# 区域授权销售合同大全(二十三篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-01-28

*区域授权销售合同一甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_...*

**区域授权销售合同一**

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于产业发展的公司.经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为和。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

甲方的权利和义务

1.甲方将根据乙方所填写的《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》向乙方提供货源保障与市场保护;

2.甲方根据乙方订购产品的数量，向乙方提供相应数量的产品资料;促销期间，甲方将额外发放宣传资料，等销售工具及样本;

3.甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

乙方的权利和义务

1.乙方可以使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的名义进行一切合法的商业活动，除授权地区总经销外不得使用任何具有排它性的名义进行宣传，如“总经销”，“唯一经销“等，如乙方违反以上宣传原则，甲方有权取消其经销资格;

2.乙方需在资金，人力，技术上予以保障，开展\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的市场宣传及销售活动，应至少保证有一名销售人员和一名技术人员，并报甲方备案;

3.乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务;

4.乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格;

2.乙方有权享受\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的经销商价格，具体价格见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》;

3.乙方不得以低于市场销售限价向市场销售。一经查实，甲方将有取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格;特殊性产品价格及促销期产品价格的确定不在本协议范围之内;

4.乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题，或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1.订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2.付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3.发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

1.甲方将通过一系列定期市场活动加大宣传和推广\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的力度;将重点强化在以上市场活动中对乙方的支持;

2.乙方应根据甲方的全国市场推广计划，全面配合甲方行动.乙方的宣传计划必须符合甲方的整体市场政策和策略;

3.甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域授权销售合同二**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1.甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县(市)杭州车龙持有的\_\_\_\_\_商标独家使用权。相关系列产品加盟(独家)授权经销商。公司在该县(市)不再发展第二家加盟(独家)经销商。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_年度合同标的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2-1 经销商首批进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2-2 经销商全年进货金额\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元;

2-3 完成销售量及年终返利。

3.合同履约押金及独家特约经销权益保证金。

3-1 合同履约押金：乙方在本合同签定之日起\_\_\_\_日内，须支付人民币\_\_\_\_元给甲方，作为合同履约的押金。由于乙方的违约而导致其合同履约押金被甲方扣罚至不足\_\_\_\_元时，乙方须在接到甲方书面通知后\_\_\_\_日内，将合同履约押金补足至\_\_\_\_元整，否则视同乙方放弃该地区加盟(独家)经销商的权利。本合同解除后，甲方于合同解除之日起\_\_\_\_个工作日内将剩余押金退还乙方。

3-2 加盟(独家)经销权益保证金：此项针对地区加盟(独家)商而制定。即：乙方作为甲方在某地区的加盟(独家)特约经销商时，除须符合一般经销商的一切条件外，另需交纳人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元作为一个销售年度的独家特约经销权益的保证金。具体金额视城市和地区的级别而定。(现暂定不收)

一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家经销权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家经销商的权利。

如果乙方不再作为甲方在该地区的独家特约经销商或甲方解除此项权利，则甲方在合同终止或改之日起四十个工作日内退还乙方的保证金。

据此，乙方同意在本合同签订之日起十日内支付人民币\_\_\_\_万元作为甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家特约经销商的权益保证金。

上述金额为\_\_\_\_\_\_\_\_年度的保证金标准，以后年度的标准甲方届时视情况而定。

4.供货及相关细则

4-1 合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准。

4-2 供货合同：首次进货，甲、乙双方可另行签定一份试销合同，具体执行中，以该试销合同的条款为准。(乙方不要试销期，就不需要另行签定试销合同)。凭订货单发货即可。

4-3 货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。

4-4 供货期限

4-4-1 首批进货：本合同签订之日起\_\_\_\_日内，按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货。

4-4-2 以后进货，经销商应提前\_\_\_\_\_\_日填写书面需货申请单，经甲方确认后，乙方将货款全额汇到甲方账户，甲方在确认款到后\_\_\_\_\_\_个工作日内发货。

4-4-3 属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-5 交货地点及运费

4-5-1 合同交货地\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市(或台州市)。

4-5-2 到达合同交货地的运费由甲方负担(指到达该合同交货地城市前的费用)，从甲方运到达乙方城市的运费由乙方负担。

4-6 包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-7 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方。

5.相关管理办法

5-1 价格管理

5-1-1 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品执行全国统一最低零售价格，乙方的销售价须按照甲方制定的统一价格严格执行。

5-1-2 凡发生违价时，乙方同意按以上标准按受处罚：

a.凭违价发货票，每发生一次违价金额\_\_\_\_万元以内的含(\_\_\_\_\_\_\_万元)，甲方有权扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_%作为违约金

b.违价金额超过\_\_\_\_万元的，甲方有权全额扣罚乙方的合同履约金，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

c.乙方在一个销售年度内有二次以上的违价行为或单次违价金额在\_\_\_\_\_\_\_\_万元以上的，甲方有权取消乙方的年终返利，直至取消乙方的独家特约经销商资格;

d.乙方的违价销售量，不计入其全年销售总量。

5-1-3 甲方统一进行的价格调整或经甲方同意的价格调整行为除外。

5-2 广告促销管理

5-2-1 合同项下的广告统一投入计划。

5-2-2 甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，乙方还可以根据当地市场需求以成本价格向甲方订购。

5-2-3 乙方组织的广告中促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。

6.双方的权利和义务

6-1 甲方的权利

6-1-1 对乙方的经营有咨询、监督、调查权。

6-1-2 对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2 甲方的义务

6-2-1 有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。

6-2-2 有对乙方提供全面服务支持的义务。有义务帮助，协调解决乙方的经营中出现的困难。

6-2-3 有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。

6-2-4 有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

6-2-5 有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3 乙方享有的权利

6-3-1 有在合同规定范围内的自主经营权。

6-3-2 甲方在乙方经营区域内开展的营销活动，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高于\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-3 甲方其他地区的授权经销商在乙方经营区域内开展销售活动，必须征得乙方的同意，其供货须由乙方负责。乙方可在甲方对乙方供货价的基础上，收取不高\_\_\_\_%的手续费，其销售量计入乙方的年销售总量。

