# 最新区域销售总代理合同(优质24篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-01-31

*区域销售总代理合同一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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、代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年...*

**区域销售总代理合同一**

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、代理期限：

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

第三条、乙方的销售目标：

乙方在指定代理区域的销售金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

第四条、双方责任：

1、乙方获得直接从甲方进货的权利。

2、乙方取得区域代理后，甲方在该区域发展的经销商全部由乙方管理。

3、在完成甲乙双方达成指定区域的销售目标后，乙方有权先续签该区域代理的权利。

4、乙方向甲方订货时，乙方必须将货款汇到甲方指定账户后，甲方负责发货给乙方。

5、由甲方发货到乙方要求目的`地的运输费用由乙方支付。

6、乙方必须遵守甲方的市场统一指导价格体系，防止低价恶性竞争，禁止跨区域销售。

本协议一式两份，由甲乙双方各执一份。

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

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

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

**区域销售总代理合同二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“甲方”)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)

甲、乙双方于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2)乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3)乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，应预付订单金额的\_\_\_\_\_\_\_\_%给甲方，作为订金。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**区域销售总代理合同三**

电子产品区域销售代理协议

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品，区域，期限：

1.乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。

2.代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任，权利：

乙方：

1.乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2.乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3.乙方负责技术支持，免费对甲方进行技术咨询，培训，指导。

甲方：

1.甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2.甲方必须设立营销网点，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3.甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

4.甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件：

1.甲方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

2.协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1.乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2.乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3.乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

五、代理价格：

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1.交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2.甲方将货款存入乙方账户后乙方将货发送给甲方。

3.如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

七、违约责任：

若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

八、其它：

1.因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应以民法典为依据提交仲裁。

2.本协议从签字盖章之日起生效。

3.本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

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

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

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

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

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

**区域销售总代理合同四**

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

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

甲乙双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日,就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。

具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的\_\_\_\_\_\_(此类产品皆适用)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1.甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4)甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2.乙方

(1)乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2)乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1.为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，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，同时不予退还市场保证金。

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.乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5.乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1.为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

2.代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担五、销售定额

1.\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2.试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

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

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

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

声明:您购买的是此内容的电子文档，付费前可免费查看部分内容。

非质量问题不退款，有疑问可以联系客服。

该内容系结合法规及互联网相关知识整合，如侵权请联系我们处理。

**区域销售总代理合同五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

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

经双方相互磋商，本着互惠互利的原则，就能量饮料区域总代理有关事宜达成如下协议：

一、甲方指定乙方作为能量饮料系列产品的代理商。产品代理价格为28元/件。

二、甲方指定乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的总代理，未经公司同意不得跨外阜经营，否则视为违约。

三、甲方负责将货物运到乙方所在城市的指定仓库，运费由甲方承担。

四、乙方为取得甲方该产品的代理权，必须满足如下条件：

1、乙方有自备流动资金用于该产品的经营为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2、乙方必须首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件以上，且是现款现货。

3、乙方有自备送货车一台以上。前期铺市期间甲方为乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以下的电三轮一辆，产权归甲方所有，六个月内乙方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_件甲方将三轮的产权转给乙方。

4、乙方在市场拥有良好的商誉，必须保证与甲方同开市场，厂商共担风险，在协议执行期间，双方任何一方不能随意以任何理由终止协议。

5、甲方负责产品前期本区域市场业务人员的聘用，并负担其工资，业务人员由乙方协助管理。

五、甲方为保证乙方的市场利润和足够的销售支持，应尽以下责任：

1、甲方保证产品的质量和市场的前景预测。

2、甲方给予乙方的优惠政策为：入市初期，甲方首批给予乙方7%的能量饮料赠品，用于促销和客户品尝。同时甲方配备必要的宣传品(遮阳伞、t恤衫、pop张贴画、横幅等)做为促销支持。

