# 最新产品区域销售代理合同19篇(精选)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2025-01-26

*产品区域销售代理合同一一、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...*

**产品区域销售代理合同一**

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

返

**产品区域销售代理合同二**

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

**产品区域销售代理合同三**

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。

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。

九、发货方式

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品区域销售代理合同四**

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地：法定代表人：联系电话：传真：

根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规，甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方在地区代理销售“ ”开发经营拥有的

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为地区的销售代理商，经甲方书面确认后乙方也可在其它地区进行销售代理，甲方书面确认后的文件为本合同附件。

甲方委托乙方在等地区设立售楼处，销售“ ”指定的，在项目一期、二期、三期、公寓b座，具体房源以甲方销控为准。

第二条销售价格

销售价格见甲方书面确认的销售价格表，乙方有元浮动权。

第三条合作期限

3-1、本合同代理期限为自年月年3-2、合同到期后，甲乙双方如继续合作，应当在本合同终止之日前一个月另行协商，重新签定合同。

3-3、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。

第四条费用负担

4-1、乙方在代理销售过程中所发生的一切费用(如税金、策划推广费用、销售场地费用、交通费、食宿费、人员工资等)由乙方承担。

4-2、甲方企业的所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方先免费提供宣传资料样品，乙方在保证宣传资料内容真实性的前提下可以自行印刷。(乙方在自行印刷宣传资料前，需提供小样给甲方审核确认)

4-3、乙方所有的广告宣传等，必须保证甲方的企业形象与楼盘形象，涉及到重大问题须经甲方确认后，由乙方按计划进行宣传，费用由乙方承担。

4-4、定金及房款均由甲方收取，乙方不得以任何名义向客户收取其它费用，否则甲方有权追究乙方的违约责任。

4-5、乙方组织来项目的看房团，一切费用由乙方自行承担。乙方负责雇佣搭载看房的车辆必须是各种手续齐全并参加保险的车辆。看房在往返途中，所发生的一切人身意外伤害及突发疾病情况，甲方不负连带责任，由乙方负全部责任。

第五条：代理佣金

5-1、乙方根据双方约定的统一价格进行销售，乙方基本代理佣金按销售额5-2、奖励政策：以为区域单位划分，本合同签署后四个月内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额万;合同签署一年内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额万元，否则甲方可收回乙方在该地区的代理权

5-3、销售价格执行甲方制定的统一售价和折扣，乙方不得随意增减。

5-4、自双方签订本合同之日起，三个月内，若乙方没有销售业绩，则甲方有权单方面与乙方解除本合同，且甲方不承担任何责任。

第六条：佣金结算方式

6-1、一次性付款达到总房款的100%，即交定金之日起10天内交付总房款的100%，佣金按100%计取。

6-2、银行按揭首付款到位，即交定金之日起10天内交付总房款的30%以上，并在30天内办理交银行按揭手续的所有资料，佣金按100%计取。

6-3、结算时间为每月一结(月结)，客户缴清总房款后的下一月15号前乙方将销售报表报甲方审核，甲方在每月25日前将佣金结算给乙方。

6-4、乙方结算佣金时须开具海阳的正式发票。

6-5、一次性付款客户，必须在交付定金后七日内交齐总房款，否则视为放弃购买，按照退房处理。按揭贷款客户必须在交付定金后七日内交齐银行规定比例的首付款，并准备齐全按揭贷款所需资料，否则视为放弃购买，按照退房处理。特殊情况，乙方必须以书面形式告知甲方，然后双方协商处理。

第七条：违约责任

7-1、甲方如不能按时支付代理佣金，每迟付一日，按应付总额的千分之一向乙方支付违约金。

7-2、乙方有义务协助甲方催收房款。若乙方客户违约一个月以上，乙方须按日向甲方支付佣金总额万分之一的违约金。

7-3、如乙方以虚假之词欺骗客户，或单方夸大宣传，超范围承诺而引发的客户纠纷，相关责任由乙方承担，若给甲方造成损失由乙方原价赔偿。

7-4、若乙方违反本合同约定条款，甲方以书面形式给乙方限期整改，若乙方不能限期整改，甲方有权收回代理权，并要求乙方赔偿违约造成的全部经济损失。

7-5、若甲方违反本合同约定条款，乙方有权终止合同并要求甲方赔偿违约造成的损失。

第八条：退房处理

8-1、由于甲方原因造成购房户退房，乙方将不予返还因该客户购买房屋所提取的佣金，客户的经济损失由甲方承担。

8-2、由于客户原因造成退房，定金不予退还的，甲方与乙方按5：5分配定金。

第九条：甲方应提供乙方的资料

9-1、“五证”、营业执照、统一说辞、销控表、合同范本、交房标准、银行帐号、楼盘总平面布置图和单体户型图及相关楼体效果图、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋质量保证书》、《住宅使用说明书》及相关资料。