6-3-4 合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约经销商的权利。

6-3-5 对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4 乙方承担的义务

6-4-1 有在本合同生效之日起\_\_\_\_日内，办理好产品上市一切相关手续的义务。

6-4-2 有按照甲方要求按季、年度上报信息反馈表的义务。乙方必须如实全面地填写信息反馈表，在每季度的前\_\_\_\_日，每年度的前\_\_\_\_日内完成上一季度或上一年度的统计并上交至甲方，不得以任何理由，任何方式虚报，拖延或拒报，否则，乙方同意以违约论处，甲方将对乙方实施以下处罚：

a.呈报不及时的，每次扣罚乙方合同履约押金的\_\_\_\_%;

b.虚报，误报或不报的，视情节轻重每次扣罚乙方的合同履约押金的\_\_\_\_-\_\_\_\_%。

6-4-3 对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。

6-4-4 不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

6-4-5 乙方在进入甲方其他独家经销商的经营区域内开展销售活动以前，必须先向甲方提出书面申请，征得甲方及当地经销商的同意后，方可开展。在未经甲方及当地经销商同意的情况下，斤斤计较擅自越区低价倾销，甲方有权扣罚乙方的合同履约押金及独家特约经销权益保证金作为对该地区特约经销商的补偿。

7.双方必须遵守的其他条款

7-1 双方在产品到货之日即时做好验收工作，若有异议，乙方应自产品到货之日当天书面向甲方提出。甲方在收到乙方异议之日起，\_\_\_\_个工作日内予以查验和解决。

7-2 开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无偿退换，退货运费由甲方承担。

7-3 自产品售出之日起一个月内出现质量问题的产品，由甲方负责维修：\_\_\_\_天内不能修复的予以更换新机。

7-4 乙方如不能完成本合同规定指标，则按照附件1的实施细则执行。

7-5 乙方在合同有效期内被因故终止合同时，甲方为降低乙方的经营风险，实行可退货制度，具体细则：

7-5-1 乙方退货总值不超过合同解约前最后一次的进货总值(同时此退货总值亦不得超过本合同确定的总值)。对超出最后一次进货总值的货也可按一定折扣退回总部。

7-5-2 乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准。但如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。

7-5-3 乙方保证退货部分产品无使用、无拆箱、产品外包装完好无损。并不影响第二次销售。

7-5-4 退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，\_\_\_\_个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额。退货中发生的运费、保险费等所有相关费用由乙方承担。

7-5-5 乙方已计收返利的产品，不得退货。

7-5-6 乙方已享受折扣部分产品要求退货的，须扣减其退货部分产品后重新计算折扣，两次折扣差将冲减乙方的退货款。

其退货款支付的前提是，(除乙方未完成本合同的指标)，必须完全遵守本合同所有条款，否则不予退货。

7-6 终止合同后的有关条款

7-6-1 乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担\_\_\_\_年保密义务。

7-6-2 退还所有文件、资料、授权委托书、特约经销牌(证书)等(包括复制品)。

7-6-3 如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8.由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

9.违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。

10.合同生效及期限：本合同自乙方的合同履约押金及独家经销权益保证金到达甲方账户后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

11.本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。

本合同一式二份，均为正本，双方各执一份。

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

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

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

签约人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

备注：公司指定以下账户为收款账户

公司账户开户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

建设银行(省外采用速汇通，实时到帐)

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

农业银行实时存入到帐

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

工商银行实时存入到帐

账户：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(开户地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

卡号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

附件：(略)

**区域授权销售合同三**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲乙双方就乙方加盟甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”项目，经营甲方相关产品的业务，经友好协商，对以下各事项达成一致，特签订本协议：

一、总则

1.甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（城市）开设“\_\_\_\_\_”，经销\_\_\_\_\_产品。店面位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，此种授权为非排他性授权。店面为乙方所有或租用，租用店面须符合以下条件：租期至少一年；在租期内，无拆迁、改建、租房合同终止等影响本协议履行的情况发生。如果出现此类问题，乙方应再次选择店面、经甲方考核通过后，另行开业；否则甲方有权终止本协议。

2.甲、乙双方任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

二、甲方的权利义务

1.甲方需协调货源，尽可能保证乙方货源。

2.甲方有权向乙方收取特许经营、商标授权使用等费用。

3.甲方需协助并主导乙方店面设计装修规格。

4.甲方需与乙方协商确定乙方经营目标，并切实进行目标达成效果追踪。

5.甲方承诺提供经营“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_” 所必要的训练，对乙方指定的人员进行相关培训，乙方必须在甲方要求的时间内派指定人员参加。

6.甲方有权根据对乙方的经营状况以及乙方的人员进行考核，考核不合格经甲方通知限期改正而未改正时，甲方可视情节轻重对乙方做出警告、罚款、涨价、停货直至终止本协议 取消经销商资格的处理。

7.甲方有权对乙方经营资格作以三个月的试运行期考核。

8.甲方提供乙方店面布置所必须的机模6个、相关辅销物品、店面海报等， 并定期更新。

三、乙方的权利义务

1.乙方应依法登记取得经营资讯产品企业法人营业执照，并向乙方提供副本复印件一份。

2.乙方须严格遵守甲方制定的常规产品价格体系，进行销售活动。

3.乙方应保证在本店进行销售的主要为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，店面展示以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为主，并服从\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售代表的调整，如乙方违反，乙方同意并接受相应处罚。确认和处罚的具体措施见本协议第七条。

4.乙方必须配合甲方对目标经营状况追踪的数据统计，并主动进行经营改善。

5.乙方应依照甲方标准对店面内外进行布置，如需进行变更（包括样机数量、宣传品等）必须经过甲方区域销售督导的同意方可。乙方店面的设计装修必须在甲方负责人的指导下按照标准完成。需符合甲方公司形象规定。

6.乙方需要接受甲方店面运营三个月的考核，如违反甲方经营标准的则不得使用甲方所专有的一切店名标识。并无资格作为甲方进行运营。

7.在乙方装修结束后，店面符合甲方装修标准者，凭发票和照片，可向甲方申请装修费用支持。费用以实际使用数额为准，但最高不超过人民币壹万元。

四、知识产权

甲方根据协议授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_形象店中使用的商标、专利、著作权、商号、认证标志等，乙方仅可在协议的授权范围内及有效期内使用，不得转授权或超越范围使用。乙方对加盟体系提出的改进意见，经采纳后甲方可在其他的\_\_\_\_\_产品销售点使用。

五、保密条款

双方基与本协议及今后的合作中获得的对方公司的内部情况，负有保密义务，不得向第三方泄露或公开，否则应当赔偿由此而给对方造成的损失。

六、期限、终止和解除

1.本协议有效期为\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，期满前一个月内如双方无异议，则本协议自动延长一年，再期满时亦同。

2.乙方违反本协议的实质性条款，经劝告未改进或乙方内部出现重大变更的，甲方可单方面终止本协议。如甲方违反本协议的实质性条款，经劝告未改进的 乙方可单方面终止本协议。

3.本协议一经终止，乙方应在7天内返还甲方所交付乙方列入保管的各种物品（手册、资料、标识、门头等），并停止以“\_\_\_\_\_”名义所进行的一切活动以及有损于甲方利益的行为；双方返还并停止使用对方的具有商业秘密性质的信息。