3、甲方为保证乙方的市场利润，将严格优化组合和规范市场，不允许其他商户侵入和倾销。

4.乙方为甲方销售能量饮料累计\_\_\_\_\_\_\_\_\_件甲方给于乙方2%的返利标准。同时，在年底总结时甲方将根据乙方的销售业绩给予充分的奖励。

六、乙方有权利和义务向甲方提供市场信息，而甲方也应及时向乙方说明厂方政策，同时负责办理所需验证手续。

七、乙方在保证该产品销售较好的前提下，有优先获得甲方生产的其它产品的代理权。

八、双方自达成产品销售协议后单方违约者，违约方应向对方赔偿首次进货总额的20%的违约金。

九、协议有效期为一年，\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

十、协议一式两份，甲乙双方各执一份。

十一、未尽事宜，双方友好协商解决。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**区域销售总代理合同六**

甲方：\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司

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

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

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

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

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

1.甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2.乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励。

1.本合同有效期为一年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3.年度销售任务及奖励见附件。

4.根据本合同约定，乙方在本合同签字盖3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务。

第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务，一年内应累计完成\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款\_\_\_%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。

4.货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_-\_\_\_\_个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路、快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修、调换，具体操作按甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退、换货政策

1.产品保修(换)期限

对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的“登记联”为准)，自用户购买之日起，提供为期三年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2.产品保修(换)原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下;如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。

产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

①当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后\_\_\_\_个月之内提出退货申请。超过\_\_\_\_个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过\_\_\_\_天。

②乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。

在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的\_\_\_\_%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3.产品返修原则

对于以下符合产品保修(换)原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务(不可调换)：

1)为用户特殊定做非标产品。

2)用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购买产品三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

1.1 有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

1.2 具体措施见《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中的相关条款内容;

1.3 有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

1.4 有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利;

2.甲方的义务

2.1 在乙方完成季度采购任务后，向乙方出具代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2.2 向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

2.3 乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时， 甲方需按照《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导、技术支持、培训支持、广告支持等相关配套服务。

2.4 向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

2.5 协助乙方做好货物托运及调换工作;

2.6 采取有效措施调节和规范市场秩序;

2.7 严守乙方的业务机密。

3.乙方的权利

3.1 享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;

3.2 享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利;

3.3 享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利;

4.乙方的义务

4.1 应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营;

4.2 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好特约经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作;

4.3 严格遵守甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定;

4.4 不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作;

4.5 乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息;

4.6 乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布;

4.7 遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动;

4.8 不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条 合同修改、终止

1.本合同的修改必须经双方协商一致，并形成书面材料(合同变更简约)，经双方签字盖章后生效。

2.发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2.1 一方严重违反合同及合同相关附件之约定;

2.2 一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性);

2.3 出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务;

2.4 一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3.经双方书面同意，可提前终止合同。

4.若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务、本合同视为无效。

第十一条其它

1.本合同附件及双方已明确约定的《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2.《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3.本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4.本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5.合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6.本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司

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

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

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

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

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

**区域销售总代理合同七**

电子产品区域销售代理协议书

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品，区域，期限：

1.乙方授权甲方为乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。

2.代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任，权利：

乙方：

1.乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2.乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

甲方：

1.甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2.甲方必须设立营销网点，销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3.甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

4.甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利\_\_\_\_\_，版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件：

1.甲方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

2.协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1.乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2.乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3.乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

五、代理价格：

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1.交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2.甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。

3.如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方不承担运输费用。

七、违约责任：

若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

八、其它：

1.因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应以\_\_\_\_\_为依据提交\_\_\_\_\_。

2.本协议从签字盖章之日起生效。

3.本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

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

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

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

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

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

**区域销售总代理合同八**

1.合同当事人:

甲方\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

2.商品及数量：

甲方委任乙方为\_\_\_\_商品的独家销售代理人。乙方保证在协议期间销售上述商品不少于\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.销售地区：以\_\_\_\_\_\_\_\_地区为限。

