# 商品代销合同协议书 产品销售总代理合同21篇(汇总)

来源：网络 作者：空山新雨 更新时间：2025-01-11

*商品代销合同协议书 产品销售总代理合同一供货人(以下称甲方)：销售代理人(以下称乙方)：甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。2.商品双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。3.经销地区只限在……。4.订单确认本协议所规定商品的数量...*

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同一**

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2.商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3.经销地区

只限在……。

4.订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5.付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6.佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\*%的佣金。

7.市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8.广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9.协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至.若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10.仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11.其他条款

11.1甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\*%的佣金。

11.2若乙方在\*月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4本协议于\*\*年\*月\*日在签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：(签字)

乙方：(签字)

日期：

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同二**

合同号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1、订约人

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销售代理人(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方委托乙方为销售代理人，销售下列商品。

2、商品名称及数量或金额

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3、经销地区

只限在\_\_\_\_\_\_\_。

4、订单的确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5、付款

订单确认之后，乙方须按照有关收货确认书所规定过的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6、佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方%的佣金。

7、市场情况报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方颖随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8、宣传广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9、协议有效期

本协议经双方签字后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，自\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_。若一方希望延长协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10、仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应在友好协商解决。若通过友好协商达不到协议，则提交中国国际贸易促进委员会对外贸易仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11、其他条款

(1)甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望那个从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_\_\_\_\_%的佣金。

(2)若乙方在\*\*月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

(3)对双方政府间的贸易，甲方有权按其政府的授权进行有关的直接贸易，而不受本协议约束。乙方不得不干涉此种直接贸易，也无权向甲方提出任何补偿或佣金要求。

(4)本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

本协议于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

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

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同三**

供货人(以下称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销售代理人(以下称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

1、商品双方约定，乙方在协议有效期内， 销售不少于\_\_\_\_\_\_的商品。

2、销地区只限在……。

3、订单确认本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

4、付款订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

5、佣金在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\_\_\_%的佣金。

6、市场报告乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

7、广告费用在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

8、协议期限本协议经双方签字后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_天，自\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前 个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

9、仲裁在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

10、其他条款

11、甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_\_%的佣金。

12、若乙方在\_\_\_月内未能向甲方提供至少\_\_\_\_\_\_订货，甲方不承担本协议的义务。

13、本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

14、本协议于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

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

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同四**

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，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。

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约违约而没收的定金，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;

(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。

(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)代理的委托书;

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2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订。

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;

(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客户作出任何。

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。

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)，乙方应告知甲方，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同五**

甲方：x有限公司

乙方：

经甲乙双方充分协商，同意订立区域代理合同，条款如下：

一、甲方同意将中国广告网的区域代理权，在本合同条件下授给乙方。

二、区域代理的期限为年，即从年月日起至年月日止。合同期满，甲乙双方愿意续约，须在合同期满前个月协商续签合同。在同等条件下，乙方具有取得该区域代理的优先权。

三、乙方取得区域代理权，必须履行如下：

1、乙方取得区域代理的第一年，必须完成180条/月的广告业务。第二年200条/月以上，以后每年完成条数以10%的速度递增。

2、设立专门机构部门，专职人员开展推广销售工作。

四、运做形式与结算：乙方将广告内容(图片及简介)以电子邮件形式、服务费以电汇形式传给甲方，甲方收到服务费用后上传广告内容。如需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的30%，如不需甲方开具发票，乙方取代理范围内总费用的50%，其余为汇给甲方的服务费。

五、甲方的权利和义务：

1、及时为乙方上传广告内容。

2、为乙方提供适当的广告宣传。

六、乙方的权利和义务：

1、积极、迅速建立本区域的销售网点，对本代理区域实行统一市场体系、价格体系的管理。

2、负责在本区域推广中国广告网，做好售后服务工作。

3、服务价格按网上公布的`全国统一价。

七、如有下列情况之一者，甲方有权收回代理权。

1、乙方没有完全履行本合同相关内容;