第十条：相关事项

10-1、双方发生销售时，应及时通知对方，以免发生重卖现象。

10-2、根据乙方的销售情况，甲方到乙方售楼处办理按揭手续，费用自理。

10-3、甲方因提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

10-4、甲、乙双方应对合作事项保密。

10-5、乙方必须协助甲方办理银行按揭手续、催交房款、产权登记等相关手续，以及协助甲方处理客户纠纷。

第十一条合同的终止和变更

11-1、合同到期时，双方若同意终止本合同，双方完成本合同的权力与义务后自动终止。

11-2、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。

第十二条其他事项

12-1、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，经双方代表签字盖章后生效。

12-2、若发生争议，甲乙双方均同意提交烟台仲裁委员会进行仲裁。

甲方：乙方：

甲方代表：乙方代表：

年月日：

**产品区域销售代理合同五**

本合同由以下双方于20 年 月 日在 省 市签署。

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话 传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地： 法定代表人： 联系电话： 传真：

根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规，甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方在 地区代理销售 “ ”开发经营拥有的

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为 地区的销售代理商，经甲方书面确认后乙方也可在其它地区进行销售代理，甲方书面确认后的文件为本合同附件。

甲方委托乙方在 等地区设立售楼处，销售“ ”指定的，在 项目一期、二期、三期、公寓b座，具体房源以甲方销控为准。

第二条 销售价格

销售价格见甲方书面确认的销售价格表，乙方有 元浮动权。

第三条 合作期限

3-1、本合同代理期限为自年月年 3-2、合同到期后，甲乙双方如继续合作，应当在本合同终止之日前一个月另行协商，重新签定合同。

3-3、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。

第四条 费用负担

4-1、乙方在代理销售过程中所发生的一切费用(如税金、策划推广费用、销售场地费用、交通费、食宿费、人员工资等)由乙方承担。

4-2、甲方企业的所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方先免费提供宣传资料样品，乙方在保证宣传资料内容真实性的前提下可以自行印刷。(乙方在自行印刷宣传资料前，需提供小样给甲方审核确认)

4-3、乙方所有的广告宣传等，必须保证甲方的企业形象与楼盘形象，涉及到重大问题须经甲方确认后，由乙方按计划进行宣传，费用由乙方承担。

4-4、定金及房款均由甲方收取，乙方不得以任何名义向客户收取其它费用，否则甲方有权追究乙方的违约责任。

4-5、乙方组织来项目的看房团，一切费用由乙方自行承担。乙方负责雇佣搭载看房的车辆必须是各种手续齐全并参加保险的车辆。看房在往返途中，所发生的一切人身意外伤害及突发疾病情况，甲方不负连带责任，由乙方负全部责任。

第五条：代理佣金

5-1、乙方根据双方约定的统一价格进行销售，乙方基本代理佣金按销售额 5-2、奖励政策：以为区域单位划分，本合同签署后四个月内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额 万;合同签署一年内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额 万元，否则甲方可收回乙方在该地区的代理权

5-3、销售价格执行甲方制定的统一售价和折扣，乙方不得随意增减。

5-4、自双方签订本合同之日起，三个月内，若乙方没有销售业绩，则甲方有权单方面与乙方解除本合同，且甲方不承担任何责任。

第六条：佣金结算方式

6-1、一次性付款达到总房款的100%，即交定金之日起10天内交付总房款的100%，佣金按100%计取。

6-2、银行按揭首付款到位，即交定金之日起10天内交付总房款的30%以上，并在30天内办理交银行按揭手续的所有资料，佣金按100%计取。

6-3、结算时间为每月一结(月结)，客户缴清总房款后的下一月15号前乙方将销售报表报甲方审核，甲方在每月25日前将佣金结算给乙方。

6-4、乙方结算佣金时须开具海阳的正式发票。

6-5、一次性付款客户，必须在交付定金后七日内交齐总房款，否则视为放弃购买，按照退房处理。按揭贷款客户必须在交付定金后七日内交齐银行规定比例的首付款，并准备齐全按揭贷款所需资料，否则视为放弃购买，按照退房处理。特殊情况，乙方必须以书面形式告知甲方，然后双方协商处理。

