# 2025年产品销售代理合同 销售代理合同纠纷(22篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-01-31

*产品销售代理合同 销售代理合同纠纷一为扩大甲方生产的绿环牌淀粉牙签的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的绿环牌淀粉牙签事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。一、...*

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷一**

为扩大甲方生产的绿环牌淀粉牙签的市场占有率，提高企业的知名度和产品的美誉度，本着平等、互利的原则，经甲乙双方充分协商，就乙方以代理商的身份销售甲方的绿环牌淀粉牙签事宜，达成如下共识，双方共同遵守执行。

一、代理区域范围：

二、代理期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理商资格的取得条件为：乙方一次性从甲方购买 万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务：

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告，但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况通报给甲方;

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导;

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为;

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作;

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作;

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于 亿支淀粉牙签。

代理商一年内销售量达到 亿支淀粉牙签时，按 %的比例予以奖励;销售量达到 亿支淀粉牙签时，按 %的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担;代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担;如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方;在正常情况下甲方接到乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外)，运输费用由乙方承担;乙方要及时验货，如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方，确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔，属于甲方过失的由甲乙双方协商解决，否则由乙方自行承担责任。货款结算，原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约，乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约，乙方擅自降价恶意竞争的行为视为违约;甲方供货不及时，或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约，甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决，协商无效按下列原则处理：

1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权，库存商品不予退货。

2、乙方因销售量达不到最低限额而违约，甲方可酌减代理区域范围，直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。

3、甲方违约，在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方，超过最低销售限量部分和不可抗力因索影响部分免责。

4、甲方直接接待乙方代理区域范围内的客户，按直销差价的50%赔偿乙方损失。

十、附则

1、本合同期满，乙方享有优先续约权。

2、甲方为乙方提供销售发票，但供货价与销售价的差额部分的增值税由乙方负担，其他税费由甲方承担。

3、甲方鼓励和支持乙方创设办事处和销售公司，有关条款另行商定。

4、本合同未尽事宜由甲乙双方协商制订补充条款，补充条款与本合同具有同等效力。

5、本合同的司法管辖权在合同签署地。

6、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

7、本合同于 年 月 日在 省 市签订。

代表： 代表：

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷二**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市(区)。

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对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝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，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

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 代理人的财务责任

5.1.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。

5.2.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 用户意见

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。

第七条 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\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1.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理的产品，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任何产品。

8.2.此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，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。

第九条 保 密

9.1.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。

9.2.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。

第十条 分包代理

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 工业产权的保护

代理人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费用。

第十二条 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利。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 技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其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用及工资，制造商提供食宿。

第十五条 佣金数额

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：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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 商业失败、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。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 佣金计算方法

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回收的关税等应另开支票。

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付佣金的有关情况，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，应按第十八条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，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12月30日终止。

第二十四条 提前终止

根据第二十三条规定，任何一方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 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。

第二十六条 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15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十七条 赔 偿

协议除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。

第二十八条 变 更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十九条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十一条 法律适用

本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_\_\_\_国之现行法律。

第三十二条 仲 裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代 表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代 表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷三**

委托方(以下简称甲方):

代理方(以下简称乙方):

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于 市 区 单元第\_\_\_\_层，共(套)，房屋结构为\_\_ \_\_，建筑面积 平方米，户型 ;房屋所有权证号： ，属于： 。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

1、甲方确认本合同指定的房屋销售底价为\_\_ \_\_元/平方米，总价 元人民币，乙方可视市场情况高于底价销售, 销售价超出甲方指定销售底价部分，甲方得 %、乙方得 %。若销售价低于甲方底价，须征得甲方书面认可;

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户;

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，接揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1.本合同代理期限为 个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。合同到期后，本合同自行终止。

2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮 %出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 % ，乙方得 %。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2.甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同,乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计 元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金;如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期： 年 月 日

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷四**

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定，甲、乙双方经友好协商，在平等、自愿、公平、诚信、守法的原则下签订本合同，以资共同遵守。

一、[主体资格]

甲、乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

二、[合同标的]

1.供应的商品种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等，详见本合同附件一《代销商品确认单》。在合同期内，调整商品供应时，以双方确认的《代销商品确认单》为准;如遇价格调整，要求价格变动一方应当提前\_\_\_\_日通知对方，经对方确认后方可调价。

