 最新汽车销售代理合同(14篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-12-10

*汽车销售代理合同一甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）网站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**汽车销售代理合同一**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

网站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

网站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

email：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条双方关系：在本协议的有效期内，甲方和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的关系纯属生产商和代理商之一的关系。

第二条产品。本协议所称的产品，系指\_\_\_\_产品。

第三条价格甲方必须向乙方提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

第四条销售方式。必须统一品牌。同一价格，按甲方销售策略销售。

第五条进货清单。甲方给乙方的产品价格是每幅\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，双方商定，首批供货量为\_\_\_\_\_\_\_幅，货款总计\_\_\_\_\_\_\_\_元整。

第六条交易方式。款到发货或货到付款，首次进货数量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_幅起，甲负债发货和运费。

第七条甲方责任

1．实行样品价向乙方提供新产品的样品，每个样品为\_\_\_\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_\_\_\_个。

2．在协议的有效期限内：甲方如获得专利产品的注册、或商标、或其他商业标志，均须立即向乙方提供。

3．不断提供有助于推销产品的意见和资料。免费提供产品图片。

第八条乙方责任

1．自费维持一个有经营能力的销售机构，切实地为甲方推销产品。?

2．不得购买和销售其他公司的同类产品 。

3．不断地向甲方提供国内相关的商业情报。

第九条本协议有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

第十条违约本协议的任何一方发生了违约行为，另一方得以书面的形式通知其纠正。如若违约一方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月内仍未纠正其违约行为，则另一方有权中止本协议。

第十一条不可抗力：甲乙双方不对由下列不可抗力的事件引起的任何延误交付产品负责包括：自然灾害、战争、内乱以及“不可抗力”这一概念所通常包括的任何其它原因。?

本协议一式份， 双方各执一份。

本协议经双方签字后（基于方便可通过电子邮件或传真签写）将于所约定的时间生效。

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

（经手人签名）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

（经手人签名）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**汽车销售代理合同二**

甲方：北京xx公司 乙方：

经甲乙双方协商一致，达成本协议条款。

一、合作方式

1、出票服务：甲方须向乙方提供出票服务。

2、系统支持：甲方须具备与甲方合作业务所需的机票出票系统及在线分销系统。

3、订票服务：由乙方预订人员在甲方提供的分销系统完成。

4、结算原则：xxx公司f-85折结算、cac航空公司f-90票面5元张结算（限制航线除外）。

5、结算服务：甲乙双方需要提供业务接口人、财务结算接口人及详细的联系方式。

二、账务结算

1、财务对帐：双方每天对帐，当日上午10：00前双方将之前\_\_\_\_日的账目对账完毕，对帐确认单经甲乙双方签字盖章后以传真的方式发给对方，确认单作为双方每周结算的唯一有效凭据；

2、退票：发生退票时，应根据实际结算价格及退票费后冲抵票款。

3、结算：甲乙双方采用1结算方式，每日 12点 进行款项结算。

4、结算账号：9154xxxx9080开户行：上海xx开户名：北京xx公司

三、保证金 乙方交纳甲方 3万 元作为业务开展期间的保证金，待业务结束后退还。（暂不收取）

四、甲方的权利和义务

1、甲方制定出票、结算流程；

2、甲方须向乙方传递票号、等信息并配合乙方的信息操作；

3、甲方将对双方合作中所涉及到的乙方商业秘密履行保密义务，不得向第三方泄露。

五、乙方的权利和义务

1、乙方有权对甲方的业务流程及服务规范提出合理化改进建议。

2、乙方必须具备合法资质，保证合法经营，保证合作的具体开展形式在合作期间符合相关法律规定和国家相关行业政策的要求。

3、使用甲方客户资料归甲方所有，乙方仅保留每次出票的订单信息用于线下服务，不能保留客户详细资料。未经甲方书面许可不能以任何理由将任何订票信息挪作他用，或泄露给第三方。

