

2023年区域总代理合同 区域销售总代理 合同(通用7篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

区域总代理合同篇一

甲方：_____(以下简称“甲方”)

乙方：_____ (以下简称“乙方”)

一、地区代理及期限的确认

(1)甲方授予乙方中国大陆销售代理权，乙方有权在该地区开展销售甲方产品活动。

(2)甲方授予乙方代理期限自合同签订之日起3年。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将尽快地在所代理的.区域开展销售甲方产品的工作。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，乙方可根据自身的销售要求向甲方提交入货订单。

三、地区代理价格

(1) 甲方给予乙方供货价：_____以参照附件一为基础，每个产品每瓶按省代理价格再减10元。

(2) 若甲方给予_____省内第三方销售方供货价格低于本条第一款规定，则甲方给予乙方供货价为甲方给予_____省第三方销售最低供货价基础上每瓶红酒再扣减10元。

(3) 如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。

四、订货、供货及退货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证依时向乙方提供货物，尤其是甲方货源紧张时，必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，无需预支订货订金。

(3) 乙方可将未售出在保质期内的甲方货物在甲方指定的广州市内特定地点进行退货。

五、运输及运费

(1) 乙方向甲方一次性订货少于箱，则乙方从甲方指定地点自提货品，运费乙方承担。

(2) 乙方向甲方一次性订货不少于箱，则甲方乙方所订货品运至乙方指定地点，运费甲方承担。

(3) 乙方因退货需将在保质期内的甲方货品运至甲方指定的_____市内特定地点，由乙方负责运输，运费由乙方承担。

六、付款方式

乙方每两个月向甲方以银行汇款方式结算一次，结算数额以乙方在结算期间内实际销售红酒瓶数作为基础。

七、若乙方因销售甲方产品需举办相关促销或宣传活动，该活动所需试用品及销售样板由甲方免费提供。若乙方因销售甲方产品举办相关促销或宣传活动，则甲方需派人员前往该活动会场协助乙方促销或宣传工作。

八、质量保证和售后服务

(1)甲方产品严格按照我国酒类产品通行质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2)为保证用户利益，用户所购产品，甲方需按照我国酒类产品通行标准，给予乙方质量保证和售后服务。

(3)因甲方产品质量问题导致乙方损失或损害第三方利益，甲方需全责补偿乙方损失、赔偿受损第三方利益，同时甲方需另行向乙方支付甲方赔偿乙方实际损失及第三方实际损害金额总和30%作甲方违约惩罚金。

九、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

区域总代理合同篇二

乙方：_____

一、地区总代理的确认

经双方确认：_____甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

二、乙方承诺

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

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

(3)乙方年订单总金额不得低于_____。

三、代理保证

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

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

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

五、订货及供货

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

(2)乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务(1)甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2)为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

代表签名及盖(公司)章_____

日期：_____

乙方：_____

代表签名及盖(公司)章_____

日期：_____

区域总代理合同篇三

总代理应区别于独家代理和一般代理，也是事务的主要负责人。那么酒类区域总代理合同又是怎样写的呢?以下是本站小编整理的酒类区域总代理合同，欢迎参考阅读。

甲方：(以下简称“甲方”)

乙方：_____ (以下简称“乙方”)

甲、乙双方于20__年__月__日，就乙方承接甲方销售代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售代理合同书，具体条款如下：

一、地区代理及期限的确认

(1)甲方授予乙方中国大陆销售代理权，乙方有权在该地区开展销售甲方产品活动。

(2)甲方授予乙方代理期限自合同签订之日起3年。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将尽快地在所代理的区域开展销售甲方产品的工作。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，乙方可根据自身的销售要求向甲方提交入货订单。

三、地区代理价格

(1) 甲方给予乙方供货价：以参照附件一为基础，每个产品每瓶按省代理价格再减10元。

(2) 若甲方给予xx省内第三方销售方供货价格低于本条第一款规定，则甲方给予乙方供货价为甲方给予xx省第三方销售最低供货价基础上每瓶红酒再扣减10元。

(3) 如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。

四、订货、供货及退货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证依时向乙方提供货物，尤其是甲方货源紧张时，必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，无需预支订货订金。