2.甲方应当按《代销商品确认单》提交相关商品生产、代理、批发、进口、专项经营等许可或证明文件以及相关质量检验证明。有专利、注册商标标识的，还应提供国家颁发的有关证明。

三、[商品价格信息]

乙方可以要求甲方提供向以下商场供货的同类商品(代销、同等合作条件下)的销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、[商品质量]

1.甲方供应的商品质量应当符合中华人民共和国相关法律法规规定的质量标准。

2.甲方所提供商品的质量应当符合本合同或订单约定的质量标准;质量要求不明确的，执行国家标准、行业标准;无国家标准、行业标准的，执行通常标准或者符合合同目的的特定标准。

3.商品若以甲方在订货前所事先提供的样品或双方在订货前约定质量、品种及规格的，则必须与样品或约定的相符。

4.甲方所提供的商品保质期一般不得少于商品明示保质期的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.商品出现质量问题的，甲方应给予退货，因此而产生的损失由甲方全部承担，由乙方自身过错造成的除外。

6.因商品的售后服务所产生的费用，乙方先行垫付的，经甲方确认后，可在甲方货款中直接抵扣或由甲方直接给付。另有约定的从其约定。

7.为保障消费者权益，贯彻国家食品、化妆品等安全方面的有关规定，乙方可对甲方提供的商品进行\_\_\_\_\_\_\_\_次的定期抽检，由此产生的检验费由甲方承担。乙方也可进行不定期抽检，抽检商品质量合格的，检验费由乙方承担，不合格的则由甲方承担，乙方应出具检验报告单。

商品在销售过程中由政府专门机构依有关规定进行的质量检验，如检验部门收取费用的，抽检商品质量合格的，检验费由双方共担，不合格的则由甲方承担。

由消费者投诉而送检的商品，检验后不合格的，检验费用由甲方承担。

上述检验应由甲方承担的费用，乙方需提供政府专门检验机构合法收费凭证，并以凭证金额向甲方结算。

五、[包装、条码]

1.甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等，外包装上显示注册商标或专利号的，应提供相关知识产权证明。

2.乙方根据卖场情况就商品提出特殊包装的，甲方可以：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.商品应当使用国家规定的标准条形码，并经由乙方设备验证可用。如需乙方代编条形码的，应在本合同后附加代编码服务条款，甲方承担相应费用。

六、[交货及验收]

1.双方约定的交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;甲方将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到双方约定地点，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 承担运输费用。

2.乙方应当及时安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3.自交付、验收后，商品毁损、灭失的风险由乙方承担。

4.甲方应保证所供商品在保质期内\_\_\_\_\_%合格率，如在实际销售中发生该批次商品部分质量不合格，乙方应及时对未销售的该批次商品实行\_\_\_\_\_\_%退换货，同时甲方应对此负全部责任。

七、[退、换货]

1.考虑到商品的自然损耗和季节性差异，双方同意本合同项下商品退、换货率为\_\_\_\_%，或在《代销商品确认单》中就不同商品约定不同的退、换货率。

2.乙方退换货应当向甲方发出退换货书面通知，甲方应当于收到后\_\_\_天内对所退换商品进行核实并书面确认，\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

3.对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存\_\_\_\_的期限内提出退换货。

4.下列情形下，甲方有权拒绝退货：

(1)乙方因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期的;

(2)乙方以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由的。

5.合同终止后，甲方应将乙方未售完的商品\_\_\_\_天内负责收回，逾期不收回，乙方有权自行处置该商品，处理费用由甲方承担。

八、[商品损耗]

甲乙双方都认同，商品在到达乙方后的仓储、上架、销售过程中存在着一定比例的自然损耗(不含乙方的自身过错)及质量抽检的样品损失，甲方愿意与乙方共同承担一定比例的损耗，双方约定由甲方承担的本合同项下损耗为代销金额的\_\_\_\_%。

由于乙方自身原因造成甲方商品损失的(超出双方约定损耗部分)，乙方应按实际损失给予赔偿。

九、[合理利用货架资源]

1.乙方根据公平竞争原则制定《商品销售业绩考核办法》和《货架资源分配办法》，在签订本合同时向甲方明示。

2.甲、乙双方均认为乙方货架资源有限，支持乙方对上架同类商品进行销售业绩考核，根据考核情况对上架商品进行合理调整，双方根据《商品销售业绩考核办法》及《货架资源分配办法》就本合同项下商品进行具体磋商达成一致为：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.甲方对货架资源有特别要求的,由甲、乙双方另行约定。