4.订单的确认：协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

5.付款:

在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便由方准备装运。

6.佣金：甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之\_\_\_向乙方汇付佣金。

7.市场情况报告：乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

8.广告宣传费用：乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的和必须送交甲方取得事前同意。

9.协议有效期：本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_年，从\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，如果一方需要，延长协议必须在满期前一个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

10.仲裁：凡因本合同或与本合同有关的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交中国国际经济贸易仲裁委员，按其仲裁规则在深圳进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

11.其他条款：

甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品，如有任何直接询盘均要转给乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易标的净值的百分之\_\_\_\_为乙方保留佣金。

乙方未能在\_\_\_月之内向甲方寄送至少\_\_\_\_的订单，则甲方不再受本协议的约束。

对于双方政府间的交易，甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易，也不应对此提出索赔或佣金的要求。

其他条款应以双方签订的正式销售货确认书为准。本协议一式四份，双方各执两份。

甲方\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署

**区域销售总代理合同九**

甲方(被代理人)：\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码： 电话：

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码： 电话

为推广“ 氏”品牌，实现双方共同的目标和利益，在双方平等、自愿、协商一致原则下进行合作，就乙方代理 产品进行销售事宜，经双方友好协商，达成以下条款：

一、代理产品：

1.乙方代理销售甲方的产品为：“ 氏”系列产品。

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：

二、代理区域

1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_地区。授权经销及授权托管区域：\_甲方授权乙方为“ 氏”产品在 (建议不用)

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、甲方向乙方收取管理费\_\_\_万元人民币每年(包括商标使用费、换货折旧费、赠送促销用品、每年广告费分摊、设计费)，不退还。

四、 所有销售店每合同收取\_\_\_万元保证金，合同到期无息退还。

五、单店独家销售保护范围为\_\_\_\_\_\_米距离，必须有三家以上或10万每月(出厂金额)货款方可申请自然市(不包括未连接之行政区、县)独家经销，批准后收取独家经销管理费\_\_\_万元/年，不予退还。

六、销售价格：严格按照产品价格体系执行。对实际销售低于五折以上的处\_\_\_\_\_\_元罚款，五折至六折属促销期，须书面向总部备案，鼓励销售价六八折以上。

七、合同有效期：

1、自合同生效之日起至 年 月 日。

2、甲乙双方在本合同期满前一个月内向另一方提出延长合同的书面申请，经双方同意后续签合同。

3、如乙方完全按照合同规定操作市场并完成各项额度，并准备继续加大投入，甲方不得以各种非市场理由终止续签合同。

4、在合同期内，如乙方违反本合同，甲方有权单方面终止或提前中止本合同。同时撤掉经营场所的“ 氏”形象。

5、凡被拍照查证有在授权 氏品牌店内卖非品牌产品的以及将本品牌吊牌挂在别人货物上的情况一律自拍照日起合同自动作废，如需卖非 氏产品必须向总部书面备案并同意后方可。

6、本合同签定之前的在乙方附近的甲方旧客户请谅解，双方协商公平竞争。

7、甲乙双方协定，单店每月进货额\_\_\_元，独家市级销售代理每月进货额\_\_\_元。凡连续三个月未从工厂总部时货视为自动中止合同并放弃区域内独占权。

八、甲方义务：

1、向乙方出具地区加盟授权证书，维护乙方区域加盟的权益，不在授权区域内另设加盟商 /经销商，以专卖店为圆心直径\_\_\_\_\_\_米为授权区域。

2、对于乙方定货，甲方应根据定货清单及甲方的实际库存情况按序发货。

九、甲方权利：

1、有对乙方违反合同与销售政策情况进行处罚的权利。

2、有审核乙方宣传材料的权利。

3、有核定地区零售指导价的权利。

4、有进行对乙方工作进行考核与督促的权利。

5、本公司不允许做批发，不做网络销售，发现第一次警告，第二次罚款两千，第三次自动终止 合同。凡跨区域窜货行为责令由客户自行收回，如甲方收回，甲方有权向乙方处金额与收回总金额两倍的罚款，并有权即时终止合同，不作任何这还和补偿。

