# 最新软件产品代理销售合同(二十三篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-03-15

*软件产品代理销售合同一乙方：地址：邮编：电话：传真：甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互利互惠的基础上，本着为加快中国教育现代化、信息化发展步伐，共同促进教育事业，为广大学校提供优秀的软件产品及完善的售后服务为宗旨，就乙方...*

**软件产品代理销售合同一**

乙方：地址：邮编：电话：传真：

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互利互惠的基础上，本着为加快中国教育现代化、信息化发展步伐，共同促进教育事业，为广大学校提供优秀的软件产品及完善的售后服务为宗旨，就乙方作为甲方正式授权的图书系列软件产品的代理事宜，达成如下协议。

一、授权区域和销售任务

1、甲方授权乙方为长沙市图书系列软件产品地区的(普通代理核心代理总代理)。

2、乙方全年的销售任务为万元。

3、乙方首次提货金额不能少于万元。

二、代理期限甲方授权乙方的代理期限为壹年，自年月日至年月日。

如双方对合作满意，可于本合同到期前三个月，协商继续合作事宜。

经协商，双方同意继续合作时，必须另行签定代理合同，另行签定合同时本合同自动失效。

三、销售方式和价格

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以以批发或零售的方式销售金思维20图书系列软件产品。

2、乙方的提货折扣为\_折。

3、乙方每季度提货金额不得低于万元，否则按降级处理

四、累计返点办法

1、乙方累计提货金额到万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

2、乙方累计提货款额达到万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

3、乙方累计提货款额达到\_万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

4、以上累计返点的时限为1年。

若乙方在1年内升至上一级别(即提货款总额达到第四条第1、2、3款中所提及的金额要求)，则按本年度累计销售额给予差价返点。若在1年之后升至上一级别，则不能享受原累计销售额的差价返点。

5、累计返点金额在乙方下一次进货时从货款中扣除。

6、乙方每次提货金额不得少于\_万元，否则将不能按目前级别代理提货折扣计算，只能按下一级别代理提货折扣计算。

五、市场支持和奖励

1、甲方将给予乙方按提货累计金额的%的市场费用，以作为对代理商开拓当地市场的支持。

乙方做市场活动或广告之前须将市场方案报甲方备案，事后凭发票的复印件和广告的原件到甲方报销，甲方以产品形式兑现。

乙方不做广告或市场活动则不能享受甲方市场支持费用。

2、若乙方完成全年销售任务，甲方将给予乙方按提货累计金额的%的年终奖励。

甲方将于每年1月进行年终结算，并将年终奖励以产品形式兑现。

六、甲方的权利和义务

1、甲方为乙方每年提供对乙方销售和技术人员培训一次，培训时间与培训地点由甲方统一安排。

若甲方安排全国统一的集中培训，则甲方负责乙方人员(不超过2名)在培训期间的食宿费用，该费用从下次货款中扣除。

2、以上政策只针对核心代理和总代理，普通代理不享受此项权利。

3、甲方为乙方及时提供最新的产品培训教材。

4、甲方为乙方提供金思维20图书系列软件产品相关宣传资料。

原则上金思维按提货套数给代理商配备演示光盘和配套彩页。

若有重大活动需要此方面的支持，乙方需打报告申请额外支持。

5、甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真、-等方式进行指导、解答。

6、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、甲方负责按时备货、验货、向乙方发货，并确保产品的完整性和完好性，对确属质量问题的货物进行免费更换。

6、乙方作出有损于甲方利益的侵犯及盗版行为时，甲方有权终止协议，并依法追究乙方的责任。

7、甲方认证评估每季度进行一次。

经综合考核后，若考核不合格，则金思维科技公司将与代理商进行充分沟通，并帮助代理商进行改进;若乙方一直没有改进，甲方保留对乙方降级的权利。

8、甲方软件价格变动应提前15天通知乙方。

七、乙方的权利和义务

1、按协议要求及时向甲方支付货款，完成本协议的经营指标。

2、积极拓展当地市场，做到金思维20图书系列软件产品的销售覆盖其所辖的地区，积极发展下一级经销商。

3、乙方严格按照甲方规定的价格销售金思维20图书系列软件产品，不得降价或提价销售(零售价不得低于88折套，展会价格不得低于85折套，批发价不得低于\_\_\_\_\_\_折套)。

如违反上述价格体系，将对代理处以罚款直至取消其代理资格。

4、协助甲方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、全面负责当地用户的售后服务、技术支持工作，包括甲乙双方发展的用户。

6、积极协助甲方软件升级，积极提供用户对产品的反馈意见和建议。

7、乙方有责任搜集甲方产品在当地盗版的有关信息，提供有效线索，协助甲方打击盗版活动。

8、乙方应及时提供最终用户名单，使甲方在乙方的配合下及时能给用户提供良好的售后服务。

八、订货、结算与退货：

1、乙方须提前三天向甲方提出书面或口头的发货请求。

2、甲方将在收到乙方的正式订单和电汇底单传真件后对乙方发货。

3、乙方如未能按时付款，以每天订单货款的2‰罚金进行处罚。

九、供货及运输方式：

1、甲方最迟在收到乙方订单的5个工作日内发货。

2、运输方式为乙方到甲方直接提货或采用邮寄方式，费用由乙方支付。

十、保密条款金思维20图书系列软件产品的程序和相关文档以及甲方的销售计划、价格政策和市场策略均为甲方有价值的商业秘密，乙方保证不泄露这些商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

乙方提供给甲方的有关产品、市场的文件均为乙方有价值的商业秘密，甲方保证不泄露乙方的商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

双方应在自己的职权范围内制定有关制度，以保证职员不泄密。

一旦发现对方的商业秘密有泄露的迹象，应立即通知另一方，并尽可能地采取救济措施，使损失最小。

在本合同终止时，双方应向对方交还(或销毁)对方有关的全部资料及其备份并继续负有保密的义务，直到对方将其公开为止。

十一、违约处理如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

十二、争议处理

1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决;

2、如果双方通过协商不能达成一致，则提交仲裁委员会进行仲裁;3、在争议处理过程中，除正在协商或仲裁的部分外，协议的`其他部分应继续执行。

十三、条款的完整性甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。

未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。

合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十四、合同的修改合同在履行过程中。

如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本合同的附件。

如果双方未达成新的修改意见，则原有合同继续有效。

十五、不可抗力

1、在合同的执行过程中如果出现了战争、水灾、火灾、地震等等不可抗力事故，将影响合同的正常履行时，受不可抗力影响的一方应尽快将不可抗力事故的情况通知对方。

并尽快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。

2、双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本合同的进一步执行问题。

3、因不可抗力造成的对履行合同的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

十六、标题本合同各条标题仅具有提示和注意的作用，不作扩大的解释。

对于合同内容的一切解释均以标题下的正文为依据。

十七、生效本合同自双方签字盖章之日起生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方：乙方：

(盖章)(盖章)