十、[乙方提供的服务]

1.为保障双方长期交易的便利，节约双方的交易成本，乙方对甲方提供电子商务服务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，甲方认可乙方的服务。

2.甲方愿意接受乙方基于卖场标准化以及统一形象方面提供的服务，并按照乙方要求进行卖场标准化工作。

3.甲方对乙方的服务有特别要求的，由甲、乙双方另行约定。

4.乙方的代销费用应在合同签订前明示给甲方，在双方取得一致后签订协议，作为本合同的附件。

十一、[商品促销]

1.乙方制定《促销服务协议》，在签订本合同时向甲方明示。

2.双方约定的促销目的、方式、时间、特定的销售位置、乙方所提供的服务内容、费用支付办法、返利标准等具体事宜均在《促销服务协议》中列明。

3.乙方将在下列节日□元旦、□春节、□五一节、□国庆节、□中秋节、□店庆日和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行商场整体促销活动，甲方同意参加上述活动。

乙方除上述日期外的促销活动，甲方可有选择地参加。

4.乙方同意甲方派驻促销员。该促销员属于甲方雇员，主要从事与甲方所供商品有关的销售服务工作，由甲方负责其薪资、培训等费用。该促销员在商场的行为规范服从乙方的统一管理。甲方应保证每月按时支付该促销员的薪资，如不能按时支付，将由乙方代为支付，甲方同意乙方代付后，可在甲方的货款中给予抵扣。若乙方因自身原因需要甲方促销员提供与其工作无关的劳务，乙方将向该促销员支付与乙方员工同等的劳务费。

十二、[对帐]

1.对帐方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.甲乙双方确认的对帐周期为：每月\_\_\_\_\_\_次，对帐日期为每月\_\_\_\_\_\_日，对帐日\_\_\_\_\_\_天。

3.双方按照确认的书面对帐单按时进行对帐，如因乙方原因在规定的日期不能提供对帐单的，在甲方开具发票后，乙方应当依据销售清单和本合同先行给付无争议部分的货款。甲方如遇特殊情况未能在规定的时段对帐，可与乙方协商解决。

4.对帐日前\_\_\_\_\_\_天，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

十三、[结算]

乙方以下列方式结算货款：□现金□银行转帐

甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代销结算周期为：每月\_\_\_\_\_\_日支付上月实际销售的货款。

结算时，乙方应出示双方约定的销售清单(□书面□网上)。付款期不超过国家规定的时间。

十四、[反商业贿赂约定]

甲乙双方均反对索贿、行贿及其它不正当交易行为。甲方承诺，不向乙方人员提供赠送礼品、现金、样品、餐饮等任何形式的利益。

若甲方被发现以任何形式的商业贿赂及其他不正当方式取悦乙方工作人员，以获取订单、更有利的价格、货架资源，或虚报送货量，或降低商品质量，或缩短付款期限时，乙方将立即停止与其的商业合作关系或订单，并向有关执法部门举报。

如有乙方工作人员要求甲方给付任何形式的商业贿赂，甲方有义务向乙方书面检举，并提供相关证据。对甲方的检举，乙方应给予保密，并按照国家有关规定给予严肃处理，直至送交司法机关。甲方的检举信寄至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十五、[合同的解除]

1.在一方没有违约的情况下，另一方提出解除本合同的，应当提前\_\_\_\_天以书面形式通知对方，如双方达成一致，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方提出且解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;因乙方提出且解除合同的，对已经收取的各种促销服务费用，除实际完成的以外，其它的费用应全部退还甲方。

2.合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同约定的方式进行对账与结算。结算完毕后，乙方可留存该结算期内结算数额\_\_\_\_\_%或\_\_\_\_\_ 元的货款作为商品质量保证金，自合同解除或终止之日起\_\_\_\_\_天内，如甲方产品不存在质量问题，保证金退还甲方;如存在质量问题，保证金在抵扣乙方受到的损失后退还甲方，若保证金不够抵扣，甲方应根据乙方有效单据支付。

十六、[违约责任]