6、凡查证泄 氏氏商业秘密，款式、工艺、客户资料，以及接单后拿 氏款式去第三方工厂以及自己工厂生产，均可由甲方处壹万以上罚款，并有权单方面即时终止合同，不作任何退还和补偿。

7、凡店内氛围不够瞧，装修过于简陋低档的，又不愿服从更改的，甲方有权单方面即时终止合同，不作任何退还各补偿。

8、凡被终止合同后，如乙方仍不撤除 氏标识者，或恶意低价搅乱市场者，甲方有权配合工商予以查封。

十、乙方义务：

1、自觉维护“ 氏”品牌形象，做好三包工作。

2、乙方在补货时应按甲方提供的产品品种、规格、颜色制定定货清单并报送甲方。

3、不得在非授权区域内销售 氏产品。

4、不得用其他厂商的产品换 氏的商标或包装销售，严禁在 氏的专卖店、专柜摆放、销售非 氏牌的产品。

5、乙方必须在合同签定后，按 氏装修风格，进行装修经营场所。

6、库存数量应在甲方备案，每月向甲方提供准确的进出库数量、颜色。准确、及时的向甲方传达包括销量、网点及竞争对手动态等相关市场信息。

7、按甲方制定的零售指导价制定地区零售价，不得参与低价竞销活动，遇到市场打折、促销活动，若降价幅度大于六折以下需事先经甲方书面同意。

8、 合法尊守当地工商管理规范，未经授权不得在任何场合以任何形式冒用 氏的名义进行非本合同范围内的经营活动。

9、 乙方在合同有效期内或合同期终止后，不得以任何形式泄露 氏的商业机密。

10、 如乙方在合同到期后两年内销售与甲方品牌同风格的产品，或利用甲方的客户、员工、商业秘密用于自己产品和品牌，及在广州开设同风格产品批发，零售档口，甲方有权要求乙方赔偿十万元经济损失，并追究侵权损失及法律责任。

11、甲方每季度将在全国同步作壹次以上促销如不参与请及早书面提出来，零售客退货必须有合理解释并通知总部，并再三协调努力后方可，否则自负。

十一、乙方的权利

1、享有在授权区域内的销售独占权及发展和管理授权区域内经销网点的权利。

2、享有按定货清单约定的要求供货的权利。

3、享有甲方免费提供的市场指导和相关资料的权利

4、所有簦合同之销售店享受提货日后三个月期自由换货(必须包装完好，未经使用过)。凡连续十五个月未换过货的客户赠送门头招牌一幅。

5、凡独家经销商每月必须提供十款以上畅销产品之相片或实物，累积三十款赠送门头招牌一幅。

6、欢迎客户订货，优先排单优先供应，现货先来先得。

十二、交货方式与运输

1、甲方只负担在广州工厂和仓库交货。货物付讫出厂后皆属乙方。

2、乙方可自提，否则默认由甲方代送乙方指定的货运站，运费及保价单由乙方承担。交托运站后发生的遗失被盗风险由乙方承担.甲方提供相应证据，箱内附装箱清单，及随货同行单。