第七条：违约责任

7-1、甲方如不能按时支付代理佣金，每迟付一日，按应付总额的千分之一向乙方支付违约金。

7-2、乙方有义务协助甲方催收房款。若乙方客户违约一个月以上，乙方须按日向甲方支付佣金总额万分之一的违约金。

7-3、如乙方以虚假之词欺骗客户，或单方夸大宣传，超范围承诺而引发的客户纠纷，相关责任由乙方承担，若给甲方造成损失由乙方原价赔偿。

7-4、若乙方违反本合同约定条款，甲方以书面形式给乙方限期整改，若乙方不能限期整改，甲方有权收回代理权，并要求乙方赔偿违约造成的全部经济损失。

7-5、若甲方违反本合同约定条款，乙方有权终止合同并要求甲方赔偿违约造成的损失。

第八条：退房处理

8-1、由于甲方原因造成购房户退房，乙方将不予返还因该客户购买房屋所提取的佣金，客户的经济损失由甲方承担。

8-2、由于客户原因造成退房，定金不予退还的，甲方与乙方按5：5分配定金。

第九条：甲方应提供乙方的资料

9-1、“五证”、营业执照、统一说辞、销控表、合同范本、交房标准、银行帐号、楼盘总平面布置图和单体户型图及相关楼体效果图、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋质量保证书》、《住宅使用说明书》及相关资料。

第十条：相关事项

10-1、双方发生销售时，应及时通知对方，以免发生重卖现象。

10-2、根据乙方的销售情况，甲方到乙方售楼处办理按揭手续，费用自理。

10-3、甲方因提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

10-4、甲、乙双方应对合作事项保密。

10-5、乙方必须协助甲方办理银行按揭手续、催交房款、产权登记等相关手续，以及协助甲方处理客户纠纷。

第十一条 合同的终止和变更

11-1、合同到期时，双方若同意终止本合同，双方完成本合同的权力与义务后自动终止。

11-2、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。

第十二条 其他事项

12-1、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，经双方代表签字盖章后生效。

12-2、若发生争议，甲乙双方均同意提交烟台仲裁委员会进行仲裁。

甲方： 乙方：

甲方代表： 乙方代表：

年月日：

**产品区域销售代理合同六**

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联 系 电 话： 传 真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地：

法定代表人：

联 系 电 话： 传 真：

根据《中华人民共和国合同法》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在 的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

第一条：委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省 市 花园住宅楼 期工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前 天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4 ：6分成，否则售高部分归甲方所有。

第二条：合同期限

2-1、本合同期限为 天，自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前一个月另行协商，并重新签定合同。

第三条：费用承担

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款;如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方一次性免费提供乙方 套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

第四条：佣金费

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。 4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 ：6分成。

第五条：佣金结算方式

5-1、甲乙双方具体结算方式为一次性付款达到合同房款的100%，佣金按100%计取; 5-2、一次性付款达到合同房款的90%，佣金按90%计取;

5-3、银行按揭首付款到位、办理完银行按揭手续及银行款到位，佣金按100%计取; 5-4、分期付款达到合同房款90%以下，佣金按相应比例的80%进行计取;

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》。

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签定合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-6、甲方(乙方)对乙方(甲方)企业的合作事项必须进行保密，如果出现因甲方(乙方)原因泄露甲乙双方合作事项，由甲方(乙方)承担乙方(甲方)的所有损失并且承担法律责任。 9-7、乙方(甲方)不得以甲方(乙方)的名义对外从事与甲方楼盘销售无关的商业行为，一经发现，甲方(乙方)有权单方面解除合同，并依法追究乙方(甲方)给甲方(乙方)所造成的

一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-10、本合同经甲、乙双方法人签字、盖企业合同章后生效。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(全称)： 乙方(全称)：

甲方法人代表： 乙方法人代表：

年 月 日 年 月 日

**产品区域销售代理合同七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

双方依据《中华人民共和国合同法》等有关法规，本着平等自愿，互惠互利的原则，充分友好的协商如下协议，以示双方信守。

一、代理地区经营权限：

1)甲方同意将\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌女装在\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销权授予乙方。