七、违约责任

1.任何一方违约，应承担因此给对方造成的损失；

2.乙方违约导致合约终止的，甲方有权要求乙方返还部分或全部装修费用支持。

八、本协议未尽事宜及纠纷，由双方协商解决，协商不成，提交合约签订地人民法院管辖。本合同签订于\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区。

九、 本协议一式两份，经双方盖章后生效，甲乙双方各执一份。本协议传真件同样生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域授权销售合同四**

投影机授权经销协议

编号：

甲方：  乙方：

地址：地址：

甲乙双方就乙方加盟甲方“\_\_\_\_\_数码投影机专家”数字影院项目，经营甲方相关产品的业务，经友好协商，对以下各事项达成一致，特签订本协议：

一、总则：

1.甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（城市）开设“\_\_\_\_\_数码投影机专家”数字影院，经销\_\_\_\_\_投影机产品。店面位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，此种授权为非排他性授权。店面为乙方所有或租用，租用店面须符合以下条件：租期至少一年；在租期内，无拆迁、改建、租房合同终止等影响本协议履行的情况发生。如果出现此类问题，乙方应再次选择店面、经甲方考核通过后，另行开业；否则甲方有权终止本协议。

2. 甲、乙双方任何一方对另一方的商业行为、法律行为及经营损失不承担责任。

二、 甲方的权利义务

1. 甲方需协调货源，尽可能保证乙方货源。

2. 甲方有权向乙方收取特许经营、\_\_\_\_\_授权使用等费用。

3. 甲方需协助并主导乙方店面设计装修规格。

4. 甲方需与乙方协商确定乙方经营目标，并切实进行目标达成效果追踪。

5. 甲方承诺提供经营“\_\_\_\_\_数码投影机专家” 数字影院所必要的训练，对乙方指定的人员进行相关培训，乙方必须在甲方要求的时间内派指定人员参加。

6. 甲方有权根据对乙方的经营状况以及乙方的人员进行考核，考核不合格经甲方通知限期改正而未改正时，甲方可视情节轻重对乙方做出警告、罚款、涨价、停货直至终止本协议﹑取消经销商资格的处理。

7. 甲方有权对乙方经营资格作以三个月的试运行期考核。

8. 甲方提供乙方店面布置所必须的机模6个、相关辅销物品、店面海报等， 并定期更新。

三、 乙方的权利义务

1. 乙方应依法登记取得经营资讯产品企业法人营业执照，并向乙方提供副本复印件一份。

2. 乙方须严格遵守甲方制定的常规产品价格体系，进行销售活动。

3. 乙方应保证在本店进行销售的主要为\_\_\_\_\_产品，店面展示以\_\_\_\_\_投影机为主，并服从\_\_\_\_\_投影机区域销售代表的调整，如乙方违反，乙方同意并接受相应处罚。确认和处罚的具体措施见本协议第七条。

4. 乙方必须配合甲方对目标经营状况追踪的数据统计，并主动进行经营改善。

5. 乙方应依照甲方标准对店面内外进行布置，如需进行变更（包括样机数量、宣传品等）必须经过甲方区域销售督导的同意方可。乙方店面的设计装修必须在甲方负责人的指导下按照标准完成。需符合甲方公司形象规定。

6. 乙方需要接受甲方店面运营三个月的考核，如违反甲方经营标准的则不得使用甲方所专有的一切店名标识。并无资格作为甲方投影机数字影院进行运营。

7. 在乙方装修结束后，店面符合甲方装修标准者，凭发票和照片，可向甲方申请装修费用支持。费用以实际使用数额为准，但最高不超过人民币壹万元。

四、 知识产权

甲方根据协议授权乙方在\_\_\_\_\_形象店中使用的\_\_\_\_\_、专利、著作权、商号、认证标志等，乙方仅可在协议的授权范围内及有效期内使用，不得转授权或超越范围使用。乙方对加盟体系提出的改进意见，经采纳后甲方可在其他的\_\_\_\_\_产品销售点使用。

五、 保密条款

双方基与本协议及今后的合作中获得的对方公司的内部情况，负有保密义务，不得向第三方泄露或公开，否则应当赔偿由此而给对方造成的损失。

六、 期限、终止和解除

1. 本协议有效期为\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，期满前一个月内如双方无异议，则本协议自动延长一年，再期满时亦同。

2. 乙方违反本协议的实质性条款，经劝告未改进或乙方内部出现重大变更的，甲方可单方面终止本协议。如甲方违反本协议的实质性条款，经劝告未改进的﹐乙方可单方面终止本协议。

3. 本协议一经终止，乙方应在7天内返还甲方所交付乙方列入保管的各种物品（手册、资料、标识、门头等），并停止以“\_\_\_\_\_数码投影专家”数字影院名义所进行的一切活动以及有损于甲方利益的行为；双方返还并停止使用对方的具有商业秘密性质的信息。

七、 违约责任：

1. 任何一方违约，应承担因此给对方造成的损失；

2. 乙方违约导致合约终止的，甲方有权要求乙方返还部分或全部装修费用支持。

八、 本协议未尽事宜及纠纷，由双方协商解决，协商不成，提交合约签订地人民法院管辖。本合同签订于\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区。

九、 本协议一式两份，经双方盖章后生效，甲乙双方各执一份。本协议传真件同样生效。

甲方：          乙方：

联系人：      联系人：

时间： 时间：

**区域授权销售合同五**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_陶瓷有限公司 乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

甲、乙双方本着互利互惠、共同发展的原则，就甲方授予乙方在特定行政区域的总经销约定如下，供双方共同执行。

第一条 授权内容

1、甲方授权乙方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”陶瓷砖在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_市(县)的总经销商，乙方愿意在甲方指定的行政区域内销售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌瓷砖，并积极开拓分销网络，提高该产品在指定行政区域内的市场份额。

2、甲方授权乙方辐射的行政区域为\_\_\_\_\_\_\_。乙方保证对所辐射的区域在三个月之内发展起稳定的分销商或自设分销店，否则，视为自动放弃对该区域的辐射权，甲方可自行选择经销商。

第二条 任务及保证

1、乙方同意完成甲方制定的销售任务，并根据合同其它条款的约定享受相应的权利并承担相应的义务。

2、指定产品的年销售任务为\_\_\_\_\_\_\_万元，季度最低销售额为\_\_\_\_\_\_万元，任务完成额按货款到甲方帐户计算。

3、若连续三个月乙方未完成双方制定的销售任务或乙方仓存数量小于规定数额时，甲方有权终止合同(以书面形式通知为准)或介入此市场的操作。

4、合同签字后乙方需向甲方交纳预付货款，一类市场3万元，包括直辖市、省会城市以及辐射能力强的城市;二类市场2万元，三类市场根据情况预付1万元不等!