3、甲方协助的调货运费由申请调货方承担。

十三、付款方式：

1、合同签定 日内，乙方须缴纳合同第三、四条规定的款项。本合同终止或解除后，经甲方确认无违反本合同行为。

2、乙方在甲方确认定货清单后，在二天内将定货总额30%汇至甲方指定的帐户，在当天提货前付清剩余款项。

十四、违约责任

1、乙方承诺不将 氏产品在互联网上销售，一经发现甲方将取消乙方加盟店资格.不再供货给乙方.不做任何补偿。

2、如乙方违反合同第三条规定，查证销售非 氏商标品牌商品，该合同可即时终止，并没收保证金，不作任何补偿。

3、若因不可预测因素需要调整市场价格，双方可协商决定。

十五、本合同在履行过程中引起争议，由双方友好协商解决，解决不成由签订地所在法院受理。

十六、本合同一式两份，双方各执一份。

甲方： 乙方：

签字： 签字：

签定时间： 贴乙方身份证复印件

签定地点：

**区域销售总代理合同篇十**

甲方：

乙方：

本着诚实信用、互惠互利的原则，经双方友好协商，并根据中华人民共和国法律、法规，在平等互利的基础上签署本经销协议。

第一条产品、要求及期限：

1、乙方代理甲方提供的服饰，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

2、乙方为甲方代理服饰的期限为：自x年x月x日起至x年x月x日止。

3、乙方门店地址：

第二条合作方式：

1、在合同签订后的15天内乙方必须将销售过的款项全部支付给甲方，未销售的服装由甲方全部撤回。

2、甲方持所有代销服装的全部版权。

第三条双方权利及义务

1、甲方保证所提供的服饰无质量问题。

2、乙方保证所剩服饰无质量问题，不影响二次销售，如有质量问题及影响二次销售乙方需支付服饰的原价给甲方。

第三条其他(场地租赁合同)：

1、本协议的解释、修改权在甲方。若有修改，甲方须及时通知乙方。

2、本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，均具同等法律效力。

3、本协议的履行和解释出现争议时，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过司法部门仲裁解决。

4、本协议自双方签字盖章之日起生效。

甲方： 乙方：

身份证号 身份证号

联系方式 联系方式

**区域销售总代理合同篇十一**

网站信息销售代理协议

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条?总则

为进一步扩大用户范围，加强双方合作，向用户提供更好的信息服务，经友好协商，就乙方代理销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息的有关事宜签定本协议。

第二条?协议有效期

本协议自双方代表签字盖章之日起生效，有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

第三条?用户发展及办理手续

3.1?乙方代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息时，首先应将用户的有关情况（单位名称，地址，邮编，联系人，电子邮件地址，联系电话等）传送给甲方。待用户信息费到帐（或用户将汇款凭证复印件传真至\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站）后，甲方负责将访问\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站的用户名和密码直接提供给用户。

3.2?乙方不得单独发展\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格用户。

3.3?本协议有效期内由乙方负责其发展的\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站用户入网信息费，续费的催缴工作，所缴费用计入乙方代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息的销售收入。

3.4?乙方代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息给信息咨询，信息服务等用户时，须按\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站公布的\_\_\_\_\_标准的三倍收取入网费，并由甲方与用户签订协议。

第四条?付款和收益分配方式

4.1?本协议有效期内，甲方向乙方发展的\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站用户收取费用。

4.2?甲方按乙方代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息销售收入的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％向乙方返还代理费。

4.3?甲方以相应的人民币向乙方返还代理费。

4.4?甲方在每季度末按规定比例向乙方返还三个月的代理费。

第五条?乙方的权利和义务

5.1?甲方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息的所有者，乙方只是按本协议约定代理销售甲方信息，乙方不得有任何侵犯甲方权力的行为。

5.2?乙方不得利用甲方名义进行与\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息销售代理无关的工作。

5.3?乙方在代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息时，销售价不得低于甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上公布的相应栏目的报价，对信息咨询，信息服务用户须按三倍报价收取信息费。

第六条?甲方的权利和义务

6.1?甲方拥有\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站信息的版权。

6.2?甲方应保障\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站的正常运行，做好维护工作，并保证在\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站上发布的信息合法。

6.3?甲方在收取用户入网费（或用户将汇款凭证复印件传真至\_\_\_\_\_\_\_\_\_网站）后，应及时为用户分配用户标识和口令。

第七条?不可抗力

7.1?不可抗力指双方在订立协议时不能预见，对其发生和后果不能避免，不能克服的事件。包括黑客攻击，计算机\_\_\_\_\_发作，电信部门技术调整，灾害，政府管理等而造成的暂时性关闭等在内的任何影响网络正常经营之情形。