2、其它违约行为。

八、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，本合同经甲乙双方签字盖章之日起生效。

九、补充条款：

1、本合同管辖权属x市人民法院。

2、从本合同生效开始，甲方给予乙方六个月的考察期，如乙方未完成全年量的30%，则甲方有权取消乙方的代理权。

甲方：代表：

电话传真

地址：邮编：

乙方法人(授权)代表：电话：传真：地址：邮编：

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同六**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、约定新产品包括在内：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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：

较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为;

已经向甲方支付了到期的全部款项;

签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件;

同意向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的续约费;\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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的零售价格销售产品。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，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。

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。

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。

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zooskoolvideos马在线超过规定标准的，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。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同七**

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

依据《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_》及《知识产权法》相关法律规定，甲乙双方根据实际业务需要，经友好协商达成合同条款如下：

一、甲方购买乙方软件，具体内容和价格如下：

\_\_\_\_\_电脑监控系统软件

合计(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

二、乙方保证所售软件(内容和载体)为质量合格品，如确系产品本身质量发生问题，乙方将免费更换。

三、甲方已经在购买前试用过本软件，并对功能满意，对使用方法已大致了解。

四、甲方因使用该软件而产生的任何异议以及相关的隐私问题，与乙方无关。

五、甲方可以参考说明或者试用版提示自行安装部署本软件，如甲方需要乙方也提供上门安装调试服务，并做相应的应用培训。

六、乙方保证拥有软件的全部版权，并承担相关的商业和民事责任，甲方拥有软件终身使用权。

七、乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_年(终身)免费升级和维护服务。乙方保证长期为甲方提供远程技术咨询和服务。

八、甲方未经乙方许可不得拷贝和复制该软件。甲方所购产品仅限甲方本身使用，不得转售或者转让。甲方不得传播本软件产品，不得对软件做任何修改或者逆向编译工程。

九、有关合同条款及内容所引起的一切纠纷，双方应友好协商解决，协商不成，可向泉州市丰泽区人民法院提起诉讼。

十、在合同签定后的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内，甲方将\_\_\_\_\_%款项汇至乙方指定之银行帐户。乙方在收到款项后的\_\_\_\_\_个工作日内将到乙方指定计算机安装调试产品，并进行相应培训后，为甲方开据相关票据，乙方承付剩余\_\_\_\_\_%货款。

十一、本合同一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

十二、本合同双方签字或盖章后即刻生效。双方约定，传真件与原件具备相同的法律效力。

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

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

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

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同八**

甲乙双方经过友好协商，就乙方代理销售甲方所开发建设的大厦(花园、别墅、公寓等)事宜达成一致协议。

一、甲方责任

1.提供营业执照复印件，法人代表证明书。

2.提供所委托销售项目的有关批文，包括物业名称证明、立项批复、土地使用证、土地出让合同、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程开工许可证、商品房预售或销售许可证等文件的复印件。

3.提供上述项目的设计图纸、装修标准及技术指标文件，提供上述项目周围环境及土地使用情况、建设情况及交通状况等资料和文件。

二、乙方责任

1.根据市场情况制定销售计划，安排销售时间表。

2.在甲方帮助下，安排客户实地考察并介绍项目当地环境。

3.乙方与客户接洽之后，以传真方式与甲方联系，确认客户。凡经甲方确认后的客户，成交后均视为乙方成交。

4.在甲方与客户正式签署售楼合同之前，以代理人身份与客户签署有关认购意向书，并在规定时间内安排客户与甲方正式签署买卖合同。

三、销售价格

本物业第一期销售价格暂定为每平方米元。

四、代理佣金

甲乙双方同意代理佣金为房价的2%，佣金在客户与甲方正式签署买卖合同时全部支付。

五、代理期限与销售面积

甲方同意乙方的代理期限为半年，从双方签订本协议之日起计算，在代理期间，乙方须售出平方米。

六、违约责任

如在代理期限内乙方未按合同规定销售出平方米的物业即构成违约，双方另行确定对违约行为的处理。

七、广告宣传

甲方同意支付所有与销售有关的广告费用，广告分为三期，分别在报和报上刊出。

八、争议解决

甲乙双方同意由本代理协议产生的一切纠纷，均采用友好协商的方法予以解决，如果协商的方法不能解决，双方一致同意将争议提到北京仲裁委员会予以仲裁，仲裁的裁决是终局的。

本合同一式两份，甲乙双方各持一份，自双方代表盖章签字之日起生效。

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

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

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同九**

甲方：x服饰有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲乙双方经友好协商，本著互利互惠的原则，共同发展彩云妮及ddco品牌服饰系列产品的销售，达成以下协议。