5、乙方签订本合同时向甲方预付货款\_\_\_\_\_\_万元，合同有效期内，甲方产品每款提供\_\_\_\_\_片，超出部分的样板按经销价\_\_\_\_折收取，乙方在签订本合同\_\_\_\_\_天内打货款到甲方指定账号，并在一个月内购货不小于\_\_\_\_\_万元作为合同执行先决条件。

6、乙方装修专卖区的必须按甲方的要求装修，展示面积不小于20平方米，由甲方统一设计或乙方自行装修的专卖店符合要求的40至50平米最高补贴标准为300元每平米(含砖样)，验收合格后按实际费用以产品形式支持，每次支持50%,每6个月抵冲一次。

7、乙方完成季任务按比例可得到2%“季返点”奖励，“季返点”奖励在下一个季度兑现，“年返点”在合同期满时再做统计考核，“年返点”为3%。

8、奖励额以甲方产品兑现，不计入完成任务中考核。

第三条 运输与结算

1、乙方自办运输手续，运费由乙方承担，若委托甲方办理，所有费用由乙方承担。

2、结算方式：执行款到发货的原则，汇款以银行转账到甲方指定账号为准则，以现金支付时，应在甲方的财务部门办理进账手续，其它付款方式甲方均不承担任何责任。

3、提货地点：在甲方仓库提货。

第四条 权力与义务

1、甲方的权力：

1)依据场市客观容量制定销售任务和价格调整的权力。

2)依据市场变化对产品价格有进行调整，但应及时书面通知乙方。

3)依据合同约定对乙方违约行为进行处罚的权力。

4)甲方有证明乙方经营条件恶化、丧失商业信誉、不适宜继续经销本合同产品时，有书面通知乙方终止合同的权利。

5)依据合同条款，在乙方违约时，有终止合同的权利而不负责由此产生的乙方损失。

第五条 市场保护政策

1、 为保证甲方销售网络的健康发展，保护区域总经销的利益，乙方所代理的产品仅限于规定区域内销售。

2、 异地区域工程销售管理

为保证甲、乙方的共同利益，加强异地区域工程销售管理，甲方定期或不定期要求乙方上报本区域正在洽谈的工程项目，故要求乙方加强对分销商的管理，以下几种情况可以进得异地区域工程销售：

(1) 异地区域向甲方申请异地区域工程销售的地点、项目、产品型号、数量、交货时间;甲方通知工程所在地的乙方在三天之内用传真上报近期内正在洽谈的工程，上报必须注明工程地点、项目、产品型号、数量、交货时间：甲方核对或派人实地核对无冲突，异地区域可操作此工程。

(2) 原则上本地区域乙方送样板的工程，异地区域不得参与竞争。如果本地区域乙方因价格、服务、付款等因素或与工程商关系不密切，经多次努力仍未能把工程接下来，甲方许可异地区域参加与此工程竞争。

(3) 工程商直接来甲方洽谈的工程，甲方在保护乙方利益的前提下，保留直接经营的权力，如该工程商未与乙方洽谈的，甲方有权直接向工程商发货。

(4) 在通报甲方并征得甲方同意的前提下，乙方在甲方没设立经销网点的区域进得销售，则不算跨区销售。

(5) 未经甲方书面同意，如乙方区域有其它区域的产品进入该区销售，一经发现，扣除跨区经销商全部保证金，按被跨区销售方所受损大小程度，给予一定数额之赔偿。

(6) 如乙方违反区域保护制进行跨区销售，甲方有权作出如下处理：

1.第一次发现给予书面警告并扣除全部保证金，乙方重新交纳保证金。

2.第二次发现后，甲方有权再次扣除全部保证金并取消乙方区域经销资格，停止供货终止合同。

第六条 合同的有效期及其它补充事项

1、本合同期限从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_ 月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

2、合同附件与本合同具有同等法律效力。

3、在合同期限内，乙方不得再经营其它同类产品的其它品牌，否则视为合同终止。

4、合同未尽事宜，双方友好协商，协商不成的，在甲方所在地仲裁委员会进得仲裁。

5、本合同一式二份，甲方、乙方各执一份，本合同未尽事宜，双方以补充协议方式签订，具同等法律效力。

6、合同的解释权归\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_厂。

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

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**区域授权销售合同六**

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着自愿、平等、诚实信用的原则，经友好协商，达成以下协议：

第一条 甲方将自身生产、经销、代销产品（以下统称\_\_\_\_\_\_\_产品）的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营\_\_\_\_\_\_\_产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销\_\_\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条 授权经销的期限为\_\_\_\_\_\_\_年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权经销商的地址为\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_县(市、区)\_\_\_\_\_\_\_。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行\_\_\_\_\_\_\_产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供相关服务。

第五条 甲方的权利与义务

1、甲方有权要求乙方按甲方\_\_\_\_\_\_\_形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。

2、甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3、甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。

4、甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。

5、甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6、甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。

7、在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。

8、甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。

9、甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10、 甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条 乙方的权利与义务

1、乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2、乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3、乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。

4、乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。

5、乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。

6、乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。

7、乙方不得转让授权经销资格。

8、乙方有义务执行甲方制定的销售政策;有义务按甲方的销售规则进行产品销售;有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条 甲方向乙方提供授权经销店的形象方案及《\_\_\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条 甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条 为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《\_\_\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

第十条 乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象，营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自在公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条 乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品及其他非甲方提供的产品。

第十二条 在授权期内，甲方交付乙方使用的所有设备和技术，乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失，乙方负责赔偿。

第十三条 在授权期内，乙方违反甲方管理规定，侵犯甲方利益，甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失，甲方有权向乙方索赔。

第十四条 在授权期内，对甲方提供给乙方的任何资料、文件等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

第十五条 本合同有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第十六条 合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十七条 本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十八条 本合同一式\_\_\_\_\_份，乙方持\_\_\_\_\_份，甲方持\_\_\_\_\_份（总部、分公司各持\_\_\_\_份）。

甲方：（盖公章）

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：（盖公章）

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**区域授权销售合同七**

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，本着和平、自愿和互利的原则，就乙方在规定区域内销售甲方提供的产品、配件以及就为用户提供售后服务事宜，达成如下协议：

第一条、授权与认可

1、甲方授权乙方为起授权区内独家经销商，负责甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_各型号产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_独家经销，如乙方要求新增辖区，应事先书面通知甲方并征得甲方书面同意，方可在新增辖区内经销。