7.2?若由于不可抗力致使一方未能全部或部分履行本协议，经书面通知另一方，由此产生的任何直接或间接经济损失，双方均不承担赔偿责任。

第八条?适用法律

第九条?争议的解决

因本协议引起的或与本协议有关的争议，协议双方应通过友好协商加以解决，协商不能达成一致意见，则由\_\_\_\_\_机构\_\_\_\_\_解决。

第十条?其它

10.1?本协议一式二份，甲乙双方各持一份。

10.2?未尽事宜或有关法律法规原因修改有关条款时，由双方协商解决。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**区域销售总代理合同篇十二**

甲方(供应方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为使“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”尽快推向全国，服务社会，甲乙双方本着互惠互利，诚信合作的原则，达成如下协议：

一、甲乙双方的权利和义务

1.甲方将\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市(县、区)的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”经营权授权乙方全权代理，并长期按\_\_\_\_\_\_\_\_元/株供应产品。

2.乙方在该行政区内的经营具有独立性、唯一性，即甲方不再在该地区发展代理商、批发商，保护投资方利益不受损害，乙方不得跨地区经营。

3.乙方有权在授权区内发展二级代理商或分销店，由乙方直接签定代理合同或供货。

4.甲方向乙方传授相关技术，并常年提供咨询指导。

5.甲方不得干涉乙方在授权区内合法合权的经营活动，产品销售价格由乙方自定，乙方不得有欺诈消费者的行为。

二、供货

1.为了保证及时供货，迅速占领市场，乙方需以传真或书面形式提前一个月向甲方提出购货计划。

2.甲方可代办货运手续，并承担包装及\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_km以内的运输。

3.甲方在乙方款到后保证及时按量送货，不得延误。

三、双方责任及违约处理

1.甲乙双方作为合作伙伴，各自作为独立的经济单位经营，各自独立承担经济责任，乙方在授权区域内应以代理商的名义开展业务，未经许可，不得以甲方的名义从事业务活动。

2.本合同有效期为壹年，期满须续签，如乙方不提出续签要求，此合同自动终止。

四、在下述情况下，甲方有权通知乙方解除合同：

1.乙方无力经营，宣告破产;

2.合同期满，乙方不提出续签合同的;

3.乙方用其它植物顶替“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”销售，坑害消费者，非法牟取利润的;

4.乙方采用其他非法手段销售被发现的。

五、其它

1.区域代理条件为：地区以上级(含地区)须承销\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_株以上，县市级须承销\_\_\_\_\_\_\_\_万株以上，并在签定合同日首次提货\_\_\_\_\_\_\_\_株以上。

2.在履行合同过程中发生纠纷，双方应协商解决，如协商不成，任何一方均可向当地人民法院提出诉讼。

3.本合同一式二份，双方各执一份。

4.本合同自双方签字(盖章)之时起生效。

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

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

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

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

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

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

**区域销售总代理合同篇十三**

销售方：

代理方：

销售代理双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就代理方销售代理销售方\_\_\_\_\_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

代理方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、代理产品

代理方销售代理销售方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、代理权限

代理方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的代理方，销售方有权要求代理方无条件收回发出的\'全部货物，费用代理方全部承担;如果代理方不收回货物，销售方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由代理方承担。

四、代理期限

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、代理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销售方书面提出。销售方同意的，与代理方签订续期合同。

3、销售、代理双方约定，在本合同期限届满时，代理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)已经向销售方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对销售方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量

代理方承诺向销售方的订货量为每月平均\_\_\_\_\_，如果壹年内不能完成销售指标的，销售方有权取消代理方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：销售方向代理方统一配送产品的价格。

2、销售价格：代理方应当按照销售方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。如果销售方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，代理方需调整销售价格时，应当向销售方报告。销售方应当根据系统的统一性要求和代理方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励