签约人：签约人：

年月日年月日

**软件产品代理销售合同二**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_与\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

1.具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2.与当地教育部门有良好的关系。

3.严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4.具备以上条件，第一次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套，以后每次定货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_套。签定本协议，填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1.甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_，地区为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，期限从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月日止。

2.乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件及\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1.在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2.甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3.在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4.乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5.甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1.乙方须按实际情况填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3.乙方必须尊重甲方的知识产权。

4.乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5.乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6.经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7.协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1.甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2.签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1.乙方向甲方订货时，须提前一周填写\_\_\_\_\_\_\_\_\_，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内发

货。

2.结算方式：按定货单结算，款到发货。

2.甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3.乙方在收到货物\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方;否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1.乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2.甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1.协议内容的最终解释权在于甲方。

2.变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3.甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

十、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

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

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

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

**软件产品代理销售合同三**

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

经甲、乙双方友好协商，现达成如下议项：

一、甲方在 省(市)境内为乙方指定的产品销售独家代理商，乙方给甲方颁发《产品独家代理证书》。

二、乙方产品在甲方区域的销售权完全归甲方独有，任何单位、团体、个人均不得侵权。

三、甲方所在区域的产品有特殊的识别号码，其它区域不得与甲方区域相冲突，否则被视为串货，乙方将全力配合甲方调查并追究责任人的经济责任，情节严重的将被收回产品代理经销权并追究因此而给甲方造成的经济损失。

四、乙方通过会展、宣传等方式所收集到的客户信息，凡是属于甲方所辖区域的，乙方将无条件全部转让由甲方负责联络洽谈，有需要乙方配合的，合理条件下，乙方将全力配合甲方工作。

五、甲方如需乙方配合产品知识、特点、优势等方面之培训，要求乙方派人到达甲方公司的，甲方应承担乙方选派人员的单程机(车)票和培训期间食宿安排。

六、乙方将样品负责配送给甲方套数：省级代理300套，市级代理20套。

七、甲方每批下单数量不低于壹万套/家客户。

八、甲方具备乙方独家代理条件是预付给乙方货款：省级独家代理拾万(￥100000。00)圆，市级独家代理叁万(￥30000。00)圆。在甲方定货过程中分批充抵货款，在货款充抵完毕后，甲方应及时补充足预付货款全额，否则乙方将视甲方为自主放弃区域独家代理权。

九、甲方从事客房消耗品三年以上销售经历，有独立的销售团队，服务客房三星级以上酒店者，乙方将优先考虑为独家代理合作伙伴。

十、如因乙方产品质量问题而给甲方造成损失的，乙方应全权负责赔偿责任。

十一、如因乙方延期交货，而未经甲方认可，由此而给甲方造成损失的，乙方应承担由此带给甲方损失之赔偿责任。

十二、如因货物运输途中，发生人为不可抵抗因素而造成的甲方损失，甲、乙双方可友好协商，尽力减少甲方损失。

十三、乙方有责任依据甲方提供的合理建议而采取措施不断完善，开发新产品，使乙方产品在甲方市场上占有优势竞争力。

十四、在甲、乙双方合作期间，乙方不得私自与甲方客户联络，唯有经甲方同意后，乙方方可与甲方客户联络，联络结果甲方有权知道。

十五、乙方有责任为甲方客户信息保密，未经甲方同意，乙方不得将甲方客户样品的客户创意方案转交别家客户套用。否则，甲方有权追究乙方责任。

十六、乙方不直接对甲方区域宾馆酒店报价，一切与宾馆、酒店用品公司等全部交甲方独家办理。

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

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

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

**软件产品代理销售合同四**

甲方(供方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

乙方(需方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

注册地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

第一节原则条款

第一条本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国民法典》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》等法律、法规的规定签订。

第二节适用范围

第二条本合同的甲方代表甲方及其所属的子公司、分公司、分支机构、办事处。乙方代表乙方及或乙方的相关公司。(详见附表一)。因此，本合同中涉及的各项条款适用于附表一中所列的甲方的总公司及上述各地分公司、子公司、分支机构、办事处等机构以及附表一中所列的乙方及其相关公司。乙方有权决定适用本合同的相关公司的增加或减少，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

第三条本合同约定的产品进入乙方全国地区所有门店进行销售(详见甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的《供应商上(撤)店协议书》)。乙方有权决定增加或减少本合同约定产品进入的门店，但乙方应书面通知甲方，通知到达甲方后生效。

第三节名词定义

第四条产品：是指由甲方生产或经销的符合国家质量标准及双方约定的标准并不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

第五条销售支持：指的是甲方在乙方销售甲方产品过程中，因乙方提供服务无条件给予乙方的优惠条件和资金、物质支援。

第六条供货价格：指甲乙双方在甲方给予乙方销售所在地的所有经销商中最低真实价格的基础上进行协商，取得一致的价格。

第七条残次品：指商品在售前、售中及售后本身固有的或发生的外观、性能、质量等任何一项不符合中国国家质量标准、行业标准、厂家标准、合同约定标准等任一标准的产品。

第八条滞销产品：指乙方从甲方购进的产品经过\_\_\_\_\_\_天的时间，销量与进货量的比低于二分之一的产品。

第九条商业折扣：指乙方销售甲方产品后，甲方以乙方在甲方的进货额(或回款额)为根据，依照双方约定的条款给予乙方的进货折扣。

第十条特价机：指根据双方的经营需要乙方从甲方以特殊的供货价格进购的产品，条件双方另行约定。

第十一条铺底：是指甲方给予乙方的不需支付实际资金即可调拨一定金额货物，做为在合同有效期内样机展示和库存周转之用的优惠条件。

第十二条货到付款结算：指乙方在甲方货物到达乙方库房验收后\_\_\_\_\_\_小时内即向甲方支付货款。

第十三条回款额：指乙方支付给甲方的货款包括扣抵甲方在乙方处欠款的款额(降价款、退货款除外)。

第十四条利润补偿款：指在乙方销售的甲方产品的零售价格降低，使乙方销售甲方产品的帐面毛利率未能达到合同约定的水平时，由甲方向乙方支付的，用于补足乙方利润损失部分的款项。

