# 产品销售协议书简单版 产品销售协议合同(精选四篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-01-15

*产品销售协议书简单版 产品销售协议合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理）与乙方自愿签定本合同。第一条 甲方指定乙方为\_\_\_\_...*

**产品销售协议书简单版 产品销售协议合同一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（\_\_\_\_\_\_\_\_\_总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条 甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。指定区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_范围内。

第二条 合同期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

第三条 甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及vi标准（仅限特许专卖）。

第四条 甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_标识产品及vi标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭诚为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条 乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条 乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及其他市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。乙方日常存货量不低于进货的50％。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担，保险费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％付给甲方后，甲方予以发货。余款在\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业vi标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后一年内仍然生效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条 违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30％－60％的处罚。

1．对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；

2．违反保密义务，导致公司一般损失的；

3．未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称“一般损失”，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的；或者经济利益损失在\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的；或者将本合同的内容透露给第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1．连续两年达不到规定销售责任额时；

2．对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；

3．不遵守指定的销售区域，以非指定价格在其他销售区域销售产品，造成与其他销售代理纠纷时，将按实际冲货金额（按零售价计）的1-2倍赔偿给被冲货方，如经销商拒绝赔偿，甲方有权从其购货款中直接扣款赔偿给被冲货方，同时终止经销合同；

4．出现技术服务失控导致重大质量事故的；

5．未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；

6．违反保密义务，导致公司重大损失的；

7．未按公司质保规定进行质量保证的；

8．其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称“重大损失”，是指利益损失高于上述“一般损失”或者程度深于“一般损失”的损失。

如乙方违反本协议第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条 合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条 争议的解决方式

本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。

乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖印章的授权文件。

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

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

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

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

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 税务登记证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品销售协议书简单版 产品销售协议合同二**

经销商： （以下简称甲方）

承包方： （以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，在平等、自愿、互惠互利的原则下达成如下协议：

一、承包期限、区域和销售任务

1、承包期限：年 月 日至年 月 日。

2、销售区域：

3、销售基本任务：

二、承包形式

1、铺货业务或开车送货司机 与甲方签署铺货线路承包责任书，缴纳货物保证金 元。保证金到签订的合同期限终止时，双方无其它争议，甲方无条件退还给乙方，并按双方共同约定的获取销售提成，甲方不再承担上述人员的基本工资、保险、福利补贴及铺货过程中产生的其它费用（注：若合同期限未满时，乙方中途退出，甲方不退保证金，并将其作为甲方市场损失。）

2、甲方给乙方提供的车辆维修费及燃油费由甲方承担；过路费、生活费、搬运费以及在销售过程中产生的其它费用由乙方承担。

3、铺货过程中车辆的违章罚款、驾驶员扣分等违法行为由乙方全部负责，与甲方无关。若乙方酒驾或违法违章造成的一切经济损失，由乙方全部承担全部责任，并赔偿甲方的货物及车辆损失。

4、铺货过程中所产生的货物残、损、丢失、过期产品等由乙方照价赔偿给甲方（注：过期产品处理只限铺货业务员）。

5、乙方必须服从甲方管理人员的统一安排和管理，一切行为以大局为重，上下班时间：春夏季：早上7点至7:30分，下午7点左右；秋冬季：早上7:30分至8点，下午6点左右，每月至少上满28天班，迟到超过10分钟以上，必须说明理由，超过三次者，每次罚款10元。

三、提成标准

1、月销量达到甲方规定的基本任务按总销量的 %提成，未达到基本任务的，实际销量在 万元至 万元之间按 %提成；总销量在 万元以下的按%提成（注：总销量要超过基本任务的销量，超出的部分才能增加提成，基本任务的提成不变）。

2、提成结算以每月月底结算，次月十日发放承包提成金额，以实际回款金额为准，如有退货需扣回乙方提成。

3、如果每年年底，甲方代理的品牌都完成了公司规定的销量，则甲方给乙方500元作为奖金（注：每完成一家公司总任务，甲方奖给乙方500元，多完成就多奖励），每条线路上的铺货业务员和送货司机，若全年都共同合作，共同努力，尽职尽责的完成公司全年任务，公司另外给予最佳团队合作奖，奖金多少年终结算议。