合约细则：一：经营权的授予1、甲方授予乙方经营区域为\_\_\_\_\_\_省代理经营彩云妮及ddco品牌系列女装，时间从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，有效期壹年。

2、初步拟定专卖店或专柜开业日期为\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，合同期满乙方应提前1个月以书面形式提出续约申请，在同等情况下，甲方可优先考虑乙方续约申请。

3、乙方首期经营的专柜/专卖店为\_\_\_\_\_个,地点分别为\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_、\_\_\_\_、\_\_\_\_\_，并以文字的形式向甲方备案。乙方经营场地发生变化，(增加或减少)须向甲方申报备案。

二：利与义务1、合同签订时，乙方需交纳合同保证金贰万元，乙方如有违反甲方的规章制度，甲方视乙方违约程度有权将保证金作为违约金处理。

2、开设专卖店(柜)时，甲方免费为乙方设计装修方案，(店面设计，产品及橱窗陈列设计，灯箱广告，招贴宣传标准和具体设计图，包括墙面、地板、天花、货架，收银台及其它专用道具)乙方必须严格按照装修图纸进行装修，装修费用由乙方自行负担。

3、为更好掌握市场，乙方需在每周一上午10：00前向甲方提供当地市场信息反馈表，一周销售报表。於每月一号将库存盘点表传真至公司，以便公司及时针对特殊市场作相应的调整。

三：经营运作1、乙方专卖店(柜)所销售的货品必须是甲方提供的合法货品，卖场内不得陈列及销售假冒伪劣货品及其它品牌货品。

2、甲方以统一零售价彩云妮3.2折和ddco3折售予乙方,甲方按所结算价提供相应的增值税发票,按国家税法向乙方代收税金,乙方必须在提货前将货款付清。

3、乙方订购\_\_\_\_\_\_时装，为保证\_\_\_\_\_\_时装系列的完整性，甲方规定首次每款时装订货必须齐码齐色。

4、为更好的展示彩云妮及ddco之形象，乙方应提供不低於40平方米的专卖店或专柜供彩云妮及ddco系列服饰销售。

四：货品调换1、首批货如公司配货一个月内同款同色未销售的款式可达100%调换。

2、加盟商自选的款及发给客户的新款样衣可享受公司统一20%的换货率。

3、补订的货品不得调换。

4、乙方所要更换的货品，需在取货后一个月内提出。(只限於换同一季的产品)5、如有质量问题，乙方须於收到货品后7天内退回，甲方负责更换。(运费由乙方自理)6、甲方具备随时调换乙方各种货品的权利。

7、乙方退回的货品必须清洁、完好无损及吊牌完整乾净，否则甲方有权予以退回。

五：发货方式及责任1、甲方收到乙方货款后，及时将货品发出，发货方式一般采用空运，中铁快运及汽运(运费由乙方自理)。

2、货到乙方，首先应确认重量件数是否与发货单完全相符，如有问题当场应开箱及时解决，并出示相关证明，以便甲方及时协调处理。三天内无反映，甲方视产品无误到达。

3、原则上根据运输要求，所有货品要求保价，如不参加保险，可向甲方所发生一切损失自理。

六：附件提供日常销售管理必须按照甲方专卖店统一模式执行，包括统一形象标志，专用衣架，贵宾卡及销售小票等，费用由乙方承担。相应的服装画册，宣传报纸杂志，购物袋，促销宣传册等，由甲方免费提供(超过限定数量，需支付相应成本费)。