第十五条包销机型：指性能、外观与其他型号有明显区别的，性能价格比有明显优势的，由乙方独家经营的产品。

第十六条合同年度：指合同有效期。

第十七条帐期：指产品进入乙方指定仓库到乙方支付货款之间的期间。

第十八条降价款：由于供价下调而产生甲方应支付给乙方的降价金额。

第十九条给乙方造成了名誉损失的情况包括给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况，包括但不限于： .因产品问题(包括但不限于质量、假冒伪劣、虚假宣传、侵犯他人知识产权等问题，)或甲方提供的售后服务问题被媒体(媒体包括但不限于电视、广播、报纸、杂志、网络等)暴光的;2.因其他甲方原因造成乙方被媒体暴光的;3.因产品问题或甲方提供的售后服务问题被有关部门、机构、消协公告的;4.虽未被暴光，但因产品问题或售后服务问题造成相当多人员认为或知悉乙方的产品或服务存在问题的;5.产品不合格、退货、返修率合计超过3%，致使乙方名誉或商誉受到负面影响的;6.其他给乙方或乙方相关公司造成名誉、商号、商标、商誉造成负面影响的情况。

第四节产品订购、运输、结算及其他

一、产品订购

第二十条乙方代销甲方生产(或经营)的饮水机、净水器品类沁园品牌的产品。

第二十一条甲方带货安装的产品为：品类品牌的产品。

第二十二条乙方从甲方处进货时须提前向甲方口头或传真或送交进货计划，甲方在接到进货计划后2日内书面答复乙方(书面答复上应加盖甲方的印章)，并于乙方要求的送货时间按进货计划送达乙方指定地点。非经乙方书面认可，甲方在书面答复中所进行的任何特别注明无效。

第二十三条乙方在要求的送货时间前\_\_\_\_\_\_日有权撤消或变更进货计划，而无需承担任何的赔偿责任。

二、产品运输

第二十四条甲方负责所有产品到乙方指定地点的运输，一切费用由甲方负担。

第二十五条货物在交付乙方并经验收前，一切风险及责任均由甲方承担。

三、货款结算

第二十六条当期货款的结算以乙方实际销售甲方产品的供货金额，扣除采用帐扣方式收取及甲方逾期未付的利润补偿款、商业折扣款以及其他甲方承诺支付以及按照合同约定甲方应当支付的款项后的余额为准。

第二十七条货款结算日期：货款结算周期为\_\_\_\_\_\_日，结算日为结算周期届满的\_\_\_\_\_\_日后。

第二十八条货款结算方式为(在以下几种方式中任选一种)

.支票或电信汇2.\_\_\_\_\_\_个月无息银行承兑汇票 3.\_\_\_\_\_\_个月无息商业承兑汇票。

第二十九条货款结算采取“钱票两清”的原则，乙方向甲方支付货款，甲方必须同时向乙方提供合法的增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，增值税票可按以下(一)办理：

(一) 乙方向甲方按扣除商业折扣后的差额付款，甲方在增值税票上直接列明折扣率和折扣额，乙方不再向甲方开具发票。

(二) 甲方向乙方全额开具增值税票。甲方向乙方支付商业折扣，乙方向甲方开具零售发票或办理折让证明，然后向甲方全额支付货款。

第三十条甲方应按上述规定按时向乙方提供增值税票，在增值税票未交讫之前乙方可拒绝支付货款。

第三十一条乙方结算日由乙方各公司具体指定，结算日外的时间乙方不进行结算，甲乙双方可进行对帐，整理提供票据。每月最后一日及法定节假日乙方不进行结算，帐期未满或遇节假日，结算期顺延至下一结算日。

四、残次、滞销产品的处理

第三十二条乙方在经营过程中发现的甲方产品中的残次品，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方残次通知后3日内更换残次品或退残次品，否则承担延迟履行的违约责任后，同时甲方仍承担继续履行的责任。

第三十三条乙方在销售甲方产品过程中如遇滞销产品时，有权自行选择更换或退货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到通知\_\_\_\_\_\_日内为乙方调换乙方确认或指定的其他产品或进行退货，如甲方逾期未予调换或者退货，则乙方可向甲方收取产品供价总额每日3%的保管费。逾期\_\_\_\_\_\_天后，乙方有权处理该产品，从处理所得款项中优先获得并自行扣除保管费、处理费等费用。

第三十四条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等存在或涉嫌存在(如涉及诉讼或仲裁等)损害任何第三方的知识产权和其他合法权益情况的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后\_\_\_\_\_\_日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十五条对于甲方提供的产品及配件、附件、宣传材料等为假冒产品的，或存在虚假宣传的，乙方有权根据情况选择退货或换货，但应以书面形式通知甲方，甲方应在接到乙方通知后3日内更换或退货，否则承担延迟履行的违约责任。因该产品给乙方造成经济和名誉损失的，甲方应赔偿乙方的损失。

第三十六条对于第三十二至第三十五条所述的情况，更换或退货的全部往返运费由甲方承担。

五、销售支持

第三十七条甲方应根据乙方的要求免费为乙方提供展示甲方所供产品的展柜、展台、展架，委派促销员，促销员的一切费用由甲方承担，并应对乙方所有的门店实行无差别待遇。如甲方委托乙方制作展柜、展台、展架，甲方应于接到乙方付款通知\_\_\_\_\_\_日内将制作款以现款方式交付乙方。逾期未付，乙方可在下次结算货款中扣收。如甲方按净额开具增值税专用发票，乙方有权加扣\_\_\_\_\_\_%的增值税款。在甲、乙双方停止合作时，甲方无权向乙方要求展柜、展台、展架、促销员费用等相关费用的补偿。

(一)促销员管理

第三十八条甲方负责派驻促销员到乙方营业场所进行甲方产品的销售工作。

第三十九条甲方应与促销员签订正式的劳动合同。促销员的一切费用由甲方支付。如甲方未与促销员签订劳动合同或有其他违反劳动法规等行为的，一切责任由甲方自行承担。

第四十条促销员服从乙方的日常行政管理，乙方每月向甲方出具促销员的出勤证明和绩效考评，作为甲方对促销员月度薪金发放的依据。

第四十一条未经乙方同意甲方不得随意调动促销员的工作岗位。如促销员不服从乙方管理，违反乙方的管理规定，乙方有权要求甲方更换促销员，甲方应按乙方的要求更换促销员

第四十二条在得到乙方允许后，甲方在节假日期间可加派临时促销员。临时促销员必须服从乙方的管理。

第四十三条甲方负责定期对促销员进行商品知识培训，促销员同时接受乙方销售流程、服务标准及行为规范等培训。

第四十四条甲方派驻的促销员应积极配合乙方营业场所的销售，不得诋毁乙方经营的其它品牌的产品及商誉，不得有损害乙方、消费者及其它与乙方合作的供货商的行为。

第四十五条甲方派驻乙方的促销员不得虚假介绍产品，不得介绍顾客到甲方或厂家或其它经营商处购买产品。

第四十六条甲方对其派驻的促销员在乙方营业场所内发生的一切损害乙方利益的行为负有连带责任。

第四十七条甲方在乙方营业场所举办的促销活动乙方给予积极配合。甲方保证乙方享受统一的促销赠品的配发，所有促销赠品的发放由促销员负责登记，发放完毕后将登记单提供给甲方。