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约的，应当向另一方支付违约金，造成对方经济损失的，应当承担赔偿责任。

2.甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如甲方或其供应商因为侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、肖像权、商业秘密或其他民事权利而产生争议，给乙方造成经济损失的，甲方应当承担全部责任并承担因此而发生的各种费用。

3.甲方承诺对所供商品的质量全面负责。如因甲方商品出现质量问题，造成他人的人身或财产损害，第三方要求赔偿或发生诉讼的，由甲方承担全部责任。甲方除负责赔偿由此引起的一切损失外，还应向乙方赔偿该问题商品该次销售总额的\_\_\_\_\_%。

4.甲方逾期交货的，每延误一天，按逾期交货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方拒不送货、中途断货或不能保证供货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方应达到\_\_\_\_\_%的商品品种到货率，如达不到，按缺货品种计算，每缺少一个品种，乙方有权从甲方货款中扣除\_\_\_\_\_元作为违约金。

5.乙方逾期验货的，每延误一天，按逾期收货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。乙方拒不收货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。

6.甲方应当确保提供的各种证件和发票符合国家规定。如因甲方提供假证件、假发票等，使乙方受到牵连，被执法部门处罚或给第三人造成损害，甲方应当承担由此造成的经济损失，乙方有权直接解除合同。

7.甲方根据乙方要求专门定制的特殊包装或特供商品，乙方违约的，应当支付违约金\_\_\_\_\_，但甲方应立即止损，并不得就故意扩大部分的损失要求赔偿。

8.乙方不按本合同规定对帐、结算并向甲方支付货款的，每拖延一天按应支付货款的\_\_\_\_\_%计付违约金。

十七、[合同代销期限]

1.本合同代销期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.合同期满前\_\_\_\_\_个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为按原合同继续履行。

十八、[争议解决]

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决，也可向有关行政机关投诉处理;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_种方式处理：

(1)向深圳仲裁委员会申请仲裁;

(2)向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁;

(3)向人民法院提起诉讼;

(4)其它方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十九、[其它]

1.在履行本合同过程中，双方明确授权代理人和具体执行交易过程中各环节代理人以及代理行为的法律效力，从而确保合同的顺利履行。

2.本合同涉及的通知，应当以双方约定的形式送达。

3.一方向另一方收取货款或者费用的，应向对方开具发票。

4.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议，且补充协议不得与本合同相冲突。

5.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖公章后生效。

6.本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

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

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷五**

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

四

销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。以下是第一范文网小编为大家精心准备的：，欢迎参考阅读!

一

二

甲方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(零售商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位全称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本合同签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定，甲、乙双方经友好协商，在平等、自愿、公平、诚信、守法的原则下签订本合同，以资共同遵守。

一、[主体资格]

甲、乙双方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明。

二、[合同标的]

1.供应的商品种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等，详见本合同附件一《代销商品确认单》。在合同期内，调整商品供应时，以双方确认的《代销商品确认单》为准;如遇价格调整，要求价格变动一方应当提前\_\_\_\_日通知对方，经对方确认后方可调价。

2.甲方应当按《代销商品确认单》提交相关商品生产、代理、批发、进口、专项经营等许可或证明文件以及相关质量检验证明。有专利、注册商标标识的，还应提供国家颁发的有关证明。

三、[商品价格信息]

乙方可以要求甲方提供向以下商场供货的同类商品(代销、同等合作条件下)的销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、[商品质量]

1.甲方供应的商品质量应当符合中华人民共和国相关法律法规规定的质量标准。

2.甲方所提供商品的质量应当符合本合同或订单约定的质量标准;质量要求不明确的，执行国家标准、行业标准;无国家标准、行业标准的，执行通常标准或者符合合同目的的特定标准。

3.商品若以甲方在订货前所事先提供的样品或双方在订货前约定质量、品种及规格的，则必须与样品或约定的相符。

4.甲方所提供的商品保质期一般不得少于商品明示保质期的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

5.商品出现质量问题的，甲方应给予退货，因此而产生的损失由甲方全部承担，由乙方自身过错造成的除外。

6.因商品的售后服务所产生的费用，乙方先行垫付的，经甲方确认后，可在甲方货款中直接抵扣或由甲方直接给付。另有约定的从其约定。

7.为保障消费者权益，贯彻国家食品、化妆品等安全方面的有关规定，乙方可对甲方提供的商品进行\_\_\_\_\_\_\_\_次的定期抽检，由此产生的检验费由甲方承担。乙方也可进行不定期抽检，抽检商品质量合格的，检验费由乙方承担，不合格的则由甲方承担，乙方应出具检验报告单。