七：合同终止和违约责任1、合同期满。

2、如乙方违约，甲方以书面形式通知后，违约方在一个月内未能纠正并未采取补救措施，此协议自动终止。

3、签订协议后一个月内，乙方仍没有开店。

4、乙方由於自身原因连续一个月以上中断进货和未销售甲方产品。

5、未经甲方同意，乙方跨区域销售彩云妮及ddco品牌服饰。

6、抄袭彩云妮及ddco服饰款式或自行设计生产进行销售者。

7、解约后，乙方专卖店内所有关於彩云妮及ddco品牌标志的道具必须撤掉，未经甲方许可，乙方不得作它用，否则乙方须承担相关法律责任。

八：其他1、本协议未尽事宜，可由双方签署书面补充协议并同样具有法律效力。

2、本协议一式两份，甲乙双方各执一份。

3、本协议自签订之日起生效，签约地点为深圳。

甲方：深圳斯普蓝迪服饰有限公司乙方:地址：深圳市福田区下梅林福利工地址：业区一栋二楼签字代表：签字代表：电话：电话：传真：传真：签约日期：年月日软件销售代理合同甲方：北京x软件有限公司乙方：北京x有限公司根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本

合同，并共同遵守下列条款：一、定义：除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题;应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务;6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：软件，软件版本：。

三、合同期限及授权销售地区1、本合同期限为x年月日至年月日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的总销售代理商，销售区域为全国。

四、关于甲方甲方是独立法人，拥有软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉软件的安装、使用以及常见问题的解决。

六、双方的权利和责任(一)甲方的权利和责任1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的软件产品。

2、甲方支持乙方开展软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供经营环境并自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。

(二)乙方的权利和责任1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。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、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。

3、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿(赔偿金不少于人民币十万)。

4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料(包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容)，否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

七、保密原则甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市尝库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

八、价格、返利政策1、软件的公开价格为：元/套。甲方向乙方供货的销售价格为公开价格的折，即元/套。

2、返利政策：若乙方一年内的销售量在套至套之间，则甲方将提供销售额的%作为返利给予乙方，作为奖励佣金;若乙方一年内的销售量在套至套之间，则甲方将提供销售额的%作为返利给予乙方，作为奖励佣金;若乙方一年内的销售量在套以上，则甲方将提供销售额的%作为返利给予乙方，作为奖励佣金;若乙方一年内的销售量没有达到套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金;九、订货、付款及货运1、乙方向甲方订货时，须填写“天元科技软件产品订货单”(附件一)，负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

4、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

十、产品退换1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用;2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

十一、财务结算1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。

十二、合同的解除与终止双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。

合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

十三、违约责任1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

十四、争议解决甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

十五、其它1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本

合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共页，合同页面右侧加盖骑缝章。

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十**

甲方：

代表：

电话：

乙方：

代表：

电话：

为谋求共同发展，经双方协商达成以下共识：

1.甲方将拥有的《\_\_\_\_\_\_》广告业务发布权授权给乙方总代理，甲方不能再转由其他公司代理。由乙方全权代理该网的医药广告业务、新闻专题、产品软性文章的组稿、代理业务。

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

3.代理价格：

1)招商广告、产品广告(图片)：a。代理发布价\_\_\_\_元;b。发布期：\_\_\_\_年;c。发布期内，根据客户约定，更换新广告内容;d。发布栏目《医药资讯》《医药招商》等。

2)招聘广告、软文广告：a。代理发布价\_\_\_\_元;b。发布期：\_\_\_\_年;c。发布期内，根据客户约定，更换新广告内容;d。发布栏目《人才沙龙》《医药资讯》等。

3)专题、通讯、报告文学、大型活动(图片)：a。代理发布价\_\_\_\_元;b。发布期：\_\_\_\_年;c。发布期内，根据客户约定，更换新广告内容;d。发布栏目《医药资讯》《医院再线》《连锁在线》等。

4.付款方式：款到安排发布。

5.乙方所有代理发布业务，不能违背国家相关法律法规。

6.未尽事宜，双方另行协商议定。

7.本合同一式两份，双方各执一份。

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十一**

甲方：\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_

一、合作共识：

甲乙双方在依照国家法律法规的基础上，本着平等互利，团结协作，共同发展，长期合作原则上，制定本合同。

二、代理区域：

甲方授权乙方作“\_\_\_\_\_\_”在区域代理商。

三、代理期限：

1、本协议于\_\_\_\_\_\_签订，自签订之日起生效至\_\_\_\_\_\_止，年期限\_\_\_\_\_\_。

2、合同期满双方欲续签合同，应在合同终止前一个月提交续约协议，乙方具有有限续约权。销量递增情况由双方协商，经对方同意后办理续签手续，合同期满周内如甲方未收到乙方有关续约的申请，则视为自动放弃续约权。