(二)场外交易行为管理

第四十八条场外交易行为指甲方促销员违反乙方对于销售场所的管理规定，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，以下简称甲方的场外交易行为。甲方其他相关人员利用为乙方工作或为乙方顾客提供服务的便利，引导顾客与甲方或厂家或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，视同为甲方的场外交易行为。“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方进行场外交易行为的理由，换言之，“乙方没有顾客需要的产品”不能成为甲方不构成场外交易行为的抗辩理由。

第四十九条甲方的场外交易行为是严重违反合同及商业规范的行为，构成对乙方违约，乙方有权对甲方的场外交易行为追究违约责任，具体如下：

(一) 甲方每次发生场外交易行为均视为对乙方的违约，应于\_\_\_\_\_\_日内向乙方支付\_\_\_\_\_\_万元以上(含\_\_\_\_\_\_万元)，\_\_\_\_\_\_万元以下(含\_\_\_\_\_\_万元)的违约金。

(二) 乙方发现甲方有场外交易行为应以书面形式通知甲方，并提供有关证明。该通知包括甲方存在场外交易行为的事实及经过、对甲方发生场外交易行为的促销员及相关人员予以辞退的要求、乙方要求甲方承担的违约金数额等内容;该证明包括书面证明材料、有关当事人叙述等可以证明甲方存在场外交易行为的证据。甲方收到该通知和证明后应在\_\_\_\_\_\_日内辞退促销员及相关人员并支付违约金。

(三) 如甲方在\_\_\_\_\_\_日内未按乙方要求辞退促销员或相关人员，甲方须按照该促销员或相关人员继续工作的时间，向乙方支付每日\_\_\_\_\_\_元违约金;如甲方在三日内未按乙方要求支付违约金，乙方除要求甲方承担违约金外，每逾期一日，乙方还有权按违约金总额的\_\_\_\_\_\_%要求甲方承担迟延履行金。

(四) 乙方发现甲方的场外交易行为，并能提供相关证据予以证明时，违约金的数额由乙方按照本条第一款的约定自行决定，无须征得甲方同意。

第五十条为防止甲方场外交易行为的发生，甲方应对所属雇员加强管理和培训，乙方对此予以监督和检查。

(三)样机条款

第五十一条甲方为乙方提供样机，具体约定为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

.甲方为乙方免费提供样机，所有权属于乙方;

2.甲方为乙方免费提供样机，所有权属于甲方; 3.甲方为乙方免费提供样机机模或空壳样机;

(四)保修条款

第五十二条对于乙方售出的甲方产品，由甲方按国家规定负责办理保修，并承担全部费用，乙方给予必要的协助。

(五)卖场管理费用

第五十三条甲方在(五)卖场管理费用中约定的费用按以下第2种方式交纳： 、按第五十四条到第五十八条的约定交纳;2、按率收取卖场管理费用，以月度商业折扣的计算基数为此卖场管理费用的计算基数，按4.5%交纳，发票开具方式、支付时间按月度商业折扣的约定执行。

第五十四条甲方产品进入乙方营业场所进行销售，需向乙方交纳营业场所支持费。该费用按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费元，该费用每三个月为一期收取一次，《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的营业场所支持费，此后在每季度第一个月\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收营业场所支持费，未满一个月的按一个月计算。

第五十五条甲方在乙方营业场所内设置展柜、展台、展架、灯箱等需向乙方支付场地使用费。场地使用费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月收费元。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期场地使用费，此后每季度第一个月的\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期的费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收场地使用费，未满一个月的按一个月计算。

第五十六条乙方对甲方的产品有进行市场推广的责任，甲方应向乙方支付市场推广费。市场推广费按乙方举办的促销活动性质不同收费标准不同，节庆日收费的项目有： .元旦元店、2.五一节元店、3.国庆节元店、4.春节元店、5.新公司开业彩排元店、6.新公司正式开业元店、7.现有地区公司新店开业元店、8.现有门店重张开业元店、9.店庆-门店的开业纪念庆典元店、 0.司庆-地区公司的开业纪念庆典元店、 .彩电节元店、 2.制冷节元店、 3.冰洗节元店、 4.手机节元店、 5.数码家电节元店、 6.厨卫小家电节元店、 7.音响节元店、 8.家电节元店。门店个数为举办活动时合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。甲方在节庆日开始之日起\_\_\_\_\_\_个工作日内缴纳该费用。

第五十七条乙方对甲方的产品有促销的责任，甲方应向乙方支付促销管理费。促销管理费按合同有效期内甲方或附件一中所列甲方相关公司与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订的所有有效《供应商上(撤)店协议书》所确定的门店数总和进行计算。每个门店每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。该费用每三个月为一期收取一次。《供应商上(撤)店协议书》签订后十日内收取首期的促销员管理费，此后在每季度的第一个月的\_\_\_\_\_\_-\_\_\_\_\_\_日收取当期费用，合同有效期内如有新门店开业，乙方应从甲方进店并签订《供应商上(撤)店协议书》当月开始计收促销员管理费，未满一个月的按一个月计算。

第五十八条上述费用甲方应在规定的交费时间向乙方以现款方式交纳，乙方应在收款时提供正规的服务业发票。若甲方逾期未交则乙方可在下次支付货款时直接扣收，甲方应向乙方提供应结货款的全额增值税发票，否则乙方可加扣\_\_\_\_\_\_%的代缴税款。对于撤店的情况，甲方或附件一中所列甲方相关公司应在办理撤店手续前\_\_\_\_\_\_天与乙方或附件一中所列乙方相关公司签订《供应商上(撤)店协议书》，否则乙方视甲方仍在乙方门店经营，并按收取标准收取各项收入。