(3) 乙方可将未售出在保质期内的甲方货物在甲方指定的广州市内特定地点进行退货。

五、运输及运费

(1) 乙方向甲方一次性订货少于箱，则乙方从甲方指定地点自提货品，运费乙方承担。

(2) 乙方向甲方一次性订货不少于箱，则甲方乙方所订货品运至乙方指定地点，运费甲方承担。

(3) 乙方因退货需将在保质期内的甲方货品运至甲方指定的xx市内特定地点，由乙方负责运输，运费由乙方承担。

六、付款方式

乙方每两个月向甲方以银行汇款方式结算一次，结算数额以乙方在结算期间内实际销售红酒瓶数作为基础。

七、若乙方因销售甲方产品需举办相关促销或宣传活动，该活动所需试用品及销售样板由甲方免费提供。若乙方因销售甲方产品举办相关促销或宣传活动，则甲方需派人员前往该活动会场协助乙方促销或宣传工作。

八、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照我国酒类产品通行质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，甲方需按照我国酒类产品通行标准，给予乙方质量保证和售后服务。

(3) 因甲方产品质量问题导致乙方损失或损害第三方利益，甲方需全责补偿乙方损失、赔偿受损第三方利益，同时甲方需另行向乙方支付甲方赔偿乙方实际损失及第三方实际损害金额总和30%作甲方违约惩罚金。

九、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

十、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。 十一、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

附件□□XXXXXXXXXX价格一览表》

甲方：

代表签名及盖(公司)章 _____

日期：

乙方： _____

代表签名及盖(公司)章 _____

日期

济源市博牛饮品有限公司区域代理合同 根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____产品。

2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。

2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，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. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，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通知为准。

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人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进入补偿费。

2. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

共3页，当前第1页123

区域总代理合同篇四

产品总代理作为一种新的产品销售方式,有其独特的运行规则,区域总代理合同是怎样的呢?以下是本站小编为大家整理的区域总代理合同范文,欢迎阅读。

甲方:

乙方:

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□led系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日内一年内，即20xx年 月 日起至20xx年 月 日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

(2)销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

(4)协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉；

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

- 1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。
- 2、团队建设：初期成立不少于 名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

- 4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

- 1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所；
- 2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到3日内将签收送货单交给甲方；
- 3、一次性发货的金额少于 万元(含 万)的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在 万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

- 2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。
- 3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

- 1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；
- 3、广告支持：按照进货回款 投放，超出部分需经双方协商

后根基市场情况投放；

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标 80% 以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____

法定代表人(签字)： _____ 法定代表人(签字)： _____

_____年___月___日 _____年___月___日

甲方：

乙方：

1、甲方委托乙方为 省 市(县)的区域性的独家总代理，代理“卓康”离子水瓶系列产品的销售、广告宣传和售后服务，包括今后开发的系列新产品。甲方不得在上述区域销售该产品，也不允许其他人在上述地区销售该产品。乙方独立承担

民事责任，有权在上述区域内设立分代理和分经销商，有权组织业务活动，并承担业务所需的旅差费、会展费、区域广告费。甲方对分代理和分经销商不承担责任，不干涉其业务。

2、甲方供货出厂价为：2型(超声波清洗) 元/个，2型(内镀钛金) 元/个;3型 元/个。甲方开具发票并承担运费，乙方若需发汽车快运、铁路快件包裹或集装箱运输则另付运费。

3、乙方保证在以上区域内的年销售总数:2型离子水瓶 个,3型离子水瓶 个;首批进2型(超声波清洗)产品 个，2型(内镀钛金)产品 个，首批进3型产品 个。乙方除向甲方汇付首批进货的货款(和运费) 元以外，并汇付年销售与首批进货数之差额的1/10货款(元)，作为取得总代理权的定金。

4、本合同生效后，如果乙方一年内能完成总代理的年销售总数，该总代理权定金充抵每年最后一批进货款计算，并优先取得次年的总代理权。次年合同另行商定，条文一般照旧。

5、甲方将上述地区的独家总代理证书颁发给乙方(需镀钛证书者另交工本费)，并向乙方无偿按比例配给电视和报刊的广告策划，提供广告录相带、光碟，随货按比例配给彩印广告海报标贴广告和资料，以及产品使用说明书、零售信誉卡，同时配给已发表的文章。当乙方要求增多配给的数量时，所需工本费由乙方负担。乙方根据甲方提供的资料，可以在区域内制版印刷分发，其费用由乙方自理。

6、甲方供货时进行运输保险，途中如有配件损坏，乙方在收货后10天内寄回给甲方掉换新品。新配件寄往乙方的费用由甲方负担。乙方需要某些配件供给维修使用时，其费用由乙方承担。