4、若因为乙方打票和收款工作出现问题导致用户投诉或给他人造成经济损失，由乙方负责处理善后事宜并承担全部损失赔偿责任。

6、对于既非甲乙双方中任何一方原因（包括但不限于航空公司的原因）而导致的工作引发用户投诉或出现其他问题，乙方有责任和甲方一起做好用户的解释工作。若有需要乙方负责协调航空公司等处理善后事宜。

7、乙方对合作中所涉及到的甲方商业秘密履行保密义务，不得向第三方泄露。

六、违约条款

1、若任何一方违反本协议所规定的义务，违约方在收到守约方要求纠正其违约行为的书面通知之日，应立即停止其违约行为，并在\_\_\_\_日内赔偿守约方因此受到的所有损失。

2、若违约方继续违约行为或不履行其义务，守约方除就其所有损失而获得违约方赔偿外，亦有权提前终止本协议并保留法律追究的权利。

3、双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

4、若乙方在实际开展业务过程中，服务不能达到本协议规范要求，甲方保留根据实际情况中止直至终止本合同的权利。

5、如因乙方的过错导致甲方与甲方客户违约时乙方须承担一切连带责任。

七、协议的终止

1、本协议于下列任一情形出现时即终止：

1.1合作期限届满而双方决定不再续约。

1.2协议一方严重违约，致使本协议无法履行或已无履行必要。

1.3在一方出现严重违反本协议内容的行为，并对对方造成或必将造成重大损失的情况下，守约方终止本协议无须负任何违约责任，并按照相关法规妥善解决。

1.4任何一方宣布破产或进入清算或解散程序。

1.5如不可抗力持续三十（30）日以上，任何一方发出终止本协议的书面通知。

2、任一方在协议期内擅自终止合作，须赔偿另一方由此造成的实际经济损失。

3、协议终止或解除后，本协议中关于保密、结算、损失赔偿和违约金的约定继续有效。

4、协议期满或协议履行过程中，甲乙双方一致同意终止本协议的，应自协议终止之日起5个工作日内，双方结清所有款项。

八、不可抗力条款 本协议履行过程中，由于不可抗力原因造成本协议暂时无法履行的，遭遇不可抗力的一方或双方应予不可抗力发生后立即通知另一方。不可抗力对妨碍协议履行的情形消失后\_\_\_\_日内，遭遇不可抗力的一方应向另一方提供由相关权威部门出具的关于不可抗力发生及其影响的证明。

九、协议争议解决

1、对于因本协议的解释及执行而产生之争议，应首先由双方通过友好协商（或）经由中立之第三方调解来解决。

2、如争议未能于前述方式在开始协商后三十（30）日内解决，则任何一方均可就该争议提起诉讼。诉讼由甲方住所地有管辖权的人民法院管辖。

3、上述协商、调解和诉讼期间，双方仍然有义务继续履行协议之规定，保证取票业务的正常开展。

十、保密义务

1、本合同中的条款以及合作期间双方的信息均属商业秘密。任何一方未经对方书面同意，不得将其向第三方泄露或用作合作项目开发以外之用途，否则应向对方承担相应的法律责任，但此前一方已经享有的或一方通过合法途径从第三方获得的、或已为公众所知悉的信息不属于前述保密信息。

2、如违反保密义务给对方造成损失，违约方应承担赔偿责任。

十一、其他未尽事宜 本协议未尽事宜，双方可签订补充协议或以附件的形式对有关问题做出补充、说明、解释。经甲乙双方签字盖章后生效，是本协议不可分割的部分。补充协议或附件、传真件与本协议具有同等法律效力。

十二、附 则

1、本协议一式肆份，具有同等法律效力，甲乙双方各持两份。

2、合作期限：合作期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月 \_\_\_\_日起至年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，合作期限届满后如甲乙中任何一方均未书面通知对方终止合作的，合作期限将自动续展年。

甲方： 乙方：

签约代表：签约代表：

\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**汽车销售代理合同三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，本着互惠互利，双方共赢的原则，就乙方代理销售甲方的\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列丛书达成如下协议。