第五十九条以上各项费用甲方(或甲方各地分公司、办事处)应直接交到乙方所属的各地区公司的财务部门，不得交给他人代收，否则一切责任由甲方自行承担。

第六十条乙方为促进甲方商品的销售，经与甲方协商同意临时举办促销活动，甲方应承担相应的促销费用。促销费用全部用于甲方商品的直接促销，乙方应根据甲方要求专款专用。具体数额由双方签订临时促销协议并在协议中明确。甲乙双方在本合同有效期内举行不少\_\_\_\_\_\_次大型共同营销活动，有关事宜由甲乙双方另行协约定。甲方举行所有促销活动，乙方均有权参加，并享受甲方促销活动中的一切优惠政策。

第六十一条如双方中途停止合作，乙方不再退还甲方已交款项。

第六十二条对于甲方推出的采用新技术、新外观的新产品，乙方有权选择优先销售，优先销售的享有期不低于\_\_\_\_\_\_日，供量不低于\_\_\_\_\_\_台。

第六十三条为了维护双方的经营利益，甲方应不间断地向乙方提供包销机型。甲方不得在乙方包销该产品期间向其他经销商提供类似外观功能组合的，性能价格比相近或优于乙方的产品，同时，甲方自己也不自行销售该包销产品，以维护乙方的包销权益。

六、商业折扣约定

第六十四条甲方给予乙方的商业折扣形式：常规商业折扣有月度商业折扣(含单台折扣和开箱费)、年度商业折扣、特殊折扣等。

第六十五条甲方给予乙方商业折扣的计算基数为 ：\_\_\_\_\_\_(根据双方协商选定一种方式)

.乙方在甲方进货后的回款额;

2.乙方在甲方的实际进货额。

其中：“乙方在甲方进货后的回款额”是指乙方实际支付给甲方的货款，加上乙方采取帐扣方式收取甲方的各种应收款项(帐扣的降价款、退残款、退货款除外)，具体计算以乙方的结算单据为准。

“乙方在甲方的实际进货额”是指乙方从甲方购进的商品的全部价款减去已扣收的降价款、退货款、退残款以后的余额。具体计算以乙方的入库单据为准。

月度商业折扣的计算基数以当月一日到当月最后一日为期间进行计算;年度商业折扣的计算基数以合同的有效期为期间进行计算。

上述计算基数中包含甲方向乙方销售而在中国被课征的增值税。

第六十六条商业折扣的支付方式为：帐扣(支票、电汇信汇、帐扣任选一种)。月度商业折扣的结算周期为与货款结算周期相同。月度商业折扣的支付时间为甲方该周期货款结算时。甲方在该周期货款结算时直接帐扣或交纳。

第六十七条月度商业折扣为：\_\_\_\_\_\_%;

年度商业折扣比例及规定为：\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_。

第六十八条凡是商业折扣率发生变化的机型，应由双方签署《特价机协议》、《特供机协议》或《包销协议》另行规定，否则视同常规机型执行本协议规定的商业折扣率。

第十二节其他

第一百一十九条本合同自双方签字盖章(乙方以加盖合同专用章为准)生效。

第一百二十条本合同未尽事宜，甲乙双方另行签订补充协议。补充协议及合同附件是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

第一百二十一条本合同于\_\_\_\_\_\_\_\_签订。

第一百二十二条本合同一式六份，双方各执三份。

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

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

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

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

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

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

**软件产品代理销售合同五**

甲方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第一条 协议项目和目的

1.1 甲、乙双方经过协商，乙方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络的代理商，并完全接受乙方的管理规范，经甲方初步审核符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商必备条件，双方同意签署本代理协议。

1.2 本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的代理体系，保证乙方销售或提供的甲方产品或服务的品质正宗、渠道合法。本协议不意味甲方授予乙方作为自己全权代理人的权限。本协议的任何条文不得解释成乙方获得了甲方的全权代理权，以及可以以甲方的名义面对任何层面的客户。乙方可以依据本协议使用甲方\_\_\_\_\_、企业名称、域名等相关信息解释甲方产品或服务的来源和品质，但不得对外宣称自己是甲方的全权代理商。乙方不得以甲方名义面对第三人、对外签署合同，以及以甲方名义从事任何经济行为。

本协议生效后甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络产品代理商资格，由乙方向其直接客户（以下简称客户）销售甲方的域名注册、网站寄放以及甲方在本协议有效期内推出的其它业务。

第二条 双方的权利和义务

2.1 乙方的权利和义务

2.1.2 乙方办理业务时由乙方与客户签定合同，全部合同权利义务由乙方\_\_\_\_\_承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题，乙方可享受甲方提供的各项服务与支持，但应受甲方的成本控制制约，甲方有权不提供。

2.1.4 依照甲方规定，乙方享受甲方产品的代理价格。乙方自行与客户约定的服务价格、\_\_\_\_\_标准不得低于甲方公开报价。

2.1.5 向甲方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

2.1.6 保证服务质量，不得损害甲方整体市场形象，也不得从事其它损害甲方利益的行为。

2.1.7 乙方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络代理商字样和统一标识，未经甲方授权，乙方不得以甲方“办事处”、某级别“代理”、“地区代理”或“总代理”等具有垄断性、排他性和其它未经甲方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络”与乙方作任何实质性联系，其企业名称不得出现“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络”等引人误解其为甲方分公司或分支机构或总代理、地区代理的字样。乙方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为乙方是甲方子公司或分公司、关联公司、全权代理或其他实质性关系单位。

2.1.9 本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则承担相应的责任。

2.1.10 乙方与甲方的其他代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

2.1.11 本协议所称“与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织”是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

（一）与甲方处于相同或者相近似的商业、技术领域；

（二）与甲方经营范围相同或者相近似；

（三）与甲方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似；

（四）法律、法规规定的其它情形。

2.1.12 乙方如非cnnic授权代理，则不得以cnnic授权代理名义进行活动，否则责任自负。给\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络造成损失的，应当全额赔偿。

2.1.13 乙方应遵守并促使其用户遵守甲方的各项服务和产品的在线申请/注册条款，乙方的用户违反前述条款的行为将被视为乙方的行为，甲方将直接向乙方追究责任。

2.2 甲方的权利和义务

2.2.1 虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为乙方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，乙方以自己的名义与客户建立合同关系并\_\_\_\_\_承担合同责任，甲方不与乙方的客户建立服务合同关系。

2.2.2 乙方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经乙方递交，甲方便视为乙方及客户同意注册此域名，甲方将在乙方的预付款余额足够的前提下及时实行注册；乙方要求的国内域名注册，甲方接到乙方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册；虚拟主机设立和开通等其它业务必须在乙方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务甲方应在乙方提交申请后及时处理。

2.2.3 甲方向乙方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定（包括电子版合同形式），但甲方的售后服务只对乙方，不面向客户。