2)乙方不得擅自转让，乙方未经甲方授权同意不得跨越权限范围以外的地方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌女装，甲方也不能在同地区授权他人经销同品牌产品。

3)甲方对乙方订最低销售数\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/每月，并于三个月对乙方考核一次，对完不成指标的代理商，公司有权取消其代理权。

二、保证金(代理金)：

1)甲乙双方于签约后，乙方必须七天内将保证金及货品预付款汇到甲方指定银行帐号，此合同方始生效，如七天内乙方款未到甲方指定的帐上，即作为乙方自动放弃，同时甲方有权取消本合同。代理经营应付保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，货品预付款人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2)甲乙双方于本合同到期时，乙方不再续签：依据本合同之第八款规定办理，在乙方无任何违约责任前提下，将无息退还乙方保证金，时间为30天。余款处理：以当季等值货品相抵之办法办理。

三、甲方责任：

1)负责设计，提供装修图纸(设计费用以每平方米\_\_\_\_\_\_\_\_\_元计算)。

2)甲方有义务协助乙方为其营业人员安排培训指导，相关费用由乙方承担。

3)甲方以成本价提供乙方模特儿，衣架，包装袋，灯箱片，海报或其他道具用品等。

四、乙方责任：

1)装修：根据甲方提供设计方案及陈列规划，定制道具，对店铺或柜位进行全方位的装潢，并达到我方的要求(拍成相片快递至甲方公司)，费用乙方负责。

2)通讯：乙方必须提供给甲方详细的通讯地址，本人身份证复印件，电话，传真，联系人，并提供专卖店与专柜的具体详细地址与联络电话。

3)有效证明：乙方必须提供甲方有效的营业执照，税务登记证明复印件。乙方经营地必须悬挂标示\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌于明显位置。乙方店铺内不得销售其他品牌服饰。

4)每星期一乙方应将上个星期的销售情况报表传真至甲方，以便甲方了解市场信息销售动态。

5)乙方销售须依照甲方商品之牌价为基准，不得更换或涂改甲方商品之标示牌标签。

6)乙方不得更改甲方商品之设计或仿制，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任，并且甲方有权扣除乙方保证金及定金。

7)乙方不得泄露甲方之营业，管理等商业机密资料予第三者，如有违反，甲方有权追究乙方法律责任。

8)由于乙方未能按期付款所造成货品延期的，甲方即视为乙方认可该批货品发货有效期将延期至乙方款到之日，且不得退货(该批货取消换货率)。

五、结算方式：

1)乙方要求出货与追加，必须款到发货，由甲方协助代为发货。甲方有权不接受电话等其他形式的口头追加或不符合要求的追加单，追加有效期为：公司接到追加单之日起，二十天内有效，如需延长在截止日中指明。

2)乙方供货折扣为相关商品零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%(以上价格为不含税价格)。

3)乙方配货换货率为\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，追加商品换货率\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

4)甲乙双方终止协议后乙方不得将存货退回，且甲方不负责所有之经营管理的投入费用。

六、供货方式(订单加配货制)：

1)订单制：甲方在每年开立二次展示会，供乙方下单订货或配货，甲方根据乙方订单数量及付款情况供货。

2)配货制：甲方按乙方需求配给乙方当季所未订新款，配法基数为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3)增补新款：在经营活动中乙方同意甲方根据流行趋势的变化和市场需求不定期增加新款，由甲方统一配货，配货基数为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。(同上第二条)

4)乙方不得未经甲方同意而擅自取消所订货品或配货，否则扣除保证定金及定金。

七、退换货方式：

1)质量问题：乙方收货后，如发现质量问题，以传真格式三天内通知公司业务部，如当时不通知则视为正品，如有损坏公司概不负责。并在10天内返回(日期以收发货品的包裹票为准)，甲方应予无条件换货。

2)串号问题：乙方收货后在三天内提出异议，逾期甲方有权不受理。

3)退换：乙方可以在合同约定的退换率内调货(在非质量原因前提下，每季同款，同色，同码累计不得超过5件)。期限一个月(日期以收发货品的包裹票为准)返回的货品必须完好无损(含吊牌)无污渍，不影响货品的再销售否则甲方有权不受理。