商品在销售过程中由政府专门机构依有关规定进行的质量检验，如检验部门收取费用的，抽检商品质量合格的，检验费由双方共担，不合格的则由甲方承担。

由消费者投诉而送检的商品，检验后不合格的，检验费用由甲方承担。

上述检验应由甲方承担的费用，乙方需提供政府专门检验机构合法收费凭证，并以凭证金额向甲方结算。

五、[包装、条码]

1.甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等，外包装上显示注册商标或专利号的，应提供相关知识产权证明。

2.乙方根据卖场情况就商品提出特殊包装的，甲方可以：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.商品应当使用国家规定的标准条形码，并经由乙方设备验证可用。如需乙方代编条形码的，应在本合同后附加代编码服务条款，甲方承担相应费用。

六、[交货及验收]

1.双方约定的交货地点为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;甲方将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到双方约定地点，由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 承担运输费用。

2.乙方应当及时安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在\_\_\_\_\_小时内验收完毕的，应当出具收货待验收凭证，同时告知验收完毕的具体时间。

3.自交付、验收后，商品毁损、灭失的风险由乙方承担。

4.甲方应保证所供商品在保质期内\_\_\_\_\_%合格率，如在实际销售中发生该批次商品部分质量不合格，乙方应及时对未销售的该批次商品实行\_\_\_\_\_\_%退换货，同时甲方应对此负全部责任。

七、[退、换货]

1.考虑到商品的自然损耗和季节性差异，双方同意本合同项下商品退、换货率为\_\_\_\_%，或在《代销商品确认单》中就不同商品约定不同的退、换货率。

2.乙方退换货应当向甲方发出退换货书面通知，甲方应当于收到后\_\_\_天内对所退换商品进行核实并书面确认，\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在\_\_\_\_天内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

3.对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存\_\_\_\_的期限内提出退换货。

4.下列情形下，甲方有权拒绝退货：

(1)乙方因自身原因造成商品污染、毁损、变质或过期的;

(2)乙方以调整库存、经营场所改造、更换货架等事由的。

5.合同终止后，甲方应将乙方未售完的商品\_\_\_\_天内负责收回，逾期不收回，乙方有权自行处置该商品，处理费用由甲方承担。

八、[商品损耗]

甲乙双方都认同，商品在到达乙方后的仓储、上架、销售过程中存在着一定比例的自然损耗(不含乙方的自身过错)及质量抽检的样品损失，甲方愿意与乙方共同承担一定比例的损耗，双方约定由甲方承担的本合同项下损耗为代销金额的\_\_\_\_%。

由于乙方自身原因造成甲方商品损失的(超出双方约定损耗部分)，乙方应按实际损失给予赔偿。

九、[合理利用货架资源]

1.乙方根据公平竞争原则制定《商品销售业绩考核办法》和《货架资源分配办法》，在签订本合同时向甲方明示。

2.甲、乙双方均认为乙方货架资源有限，支持乙方对上架同类商品进行销售业绩考核，根据考核情况对上架商品进行合理调整，双方根据《商品销售业绩考核办法》及《货架资源分配办法》就本合同项下商品进行具体磋商达成一致为：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.甲方对货架资源有特别要求的,由甲、乙双方另行约定。

十、[乙方提供的服务]

1.为保障双方长期交易的便利，节约双方的交易成本，乙方对甲方提供电子商务服务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，甲方认可乙方的服务。

2.甲方愿意接受乙方基于卖场标准化以及统一形象方面提供的服务，并按照乙方要求进行卖场标准化工作。

3.甲方对乙方的服务有特别要求的，由甲、乙双方另行约定。

4.乙方的代销费用应在合同签订前明示给甲方，在双方取得一致后签订协议，作为本合同的附件。

十一、[商品促销]

1.乙方制定《促销服务协议》，在签订本合同时向甲方明示。

2.双方约定的促销目的、方式、时间、特定的销售位置、乙方所提供的服务内容、费用支付办法、返利标准等具体事宜均在《促销服务协议》中列明。

3.乙方将在下列节日□元旦、□春节、□五一节、□国庆节、□中秋节、□店庆日和\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_进行商场整体促销活动，甲方同意参加上述活动。