代理方年销售量达到\_\_\_\_\_，销售方赠送给代理方\_\_\_\_\_;年销售量达到\_\_\_\_\_，销售方赠送代理方。

八、商情报告

1、代理方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知销售方，以关注销售方的切身利益为宜。

2、代理方应尽力向销售方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向销售方寄送工作报告。

3、销售方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理方。

九、发货方式

采取物流发货方式，代理方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，销售方应持续地对代理方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向代理方提供必要的协助。

2、销售方为代理方提供的产品严格按照销售方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、代理方在销售完成后，应按销售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销售方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

销售方：

代理方：

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

**区域销售总代理合同篇十四**

甲方：

乙方：(身份证：)

甲乙双方于年月日,就乙方承接甲方区域销售总代理事宜,在互利互惠,优势互补的基础上,经友好协商,达成共识,签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的菠萝酶/木瓜酶/木瓜粉具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方菠萝酶/木瓜酶/木瓜粉区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务：

(一)、甲方

1、甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

2、甲方发货到市,此范围外的运输费由乙方承担。

3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

(二)、乙方

1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2、乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

3、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币

元整，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，同时不予退还市场保证金。

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、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货：

1、为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

2、代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担。

五、销售定额：

1、菠萝酶/木瓜酶/木瓜粉供货价为元/公斤，乙方的首批订货量最低为50公斤，甲方给予乙方3个月的试销期，试销期内至少应达到元的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果10天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续2个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方：乙方签字：

甲方签约代表：

签约日期：签约日期：

**区域销售总代理合同篇十五**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司

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

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

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

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

法定代表人：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

? e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

1.甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2.乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励。

1.本合同有效期为一年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2.本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3.年度销售任务及奖励见附件。

4.根据本合同约定，乙方在本合同签字盖3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务。

第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务，一年内应累计完成\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。

4.货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_-\_\_\_\_个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路、快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。?如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修、调换，具体操作按甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退、换货政策

1.产品保修(换)期限

对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的“登记联”为准)，自用户购买之日起，提供为期三年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2.产品保修(换)原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下;如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。

产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

①当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后\_\_\_\_个月之内提出退货申请。超过\_\_\_\_个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过\_\_\_\_天。

②乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。

在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的\_\_\_\_%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3.产品返修原则

对于以下符合产品保修(换)原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务(不可调换)：

1)为用户特殊定做非标产品。

2)用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购买产品三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

1.1 有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

1.2 具体措施见《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中的相关条款内容;

1.3 有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;

1.4 有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利;

2.甲方的义务

2.1 在乙方完成季度采购任务后，向乙方出具代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2.2 向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

2.3 乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时， 甲方需按照《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导、技术支持、培训支持、广告支持等相关配套服务。

2.4 向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

2.5 协助乙方做好货物托运及调换工作;

2.6 采取有效措施调节和规范市场秩序;

2.7 严守乙方的业务机密。

3.乙方的权利

3.1 享有本合同第二条约定的特约经销产品在产品特约区域的经销权;

3.2 享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利;

3.3 享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利;

4.乙方的义务

4.1 应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营;

4.2 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好特约经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作;

4.3 严格遵守甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定;

4.4 不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作;

4.5 乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息;

4.6 乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布;

4.7 遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动;

4.8 不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条?合同修改、终止

1.本合同的修改必须经双方协商一致，并形成书面材料(合同变更简约)，经双方签字盖章后生效。

2.发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2.1 一方严重违反合同及合同相关附件之约定;

2.2 一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性);

2.3 出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务;

2.4 一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3.经双方书面同意，可提前终止合同。

4.若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务、本合同视为无效。

第十一条其它

1.本合同附件及双方已明确约定的《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2.《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3.本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4.本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5.合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6.本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ? 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**区域销售总代理合同篇十六**

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：

(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;

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

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

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