1.甲方有权对乙方进行资信调查和资格审查。

2.甲方有权对乙方的销售工作进行监督和管理。

3.甲方负责全国范围内\_\_\_\_\_\_\_\_\_图书的品牌形象广告宣传。

4.甲方允许乙方在国家法律，法规规定范围内从事\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列丛书的销售工作。

5.如乙方违反协议规定，甲方有权立即取消其代理资格。

6.甲方与乙方的合作方式是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

1.乙方销售期间发生的一切费用由乙方自负。

2.乙方必须与甲方签订协议后方有销售权。

3.乙方需交押金给甲方作为销售担保金(或提供足够身份的人担保)。

4.乙方定期(\_\_\_\_\_\_\_\_\_天)向甲方反馈甲方图书销售状况(含用书单位的名称、联系方式、联系人、品种、数量)和同类产品销售情况等一切市场信息。并负责维护市场稳定，揭发打击盗版。

5.甲方委托乙方销售活动以外的一切无关行为，其责任由乙方自负。

6.乙方在销售过程中遇到困难请求甲方帮助时，甲方应在第一时间给予帮助，协助乙方做好销售工作。

7、乙方销售甲方图书的退货比例不得超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(超过部分无条件付款)，最迟退书时间不能超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，否则乙方需无条件付款，退书的运费由乙方负责。乙方销售甲方图书的退货比例不得超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，否则每超过一个百分点，则结款比例上升一个百分点(如退货比例为\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，则乙方需按销货码洋的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向甲方付款)。

1.乙方向甲方订购图书需提交书面订货单、确定进货种类、数量、详细填写单位全称、地址、电话、经办人完整签名。

2.乙方订货时必须提供订货方的有效证件(营业执照，身份证)复印件(盖公章)。

3.甲方在书面确认乙方订书的数量，标准后，按约定的发货时间、发货方式、发货地点及时发货，从出厂到约定交货火车站或长途汽车站的运输费用由甲方承担。

4.乙方收货后及时验收并告知甲方。如有数量差错，质量问题应立即以书面形式告知甲方，如乙方在收货后3日内未向甲方提出任何异议，视为甲方发货数量准确且质量符合标准。

乙方需在收书后\_\_\_\_\_\_\_\_\_月内按其销货码洋的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%向甲方付款，否则，每天须按应结款实洋的0.5%向甲方交滞纳金。

付款方式

a：原则上先付款甲方帐号，后供书乙方指定单位;

b：教育部门、新华书店、学校签订盖章订单后可以先供书乙方指定单位，后付款甲方帐号。

1.甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(地)\_\_\_\_\_\_\_\_\_(县)进行销售，乙方不得越地销售或异地窜货。否则按违约码洋的100%向甲方赔偿损失。

2.乙方不得以低于甲方的进货价进行销售，而且销售图书市场价格必须做到在所辖区域内的统一性。特殊情况需甲方书面认可后方可销售。否则，按违约码洋的100%向甲方赔偿损失。

3.甲方在乙方一年内销售甲方的图书达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_万实洋以上后，每超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方奖励乙方结款实洋的1%(如乙方一年内销售甲方图书累计实洋\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，奖励结款实洋的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，以此类推，但最高不超过结款实洋的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%)。

4.甲方每3个月召开一次代理商研讨会，在年销售实洋达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上者，研讨会的差旅费，食宿费由甲方承担;在年销售实洋\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下者，研讨会的差旅费，食宿费由乙方承担80%，甲方承担20%。

5.乙方如需甲方提供正式发票时，乙方应按票面金额的3%-5%另付税费。

1.在乙方交纳保证金或有足够身份的人为其担保以后，经甲方认定，本协议方可生效。

2.若发生纠纷，原则上是协商解决，协商未能解决时，由甲方所在地法院依法裁决。

3.本协议在甲，乙双方签字后生效，有效期一年。

4.本协议一式两份，双方各执一份。

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

法人代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_

经办人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经办人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**汽车销售代理合同四**

甲方： 地址：

电话： 传真：

乙方： 地址：

电话： 传真：

丙方： 地址：

电话： 传真：

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“××”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是“××”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在 省 市 区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、 乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到 a、b店 100% 覆盖率，批发店 80% 覆盖率，如有新的 a、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