八、违约条款：

1)甲乙双方必须严格遵守合同中的每一条款，如任何一方违约，则违约方必须赔付另一方保证金的全额作为违约款。

2)除合同中有关合同终止条款外，任何一方若无正当理由而任意终止合同时，则违约方得向另一方支付保证金款的全额违约金。

九、合同终止：

乙方如有下述条件之一者，甲方有权解除本合同：

1)乙方于经营期中，有损甲方名誉，信用与经济等行为者。

2)乙方未经甲方同意，擅自跨区域经营。

3)乙方因经营不善，导致歇业，停业，合并与转让等行为者。

4)合同期届满或甲乙任何一方提出希望中止本合同，必须提前一个月以书面形式通知另一方。

5)如乙方在签约后一个月之内，在代理地区未能发展行为者，甲方有权终止合同。

十、代理优先权：

乙方如达成本合同各项规定与目标时，在同等条件之下乙方享有优先续约权利。

十一、争议解决：

1)本合同如有未尽之处，由甲乙双方协商解决。

2)本合同如涉及诉讼，双方同意以甲方所在地人民法院作为第一管辖法院审理。

十二、本合同自签字之日起生效，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，期满自动失效。合同期满前30天内双方可协商续约事宜，并续签代理合同。乙方若要终止代理关系，需提前30天书面向甲方提出。

十三、本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，经双方签字，公司盖章后，乙方保证金和货品预付款到达甲方帐号上方始生效。

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

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品区域销售代理合同八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等自愿、互利互惠、共同发展的原则，经协商，就双方合作事宜达成以下协议：

第一条：指定区域代理

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

第二条：指定代理范围

1、乙方的指定代理范围为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，本合同有效期内甲方新增加的产品。

第三条：代理期限 \_ \_\_年\_ \_\_月\_\_\_ \_\_日起至\_ \_\_年\_ \_\_月\_ \_\_日止。

(一)甲方的权力及义务

第四条：甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。

第五条：甲方提供产品的技术指导、培训、咨询、等服务。

第六条：甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商及私自将产品销售到授权区。

第七条：乙方订货后，甲方及时给予确认，并优先给予供货。

第八条：经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换，从乙方发往甲方的运输费用由甲方承担。

第九条：对乙方的销售情况及其他乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

第十条：双方不定期互通业内咨询。

第十一条：甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

第十二条：乙方自主经营，有权对代理产品价格进行调整。

第十三条：甲方发给乙方的价格不得高于任何经销商或代理商价格，如经核实甲方确有上述情况，乙方有权按成交额的50%追究甲方的经济责任。

(二)乙方的权利及义务

第十四条：乙方必须遵照国家法律和法规进行市场营销工作。

第十五条：乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则视为窜货、冲货;甲方有权追纠乙方责任，并要求乙方赔偿因此给甲方造成的损失。

第十六条：获得直接从甲方进货的权利。

第十七条：可获得本协议规定的奖励和待遇。

第十八条：可获得甲方的指定区域授权代理认定书及产品。

第十九条：乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方雇员进行技术指导和培训。

第二十条：为便于甲方有计划组织供货，乙方若需要产品时，必须提前10天通知甲方。 第二十一条：乙方自本合同生效之日起，获得甲方授权区域及产品的代理权;

第二十二条：乙方在进行协作业务过程中，有责任在对外营销活动中和产品质量服务上维护甲方所提供的产品形象。

第二十三条：乙方对甲方提供的技术资料及代理价格负有保密义务，不得向第三方转让或透露。

第二十四条：乙方应在本协议签定后的五天内向甲方订购产品按时支付货款，逾期将视为自

动解除和约。

(三)授权形式，结算方式

1.授权形式

第二十五条：乙方取得代理商后，甲方在该区域无权再发展代理商及经销商。

第二十六条：乙方取得代理商后，乙方在不违反市场管理条例下自主经营，甲方无权干涉。

2.结算方式

第二十七条：乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款，或现场取货后再付钱。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

(四)市场管理条例

1.管理的目的

第二十八条：坚持在指定代理区域销售，防止恶性价格竞争，确保乙方的合理利润。

2.管理条例

第二十九条：坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

第三十条：遵守统一直指导零售价，禁止低价销售。

3.市场管理奖罚措施

a.奖励：

第三十一条：遵守本协议规定的市场管理条例及销售任务的区域代理商可获得一定的奖励(具体奖励协商而定)。

第三十二条：配合甲方进行市场管理，协助甲方在区域内举办的产品推广一切活动。

(五)发货

第三十三条：乙方在确定进货明细目录后，提前10天将进货计划以书面形式或口头形式通知甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