2、甲方负责提供技术监督部门检测合格的产品及合法的销售协议书及授权书给一方，乙方去积极开拓销售网点，努力促销，完成双方认可的销售计划。

第二条、经销条款

1、甲方严格执行独家授权，对乙方获得的甲方授权销售的\_\_\_\_\_\_系列产品，在完成协议规定的销售量并无违规的前提下，甲方无权在乙方经销区就此系列产品另行设定其他经销商。

2、在协议有效期内，甲、乙双方认可乙方经销区域内销售量为每年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，销售量为各型号销售量累计之和。以上销售量为甲方要求乙方在规定时间内完成且得到乙方认同的最低销售量。因此乙方承诺自本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日为止的销售量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_台。

3、乙方协议签订之日起一个月内，订购首批产品。首批进货量为协议规定年销售量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。否则，本协议自动终止。

4、在本协议签订的前\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，为甲方对乙方的考察期。在此期间，前\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月即\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月-\_\_\_\_\_月乙方定货需达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_台，后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月即\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月-\_\_\_\_\_\_\_\_\_月乙方定货量累计需达到\_\_\_\_\_\_\_台。考察期届满时，乙方达到上述定货量，为考察合格，方可执行本协议以下条款，否则甲方有权重新选择经销商。

5、如果在协议的任何阶段里，乙方向甲方提出足够达到适用阶段订货量的定单并且甲方收到相应的货款，但因甲方的原因未接受或未完成这些订单而没有满足乙方定货量，则甲方不得行使3，4条的权利。

第三条、预约订货和退货

1、订货时，乙方应提前向甲方下书面订货单（以传真件为准），订货单应有乙方法人代表签字并加盖公章。每份订货单均构成一份独立的购销协议，该订单自甲方收到乙方货款时生效，本协议的所有条款为该订单的当然条款。

2、协议期内，如乙方未能销售全部的订货产品并对未实现销售的部分要求退货，或乙方未达到销售目标被取消经商资格而要求退货。乙方应保证所退货物包装完好、附件齐全且无任何损坏。

3、货物抵达地为销售地物流仓库，从仓库到安装地的短程路费由乙方负担。

第四条、价格和价格保护

1、甲方产品价格的制定权和发布权均在甲方，甲方实行全国统一批发价格。

2、乙方在接到甲方要求上报的库存清单和年近期订单通知后，必须在7日内以传真方式向甲方汇报库存和近期订单，以报表的形式提供库存产品的总数量和每台产品的序数号，并保证其报表的真实性。

3、如果甲方在发出产品之日\_\_\_\_\_\_\_天内，甲方降低了产品的进货价格，甲方将对降价之日前\_\_\_\_\_\_\_天内的订货给予价格保护，甲方按\_\_\_\_\_\_\_天内核定的订货数量补偿乙方老价格与新价格之间的差价。

第五条、履行保证金和加盟金

1、为了更好的规范市场，保护经销商的利益，乙方必须在协议签订\_\_\_\_\_\_\_周内交纳保证金。汇入甲方指定的账户（现金或承兑汇票）。保证金按各经销商协议销售额（按批发价核算）的\_\_\_\_\_\_\_%交纳，加盟金为保证金的\_\_\_\_\_\_\_%（不包含在保证金内），乙方不按时交纳保证金视同单方面要求解除本协议，甲方有权利另外选择经销商。

2、经销商在协议期内如无违约行为，协议履行期终止时，甲方归还保证金（不含加盟金和罚金）的3/4，一年后交付剩余的1/4保证金（不含加盟金和罚金），并按照中国人民银行当年年利率退还当年利息。

3、加盟金为保证金的\_\_\_\_\_\_\_%（不包含在保证金内），甲方向乙方一次性收取，不再退回。

第六条、市场推广和市场保护

1、乙方必须按照甲方制定的价格体系进行销售，在未征得甲方同意的情况下，低价抛售或抬高售价均属违约行为。一旦违约，甲方有权视情节轻重决定对乙方进行处罚直至终止协议。

2、甲方实行区域独家经销规定。乙方只能在授权区域内销售本协议规定的产品，禁止跨区销售。乙方直接或通过辖区内第三方将其订购的产品在其授权的区域之外销售应征得甲方同意，并及时通知货物售出地区域经销商，违反前述规定擅自销售的，需以双倍的零售价格回购违规销售的产品，同时甲方有权对乙方视轻重进行惩罚性罚款直至终止本协议。

3、乙方应积极有效的开拓市场，并监控其被授权销售区域内的违规销售行为，一经发现，应立即通知甲方，甲方有义务对举报违规行为进行处理，在\_\_\_\_\_\_\_个工作日完成调查并出具书面处理意见。

4、为确保区域化销售、一体化价格的顺利实施，甲方在产品出厂之前对产品编列产品序号，乙方在销售过程中必须全程对产品实施监控，且在开具销售发票时，必须将产品的序号标列在产品的销售发票上，并且每\_\_\_\_\_\_月向甲方汇报一次。

第七条、店面陈列及广告投放

1、甲方要求乙方在主要城市区内不小于\_\_\_\_\_\_\_的店面，至少陈列两种类型产品，并在显要位置张贴由甲方提供的统一的宣传条幅和海报。

2、甲方向乙方提供相关的广告及宣传资料，甲方负责全国性的广告和宣传展示，乙方负责经销区域内的广告宣传，宣传内容必须符合甲方整体企业形象，并通知甲方并经甲方同意。

第八条、安装培训

1、甲方负责各经销商的安装培训工作及工程设计的培训工作，由各经销商申报培训人员人数，人员组成情况，由甲方视总体情况统一安排培训时间、地点，并及时通知乙方。

2、方负责所经销区域的产品安装工作，如有技术难题，可向甲方请求支持，甲方有义务协助解决。

3、乙方应配备一定数量的暖通工程设计和安装人员，上岗人员应经培训并持有甲方授予的上岗合格证。

第九条、维修和售后服务

1、甲方承诺\_\_\_\_\_\_产品终身维修，售后2年内因产品质量问题可免费维修，无法维修可申请退货保修期到期后\_\_\_\_\_年维修只收工本费，乙方应当协助甲方搞好当地的售后服务工作，对确属甲方产品质量问题，依据保修卡内容的有关规定实行保修，乙方有义务协助甲方处理简单维修的相关事务；如果因乙方原因造成用户机器损坏等后果并给甲方带来损失的，乙方应承担责任。

2、甲方定期向乙方提供有关产品的技术信息、技术支持和人员培训，并建立完善的售后服务系统，以便为用户更好地服务。

第十条、责任赔偿条款

1、工程设计由甲方负责的，因设计不合理而造成用户或第三人财产损失和人员伤亡的，赔偿责任由甲方负责；工程设计由乙方负责的，因设计不合理而造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，赔偿责任由乙方负责；工程设计由甲乙双方共同负责的，因设计不合理造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，赔偿责任由甲、乙两方负连带责任。