4、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费;使用其他运输方式的另行约定。

6、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证;乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起 30 天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为 元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的 日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者( 二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知 )

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低 的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打 的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的 2 %的奖励( 以货代款 ) .如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额( a) 与甲方所要求的销售额 (w) 比，乘以乙方当月销售总额的 2 %，即：( a÷ w) × a × 2%( 以货代款 )

(本页以下空白)

三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

四、违约责任：

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约 ( 例如存在以下前三项的任一行为 ) ，则追究乙方的违约责任：

⑴乙方超越销售范围销售甲方产品;

⑵乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

⑶乙方每月的销售额连续两个月未能达到甲方要求的销售额;

⑷乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、担保条款：

1、丙方 为本协议的担保人。

2、对于乙方违反本协议，导致甲方无法收回货款以及蒙受损失，担保人同意承担连带担保责任，即在甲方书面提出要求后，同意立刻由担保人支付任何经销商拖欠的款项，并赔偿甲方的所有损失 ( 包括法律费用 ) .

3、担保期限：本协议终止后两年内。

六、附则

1、本协议有效期：自本协议签定后 至 年 月 日止。

2、本协议一式三份，三方各执一份，签名盖章后即生效。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件。

4、本协议在没有担保人时，

除担保条款外，其他条款同样具有法律效力。

甲方： 乙方： 担保人：

法人代表： 法人代表： 法人代表：

签约代表： 签约代表： 签约代表：

帐户： 帐户： 帐户：

开户银行： 开户银行： 开户银行：

纳税登记号： 纳税登记号： 纳税登记号：

签约日期： 年 月

**汽车销售代理合同五**

甲方(委 托方)：

地址： 乙方(受 托方)： 地址：

电话： 电话：开户行：

账号：

合同编号［20\_0723］

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人：曲靖九福房地产开发有限公司 （以下简称甲方）

受托人：（以下简称乙方）

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的 “旺角时光”项目 （以下简称“项目”）提供项目销售代理服务。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》及相关法律、法规的有关规定，达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

1、产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：

1）根据实际需要，对项目产品提供《产品策划案》，包括产品深化（规划、建筑、户型、交通组织、车位、景观、商业），并在设计阶段协助甲方进行后期调整，提供专项顾问建议报告；

2）提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘中提出调整意见；

3）参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；

4）根据实际需要，提交《项目案场营销系统》、《工地包装系统》等营销专项顾问建议报告；

5）代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；

6）提供市场调研方面资料；

2、营销顾问

1）乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；

2）编制营销策略及计划；

3）组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；

4）参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29－31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月（20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90％。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

1﹑销售价格：销售价格表由乙方制定经甲方确认后，乙方严格执行。项目的底价以甲方签字盖章确认的《销售单位房价底价明细表》（含住宅、商业、车库）为准。《销售单位房价底价明细表》须在开盘前 15 日由甲方签字盖章确认

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平米，住宅区底商：7500元每平米，纯商业（一标）：120\_元每平米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房／样板房/宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业顾问外的一切物品）书面报经甲方批准后均由甲方全额承担；非经甲方授权，乙方不得私自支付相关费用，否则甲方不予承担。

2、销售现场的建设、装修、维护、展品、设备、办公用品、电话及网络、办公耗材等由甲方承担。

3、样板房、样品景观等设计、制作、管理、维护费用全部由甲方承担。

4、销售员服装、个人自用销售工具（如销讲夹、计算器、胸牌、名片、光笔等）由乙方承担；如甲方为维护企业及项目形象，需提高服装和销售工具标准，则由甲方部分补偿此款费用。