第三十四条：由甲方发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

(六)退货

第三十五条：甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责调货的费用由甲方承担。

第三十六条：从甲方发往乙方所在地的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方承担。

(七)违约责任

第三十七条：在乙方没有违约行为的前提下，甲方若在同一地区重复授权代理商，乙方有权终止合同，并提出索赔。

第三十八条：乙方第一次窜货、冲货，甲方对乙方进行按窜货、冲货量两倍的金额罚款;第二次窜货、冲货，甲方除按前一次方法罚款外，有权取消其代理权，由此造成的一切损失由乙方承担。

第三十九条：甲乙双方任何一方违反本合同，必须在终止合同时或收到守约方发出的《终止合同决定》之日起，双方在十五日内结清区域代理销售全部款项，否则，违约方每天向守约方交纳应付款总额1%的滞纳金。

(八)其它

第四十条：甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

第四十一条：本协议未尽事宜，由甲乙双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。本协议之补充协议、补偿条款和附件与协议具有同等法律效力。若协商不成由甲方所在地仲裁机构或法院管辖。

第四十二条：本合同终止时，甲方提供乙方的一切法律文件，协议及约定同时终止，与本合同有关的资料也同时作废

(十)、合同的变更和终止

第四十三条：有下列情况之一的守约方可终止本合同，但需提前一个月通知对方：

1、甲方的产品、市场不符合乙方要求，无法打开市场。

2、乙方对甲方调整代理区域及代理费比例不同意，且双方无法达成一致。

3、乙方经常违反甲方的要求或多次被顾客投诉。

本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经双方协商不能就变更合同达成一致。

第四十四条：下列情况出现时，本合同立即终止，过错方应承担无过错方的损失：

1、 本合同期满，双方无意继续合作。

2、 严重违反诚实信用原则，且给甲方造成重大不良影响，或经甲方要求后拒不改正。

3、乙方有违法犯罪或违反治安管理处罚法的行为，影响甲方形象。

4、出现不可抗力，致使本合同无法继续履行。

第四十五本合同终止，乙方应及时与甲方指定人员办理交接手续，除双方货款结清外，乙方应退回相关的销售工具、资料、文件、手册等。

第四十六：合同终止后，乙方不得再以甲方代理人名义从事任何有关活动，否则，因此造成的后果由乙方自行承担，若因此而给甲方造成的损失，甲方有权要求乙方予以赔偿，若触犯刑律，甲方将追究乙方的刑事责任。

(十一)、争议处理

第四十七：在合同履行过程中，如双方发生争议，应友好协商解决。双方不能达成一致时，可向甲方所在地人民法院提出诉讼。

(十二)、附则

第四十八：本合同如有未尽事宜，经双方协商后可随时以书面方式修改或补充，并作为本合同组成部分。

第十九条：本合同一式贰份，甲乙双方各执壹份，具有同等效力。

甲方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表(签字盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话: 电话:

手机： 手机：

身份证： 身份证：

地址： 地址：

时间：\_\_ \_年\_ \_ 月\_ \_ 日时间：\_ \_\_ 年\_ \_\_月\_ \_\_日

**产品区域销售代理合同九**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护各方的合法权益，根据国家有关法律、法规的规定，在相互认可、平等公正、共同发展的原则下，经各方协商一致，特订立本合同，供各方遵守。

第一条 配送站核准

1.1 乙方和丙方均认为乙方符合甲方发展配送站的条件，即具有独立拓展业务和相应的管理能力，并且自身周边有一定数量的消费群体；具有强烈的社会责任感和事业心；诚实守信；愿意承担从事本类经营业务的商业风险。因实质并不具备本条件的配送站，乙方丙方应连带承担相应违约责任及其他法律后果。

1.2 乙方认为与甲方有同类的经营理念，根据前述条款的自我认识申请为甲方的配送站，经丙方推荐并担保，甲方同意乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_市（县）\_\_\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_配送站。

1.3 申请配送站的乙方须是合法注册的企业法人或非法人经营实体，甲方允许乙方提交营业登记等证明手续的时限是自本合同生效之日起30日内。因乙方不具有经营资格或者冒充具有经营资格之过错造成的一切后果由乙方和丙方连带承担。甲方不接受自然人作地区的配送站。