7、乙方有权确定给分代理商和经销商的价格。零售价可适当优惠。乙方应按甲方要求实行信誉销售法，认真为用户办“零售信誉卡”，承诺使用180天内无效退货。乙方应要求分销

商对初期的用户作书面记录，定期跟踪调查其饮用效果，以便掌握本地实例，为扩大区域性销售打好基础，同时为品牌建设和产品信誉作出贡献。

8、乙方在市场上发现仿造侵权的产品后，应迅速通知甲方，并协助甲方采取必要的措施。

9、本合同有效期至200 年 月 日。期满前一个月內乙方可声明总代理权定金不充抵货款，同时要求续订次年的总代理合同，并汇付次年的首批进货款，甲方才能将次年的总代理权再次授给乙方。

10、本合同经过双方签字后，乙方按合同第3条汇付的资金到位后生效。本合同一式二份，双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

共2页，当前第1页12

区域总代理合同篇五

订立合同双方：

购货单位：_____，以下简称甲方；

供货单位：_____，以下简称乙方。

经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

第一条产品的名称、品种、规格和质量

1、产品的名称、品种、规格：_____。（应注明产品的牌号或商标）

2、产品的技术标准（包括质量要求），按下列第（ ）项执行：

（1）按国家标准执行；

（2）按部颁标准执行；

（3）由甲乙双方商定技术要求执行。

（在合同中必须写明执行的标准代号、编号和标准名称。对成套产品，合同中要明确规定附件的质量要求；对某些必须安装运转后才能发现内在质量缺陷的产品，除主管部门另有规定外，合同中应具体规定提出质量异议的条件和时间；实行抽检验质量的产品，合同中应注明采用的抽样标准或抽验方法和比例；在商定技术条件后需要封存样品的，应当由当事人双方共同封存，分别保管，作检验的依据。）

第二条产品的数量和计量单位、计量方法

1、产品的数量：_____。

2、计量单位、计量方法：_____。

（国家或主管部门有计量方法规定的，按国家或主管部门的规定执行；国家或主管部门无规定的，由甲乙双方商定。对机电设备，必要时应当在合同明确规定随主机的辅机、附件、配套的产品、易损耗备品、配件和安装修理工具等。对成套供应的产品，应当明确成套供应的范围，并提出成套供应清单。）

3、产品交货数量的正负尾差、合理磅差和在途自然减（增）

量规定及计算方法：_____。

第三条产品的包装标准和包装物的供应与回收_____。

（产品的包装，国家或业务主管部门有技术规定的，按技术规定执行；国家与业务主管部门无技术规定的，由甲乙双方商定。产品的包装物，除国家规定由甲方供应的以外，应由乙方负责供应。）

第四条产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点
（包括专用线、码头）

1、产品的交货单位：_____。

2、交货方法，按下列第（ ）项执行：

（1）乙方送货；

（3）甲方自提自运。

3、运输方式：_____。

4、到货地点和接货单位（或接货人）_____。

（甲方如要求变更到货地点或接货人，应在合同规定的交货期限（月份或季度）前40天通知乙方，以便乙方编月度要车（船）计划；必须由甲方派人押送的，应在合同明确规定；甲乙双方对产品的运输和装卸，应按有关规定与运输部门办理交换手续，作出记录，双方签字，明确甲、乙方和运输部门的责任。）

第五条产品的交（提）货期限

（规定送货或代运的产品的交货日期，以甲方发运产品时承运部门签发的戳记日期为准，当事人另有约定者，从约定；

合同规定甲方自提产品的交货日期，以乙方按合同规定通知的提货日期为准。乙方的提货通知中，应给予甲方必要的途中时间，实际交货或提货日期早于或迟于合同规定的日期，应视为提前或逾期交货或提货。)

第六条产品的价格与货款的结算

1、产品的价格，按下列第（ ）项执行：

- (1) 按甲乙双方的商定价格；
- (2) 按照订立合同时履行地的市场价格；
- (3) 按照国家定价履行。

(执行国家定价的，在合同规定的交货或提货期内，遇国家调整价格时，按交货时的价格执行。逾期交货的，遇价格上涨时，按原价执行；遇价格下降时，按新价执行。逾期提货或逾期付款的，遇价格上涨时，按新价格执行；遇价格下降时，按原价执行。由于逾期付款而发生调整价格的差价，由甲乙双方另行结算，不在原托收结算金额中冲抵。执行浮动价和协商定价的，按合同规定的价格执行。)