四、价格体系：

按照甲乙双方的商定，甲方将其产品按本合同价格供给乙方，如因主要原材料、能源等涨价引起的生产成本提高，经双方友好协商，在乙方同意并接受的条件下按同比价格提高供应价，如因国家政策调整下调药品价格时，甲方应合理降低供应价。

五、结算及开票：

1、结算方式：合作方式为实销实结。乙方每月月底盘点当月销售数据，甲方根据数据开具增值税发票进行结款。每月\_\_\_\_日对账，\_\_\_日前回款。

2、开票：甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

六、返利、考核、产品宣传推广与市场开发支持：

1、甲、乙双方商定年销售指标:年完成销售件。

2、年月度销售指标分解明细表：单位

3、考核：

区域代理的任务指标按“月销售指标分配表”为考核依据，按月考核，累计个月未完成任务将取消区域代理资格;个月后仍为空白市场的地区，甲方有权收回进行二次开发，若空白市场较大可适当调减乙方任务数量;其他空白地区乙方在承担任务量的前提下，与甲方补充协议后可以优先开发。

4、返利：

1)年度内完成销售任务件，给予即时兑现返利;

2)年内超额完成销售任务，超出部分，给予返利：元/盒;年底一次性兑现。

3)所有返利，以方式兑现。

5、产品宣传与推广：

1)乙方在所负责销售区域宣传、推广甲方产品，甲方提供数量合格的产品资料、宣传资料。甲方若需乙方进行产品宣传，乙方应按照甲方的要求执行。

2)甲乙双方应定期相互提供信息和市场报告，尽可能的保证产品销售。

3)甲方同意为乙方开具供货产品在约定区域的代理销售委托书及开展业务所需的其他相关资料。

4)甲方协助在乙方代理区域内的招标，及时提供各种招标所需的资料。

5)甲乙双方须设立专人管理普药产品的市场运作，及时保持沟通联系。

6)乙方有权依照甲方有关规定在指定区域内扩大供货产品的销售，发展下游分销商、销售商并积极组建终端销售队伍，推广甲方供货产品。

6、医院开发支持：

自合同签订之日起，乙方按期完成目标任务，公司给予以下市场开发支持：

目标医院销量考核、支持标准：

注：赠货与目标医院所销售品种相同

7、招标、物价支持：

区域市场因办理招标、物价等事宜花销的费用需经公司认可，报公司批准后给予适当核销或货物补偿。

七、市场管理

1、为加强甲方对市场的监督力度，乙方需要交纳元市场保证金。若乙方能遵照甲方的市场管理规则，则合同解除时，甲方全额返还给乙方。

2、乙方所开发的临床市场内，市场出现的非乙方货物，甲方负责收货，并给予乙方相当于所收货物供货价\_\_\_\_\_倍的相应补偿。

3、甲方向乙方供货为底价供货，乙方向外供货价不得低于\_\_\_\_扣，零售价不低于元/盒。若因促销等特殊原因需调整价格，必须提前书面呈报甲方同意，否则视为违约，甲方有权取消对其奖励，情节严重者，甲方有权取消其代理资格。

4、合同签订之日起\_\_\_\_日内，乙方未按合同规定支付全额首次进货款和市场保证金给甲方，则视乙方违约，本合同无效。

八、供货及运输：

1、交货为汇款到帐后，发货提供指定地级市到港的铁路或陆路运输，运费由甲方承担，如需加急快件或到门服务，超过正常运输费用标准的费用由乙方承担。甲方发货后以传真或电话方式通知乙方。