1.4 乙方须严格按照国家相关法律法规的规定合法经营。乙方不能利用甲方品牌从事与\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售无关的经营活动或其它非法活动。

第二条 订货与发货、付款与结算及运费

2.1 乙方订货时，应提前向甲方业务部发出书面订货申请单，订货申请单须经乙方签字或盖章传给甲方。在甲方电子商务平台利用乙方用户名和密码登录的订货，不管乙方是否知情，均对乙方产生效力。

2.2 乙方收到甲方确认的订货单或者在甲方电子商务平台利用乙方用户名和密码登录的订货成功提交后，三日内应支付该订货申请单的全部货款，甲方在收到该笔款项后一周内发货。但需重新订做的产品，甲方应书面通知乙方告之其加工时间和预期发货时间，乙方应给予甲方相应的订做备货时间。

2.3 甲乙双方按约定每月定期对帐，完成往来货款结算。

2.4 货物运输的铁路或长途公路运费由甲方负担，到达该城市后的短途运费由乙方负担。

2.5 对于未付款结帐的货物，乙方有义务在甲方通知的期限内向甲方结算；甲方未及时通知的，乙方应在合理的时间（最长三十日）内向甲方结算。迟延结款的滞纳金为每日千分之五。

第三条 价格及配送补贴

3.1 乙方保证严格遵守甲方对\_\_\_\_\_\_\_\_\_的价格规定，否则甲方有权追究乙方违约责任，并有权单方中止合同。如需调价，甲方将在统一调价实施前三天通知乙方。

3.2 乙方完成配送站申请后，享受本站\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售配送补贴：销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市中产品每满\_\_\_\_\_\_\_\_\_提取\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_元配送服务费，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费由站扣留自取，\_\_\_\_\_\_\_\_\_元配送服务费根据每月配送额进行月结算；每销售一个\_\_\_\_\_\_\_\_\_商务个人电子平台提取\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费及\_\_\_\_\_\_\_\_\_元维护补贴，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_元业务服务费由站扣留自取，\_\_\_\_\_\_\_\_\_元维护补贴根据每月成功上传维护个人柜台信息量进行月结算。注：每个平台最少完成一个柜台信息。

第四条 甲方责任

4.1 甲方负责\_\_\_\_\_\_\_\_\_的全国市场计划。

4.2 甲方负责统一设计、印制产品宣传等资料，并以优惠方式提供给乙方。

4.3 甲方保证所供产品质量合格，如产品出现质量问题，由甲方负责无偿调换，乙方应积极协助甲方处理当地市场影响等相关问题。非质量问题，甲方不予退换货。

4.4 甲方有义务协助乙方向顾客解释公司的产品作用，并有义务协助当地的市场开拓业务培训。

4.5 甲方在签约时明确告知市场营销等风险问题，并明示在合同之乙方责任条款中。

第五条 乙方责任

5.1 乙方以独立注册的工商企业进行市场营销运作，在本合同签约之前应对自己的销售能力和市场营销进行有效的分析或评估，因判断失误所造成的市场营销风险、资金压力和产品积压以致经营亏损风险均由乙方承担。

5.2 乙方独立承担所需场地的租金、税收、水电、通讯、交通和招待等各种日常费用。

5.3 乙方应合法经营，正确对待工商、税务、卫生、治安等行政管理部门的检查，对政府行政部门依法指出的改正之处，应积极改正。

5.4 乙方无权利用甲方的品牌从事与\_\_\_\_\_\_\_\_\_推广无关的活动。

5.5 乙方应按照甲方要求的经营管理模式来开展工作，遵守甲方关于市场推广的有关制度。

5.6 乙方负责做好本职内负责的产品销售报表，由此产生的错误并造成实际损失的后果由乙方负责。甲方有权追究因此给甲方及其市场带来的经济损失。

5.7 乙方应协助甲方工作人员进行市场调查以获得及时、准确、全面的市场信息。

5.8 乙方遵守\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商管理委员会决议和规定。

第六条 诚信与管理

6.1 甲方诚信承诺按甲方明示的规定给乙方以扶持，并承担甲方产品和经营活动所应当承担的法律和道义上的责任。秉承甲方一贯主张的诚实信用原则，甲乙双方之间签订的是产品分销协议，甲方公司从未承诺接收没有正当理由的分销退货。