第五条 项目代理费及支付时间

1、服务月费

甲方支付乙方两个月服务月费：共计人民币陆万元整（￥60，000.00元），支付时间如下：

1）自本合同签订之日起 3日内甲方即支付乙方项目前期策划启动费人民币 叁 万元整（￥30，000.00元）；乙方应成立专门前期工作小组，开展前期策划工作。

2）第二笔费用于乙方进场一个月后，甲方支付乙方剩余项目策划

费用人民币叁万元整（￥30，000.00元）。

2、销售代理费的比例

1）项目销售部分：乙方按销售合同金额的相对应百分点提取代理费；

① 完成或超额完成当月任务按销售额的2.5%计提代理费；

② 完成当月任务的80%－99%按销售额的2%计提代理费；

③ 完成当月任务的50%－79%按销售额的1.8%计提代理费；

④ 完成当月任务的49%及以下按销售额的1.5计提代理费。

上述销售合同金额不包括甲方给予购房客户的优惠、返利部分。

甲方销售的关系户（不超过100套）、员工、工程抵款合同金额以及甲方通过其他渠道转介的团购成交客户，不计入乙方的销售任务，不计提佣金。以上类别客户购房相关手续由乙方安排乙方工作人员办理，甲方按银行按揭客户300元每套，一次性付款150元每套计提给乙方。

3、销售结算标准

乙方所销售物业须同时满足以下两个条件时，方可视为乙方已完成的销售额：

1）客户订立完《商品房购销合同》及《补充协议》；

2）客户一次性付清房款或付清首付款并提交银行按揭资料，且银行方面认可资料完整无误并放款。

4、溢价代理费

溢价是指在甲方根据市场的实际情况制定的本项目的基准定价的基础上，乙方通过销售和推广，单套商品房实际成交单价达到甲方委托给乙方《委托销售房源和底价一览表》的价格，超出底价的销售额部分即为销售溢价，在甲乙双方签订的基准定价总额的基础上上浮的部分。对溢价双方约定按甲方占溢价总额的70%、乙方占总额的30%的比例分成，但乙方分成的溢价总额不得超过500万元。

**汽车销售代理合同六**

合同编号：

出卖人： 签订地点：

买受人： 签订时间： 年 月 日

第一条 标的、数量、价款及交（提）货时间

标 的

品 种

计 量

单 位

数 量

单 价

金 额

交（提）货时间及数量

合计

第二条 质量标准： 。

第三条 包装标准、包装物的供应和回收及费用负担： 。

第四条 合理损耗标准及计算方法： 。

第五条 标的物的所有权自 时起转移，但买受人未履行支付价款义务的，标的物属于 所有。

第六条 交（提）货方式和地点： 。

第七条 运输方式及到达站（港）和运输费用负担： 。

第八条 检验标准、方法、地点及期限： 。

第九条 检疫单位、方法、地点、标准及费用负担： 。

第十条 结算方式、时间及地点： 。

第十一条 担保方式（也可另立担保合同）： 。

第十二条 本合同解除的条件： 。

第十三条 违约责任： 。

第十四条 合同争议的解决方式：本合同在旅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调解；协商或调解不成的，按下列第 种方式解决：

（一）提交 仲裁委员会仲裁；

（二）依法向人民法院起诉。

第十五条 本合同自签订之日起生效。

第十六条 其他约定事项： 。

出卖人： 买受人：

出卖人（章）： 买受人（章）：

住所： 住所：

法定代表人： 法定代表人：

居民身份证号码： 居民身份证号码：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

开户银行： 开户银行：

账号： 账号：

邮政编码： 邮政编码：

**汽车销售代理合同七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护各方的合法权益，根据国家有关法律、法规的规定，在相互认可、平等公正、共同发展的原则下，经各方协商一致，特订立本合同，供各方遵守。

第一条配送站核准

1．1乙方和丙方均认为乙方符合甲方发展配送站的条件，即具有独立拓展业务和相应的管理能力，并且自身周边有一定数量的消费群体；具有强烈的社会责任感和事业心；诚实守信；愿意承担从事本类经营业务的商业风险。因实质并不具备本条件的配送站，乙方丙方应连带承担相应违约责任及其他法律后果。

1．2乙方认为与甲方有同类的经营理念，根据前述条款的自我认识申请为甲方的配送站，经丙方推荐并担保，甲方同意乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）\_\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_配送站。