2、产品货款的结算：产品的货款、实际支付的运杂费和其它费用的结算，按照中国人民银行结算办法的规定办理。

(用托收承付方式结算的，合同中应注明验单付款或验货付款。验货付款的承付期限一般为10天，从运输部门向收货单位发出提货通知的次日起算。凡当事人在合同中约定缩短或延长验货期限的，应当在托收凭证上写明，银行从其规定。)

第七条验收方法_____。

(合同应明确规定：1、验收时间；2、验收手段；3、验收标

准；4、由谁负责验收和试验；5、在验收中发生纠纷后，由哪一级主管产品质量监督检查机构执行仲裁等等）

第八条对产品提出异议的时间和办法

1、甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、花色和质量不合规定，应一面妥为保管，一面在30天内向乙方提出书面异议；在托收承付期内，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。甲方怠于通知或者自标的物收到之日起过两年内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2、甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3、乙方在接到需方书面异议后，应在10天内（另有规定或当事人另行商定期限者除外）负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

（甲方提出的书面异议中，应说明合同号、运单号、车或船号、发货和到货日期；说明不符合规定的产品名称、型号、规格、花色、标志、牌号、批号、合格证或质量保证书号、数量、包装、检验方法、检验情况和检验证明；提出不符合规定的产品的处理意见，以及当事人双方商定的必须说明的事项。）

第九条乙方的违约责任

1、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的___%的违约金。

2、乙方所交产品品种、型号、规格、花色、质量不符合规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价；如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，由乙方负责包换或包修，并承担修理、调换或退货而支付的实际费用。

3、乙方因产品包装不符合合同规定，必须返修或重新包装的，乙方应负责返修或重新包装，并承担支付的费用。甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应当偿付甲方该不合格包装物低于合格包装物的价值部分。因包装不符合规定造成货物损坏或灭失的，乙方应当负责赔偿。

4、乙方逾期交货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货的违约金，并承担甲方因此所受的损失费用。

5、乙方提前交货的产品、多交的产品品种、型号、规格、花色、质量不符合规定的产品，甲方在代保管期内实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，应当由乙方承担。

6、产品错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运交合同规定的到货地点或接货人外，还应承担甲方因此多支付的一切实际费用和逾期交货的违约金。

7、乙方提前交货的，甲方接货后，仍可按合同规定的交货时间付款；合同规定自提的，甲方可拒绝提货。乙方逾期交货的，乙方应在发货前与甲方协商，甲方仍需要的，乙方应照数补交，并负逾期交货责任；甲方不再需要的，应当在接到乙方通知后15天内通知乙方，办理解除合同手续。逾期不答复的，视为同意发货。

第十条甲方的违约责任

1、甲方中途退货，应向乙方偿付退货部分货款___%的违约金。

（违约金视为违约的损失赔偿，但约定的违约金过分高于或者低于造成的损失的，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以适当减少或者增加）

2、甲方未按合同规定的时间和要求提供应交的技术或包装物的，除交货日期得顺延外，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按顺延交货部分货款计算，向乙方偿付顺延交货的违约金；如果不能提供的，按中途退货处理。

3、甲方自提产品未按供方通知的日期或合同规定的日期提货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期提货部分货款总值计算，向乙方偿付逾期提货的违约金，并承担乙方实际支付的代为保管、保养的费用。

4、甲方逾期付款的，应按中国人民银行有关延期付款的规定向乙方偿付逾期付款的违约金。

5、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

6、甲方如错填到货地点或接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受的损失。

第十一条不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

第十二条其它

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失的，应当在明确责任后10天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。但任何一方不得自行扣发货物或扣付货款来充抵。

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向人民法院起诉。

本合同自____年__月__日起生效，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与合同具有同等效力。本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份；合同副本一式__份，分送甲乙双方的主管部门、银行（如经公证或签证，应送公证或签证机关）等单位各留存一份。

购货单位（甲方）____（ ） 供货单位（乙方）____（ ）

法定代表人：____（ ） 法定代表人：____（盖章）

地址：____地址：____

开户银行：____开户银行：____

帐号：____帐号：____

电话：____电话：____

____年__月__日订

区域总代理合同篇六

甲方：

住址：

法定代表人：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的所有酒系列广东省区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为广东省区域及经甲方许可的其他区域总代理商，负责甲方的酒系列该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：本合同书列明的甲方所生产的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日起____年内，即____年____月____日起到____年____月____日止。