乙方除上述日期外的促销活动，甲方可有选择地参加。

4.乙方同意甲方派驻促销员。该促销员属于甲方雇员，主要从事与甲方所供商品有关的销售服务工作，由甲方负责其薪资、培训等费用。该促销员在商场的行为规范服从乙方的统一管理。甲方应保证每月按时支付该促销员的薪资，如不能按时支付，将由乙方代为支付，甲方同意乙方代付后，可在甲方的货款中给予抵扣。若乙方因自身原因需要甲方促销员提供与其工作无关的劳务，乙方将向该促销员支付与乙方员工同等的劳务费。

十二、[对帐]

1.对帐方式为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.甲乙双方确认的对帐周期为：每月\_\_\_\_\_\_次，对帐日期为每月\_\_\_\_\_\_日，对帐日\_\_\_\_\_\_天。

3.双方按照确认的书面对帐单按时进行对帐，如因乙方原因在规定的日期不能提供对帐单的，在甲方开具发票后，乙方应当依据销售清单和本合同先行给付无争议部分的货款。甲方如遇特殊情况未能在规定的时段对帐，可与乙方协商解决。

4.对帐日前\_\_\_\_\_\_天，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对帐单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认;无故不确认的，视为认可《商品对帐单》的内容。

十三、[结算]

乙方以下列方式结算货款：□现金□银行转帐

甲方开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

代销结算周期为：每月\_\_\_\_\_\_日支付上月实际销售的货款。

结算时，乙方应出示双方约定的销售清单(□书面□网上)。付款期不超过国家规定的时间。

十四、[反商业贿赂约定]

甲乙双方均反对索贿、行贿及其它不正当交易行为。甲方承诺，不向乙方人员提供赠送礼品、现金、样品、餐饮等任何形式的利益。

若甲方被发现以任何形式的商业贿赂及其他不正当方式取悦乙方工作人员，以获取订单、更有利的价格、货架资源，或虚报送货量，或降低商品质量，或缩短付款期限时，乙方将立即停止与其的商业合作关系或订单，并向有关执法部门举报。

如有乙方工作人员要求甲方给付任何形式的商业贿赂，甲方有义务向乙方书面检举，并提供相关证据。对甲方的检举，乙方应给予保密，并按照国家有关规定给予严肃处理，直至送交司法机关。甲方的检举信寄至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十五、[合同的解除]

1.在一方没有违约的情况下，另一方提出解除本合同的，应当提前\_\_\_\_天以书面形式通知对方，如双方达成一致，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方提出且解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还;因乙方提出且解除合同的，对已经收取的各种促销服务费用，除实际完成的以外，其它的费用应全部退还甲方。

2.合同解除或终止后，双方仍应当按照本合同约定的方式进行对账与结算。结算完毕后，乙方可留存该结算期内结算数额\_\_\_\_\_%或\_\_\_\_\_ 元的货款作为商品质量保证金，自合同解除或终止之日起\_\_\_\_\_天内，如甲方产品不存在质量问题，保证金退还甲方;如存在质量问题，保证金在抵扣乙方受到的损失后退还甲方，若保证金不够抵扣，甲方应根据乙方有效单据支付。

十六、[违约责任]

1.甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约的，应当向另一方支付违约金，造成对方经济损失的，应当承担赔偿责任。

2.甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如甲方或其供应商因为侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、肖像权、商业秘密或其他民事权利而产生争议，给乙方造成经济损失的，甲方应当承担全部责任并承担因此而发生的各种费用。

3.甲方承诺对所供商品的质量全面负责。如因甲方商品出现质量问题，造成他人的人身或财产损害，第三方要求赔偿或发生诉讼的，由甲方承担全部责任。甲方除负责赔偿由此引起的一切损失外，还应向乙方赔偿该问题商品该次销售总额的\_\_\_\_\_%。

4.甲方逾期交货的，每延误一天，按逾期交货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方拒不送货、中途断货或不能保证供货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。甲方应达到\_\_\_\_\_%的商品品种到货率，如达不到，按缺货品种计算，每缺少一个品种，乙方有权从甲方货款中扣除\_\_\_\_\_元作为违约金。