1．3申请配送站的乙方须是合法注册的企业法人或非法人经营实体，甲方允许乙方提交营业登记等证明手续的时限是自本合同生效之日起30日内。因乙方不具有经营资格或者冒充具有经营资格之过错造成的一切后果由乙方和丙方连带承担。甲方不接受自然人作地区的配送站。

1．4乙方须严格按照国家相关法律法规的规定合法经营。乙方不能利用甲方品牌从事与\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售无关的经营活动或其它非法活动。

第二条订货与发货、付款与结算及运费

2．1乙方订货时，应提前向甲方业务部发出书面订货申请单，订货申请单须经乙方签字或盖章传给甲方。在甲方电子商务平台利用乙方用户名和密码登录的订货，不管乙方是否知情，均对乙方产生效力。

2．2乙方收到甲方确认的订货单或者在甲方电子商务平台利用乙方用户名和密码登录的订货成功提交后，三日内应支付该订货申请单的全部货款，甲方在收到该笔款项后一周内发货。但需重新订做的产品，甲方应书面通知乙方告之其加工时间和预期发货时间，乙方应给予甲方相应的订做备货时间。

2．3甲乙双方按约定每月定期对帐，完成往来货款结算。

2．4货物运输的铁路或长途公路运费由甲方负担，到达该城市后的短途运费由乙方负担。

2．5对于未付款结帐的货物，乙方有义务在甲方通知的期限内向甲方结算；甲方未及时通知的，乙方应在合理的时间（最长三十日）内向甲方结算。迟延结款的滞纳金为每日千分之五。

第三条价格及配送补贴

3．1乙方保证严格遵守甲方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_的价格规定，否则甲方有权追究乙方违约责任，并有权单方中止合同。如需调价，甲方将在统一调价实施前三天通知乙方。

3．2乙方完成配送站申请后，享受本站\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售配送补贴：销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市中产品每满\_\_\_\_\_\_\_\_\_提取\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_元配送服务费，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费由站扣留自取，\_\_\_\_\_\_\_\_\_元配送服务费根据每月配送额进行月结算；每销售一个\_\_\_\_\_\_\_\_\_商务个人电子平台提取\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_元维护补贴，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费由站扣留自取，\_\_\_\_\_\_\_\_\_元维护补贴根据每月成功上传维护个人柜台信息量进行月结算。注：每个平台最少完成一个柜台信息。

第四条甲方责任

4．1甲方负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_的全国市场计划。

4．2甲方负责统一设计、印制产品宣传等资料，并以优惠方式提供给乙方。

4．3甲方保证所供产品质量合格，如产品出现质量问题，由甲方负责无偿调换，乙方应积极协助甲方处理当地市场影响等相关问题。非质量问题，甲方不予退换货。

4．4甲方有义务协助乙方向顾客解释公司的产品作用，并有义务协助当地的市场开拓业务培训。

4．5甲方在签约时明确告知市场营销等风险问题，并明示在合同之乙方责任条款中。

第五条乙方责任

5．1乙方以独立注册的工商企业进行市场营销运作，在本合同签约之前应对自己的销售能力和市场营销进行有效的分析或评估，因判断失误所造成的市场营销风险、资金压力和产品积压以致经营亏损风险均由乙方承担。

5．2乙方独立承担所需场地的租金、税收、水电、通讯、交通和招待等各种日常费用。

5．3乙方应合法经营，正确对待工商、税务、卫生、治安等行政管理部门的检查，对政府行政部门依法指出的改正之处，应积极改正。

5．4乙方无权利用甲方的品牌从事与\_\_\_\_\_\_\_\_\_推广无关的活动。

5．5乙方应按照甲方要求的经营管理模式来开展工作，遵守甲方关于市场推广的有关制度。

5．6乙方负责做好本职内负责的产品销售报表，由此产生的错误并造成实际损失的后果由乙方负责。甲方有权追究因此给甲方及其市场带来的经济损失。

5．7乙方应协助甲方工作人员进行市场调查以获得及时、准确、全面的市场信息。

5．8乙方遵守\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商管理委员会决议和规定。

第六条诚信与管理

6．1甲方诚信承诺按甲方明示的规定给乙方以扶持，并承担甲方产品和经营活动所应当承担的法律和道义上的责任。秉承甲方一贯主张的诚实信用原则，甲乙双方之间签订的是产品分销协议，甲方公司从未承诺接收没有正当理由的分销退货。