2、在安装和售后服务过程中，由于乙方违规操作造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，乙方负赔偿责任；由于甲方违规操作造成用户或第三人财产损失和人身伤亡的，甲方负赔偿责任。

第十一条、知识产权

1、乙方应保证：明确知道“\_\_\_\_\_\_\_”为甲方商标，乙方仅为销售、推广和宣传甲方产品，并以甲方认可的方式使用该商标。

2、乙方向甲方声明并保证：乙方尊重甲方的知识产权，对有关“\_\_\_\_\_\_”相关的商标权、著作权、专利权等权利，乙方必须按照甲方的指导加以使用。未经甲方同意，乙方不得对甲方产品及其包装进行修改，不得随意加贴其他商标。

3、对于乙方的错用和侵权行为，甲方有权终止协议并要求赔偿。

4、乙方作为甲方的经销商，有权利、有义务在其经销区域内积极维护甲方的知识产权，对发现侵犯甲方知识产权的行为，应及时制止并通报甲方。

第十二条、违约责任

1、乙方不得违反甲方的价格政策，低价倾销或抬高价格销售甲方产品。

2、乙方不得跨越本协议规定的经销范围，向辖区外第三方销售甲方产品。

3、经销商授予权归甲方所有，乙方无权发展经销商。

4、乙方不得与其他经销商串通做出有损甲方利益的行为。

5、如甲方发现乙方有上述违约行为，甲方有权视情节轻重予以惩罚性罚款直至终止协议。

第十三条、保密条款

1、乙方有义务对甲方提供的各项技术保密。

2、乙方有义务对甲方提供的经销制度、协议及往来的合同、商业信函保密。

3、乙方有义务对甲方制定的价格体系保密。

4、乙方有义务对甲方的整体营销战略和具体的营销战术部署保密。

第十四条、期限和终止

1、本协议由双方法人代表签字并加盖公章，期限\_\_\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。如果乙方能够完成双方签订的协议销售额并无严重违约行为，甲、乙双方可以续签协议，但双方须根据当地、当时的市场情况另行签订销售协议。

2、当下列任何一种情况发生后，任何一方有权提前终止本协议，并书面通知另一方。

（1）何一方严重违反本协议。

（2）任何一方破产或进入清算程序。

（3）因任何一方不可抗拒的因素致使本协议无法履行。

3、双方协商可以提前终止协议。

第十五条、争议和解决的方法

1、如果因为本协议及与本协议有关的事宜引起的争议，任何一方均可书面通知另一方本着友好、平等的原则协商解决。

2、如果双方在一定的期限内，彼此无法达成双方均可接受的解决争议的方法，则甲乙双方均可向当地法院提起诉讼。

第十六条、其他

1、本协议一式\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_份，具有同等的法律效力。

2、经甲方和乙方书面同意，乙方可将甲方授权的经销权转移给其他方，但受让方必须和甲方重新签订经销协议。

甲方：

法定代表人或委托代理人：

地址：

电话：

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

乙方：

法定代表人或委托代理人：

地址：

电话：

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

**区域授权销售合同八**

篇，希望对你有所帮助。

授权经销合同范本

(一)

甲方：

乙方：

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

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

第二条合同期限为x年x月x日至x年x月x日。

第三条甲方的权利

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

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

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

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

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

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准(仅限特许专卖)。

第四条甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

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

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

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

甲方竭x为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条乙方的权利

乙方有权依照甲方有关(统

一)规定在指定区域内为发展产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

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

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

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给

第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

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

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

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

第七条结算及发货

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

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

第八条守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向

第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向

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

乙方有责任保证其职员不向

第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后x年内仍然生效。

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

第九条违约责任

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

1、对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时;

2、违反保密义务，导致公司一般损失的;

3、未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

本条所称一般损失，是指损害公司商誉等价值，但不足以影响公司在该区域的形象及产品形象的;或者经济利益损失在x元以下的;或者将本合同的内容透露给

第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的相关资讯及商业信息的。

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

1、连续两年达不到规定销售责任额时;

2、对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的;

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

4、出现技术服务失控导致重大质量事故的;

5、未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的;

6、违反保密义务，导致公司重大损失的;

7、未按公司质保规定进行质量保证的;

8、其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称重大损失，是指利益损失高于上述一般损失或者程度深于一般损失的损失。

如乙方违反本协议

第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

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

第十一条争议的解决方式

本合同一式份，双方各执份。

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

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

甲方(盖章)：乙方(盖章)：

法定代表人(签字)：法定代表人(签字)：

地址：地址：

电话：电话：

开户行：开户行：

帐号：帐号：

税务登记证号：税务登记证号：

x年x月x日x年x月x日

签订地点：签订地点：

授权经销合同范本

(二)

甲方：(一级经销商)

乙方：(二级经销商)

甲、乙双方为了加强合作，本着诚实信用、互利互惠、共同发展的原则，经有好协商，就乙方经销的甲方一级代理的家具产品的销售事宜达成以下协议，以明确双方权利义务，并共同遵守履行。

一、合作方式：甲方指定乙方为其在配送并销售本协议约定的二级经销商，甲方在乙方结算方式的基础上提供本公司产品。

二、销售地域期限：

1、乙方在双方约定的销售区域内销售本协议约定的产品，不得跨区销售(窜货)。

2、经销期自起至。为维护市场销售秩序，避免恶性价格竞争，在本经销期限内乙方以不低于甲方所维护市场价销售。

3、本协议约定的年限满后，乙方愿意继续合作，应该在本协议规定年限前1个月向甲方提出，经双方同意后可续签协议。

三、双方的权利和义务

1、甲方保证乙方在经销区域内的经销权，严格履行售后服务承诺，在统一发展的原则上，甲方给予乙方提供销售指导、形象宣传和业务培训等方面的支持。

2、甲方根据市场情况需淘汰的产品，应提前通知乙方补充新款产品。

3、乙方经销甲方产品时，店内不得有仿制或同类的产品在专卖店出售。

4、乙方在本协议

第二条所定经销区域内发展业务，未经甲方同意，乙方不得向周边地区发展业务(含批发业务)，不得跨地域经营。

5、乙方有义务维护甲方产品形象，遵守销售守则，积极参加甲方组织的培训，做市场推广工作。

6、乙方作为甲方产品的代理商，每年需完成40万元的销售额。

7、如本协议终止，乙方在x年内负责业务开展地区的售后服务，甲方有义务按售后服务有关条款配合乙方工作。

8、甲、乙双方若在合同期间，任何一方有特殊情况要求提前终止解决协议，应提前一个月通知对方。经双方协商后，办理解除加盟店相关手续、协议终止。乙方不得继续延用相关的品牌形象及加盟店授权书。同时甲方将向乙方收回品牌形象物品，以便甲方维护自己的企业品牌形象。