2.2.4 及时将与乙方业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知乙方（一般用电子邮件方式）。

2.2.5 向乙方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助乙方提高技术能力，拓宽业务范围。

2.2.6 对因乙方违反本协议造成客户或甲方损失的，甲方有权终止本协议并有权要求乙方赔偿损失。

2.2.7 对因甲方过错造成的损失，甲方只向乙方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

2.2.8 对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

2.2.9 在本协议有效期内，甲方有权根据市场情况修订定价和管理规范；乙方保证接受甲方在本协议履行期内对相关管理条款的修订。修订一旦作出，甲方会提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天发送电子邮件或在甲方网站以公告形式通知乙方，修订从规定的日期起生效。

2.3 客户要约下的代理商的退出

2.3.1 甲方承诺不以任何形式主动提出与乙方客户（以下称“客户”）建立直接的经济关系。

2.3.2 应客户的书面要约，甲方可以与客户签订服务合同，建立服务关系，尤其在下述情况下：

（一）客户提交了自己作为域名、网站、服务器的所有权人的证明；

（二）客户有证据证明乙方提供的服务不能达到乙方与客户所签订的合同要求。没有合同要求时，不能达到本行业一般人士认可的合理要求。

（三）客户提交了已经通知乙方终止合同的通知书。

2.3.3 甲方不对客户和乙方合同的履行和终止承担任何责任，由合同签订一方直接向对方承担责任。

2.3.4 甲方与客户签订服务合同后，甲乙双方签订的合同中有关向该客户提供服务的所有约定自行终止。

2.3.5 甲方与客户签订服务合同后，对乙方就该客户的服务向甲方交纳的费用作如下处理：

（一）按照甲方和乙方合同约定，乙方未缴纳的部分不再缴纳；

（二）乙方已经缴纳给甲方的费用，在甲方扣除按照实际提供服务的时间占合同约定的总服务时间的比例计算的相应费用后，作如下处理：

a.客户书面提出请求，要求将该部分费用转为与甲方签订合同中规定的应交服务费的部分或全部的，甲方将此费用自动转为该服务费；

b.客户向甲方出具书面同意书，同意将此费用退还乙方的，甲方将此费用退回乙方。

第三条 对代理商的奖惩

3.1 依据美满网络的相关规定给予乙方产品价格优惠。

3.2 乙方成为甲方代理后，有违反代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者甲方造成严重损害的，甲方有权取消其代理资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

第四条 协议有效期

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

第五条 企业名称、\_\_\_\_\_、商号、品牌、域名和网站

5.1 在履行本协议期间，乙方只能在本协议约定的范围内适当地使用甲方的企业名称、\_\_\_\_\_、商号、品牌、域名和网站的名义，不超越甲方认可工作范围的行为，更不得用于其它的目的和事项。乙方在使用甲方的企业名称、\_\_\_\_\_、商号、品牌、域名和网站时，应当完全为甲、乙双方在本协议中约定的内容服务，不得夹带其他业务内容或经营目的。乙方在其自身宣传材料、名片、市场宣传、网站建设以及其他任何方面使用甲方认可的名称、域名和网站，都必须事先书面通知甲方，并获得甲方的书面许可，方可进行。否则视为对甲方企业名称、\_\_\_\_\_、商号、品牌、域名和网站的侵权，应负相应的责任。乙方使用甲方名称、\_\_\_\_\_、域名的用途仅限于对其销售的产品或服务的描述，不得进行使人联想销货方或服务提供商为甲方的任何行为。

第六条 协议变更、终止及违约责任

6.1 甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

6.2 任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

6.3 在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本协议期满时，如双方同意，可续签本协议。

6.4 在6.3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

6.5 经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

**软件产品代理销售合同六**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

销售商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议：

一、 合作形式

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

1、由乙方按照不低于甲方规定的设备价格与用户进行洽谈，甲方只在技术方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方进行跟踪洽谈。

二、 质量及技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，一切责任由甲方负责。

三、 产品价格

1.代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售是以系统及工程的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2.在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、 费用支出

费用支出，按照合作形式进行负担，具体如下：

一、甲方提供发票, 符合本协议第一款第一条的情况，甲方负担乙方及客户到达甲方后的实地考察、工程施工配合、工程初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

二、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

五、 提成费用与结算

乙方的提成比例：以甲方与乙方客户签订合同时产品定价为基数计提，属于本协议第一款第一条的情况，按\_\_\_%计提;属于本协议第一款第二条的情况，按\_\_\_%计提，甲方按收到设备款后，于2日内将乙方提成款按收款比例打入乙方账户。

六、 甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1.向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理全国范围内甲方产品代理的证明材料。

2.甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域(根据乙方需要)。

3.甲方将根据乙方需要安排两次(无偿)对乙方用户技术交流;并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部提供培训。

4.甲方对所有乙方销售的产品壹年内保修，保修期以外按成本提供维修服务。

5.根据乙方代理的规模，甲方负责提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术及维护手册以及推介产品使用的电脑软件、相关的宣传资料。

七、知识产权

1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

4 甲方应提供代理产品的设计和生产的有关证明文件。

八、协议期限

1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起\_\_\_\_\_\_个月。

2 距协议到期日\_\_\_\_\_\_天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，\_\_\_\_\_\_天内未能采取补救方法的;

2) 另一方即将破产或无力偿还债务;

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

4 关于协议终止

1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。

3) 合作期满后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

九、违约责任

解决合同纠纷的方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_执行本协议发生争议，由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款，应依照《中华人民共和国民法典》中有关规定承担法律责任。

本合同加盖公章并签字传真有效，未尽事宜，双方另行协商。本合同壹式二份，双方各执壹份。

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  签署日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**软件产品代理销售合同七**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_成为甲方风痛贴产品的经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品\_\_\_\_规\_\_\_\_零售价代理价首次货量

力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

三、甲方的责权：

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2.合同期内甲方确保乙方的经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4.合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5.为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2.乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

六、奖励政策：根据甲乙双方协商结果,首批提货量为\_\_\_\_;年任务量\_\_\_\_件;能完成年任务量者，再奖励5%货

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大(一次性提货200件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按民法典有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自20\_\_年\_\_\_\_日至20\_\_年\_\_\_\_日。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_:(签名)

签\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_证号:

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_址：

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_话：

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_真：

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_编：

签约时间：20\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_日

**软件产品代理销售合同八**

甲方：

法定代表人：

地址：

电话：

传真：

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

传真：

甲乙双方经友好协商，以平等、自愿为原则，达成如下协议：

第一条委任与接受

在本合同有效期内，甲方同意乙方作为本合同第二条项下产品的代理商，在第三条所规定的区域内非独家地销售有关产品。对此，乙方同意并接受。

第二条代理销售的产品

本合同所指乙方代理销售的产品是cctv央视网络电视法制频道家庭法律保障卡、私人律师卡、企业法律服务卡和企业法律服务vip卡。

第三条乙方的代理销售区域

本合同所指乙方的销售区域是：

第四条乙方的义务

1、乙方应按月完成甲方要求的产品销售目标，即乙方每月的销售任务为：张。

2、乙方应严格遵守甲方随时给予的指令，在本合同第三条所规定的区域内按照甲方的销售策略、销售要求销售有关产品。对于乙方违反甲方指令或超出指令范围所进行的一切作为或不作为，由乙方自行承担责任，甲方不予负责。

3、当甲方在乙方及其供应的销售商所在地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人员及合理的设备予以配合。

4、乙方享受甲方的代理商供货价，同时，乙方有义务控制其供应的零售商按照甲方规定的零售价格售给终端消费者。

5、乙方应在每件产品销售后二十四个小时内将产品销售信息以书面的形式反馈给甲方。

6、乙方应按照本合同第五条的规定向甲方支付产品货款。

第五条产品结算价格及货款支付

乙方一次性从甲方领取家庭法律保障卡张， 私人律师卡卡张 ，企业法律服务卡张，企业法律服务vip卡张。乙方在领卡之前须向甲方支付元保证金，乙方在领卡后十五天内或下次领卡前（以先到的日期为准）将款项结清。卡的结算价格为家庭法律保障卡每张 元，私人律师卡每张-元，企业法律服务卡每张-元，企业法律服务vip卡每张-元。

第六条产品服务的开通

在乙方已按照本合同的约定支付应付货款的前提条件下，在乙方将产品销售信息反馈给甲方后24个小时内，甲方为乙方已销售的产品开通服务。因乙方原因致使产品服务无法按时开通的，由乙方承担责任。因此而给甲方造成损失的，乙方应予以赔偿。

第七条奖励

如果乙方连续三个月完成甲方要求的销售目标，则甲方按照乙方给甲方结算金额的2%给予乙方奖励。

第八条费用分担

除另有约定外，乙方代理销售所发生的所有费用和支出，包括但不限于维持其办公处所、销售人员的费用等均由乙方承担。

第九条产品的宣传

在代理区域内，乙方应积极地充分地进行宣传以促进产品的销售。甲方应向乙方提供一定数量的产品宣传印刷品。

第十条违约责任

甲乙双方应全面履行本协议的约定。违反约定，给对方造成损失的，应承担违约责任。

第十一条合同的变更及终止

相关的合同样本·房地产代理合同·委托购房合同·财务代理委托合同·人事代理协议书·委托协议书·货物运输代理合同

1、经协商一致，双方可书面变更合同。

2、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本合同，因此发生损失的，甲方有权要求乙方予以赔偿：

（1）乙方超越销售区域销售产品；

（2）乙方连续三个月未能完成甲方规定的销售任务；

（3）乙方违反结算规定，超过规定期限未支付有关货款；

（4）乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包等，导致甲方的权利可能无法得到保障时。

第十二条附则

1、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字并加盖公章之日起生效，有效期年，自年月日起至年月日止。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

甲方：北\*明恒信息技术有限公司  乙方：

代表人：  代表人：

帐户：  帐户：

开户银行：  开户银行：

纳税登记号：  纳税登记号：

签约日期：年月日

签约日期：年月日

**软件产品代理销售合同九**

被代理人(甲方)：有限公司

代 理 人(乙方)：

甲、乙双方依据平等互利、公平自愿的原则，经友好协商，就甲方授权乙方获得其相关产品代理商资格之事宜达成一致。为明确双方权责以及合法权益，规范代理关系及相应市场行为，就以下区域代理销售 牌产品，乙方作为(□金牌 □普通 □代销)签订如下协议：

一、定义

1.产品：本协议所称产品，由甲方生产的 。

2.商标：

3.区域：

二、合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方 。

2. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方处进行培训，在甲方处的食、宿费用由乙方自行负责。

3. 甲方须保证乙方产品的供应。超过保质期未销售的产品 件以上甲方以成本费用回收。

4. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

5. 乙方不得经营销售其它品牌同类产品，并维护好甲方品牌的良好声誉。

6. 乙方年销售量：金牌代理商不可低于 吨，首批进货量不低于 吨;

普通代理商不可低于 吨，首批进货量不低于 吨;代销商不可低于 吨，首批进货量不低于 吨。

三、甲方权利和义务

(一)甲方享有如下权利：

1.对地区或项目代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区或项目代理;

2.销售区域和行业项目的划分及确定代理产品类别;

3.产品价格的决定;

4.企业形象设计及产品广告形式的决定;

5.审核和支持乙方广告宣传与维护甲方利益的活动支持;

6.区域或项目营销模式的决定。

(二)甲方应履行的义务：

1.不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新款产品;

2.不断进行广告宣传和形象宣传;

3.协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

4.帮助乙方拓展市场,进行入围招标等工作的协助开展等;

5.协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;

6.保证乙方所售商品的售后服务;

四、乙方权利和义务

(一)乙方享有如下权利：

1.在甲方授权的代理区域或项目内代理甲方产品;

2.金牌代理商可共享甲方的销售文档与市场资料;

3.金牌代理商可在代理产品的资料上打上代理商的商标，但不得去掉甲方公司的商标;

4.放弃地区代理资格(须提前三个月向甲方提出书面报告);

(二)乙方应履行的义务：

1.设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品;

2.努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_万元，并且每月任务不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

3.严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度等;

4.积极拓展市场，扩大销售;

5.配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

6.按期提出需货计划、发货安排及市场预测;

7.按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息;

8.配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

9.遵守甲方的有关政策和规定;

10.在合作中所获知的甲方公司的商业资料与客户资料应负保密义务，不得泄露给第三方得知;

11.乙方工商登记资料需要变更时，应提前 个月将变更事项通报甲方，并在变更后 天内报甲方备案。

五、品牌所有权

甲方所供应产品的商品品牌、形象及标识之版权为甲方所拥有，乙方在行使代理商职责期间应对甲方品牌、形象及标识进行义务保护。

六、代理商行为规范：

1.在协议期间，乙方应自觉维护甲方(被代理人)的利益，其经营活动不得损害甲方权益。

2.乙方应自觉保护甲方产品权益。

3.价格规范：

(1 )甲方产品实行全国统一定价。

(2)乙方不能擅自进行降价销售，包括降价形式的促销活动;