6．2乙方自愿遵守甲方关于配送站的管理规定；自愿从事甲方的分销事业，承担因参加此项经营活动产生的相关风险；乙方知悉本合同确立的是双方之间的商业购销合同关系，而不适用消费者法律规范。

6．3若遇到产品质量、数量的缺陷，乙方应及时与甲方沟通核对，并提供依据供甲方核准，由甲方根据问题的状况予以解决。若未经国家有关部门检验确认，乙方不能以产品质量有问题为借口向甲方寻求额外的非法利益。

6．4乙方对于自己所服务的消费者进行初期的辅导和帮助责任；每月不少于3次的现场指导以及不限次数的其他方式的工作指导。

6．5乙方表示最大诚信保证信守本合同，遵循禁止反言的法律精神。如违反自己所做的保证，乙方对于甲方公开处理自己的不诚信行为，除愿意按照法律规定、本合同约定以及甲方公司的规定承担责任外，同意甲方使用公开的道德品质谴责手段。

第七条丙方的责任

7．1作为乙方的保荐人，丙方有义务向乙方解释公司的制度及相关规定。若因丙方解释不清或者故意误导导致甲方或者乙方损失的，甲方有权追究丙方的责任，可直接扣除丙方的补贴或者主要负责人的奖金。

7．2丙方愿意承担乙方配送站设立初期的辅导和帮助责任；每月不少于3次的现场指导以及不限次数的其他方式的\'工作指导。

7．3丙方为乙方的合同义务向甲方承担保证责任，因乙方未按照约定履行合同义务，丙方愿意承担乙方所负责任。

7．4丙方的责任为连带保证责任。

第八条期限和终止

8．1本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自甲乙丙三方代表签字盖章生效。

8．2经甲乙双方书面同意可提前终止合同。

第九条其它

9．1本合同各方应遵守国家的规范要求。

9．2未尽事项由甲、乙双方根据具体情况协商洽谈。双方办公地址或电话如有变更，应及时通知对方。

9．3乙方与甲方发生业务往来按照约定的方式进行，不得与任何个人结算。

9．4本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙、丙各方各执一份。

9．5双方如发生争议协商未果，可向甲方所在地人民法院诉请裁判。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**汽车销售代理合同八**

甲方（被代理人）：法定住址：法定代表人：职务：委托代理人：身份证号码：通讯地址：邮政编码：电话：

乙方（代理人）：法定住址：法定代表人：职务：委托代理人：身份证号码：通讯地址：邮政编码：电话：

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品（是/否）包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

1、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的\*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，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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；

（4）同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费；

（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年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，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

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）。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。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、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣；\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

（1）甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

（2）甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

（3）甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、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。

5、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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

（1）仅限于销售代理经营的目的；

（2）甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密；

（3）《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的（不论是新的或旧的）任何产品。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

（1）乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

（2）乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

（3）乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

（1）合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

（2）甲乙双方通过书面协议解除本合同；

（3）因不可抗力致使合同目的不能实现的；

（4）在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的；

（5）当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

（6）当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

（7）一方宣告破产或宣告解散；

（8）法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

□甲方以原售价回购；

□乙方自行处理；

□其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

（1）在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的；

（2）在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的；

（3）在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的；

（4）因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

（5）无故停止向乙方供应代理产品；

（6）公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

（7）甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的；

（8）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

（1）擅自代理销售其他产品或服务；

（2）因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉；

（3）未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

（4）故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

（5）故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

（6）违反竞业禁止的规定参与竞争的；

（7）连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的；

（8）乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的；

（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十七、声明及保证

（一）甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

（二）乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_（书信、传真、电报、当面送交等）方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：