2、乙方收到甲方货物时，应当场清点，运输过程中如出现破损丢失，甲方将所差货物数额在工作日内补偿给乙方;乙方协助甲方向有关部门索赔。

3、产品如发生质量问题，责任在甲方。由甲方对不合格产品实行无偿退、换，退、换货费用由甲方承担。如发生质量事故所造成的一切损失由甲方承担。

九、换货保证：

本合同有效期内如乙方无违约记录，经甲乙双方协商后，甲方可按不高于乙方最后一批进货量的原则给予乙方换货;换货所需运输和产品破损费用乙方承担。

十、其他

甲乙双方同意本合同全部条款，如有违约，按国家有关法律、法规协商解决，协商不成，提交\_\_\_\_\_人民法院依法解决;本合同一式\_\_\_份，均为正本，甲方执\_\_\_份,乙方执\_\_\_份;甲乙双方代表签字、盖章后立即生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，就甲方委托乙方代理皮革进料加工，皮革制品出口业务达成如下协议：

一、甲方委托乙方代理皮革进料加工，皮革制品出口至\_\_\_\_\_\_\_\_\_业务，乙方接受甲方委托。

二、合同标的：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同金额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

拟出运日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

出运港：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

到货港：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

外方付款结算方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、双方责任及义务：

(一)甲方职责：

1.负责与外商签订所有出口合同，并对合同的全部内容负责;

2.负责安排生产、出运、交货;

3.负责向乙方提供工厂开具的增值税发票、纳税缴款书及运费等正式发票;

4.承担业务的全部费用及风险，保证按合同条款(合同标的)的全部内容执行，并向乙方支付出口代理手续费(乙方收汇)。

(二)乙方职责：

1.负责按甲方提供的合同内容对外签订出口合同;

2.提供出口货物商检、报关、出运和结汇等工作所需的单据;

3.负责出口结汇;

4.结汇后一周内，将货款转付甲方帐户。

四、违约责任：

如因任何一方未履行本协议规定的责任而给对方造成的经济损失，由违约方承担。

五、甲方出具的担保函是本协议不可分割的一部分。

六、本协议一式两份，双方各执一份。自签字之日起生效，具有同等法律效力。

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

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

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

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十三**

第一条 约因制造商姓名\_\_\_\_，其公司法定地址\_\_\_\_(简称制造商)，同意将下列产品\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理人(简称代理人)，代理人姓名\_\_\_\_\_，其公司法定地址\_\_\_\_\_

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：\_\_\_\_\_

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。

代理人应向制造商转送接收到的报价和定单。

代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。

代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。

制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。

代理人应精通所推销该产品的技术性能。

代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。

凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订贷人的支付能力并协助制造商收回应付货款。

通常的索款及协助收回应付贷款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商提的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。

同时，代理人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。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。

不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第九条 保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的侵犯

代理人应观察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。

代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的销售类费用。

第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。

制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。

代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。

制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助

制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。

代理人应支付其雇员往返交通费及工资，制造商提供食宿。

第十五条 佣金额

代理人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：\_\_\_美元按\_\_\_%收佣\_\_\_美元按\_\_\_%收佣

第十六条 平分佣金

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十七条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。

若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 计算佣金的方法

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回收的关税等应另开发票。

第十九条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。

如用户没有支付全部货款。

则根据制造商实收货款按比例收取佣金，若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关商场。

制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的贷币

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十九条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效，协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。

如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

第二十四条 提前终止

如第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议。

除非遵照适用的\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十五条 文件的归还

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

第二十六条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商批示退回，费用由制造商负担。

第二十七条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第十五款支付代理人佣金。

代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十八条 赔偿

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约。

则不予赔偿。

第二十九条 适用法律本协议适用于制造商总部\_\_\_\_所在国之现行法律。

第三十条 仲裁

因执行本协议，而发生的任何争执应根据\_\_\_的法律\_\_\_仲裁解决。

投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。

如两名仲裁员在30天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。

仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

第三十一条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第三十二条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十三条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十四条 无效条款如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。

本协议一式两份，双方各执一份。

制造商(签字盖章)： 代理人(签字盖章)：

授权代表： 授权代表：

签署地：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十四**

甲方：

联系方式：

地址：

乙方：

联系方式：

地址：

甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《中华人民共和国合同法》及有关法律，本着相互信任，互惠互利的原则，共同发展“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品，就乙方经销甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品达成以下协议：