(3)乙方根据地区市场实际情况进行价格调整时应事先向甲方通报，在取得甲方认可同意后方可实施;

4.销售定额：

(1 )甲、乙双方根据代理地区市场或项目情况制定代理商销售定额，乙方无特别原因应完成规定的销售定额;

(2)乙方如果未能完成规定销售定额，甲方可视原因给予撤消代理资格的处理。

(3)乙方代理甲方产品：金牌代理商最低经营额为每年 万元人民币;普通代理商最低经营额为每年 万元人民币;代销商最低经营额为每年 万元人民币。

5.代理制度的使用规范：

( )乙方使用甲方统一标准格式的产品销售代理合同(本代理合同);

(2)申请表内容必须如实填写完整，并加盖有用户与代理商(乙方)双方签章后生效。有效申请表须传真或复印件送至甲方备档，原件由乙方保存管理。

6.代理商利益协调：

甲方保证乙方的代理商利益，在代理范围内，金牌代理商享有优先权，双方在销售当中如遭遇相同客户时，由乙方完成跟进工作，但如乙方未能在2个月内完成销售，则甲方销售员可跟进这客户。

7.信息沟通：

乙方每月 日前向甲方提供前一月的代理工作报告，汇报业务发展情况，便于双方协调业务关系。

七、代理商资格授权：

乙方在获得甲方授权后，在本协议规定之权限内以甲方代理商的身份从事指定产品的代理销售工作及与之相关的市场活动。甲方则以甲方提供《产品价格单》所列价格向乙方提供代理产品。

(一)加盟费用标准和支付

1、乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市 万元、市级城市 万元、县级城市 万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

2、季度销售回款：所有代理商季度销售回款不得低于销售额的 %。

(二)代理区域

1、甲方授权乙方在 地区或项目行使其代理商的职责，不得跨区和跨范围操作。

2、如参与代理区域外业务时，应知会甲方，并由甲方与当地代理商协调处理。

(三)市场推广及商标使用

1.乙方负责代理区域内的市场销售活动，并承担相关的费用。为鼓励乙方的市场行为，甲方将提供相应的支持。

2.合约期间，乙方在代理区域内以“ 代理商”的身份从事销售产品的相关市场活动;待本合同期满或终止后，乙方不得再以此身份进行任何活动。

3.未在甲方书面同意下，乙方不能使用甲方一切注册商标或被确认是甲方所有公司及产品的商标。

4.乙方如在进行市场推广活动中需要使用甲方的商标、披露双方合作关系或介绍甲方公司及产品时(名片、宣传资料等)，必须事先向甲方申请，由甲方提供商标及文字使用规范，经甲方审核后给予书面同意。

(四)代理商考察期制度

1.对于初次合作的代理商，甲方制定了代理商考察期制度，考察期为 个月。

2.甲方对乙方工作的考察标准包括：乙方业绩情况、乙方相关公关能力、公司运作状况和商业信誉。

3.考察期满前5天乙方向甲方提交工作总结报告，提出代理资格转正申请，甲方在5天内确定是否授权相应的代理商资格，并向乙方说明原因。

(五)保密条款

合同双方相互承担保密义务，任何一方在履行本合同的过程中所获得的对方商业秘密(商业秘密指属于一方和(或)其关联企业所有的，并被其视为秘密的技术、商业或任何其他方面的信息，此信息不为公众所知悉，能带来经济效益，具有实用性，并采取保护措施。)应予保密，不得披露，且仅为实施本合同之目的使用。

(六)违约条款：

1.甲方违反此协议所规定的条款，乙方可以书面提出异议及补偿要求，甲方应在尊重事实及双方利益基础上尽快给予解决;

2.乙方违反此协议所规定的条款，甲方有权根据乙方违约情况做出处理决定并有权通报相关的其它分销商;

3.乙方违反此协议所规定的条款，甲方可采取的措施包括：警告、加价供货、某一时间内断货(在此期间由甲方直接向其二级分销商或客户供货)、取消代理资格等方式;

4.乙方经营严重不景气或不积极推销甲方产品或有其他严重违约行为的，甲方可以终止代理资格，并进行相应处理;

5.乙方的严重违约行为造成甲方损失的应承担违约责任并赔偿甲方所有损失;

6.甲方决定取消乙方代理资格前 个月应书面通知乙方;

7.在甲方书面通知乙方取消其代理资格起 个月内，双方结清往来帐务;

8.本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

(七)不可抗力

1.不可抗力指立约双方在订立合同时无法预见、对其发生和后果不能避免且不能克服的事件。如地震、水灾等自然灾害和政策法规的变更等。

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，本合同内受到影响之条款可在不能履行之期间及受影响之范围内终止履行。

八、订货、发货及验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3. 倘若甲方所发货物与订单内容有产品名称、种类、数量、品质等不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

九、产品品质及售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。

2. 甲方的产品，免费保修壹年。

3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

十、适用法律及正义的解决

1.本协议签署、效力、解释、执行和争议的解决均适用中华人民共和国相关法规。

2.甲、乙双方如发生之争议无法协商解决，将提交甲方所在区域仲裁委员会裁决，该裁定为终极裁决，对双方均具法律效力。

十一、协议的变更和补充

本协议的变更需经双方同意，并以书面形式体现。协议未尽事宜，经双方友好协商后，以补充协议的方式加以完善。补充协议与本合同享受同等法律效力。

本协议一式两份，双方各持一份，自双方签字盖章日起生效。任何一方至少在协议期满前三十天给予另一方提前续约或到期终止协议的书面通知。如双方在本协议到期时能达成续约合同，本协议自动失效。

本协议未经甲方同意不得涂改，本协议传真及复印件具有同等法律效力。

本合同有效期为 年。

甲 方： 乙 方：

甲方代表签名(盖章)： 乙方代表签名(盖章)：

日 期： 日 期：

**软件产品代理销售合同篇十**

甲方(被代理人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(代理人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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、代理区域乙方的代理区域为：区域。

二、代理产品乙方代理销售甲方的产品为：宅博士牌净水器所有系列产品。

三、代理权限

1、甲方授权乙方为区域的独家代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理和售后服务。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他宅博士品牌净水器的代理或经销商。如出现上述情况，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、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;除甲方另行书面授权或者书面确认外，乙方不得以甲方名义或者以其他形式代表甲方从事经营活动或者其他行为。

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年月日

**软件产品代理销售合同篇十一**

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。

一、代理区域

乙方的代理区域为：

二、代理产品

乙方销售代理甲方的产品为：

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。

五、最低代理销售量

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。

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、奖励

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

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，每半年需向甲方寄送工

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