甲方：

乙方：

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）种方式解决争议：

（1）提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

（2）依法向人民法院起诉。

二十一、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十二、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十三、合同的效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：法定代表人（签字）：

委托代理人（签字）：委托代理人（签字）：

开户银行：开户银行：

账号：账号：

签订地点：签订地点：

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

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同，

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县

合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格品种规格单位零售价结算底价/盒装箱量

四、甲方的权利与义务

1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜；

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续；

4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担；

5、乙方在合同约定的区域内享有\*代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

五、乙方的权利与义务

1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围；

4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作；

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

八、退货政策

1、甲方为降低乙方的经营风险，甲方实行退货制度，但未经甲方书面同意，乙方不得擅自将货物退给甲方；

2、甲方在收到退货产品并核查无误后，即日将退货产品的货款汇入乙方指定的银行帐户，同时扣除甲方的相应损失；

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

九、市场保护

1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

十一、其他

1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲方：乙方：(身份证号码或单位盖章)

签字：(盖章)签字：(并按食指手印)

签约时间：年月日签约时间：年月日

**汽车销售代理合同九**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、约定新产品(是/否)包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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。销售代理合同书

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_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;

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;

(5)\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方承诺每月向甲方的订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

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)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取\_\_\_\_\_\_\_\_\_费用等方式变相加价。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。

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣;\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

**汽车销售代理合同篇十**

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

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

本着平等互利的原则，甲乙双方的授权代表经过友好协商，就乙方担任甲方的产品销售代理商一事，达成如下协议：

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的？\_\_\_\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_\_\_产品（以下简称为“合约产品”）以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在\_\_\_\_\_\_\_\_地区开拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

1．乙方首批订货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_套。

2．双方合作的最初\_\_\_\_\_\_\_个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于\_\_\_\_\_\_\_套。

3．市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_套。

4．乙方每一订单的订货金额不应少于\_\_\_\_\_\_\_万元人民币。

四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的\_\_\_\_\_\_\_日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》（具体内容参见附件一）。

六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订订货确认单（具体内容详见附件二），该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》（具体内容详见附件三），该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期

正常情况下，少于\_\_\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签订（以全款或预付款到帐为准）后\_\_\_\_\_\_\_周内；少于\_\_\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签订（以全款或预付款到帐为准）后\_\_\_\_\_\_\_周内。如数量超过\_\_\_\_\_\_\_套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

1．乙方应积极配合“合约产品”在乙方授权代理区域内的行业主管部门的选型工作，努力开拓市场；

2．甲方应积极配合乙方在其授权区域内的市场推广工作，并提供技术服务、产品资料、商务配合等方面的支持；

3．甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4．双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5．原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担；全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告；在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起\_\_\_\_\_\_\_个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双

方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1．乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署

本协议书正本壹式两份（无副本），协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国合同法》有关条款处理。

十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的\_\_\_\_\_\_\_年时间，如双方在本协议期满前\_\_\_\_\_\_\_个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长\_\_\_\_\_\_\_年。

甲方：（印章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：（印章）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**汽车销售代理合同篇十一**

甲方：

住址：

法定代表人：

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，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限

（1）总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的x酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

（2）甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的x酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

（3）乙方代理销售的时效期限：从合同签定之日内x年内，即x年x月x日起到x年x月x日止。

（4）乙方总代理销售的区域：

a、在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络；

b、销售甲方规定的x酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

（5）乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

（6）甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

（7）甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

（8）须按实际情况填写《代理商注册登记表》，表中内容发生变更时须书面通知甲方备案；

（9）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。

（10）乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

（11）乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

（12）乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

（13）为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

（14）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、甲方的职责和义务

（1）甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本）、注册商标证书复印件等（上述复印件应加盖甲方公章）作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

（2）在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（3）甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（4）在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）。

（5）甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失（该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等）

（6）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。承诺统一调整价格时（只调低不调高），按乙方实际库存数适当返还差价

（7）保证向乙方免费提供技术支持，培训乙方的市场人员和技术人员，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，并努力做好产品售后服务工作；

（8）负责协调跨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；

（9）在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

（10）如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方

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