# 区域独家经销协议 区域独家代理销售合同优质(3篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-01-09

*区域独家经销协议 区域独家代理销售合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：第一条指定区域代理甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理。第二条指定代...*

**区域独家经销协议 区域独家代理销售合同一**

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

甲乙双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售，达成以下协议：

第一条指定区域代理

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理。

第二条指定代理范围

乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_以及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条代理期限

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

第四条乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上(视区域范围大小而定)。

第五条乙方的权利

1.获得直接从甲方进货的权利。

2.可获得本协议规定的奖励和待遇。

3.可获得甲方的销售支持和技术帮助。

a.可获得甲方的指定区域授权代理认定书;

.可获得甲方新产品样品，具体数量(由甲乙双方协商决定);

c.乙方可获得甲方技术支持和帮助，甲方应派人员对乙方雇员进行技术指导和培训，帮助乙方掌握\_\_\_\_\_\_\_\_\_的性能，精通施工技巧。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费用及提供食宿。

第六条乙方的义务

1.乙方应在本协议签定后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方订购产品(视区域范围大小而定)，并按照本协议第七条货款结算的规定，按时支付货款，逾期将视为自动解除和约。

2.完成甲乙双方达成的在指定代理区域的销售目标，而乙方未达到年度业绩，则总代理授权书无效。

3.严格遵守全国统一指导零售价及第十一条规定的市场管理条例，确保代理区域的市场稳定和价格稳定。

第七条授权形式，结算方式

1.授权形式

a.乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币(视区域范围大小而定)后成为总代理，并可在甲方网站有代理详细联系地址。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选择乙方为总代理。

.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

2.结算方式

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，甲方才能到银行提取货款。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第八条市场管理

1.管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润，维护\_\_\_\_\_\_\_\_\_的信誉。

2.管理条例

a.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

.遵守全国统一直指导零售价，禁止抵价销售。

c.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

(1)遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励(具体奖励协商而定);

(2)配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励(协商而定)。

b.处罚：乙方发生违反上述第二条市场管理条例时，甲方将对乙方进行以下处罚：

(1)取消区域代理;

(2)根据情况停止供货。

第九条发货

1.乙方在确定进货明细目录后，提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2.由\_\_\_\_\_\_\_\_\_发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十条退货

1.甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2.从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

3.乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

第十一条协议事项

1.甲乙双方共同开拓中国国内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

2.对本协议有异议或发生本协议所定条款以外事项时，由甲乙双方协商解决。

3.本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

4.本协议的解释权归甲方所有。

5.合同发生纠纷，双方应友好协商，协商不成时，提交合同签定地法院解决。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表(签字)：

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

**区域独家经销协议 区域独家代理销售合同二**

区域独家经销协议

区域独家经销协议

协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方（经销方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_于\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日负责独家经销\_\_\_\_\_\_\_有限公司\_\_\_\_\_\_\_系列产品，在平等互利的基础上协商一致、达成共识，签定产品经销协议，信守执行。

1.经销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.经销价格：见价目表

3.经销区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.经销权限：独家经销。

5.结算方式及供货方式

5.1乙方所有款项的汇付，均以有效方式汇至甲方指定的银行帐号。

5.2甲方在收到乙方的业务款后，在\_\_\_\_\_\_\_日内完成订单业务事宜。

5.3业务成交之后，甲方开具发票，\_\_\_\_\_\_\_周之内寄予乙方。

5.4甲方承担乙方运送产品的费用，运输途中遇有特殊情况损坏的部分由甲方方负责，到达乙方后的产品安全由乙方负责。

6.最低月销售量

区域独家经销商月最低销售量\_\_\_\_\_\_\_件，首次进货\_\_\_\_\_\_\_件以上，签定协议\_\_\_\_\_\_\_个月后必须按最低销售量进货。