四、价格

1、甲方以每年年初发给乙方年度价格表作为价格确定的依据。如因市场引起价格调整，甲方应及时通知乙方，执行日以发出通知日为准。

2、如有产品价格变动，甲方应在改变价格后15天内以书面或传真方式通知乙方，新价格自甲方书面或传真送达乙方时生效。

五、货款结算方式

1、合同签订后7天内乙方向甲方支付x元合同履约金，合同期限届满，若不再续签合同则甲方把履约金退还乙方。

2、乙方在预计发货前应以电汇、现金或其它双方议定的有效结算方式支付全部金额后，甲方才予以发货。

3、甲乙双方的货款结算以提货单上金额和数量为依据，有出现数量或金额不符时，甲乙双方均有义务互相配合解决。

六、交货方式及损耗：甲方负责将货物运送到乙方指定的地点并承担运输费用，甲方将货物运往乙方所在地的过程中造成破损或短少，乙方须于到货后七天内提出处理意见，由甲方核实后给予补偿;乙方需协助甲方办理缺损货物的索赔;乙方在自行储运、销售等环节中早场的破损缺失，由乙方自行负责。

七、退换货处理：乙方不得以任何理由经营性退换货。如确因市场变化、批号趋老等原因需要换货的，须提前(书面形式)与甲方协商。在得到甲方(书面)认可后方可办理换货工作;因非质量因素而产生的退换货运费由乙方承担。

八、违约责任

如乙方违反本协议

第三款

3、4条时，甲方可停止供货，并收回代理地区的经销权。

九、甲乙双方如发生争执，可共同协商解决或递交甲方所在地人民法院。

十、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：

x年x月x日

授权经销合同范本

(三)

甲方(授权方)： 乙方(被授权方)：

地址： 地址：

联系方式： 联系方式：

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》的有关规定， 甲方同意乙方经销甲方的系列产品，为明确双方的权利义务和业务关系，双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经协商一致，签订本合同。

第一条合同期限

本合同有效期为x年，自x年x月x日至x年x月x日，在双方代表签字盖章后(需同时加盖骑缝印章，传真亦有效)，自签订之日起生效执行，具法律效力。甲方授权乙方合同期内有权合法经营甲方的 系列产品，甲方指定乙方为x牌汽车系列产品在x市x地区汽配城的经销商。

第二条甲方的权利

一、甲方有权管理和监督乙方对系列产品的经销情况。

二、甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与本合同中雷经营活动。

三、甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究法律责任和经济赔偿。

四、甲方对乙方在合同规定以外的经营活动和违法活动不负法律和经济连带责任。

五、甲方有权对乙方在正常运做中各经营项目的实施情况进行核实，特别是产品的批发、零售价格以及库存。

六、产品的价格由甲方根据市场的情况确定，具体为：(出于对代理商的利益保护，此处不便列出代理商优惠价格，有意者请来电咨询)。

第三条甲方的义务

一、甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立和完善经销网络体系。

二、甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在有关方面体现乙方的名称、地址、联系方式等，从而提升乙方的知名度，促进产品的销售。

三、甲方承担产品质量责任：在三个月内产品出现质量问题(非人为原因)或产品颜色需要调换，在产品及包装完好无损的情况下，甲方可负责调换同种规格的产品，因产品质量问题发生的运费和保险费由甲方负责，因货物颜色发生的运费和保险费由乙方负责;乙方因任何原因造成的质量问题不在此范围内。

四、合同经双方签字盖章后生效，甲方将授予乙方经销商授权牌。

第四条乙方的权利

一、乙方有权在指定区域内发展系列产品分销网络并开发终端经销商。

二、乙方有权获得甲方在产品经销以及市场宣传广告上规定的统一支持。

三、乙方对甲方的销售制度﹑方案有调整建议权。

第五条乙方的义务

一、乙方经销产品必须在本合同签订天内开始，并于合同签订天内一次性付清首批货款。

二、乙方必须遵守甲方的有关销售规章制度，并接受甲方的监督。

三、乙方确保在合同期内保护甲方的品牌形象﹑商标以及其经营管理制度和规范不被侵犯，在发生此类现象和行为时，乙方有义务协助甲方完成通过法律或其他形式的解决办法。

四、未经甲方许可，乙方不得将经销权以及甲方的产品提供给

第三方或其他行业。

五、乙方只能在授权地区使用﹑销售带有甲方产品 标识的各种宣传品和产品，不得跨区域销售甲方的产品，否则甲方有权终止合同，取消经销权，并收回经销牌，乙方不得有异议，并于当日结清与甲方的债权关系。

六、乙方须定期﹑准确﹑及时的向甲方提供产品以及其他促销品的进﹑销﹑存报表和x市场信息。

七.乙方不得经营与甲方同类、价格大致相同的竞争性产品。

第六条结算与发货

一、结算方式：现款购货，款到发货。

二、乙方根据市场销售情况提前天向甲方订货，并将货款在天内及时汇到甲方帐户。

三、乙方以书面方式向甲方订货，详细标明货物的品种﹑规格﹑数量以及到货地址，甲方在收到乙方订单x个工作日回复。在甲方收到货款后 天内，甲方按照甲乙双方约定的发货地址及时准确的将货物发给乙方。运输方式以汽运方式为主，运费由乙方负担，如遇缺货情况，甲方应及时通知乙方协商处理。

四、乙方在提取货物时，需对货物包装以及数量进行检查和检验，发现有破损或者数量差异后应立即要求托运部门出具相关的证明材料，以便索赔，并及时通知甲方协助索赔。

五、乙方收到货物后验收无误，应在两天内回传入库单给甲方，过期未传，视为验收无误。

第七条 保密原则

一、除法律必须公开外，乙方不得向

第三者展示甲方营业书面报告书﹑价格表以及其他有关资料，

不得做任何有损甲方形象﹑利益的活动。

二、乙方不得向

第三者泄露甲方按合同规定给乙方的商业秘密﹑企业标准以及其他有损甲方利益的资料。

三、乙方有责任保证其职员不向

第三者泄露有关甲方以及其产品的秘密。

四、以上规定在本合同期满x年后仍有效。

五、甲方提供给乙方的经销授权牌和其他文件归甲方所有，乙方在合同期内需保存完好，合同终止日归还甲方。

第八条 补充条款

一、甲方为确保乙方利益，严禁货物倒流﹑窜货等情况出现，如乙方发现有其他地区货物恶意冲击本地区，甲方应按窜入本地区两倍数量的货款赔偿乙方，乙方应在授权地区经销，不得超范围经销甲方产品，若发现窜货到正式授权区域范围外，甲方亦按照乙方窜入该地区两倍数量的货款对乙方给予处罚，甲乙任何一方累计窜货三次以上或一次窜货达件以上，被冲击一方有权终止合同。