5.乙方逾期验货的，每延误一天，按逾期收货总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。乙方拒不收货的，按本次订单商品总额的\_\_\_\_\_%支付违约金。

6.甲方应当确保提供的各种证件和发票符合国家规定。如因甲方提供假证件、假发票等，使乙方受到牵连，被执法部门处罚或给第三人造成损害，甲方应当承担由此造成的经济损失，乙方有权直接解除合同。

7.甲方根据乙方要求专门定制的特殊包装或特供商品，乙方违约的，应当支付违约金\_\_\_\_\_，但甲方应立即止损，并不得就故意扩大部分的损失要求赔偿。

8.乙方不按本合同规定对帐、结算并向甲方支付货款的，每拖延一天按应支付货款的\_\_\_\_\_%计付违约金。

十七、[合同代销期限]

1.本合同代销期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2.合同期满前\_\_\_\_\_个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同;如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为按原合同继续履行。

十八、[争议解决]

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决，也可向有关行政机关投诉处理;协商不成的，按照以下第\_\_\_\_\_种方式处理：

(1)向深圳仲裁委员会申请仲裁;

(2)向中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会申请仲裁;

(3)向人民法院提起诉讼;

(4)其它方式\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十九、[其它]

1.在履行本合同过程中，双方明确授权代理人和具体执行交易过程中各环节代理人以及代理行为的法律效力，从而确保合同的顺利履行。

2.本合同涉及的通知，应当以双方约定的形式送达。

3.一方向另一方收取货款或者费用的，应向对方开具发票。

4.本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议，且补充协议不得与本合同相冲突。

5.本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖公章后生效。

6.本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

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

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

三

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

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷六**

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

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

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 房地产中介代理有限公司

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

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在\_\_\_\_(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

1.本合同代理期限为个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.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。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用(包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2.甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3.乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户;属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对临时买卖合约违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房。

(3)关于代售的项目所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(4)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书;

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(7)在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金;

(8)乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

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。

第九条 其他事项

1.本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

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

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品销售代理合同 销售代理合同纠纷七**

甲方：

乙方：

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、双方义务

1. 甲方授权乙方为 在 地区进行经销，由于甲方以优惠的价格供货给乙方，所以乙方必须全面负责该地区的市场推广和产品销售;

2. 甲方承诺向乙方提供的商品必须符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件;

3. 乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方商品自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任;

4. 因乙方自身保管或者运输等原因造成的自身质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切的经济和法律责任;

二、销售任务和奖励

1、乙方作为经销商首批须向甲方定货 箱，货款金额为人民币(大写)： 元(￥ 元);

2、乙方须在本合同签字生效之日后，前半年每月向甲方定货不

低于 箱，后半年每月向甲方定货不低于箱，否则甲方有权取销乙方的经销权;

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议作为本合同的有效附件;

三、甲方的供货、退货服务

1、乙方定单的每次最低定货金额： 元，否则甲方不予安排送货，甲方根据乙方的定单在24小时内将货物送达乙方，运输费用需乙方承担;

2、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，

对市场需求做好预测，提前做出合理的备货计划准备，并对畅销量大的的商品实行“15天预警“控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限;

3、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面点清数量好检查出货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者送货人员离开乙方仓库，甲方即不负责对货物的非生产质量问题和数量缺少负责;

4、乙方在收到货物7天内发现批次质量问题或包装破损原因造成货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货;

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格(价格表见附页)

2、乙方有责任规范好管理好所属区域的下级客户的价格体系，因低价供货造成下属终端客户的零售价格低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔，甲方有权对其做出相应的经济处罚;

3、因原材料价格或者生产等原因，需对商品价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持。甲方应提前15日通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕;

五、关于结算方式

1、首次进货采取货到付款的结算方式

2、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方确认乙方的货款到账后，方可给乙方送货;

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式;

六、违约责任

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定且性质严重的，甲方可提前终止合同;

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑大的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权终止合同;

七、合同的期限及续签

1、本合同自签定之日起有效期壹年，有效期为： 年 月 日至 年 月 日;

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签订合作合同，同等条件下甲方给予乙方优先签定权;

八、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认;

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果交由甲方所在地法院裁决;

3、本合同一式两份，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执一份，自双方签定之日起

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