7.甲方权利

7.1如乙方未能在甲方要求限期内完成销量，甲方有权调整（降级、撤消、终止经销协议）乙方经销权限及区域。

7.2如乙方在未经甲方批准便将货销至乙方经销区域外，甲方有权调整（降级、撤消、终止经销协议）乙方经销权限及区域，由此所造成的一切经济损失由乙方承担。

7.3如乙方擅自窜货至本公司其他经销商独家经销区域内，甲方有权调整（降级、撤消、终止经销协议）乙方经销权限及区域，由此所造成的一切经济损失由乙方承担。

8.甲方义务

8.1对乙方经销区域提供区域保护政策，保证乙方经销区域内独家经销销售及不受窜货干扰；其他客户的任何业务咨询，必须转介乙方。

8.2对乙方产品销售有广告宣传销售策略、优惠等支持。

8.3发生产品质量问题，甲方应积极配合处理。

8.4甲方所发货物质量保证，并按时供货到乙方目的地。

8.5对双方合作方式及价格保密，不得外泄。

9.乙方权利

9.1有权要求甲方提供区域保护，销售业绩突出，可要求甲方提供更优支持或申请扩大经销区域。

9.2产品在保质期间发生非人为质量问题，乙方有权向甲方提出退货或换货。所退货物须包装完好。

9.3乙方有权利发展所属经销区域内授权分销商。

9.4合作期限满后，在同等条件下，有优先继续签订授权区域总经销的资格。

10.乙方义务

10.1必须努力推广甲方产品，禁止将货销至甲方其他经销商经销区域。

10.2严禁销售假冒本公司产品，自觉维护品牌形象。

10.3严格执行产品价格政策，对授权分销商的零售价进行监控、管理，终端零售店的产品陈列规范。

10.4乙方在履行协议期间要求终止协议，必须出具正当理由并提前\_\_\_\_\_\_\_天以书面形式通知甲方，同时在甲方要求期限内将库存货撤出卖场。

10.5对双方合作方式及价格保密，不得外泄。

11.甲方对乙方的销售支持

11.1奖励和扣点

（1）乙方全年完成\_\_\_\_\_\_\_件销售任务的，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_\_%奖励。

（2）乙方超额完成年销售任务的，超出部分给予\_\_\_\_\_\_\_%返利。

（3）甲方根据乙方进货量免费提供试用品。

11.2营销推广支持

甲方向乙方提供宣传广告、营销策略指导及根据销量每年两次的大型促销活动费用支持。

12.不可抗力因素：双方因不可抗力因素要求停止履行协议，由双方协商解决，协商不成，由甲方当地仲裁机关根据相关法律办理。

13.本协议一式两份，共两页，双方各持一份，盖章签字生效。

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

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签字地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签字地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

区域独家经销协议

区域独家经销协议

**区域独家经销协议 区域独家代理销售合同三**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

甲方作为本合同附件所列产品（以下简称“该产品”）中国独家总分装、销售商，与乙方在平等团结的基础上经充分协商达成一致意见如下，以资双方共同遵守执行。

1.乙方为签订、履行本合同已对该产品及甲方与本合同有关的信息、资料进行了充分调查了解，并在此基础上结合自身实际情况对该产品的市场前景作出预测，且愿意承担本合同约定的一切责任、风险。

2.甲方于本合同有效期内在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区（以下简称“本地区”）将只向乙方销售该产品，而不向本地区任何第三人销售该产品。

3.乙方获取本合同第二条约定的权利，应自本合同签订之日起日内一次性向甲方支付初期货款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元用于购买该产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_吨。乙方未能按期足额支付该初期货款的，逾期\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日本合同自动解除。

4.乙方应于本合同有效期内每年向甲方购货总额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方未能达到该购货总额的，甲方有权解除合同并向乙方主张\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的违约金；乙方于合同有效期内每年向甲方购货总额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上的，甲方将给予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的返利。

5.本地区该产品的售价由甲方统一确定。

6.乙方向甲方购买该产品，应至少于计划表载明的到货日期提前六十日向甲方报送计划表。甲方应于收到计划表之日起七日内作出是否同意的答复。甲方同意接受该计划的，乙方应于收到答复之日起三日内，将该计划所欲购买该产品的全部价款预先支付给甲方。否则，甲方有权拒绝向乙方发售该计划所列产品，因此给甲方造成损失，乙方应承担全额赔偿责任。

乙方向甲方购进该产品的价格，应为乙方报送计划表时甲方认可的价格。因履行本合同所产生的运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_承担。

7.乙方承诺其从甲方购进的该产品均在本地区销售，而不能超出该地域范围，只有经销权，没有任何分装和改动包装权。否则，应向甲方支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元且甲方有权解除合同。但经甲方书面许可的除外。

8.乙方为开拓该产品销售市场，应进行必要的广告、宣传。乙方确保每年用于广告宣传的费用不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。广告宣传的具体形式应与甲方进行协商，并征得甲方同意。

9.乙方应尽力维护该产品的信誉。其就该产品向任何人所作承诺及说明均应实事求是，并以产品质量说明书、甲方认可的销售业绩表等相关资料所载内容为限，并不得违反法律规定。否则，因此产生的法律责任由乙方全部承担。

10.乙方应将产品销售过程中所掌握的与该产品相关的各种信息及时向甲方通报。并根据甲方的要求提供详细资料。

11.本合同所称“年度”，为合同签订之日与此后年度对应日之间的期间，本合同有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

12.因本合同产生的纠纷，由甲方所在地人民法院管辖。

13.本合同一式四份，甲、乙双方各执二份。

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

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

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

附件：（略）

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