一、授权范围

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县开设(专卖店、专柜或专区等)销售甲方的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品。

二、授权期限

本协议有效期\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定;若终止合作，本协议到期将自动失效。

三、乙方每次应在订单确认后的\_\_\_\_\_\_天内，以现金或转账等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

四、代理价格

1、乙方应按照甲方在甲方规定的价格销售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。甲方产品价格有变动时应向乙方提供产品报价单。

2、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

五、甲方提供乙方高质量的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品。在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

六、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

七、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动。甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评，对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

八、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

九、乙方的权利和责任

1、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户或甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

2、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训，定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

3、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

4、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

5、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

7、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

8、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

9、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

十、如果本协议终止，乙方应在终止之日起天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

十一、任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

十二、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，每完成万元的销售额，甲方退还乙方保证金万元。

十三、违约条款

1、本协议自双方签字盖章后生效，即具有法律约束力，任何一方不得随意变更。如一方违反本协议或本协议的一部分，另一方有权根据实际情况采取以下保护措施：

(1)提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2)要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3)中止协议并要求对方赔偿经济损失

(4)双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

2、甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

3、甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

4、因甲方客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

5、未得到甲方，乙方客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

6、如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

7、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。

十四、免责条款

1、因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

2、如果符合所有下述条件，一方未履行其本协议项下的任何义务,不应被认为构成违约：

(1)如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2)双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3)不可抗力事件发生后的天内，该方应书面通知对方,解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

十五、争议解决：

1、本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

2、因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

3、任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

4、当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

十六、协议的变更：

1、甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款(包括但不限于产品类别、价格等)进行调整，提出修改的一方应提前至少天通知另一方，并提供调整解释说明。

2、双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。

3、本协议经双方签署的`书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

十七、协议的终止

1、本协议于下列任一情形出现时即终止：

(1)双方协商一致解除本协议。

(2)本合同期限届满，双方未续签的。

(3)乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4)一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5)一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

(6)由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

2、协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

3、本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

十八、其它

1、本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

2、本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签订的补充条款，与本协议具有同等效力。

3、本协议以中文本为基准文本，一式\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_份，经双方签字盖章后即生效，具有同等法律效力。

甲方(签章)：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

乙方(签章)：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十五**

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，就甲方委托乙方代理销售的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、销售代理区域

乙方的销售代理区域为：

二、代理产品

乙方代理销售甲方的产品为：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为

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、本合同的委托代理期限为壹年，从本合同签订之日起至年月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。

五、最低代理销售量

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均6万元，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、销售返利

累计达到甲方返乙方;年销售量达到

八、价格变动

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

采取款到发货方式，甲方承担物流费用及货款1运输破损。

十、售后服务

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。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_商务有限公司

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十六**

甲方：

乙方：

经双方共同协商，秉着公平合理、互利互惠的原则，决定由甲方供应乙方所订x水泥砖，为保证供需任务顺利完成，特定如下协议：

一、订货数量及单价

乙方向甲方x水泥砖\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万块，乙方向甲方所订的x水泥砖单价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/块

二、交货地点及费用

甲方运送x水泥砖到乙方的交货地点为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工地。一切运输费用由甲方负责，乙方概不负责。

三、交货质量和要求

甲方交付乙方所订x水泥砖的质量须达到要求，运送水泥砖到乙方工地，须由工地材料员验收、堆码，甲方保证水泥砖数量、质量，如发现数量、质量有问题，乙方不予签收。

四、结算方式

乙方一次性付清水泥砖款供货期间甲方不得任意涨价或停供，乙方不得以任何理由要求甲方降价。

五、为了保证乙方的工程建设，甲方必须在规定时间内保质保量供应乙方所需水泥砖，否则将赔偿乙方的损失。

六、未尽事宜，双方共同协商解决。

合同一式两份，甲乙双方各执一份。经双方签字盖章后生效。

甲方(签字)乙方(签字)

(盖章)(盖章)

年月日

**商品代销合同协议书 产品销售总代理合同篇十七**

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

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