6.2 乙方自愿遵守甲方关于配送站的管理规定；自愿从事甲方的分销事业，承担因参加此项经营活动产生的相关风险；乙方知悉本合同确立的是双方之间的商业购销合同关系，而不适用消费者法律规范。

6.3 若遇到产品质量、数量的缺陷，乙方应及时与甲方沟通核对，并提供依据供甲方核准，由甲方根据问题的状况予以解决。若未经国家有关部门检验确认，乙方不能以产品质量有问题为借口向甲方寻求额外的非法利益。

6.4 乙方对于自己所服务的消费者进行初期的辅导和帮助责任；每月不少于3次的现场指导以及不限次数的其他方式的工作指导。

6.5 乙方表示最大诚信保证信守本合同，遵循禁止反言的法律精神。如违反自己所做的保证，乙方对于甲方公开处理自己的不诚信行为，除愿意按照法律规定、本合同约定以及甲方公司的规定承担责任外，同意甲方使用公开的道德品质谴责手段。

第七条 丙方的责任

7.1 作为乙方的保荐人，丙方有义务向乙方解释公司的制度及相关规定。若因丙方解释不清或者故意误导导致甲方或者乙方损失的，甲方有权追究丙方的责任，可直接扣除丙方的补贴或者主要负责人的奖金。

7.2 丙方愿意承担乙方配送站设立初期的辅导和帮助责任；每月不少于3次的现场指导以及不限次数的其他方式的工作指导。

7.3 丙方为乙方的合同义务向甲方承担保证责任，因乙方未按照约定履行合同义务，丙方愿意承担乙方所负责任。

7.4 丙方的责任为连带保证责任。

第八条 期限和终止

8.1 本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自甲乙丙三方代表签字盖章生效。

8.2 经甲乙双方书面同意可提前终止合同。

第九条 其它

9.1 本合同各方应遵守国家的规范要求。

9.2 未尽事项由甲、乙双方根据具体情况协商洽谈。双方办公地址或电话如有变更，应及时通知对方。

9.3 乙方与甲方发生业务往来按照约定的方式进行，不得与任何个人结算。

9.4 本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，甲、乙、丙各方各执一份。

9.5 双方如发生争议协商未果，可向甲方所在地人民法院诉请裁判。

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

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

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

丙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

共2页,当前第1页12

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

共2页,当前第2页12

**产品区域销售代理合同篇十**

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订单。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货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货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，此后再签订的任何协议均应告知制造商，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\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_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视察市场，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照制造商的指示，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此类费用。

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，制造商应提供食宿。

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 商事失败、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征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支付佣金的有关商务，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货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\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_月\_\_\_\_日终止。

第二十四条 提前终止如

第二十三条规定，任何一方都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，应按制造商指示退回，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。本协议一式二份，双方各执一份。制造商： 代理人：签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签署地：\_\_\_\_日 期：\_\_\_\_日 期：\_\_\_\_\_\_董事长：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 总 裁：\_\_\_\_\_\_注：生产单位或生产企业委托中间商在任何地区或市场销售其全部产品，称销售代理商。在销售代理协议中应明确规定委托方和代理销售商的权利和义务。委托方授予代理销售商全权经营权利，在执行协议的期间内，不得再委托另外代理商销售同类产品。代理销售商在推销其商品时在一定时期内有一定的售价决定权并且在规定的时间内必须完成一定的销售额或销售量。除此之外，代理销售商还负责刊登商品广告、举办陈列展销，促进销售业务，其中按比例收取佣金。对于生产单位规模较小，资金有限而产品又有竞争能力的产品但又无销售渠道的生产企业宜采用这种方式将产品打入国际市场。

返

**产品区域销售代理合同篇十一**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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；

（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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（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。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

（1）仅限于销售代理经营的目的；

（2）甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密；

（3）《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方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。

5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

（1）乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

（2）乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

（3）乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

（1）合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

（2）甲乙双方通过书面协议解除本合同；

（3）因不可抗力致使合同目的不能实现的；

（4）在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的；

（5）当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

（6）当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

（7）一方宣告破产或宣告解散；

（8）法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

□甲方以原售价回购；

□乙方自行处理；

□\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

（1）在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的；

（2）在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的；

（3）在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的；

（4）因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

（5）无故停止向乙方供应代理产品；

（6）公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

（7）甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的；

（8）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

（1）擅自代理销售其他产品或服务；

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