二、乙方年度累计进货量低于支，甲方有权取消乙方的经销资格;若乙方年度进货量未达到支，但乙方年度销售量高于甲方所有经销商的平均年度销售量，则在双方协商一致的情况下，甲方仍可保留乙方的经销资格。

三、签订本合同的同时双方应附下列资料(营业执照复印件，税务登记复印件，法人身份证复印件，法人代码等证明复印件)，如有委托代表人需附上法定代表人亲笔签字以及加盖印章的授权文件。

四、甲乙双方帐户发生变化应及时通知对方，如因没有通知对方造成的经济损失由帐户发生改变一方自行负责。

第九条 违约责任

一、乙方在经销产品过程中，应守法经营，如因乙方经营行为造成的经济损失和刑事责任，均由乙方承担。

二、甲乙双方应严格遵守本合同规定的责任和义务，如有一方违约，违约方应按本合同条款规定承担全部责任，不可抵抗因素除外(不可抵抗因素是指自然灾害﹑禁运﹑国家政策以及战争等本合同当事人不可预见其发生的结果﹑不能避免和克服的事件)。

第十条 合同的续签和终止

一、合同期满，如需续签合同，需在本合同期满前一个月向对方提出书面申请，经双方协商一致可续签，否则合同终止。

二、下列情况之一，本合同终止：

1.合同期满，甲乙双方决定不延长合同期。

2.由于国家的政策和法律的影响致使本合同无法继续。

3.甲乙双方任何一方违反本合同，合同自动终止，且另一方有权追究其法律责任和经济赔偿。

4.由于不可抗力导致本合同无法执行。

5.合同未到期，甲乙双方协商一致的情况下可以终止合同。

第十一条 争议的解决

如双方发生争议，应及时协商解决;协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院，采取法律措施解决。

第十二条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，合同中未尽事宜，甲乙双方协商解决，并另订补充协议，与本合同具同等法律效力。

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

法人或委托代理人签字：法人或委托代理人签字：

x年x月x日x年x月x日

授权经销合同范本

(四)

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为了维护正常市场经营秩序，共同做好国美品牌的销售工作，扩大国美品牌市场占有率，提高品牌的知名度，甲乙双方本着平等合作，互惠互利的原则，达成以下协议：

一、授权区域，品牌

甲方正式授权乙方为经销商。乙方应具有该地区各经销网点的辐射能力。

二、市，县经销商条件

1、市级经销商：店面800平方米;县级经销商：店面500平方米。

乙方店面位于属级经销商。

三、经销商进货实行全国统一出厂

零售价由经销商根所据当地市场自定。

四、甲方的权利和义务

1、为乙方提供国美系列电动车，并保证质量和性能在国内达到领先水平。

2、负责按乙方要求供货和提供配件，为乙方提供最优质的服务。

3、帮助并指导乙方开拓经营，通报同行业信息。

4、依据乙方的销售状况给予奖励或政策倾斜。

5、有权利依据本协议规定在乙方违约的前提下终止协议的执行。

五、乙方的权利和义务

1、依据本地区的实际诚信经营，本着消费者利益至上的原则作好售后服务和跟踪。

2、承诺对国美系列电动车做专卖经营，不经营国美品牌以外的任何品牌的电动车。

3、及时向甲方通报本地区相关信息及用户意见，注重店面形象和员工形象。

4、千方百计提高销售量，力争以优异的业绩获得甲方的奖励。

六、定货和付款

乙方每次定货应以传真e-a等书面形式提出有关型号，款式，颜色，数量，所需配件，促销品，到货期限等具体要求。

经甲方确认发货日期后，提前一天通知乙方汇款，甲方在乙方相应的货款到达甲方帐户后的两个工作日内予以发货。

七、运输方式

1、甲方可采取代办托运的方式对乙方发贷，须乙方出具书面委托书，运费由乙方承担。

2、乙方采用自备车辆来提贷，必须提前一天说明。

八、售后服务

1、甲方负责配件供应。维修本件乙方必须做到以旧换新(属三包范围的配件)，乙方应贯彻谁经营谁负责售后的原则，及时解决售后服务问题，消除投诉事件。

2、为了更好地搞好售后工作，甲方给予乙方每车15元的配件补贴。

3、甲方承诺省内售后服务配件48小时内到位。

九、奖励政策

1、营业房租每月月底由甲方报销。

2、促销员工补助工资每月月底由甲方报销，按2名计算计1000元。

3、若确属经营不善，则3个月内甲方保证100%退贷。

十、经销场所要求

门面上必须悬挂或张贴国美电动车全国连锁字样的喷绘(甲方提供);同时甲方另配给乙方形象写真喷绘供乙方店内张贴。

十

一、违约认定

甲方一旦发现乙方经销其他品牌的电动车。即认定为违约，本协议自行作废。

十

二、协议有效期

本协议有效期自x年x月x日起x年x月x日止。

协议未尽事宜。双方协商解决，补充协议与本协议具有同等效力。本协议一式两份，双方各执一人份。双方代表人签字生效。

附：经销商身份证(复印件粘贴)

营业执照副本(复印件粘贴)

甲方：乙方：

地址：地址：

法人代表：法人代表：

委托人：委托人：

开户：开户：

电话：电话：

传真：传真：

x年x月x日x年x月x日

授权经销合同范本

(五)

合同编号：

甲方：乙方：

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

投诉电话：

签定地点：

依据《中华人民共和国合同法》有关划定，甲、乙双方经同等协商一致，达成如下协议，在实行协议的进程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定抵偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限

1、本合同签订有效期自x年x月x日至x年x月x日，其中前x个月为试销期。

2、合同到期后，另断定新的经销条件，乙方在等同条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1、甲方受权乙方经销甲方产品。

2、甲方授予乙方产品的销售区域仅限。

三、产品价格

1、价格按全国统一价履行(价格表附合同)。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格系统，北京品牌设计公司，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保存同一调剂产品价钱的权利，调价提前天通知乙方。

四、结算方法

1、经甲方财务部分确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面告诉为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务职员或汇入其余帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1、乙方首批货款在本合同签定之日起旬日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行生效。

2、甲乙双方签定合同时，乙方向甲方缴纳x万元的合同保证金，否则视乙方主动废弃合同。合同保障金本钱依照同期活期存款利率盘算。

六、市场操作请求

1、乙方应树立起本区域完全的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货到达：商超家，酒店家，酒楼家(附终端明详目录)，产品进入所有终端

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