4、在铺货过程中，乙方每开发一家新客户甲方给20元现金作为奖励（单次开货金额达200元以上）；若得罪一家老客户则乙方要给甲方100元现金作为罚款。

四、对承包人的相关要求

1、承包人员在承包期间要按规定的标准和要求操作标准店，每条线路上的合格标准店必须保持在50家以上，做好产品的分销和陈列，物料的使用等工作，积极做好新产品上市的`铺货工作，积极响应和落实各项促销政策。

2、参照集团公司的物料使用要求，做好堆头、端架、价格牌、海报、围布、铺货联系卡等物料的使用，若公司检查发现物料使用不到位的，按每50元罚款处理。

3、严格按照见店就铺的扫街模式进行铺货，县城或乡镇的门店铺货率必须达到90%以上。

4、应设置合理的铺货线路和铺货周期，一般来说，销量较大的门店铺货周期不得少于7天一次，销量一般的门店铺货周期不得少于10天一次，其它门店的铺货周期不得少于15天一次。

5、应将一些位置好、面积大、人气旺的重点门市做成样板形象店。

6、承包人员必须严格按照甲方规定的价格销售，不得擅自加价或低价销售，不得破坏产品标识和进行跨区域销售，不得虚报相关市场费。若有特殊情况，乙方须及时同甲方商量，共同处理，绝不允许在铺货过程中乙方顺带其它非甲方的产品或行人，一经发现，立即解除承包协议，没收保证金，并作辞退处理。

7、承包人员负责做好该区域内所有门店的原始资料维护，更新工作，门店信息若有变动及时收集并上报甲方内勤。

8、乙方销售的产品必须全额收回货款，否则甲方从乙方的提成中扣出。若乙方连续两个月未完成甲方规定的基本任务，则取消乙方的承包权。

五、对发包方（甲方）的相关规定

承包提成标准确定后，甲方不得擅自更改，每月必须在约定的时间支付乙方的销售提成，不得拖延和克扣。

六、本合同履行中双方签订的补充协议等均构成本合同附件；本合同未尽事宜，双方另行协商。

七、为明确承包人和发包人的权利和义务，甲乙双方自愿签订承包责任书；本合同一式二份，甲乙双方各执一份，双方签字生效，具有同等法律效力。

甲方代表： 乙方代表：

年 月日

**产品销售协议书简单版 产品销售协议合同三**

协议编号：

甲方： （以下简称“甲方”） 法定代表人： 地址：

乙方： （以下简称“乙方”） 法定代表人： 地址：

甲乙双方基于平等互利、共同开发市场的原则，充分发挥双方合作的优势，通过友好协商，就授权乙方在 江苏省、浙江省和上海市 区域内及 铁路 系统内排他地销售甲方xxxxxx专利产品 及相关合作事宜，达成协议如下：

第一条 合作事项

1．甲方就其拥有专利的产品，独家授权乙方在 江苏省、浙江省和上海市 区域内及 铁路 系统内进行销售。在双方合作期间，甲方不得授权乙方外的第三方或自行，以任何名义在上述区域和系统内以任何形式销售合作的专利产品。

2．甲方可根据产品的市场反应和销售状况，在乙方达到的情况下，委托乙方进行产品零部件的生产和成品的组装等生产工作。双方采用“甲方以技术入股、乙方以资金入股”的方式，进行合作。

第二条 合作产品范围及价格

1．合作产品指甲方生产的使用了甲方所有的专利技术的

2.双方合作产品的价格按上表中的合作价格确定，甲方应当按上述价格保证供货。甲方不得单方提高合作价格，或以任何方式拒不供货。

第三条 合作期限

甲乙双方的合作期限自年月日起至年月日止。 第四条 双方权利与义务

甲方权利与义务

1.甲方保证其是经合法设立并有效存续的市场主体，具有完全的民事行为能力和良好的履约能力。合法拥有专利权、 品牌的商标权及其他知识产权。

2.甲方生产的产品必须同时符合国家标准、行业标准、合作区域内的地方标准及甲方企业标准。并提供合作产品的合格证、专利证明等标志、标识。

3．在合作期限内，甲方独家授权乙方在合作区域和系统内销售甲方产品。

4.甲方对产品进行符合产品运输、储存要求的包装；提供运输服务；提供产品的售后服务。

5.甲方有权对乙方的代理销售行为进行监督。

6.甲方有权取得乙方支付的价款。 乙方权利与义务

1.乙方是经合法设立并有效存续的市场主体，具有完全的民事行为能力和良好的履约能力。

2.乙方保证在授权区域和系统内销售合作产品。

3.乙方在本协议签订后，须集中力量，尽快在合作区域内建立起有效的产品销售。

4.乙方有权在合作区域内发展下一级的代理商。

第五条 订货及供货

1.乙方有订货需求，可通过传真、邮件等形式通知甲方。甲方收到通知后，应当及时按乙方订货通知要求发货。

2.甲方应保证有充足的货源储备，乙方订货量在金额在 （含）以下的，甲方应当在收到乙方供货通知后 小时内完成相应货物的发货；乙方订货量在以上或订货金额在 以上的，甲方应当在收到乙方供货通知后日内完成相应货物的发货。

第六条 运输方式、交货地点、付款方式

1.甲方提供运输服务，负责将产品运输到乙方指定的地点，完成交付。乙方订货数量达到或金额达到，运费由甲方承担。

2.交货地点以乙方订货通知为准。

甲方账号： 开户名称: 开户银行: 开户帐号:

第七条 售后服务

产品的售后服务由负责。 第八条 合同解除

1．乙方有下列行为之一的，甲方有权单方解除合同：

（1）超出甲方授权的区域实施代理销售行为的；

（2）拖欠甲方货款达到 万元且超过 天的；

2．甲方有下列行为之一的，乙方有权单方解除合同：

（1）合作产品的专利权、商标权等知识产权有争议，遭到投诉或起诉；

（2）不能以合作价格向乙方供货的；

（3）违反本合同约定，授权其他代理商或自行，在合作区域或系统内销售合作产品的。

第九条 违约责任

1.甲方逾期交货的，每逾期一天按逾期交货金额的%支付乙方违约金；乙方逾期付款的，每逾期一天按逾期付款金额的%支付甲方违约金。 2.甲、乙双方中的任何一方存在违反本合同其他条款的，均视为违约，违约方应支付守约方违约金人民币元，若违约金不足以弥补守约方损失的，违约方应另行赔偿。且违约方须承担守约方为实现有关债权及自身合法权益的必要费用，包括但不限于诉讼费、律师代理费、差旅费、劳务费及其他实际支出的费用。

第十条 争议解决

因履行本合同发生争议，甲乙双方不能协议解决的，提交乙方所在地人民法院裁决。

第十一条 其他

1．本合同未尽事宜，由甲乙双方另行协商决定，甲乙双方可另行订立补充协议，补充协议的条款与本协议条款相冲突的，以补充协议的条款为准。

2.本合同一式后生效，具有同等的法律效力。

3.本协议于

附件：1.双方营业执照副本复印件（盖章） 2.甲方专利权证书（盖章）

甲方： 乙方：

法定代表人（或授权代表）： 法定代表人（或授权代表）：

**产品销售协议书简单版 产品销售协议合同四**

合同编号：

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，就乙方销售代理甲方 的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

乙方的代理区域为：

乙方销售代理甲方的产品为：

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。

1、本合同的代理期限为壹年，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壹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。

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均 ，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。

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。

乙方年销售量达到 ，甲方赠送给乙方 ;年销售量达到 ，甲方赠送乙方

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，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、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。

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

1、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。

2、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。

3、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。

甲 方： 乙 方：

代表人： 代表人：

电 话： 电 话：

年 月 日

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