(4) 乙方总代理销售的区域：

a 在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络；

b 销售甲方规定的酒系列及甲方今后所生产的所有酒类产品。

(5) 乙方有权对甲方的工作(销售、市场、广告、服务、质量等)作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证(副本)、注册商标证书复印件等(上述复印件应加盖甲方公章)作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方按照所设立代理的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(3) 甲方保证该区域内的所有甲方产品均由乙方统一销售，甲方应严格控制跨区域窜货或自行向该区域销售，否则乙方要求甲方按照窜货或自行向该区域销售的营业额支付违约金，如造成乙方其他损失的仍负有赔偿义务(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(4) 在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)。

(5) 甲方应保证提供给乙方的所有产品均自主享有知识产权等权利，不存在其他争议，否则甲方应赔偿乙方所有经济损失(该损失包括但不限于经营损失、调查费、律师费等)

(6) 根据自身产品成本及市场情况及时提高产品质量及性价比，向乙方提供优质经济的产品。承诺统一调整价格时(只调低不调高)，按乙方实际库存数适当返还差价。

(9) 在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时(指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会)，免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商(由乙方指定)做全面的市场指导和培训。

(10) 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

(11) 确保提供给乙方的产品质量合格、符合国家检验标准。

(1) 甲方以后推出新产品(以甲方公布为准)时，乙方可以在发布之日起一个月内，以优惠价格(总代理价%)一次性购买每品牌不超过、总金额不超过万元的样品。已经代理的达不到甲方规定最低销售金额度的，不享受此项待遇。

(2) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(3) 甲方产品的制定价格发布权在甲方，甲、乙双方有责任对价格保密。乙方按甲方的指导销售价格制定本地区的批发和零售价格。

(1) 本协议签订后，甲方向乙方开具有效的《区域总代理商授权书》，该授权书向客户宣示乙方总代理资格权限，以便乙方开展工作。

(2) 乙方出现违法经营或严重违约行为，甲方有权取消乙方区域总代理商资格。

(3) 区域总代理授权书是本协议附件之一，是本协议的必要生效条件。

(1) 甲方和乙方的结算以区域总代理价格为依据。

(2) 详附总代理商价格体系一份。

(3) 甲方执行款到发货原则，本合同发生的支付均通过银行帐号进行。

(4) 货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货。同时，由此造成的一切后果由乙方承担。

(5) 乙方应常备货，当月销量超过万元以上时应提前天尽早通知甲方，甲方提前准备。

(6) 乙方以书面形式向甲方下达进货计划，应写明产品型号、数量加盖公章和订货人签名后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认，并将汇款凭证传真到甲方，甲方(可根据乙方需求分批)按约定将货物发往乙方指定地点。

(7) 货物运输本着快捷、节俭原则，乙方委托甲方初选、实际考查，最后确定承运商。产品运费、保险费由方负责。

(8) 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。

(9) 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方在指定地点提货时，须当场验收合格后再提。货物有损坏时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失，如果是产品本身质量问题，甲方负责保修，乙方对保修后产品不满意可以换货，换货后，依然达不到用户使用要求的，可以退货。乙方在提货后，及时清点货物品种和数量，如与订货清单不符，甲方负责换货，由此造成的损失由甲方负责承担。

(1) 具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责。

(2) 甲方按照甲方负责和义务的规定提供相关的服务。

(3) 关于换货：乙方收到的换货合格产品更换只限定在三个月内进货总值的%以内，外包括包装与产品外观的损坏。

1、乙方在xx区域内开设的所有直营及加盟专卖店的宣传喷绘、门头灯箱喷绘等宣传品，由甲方提供。除此之外，甲方应负责按比例向乙方提供宣传单页、按实际布点数量提供海报、宣传册，宣传光盘母盘、现场展示等宣传物料。

2. 乙方有根据当地的实际情况申请甲方在本代理区域内给予每季度一次特别优惠总代理价格的权利(用来做部分因为价格问题而搁置下来的单子)，该部分数量不超过每季度总销量的%。乙方有根据当地市场竞争对手条件每年申请一次特价促销的权利，具体数量双方根据实际情况协商确定(一般不超过)。

3. 乙方在取得大型集团或者团体数量较大的定单时，甲方有义务按照乙方和终端客户要求重新设计外型等。额外费用超过该笔定单总定货额的(即%以内全部由甲方承担)时，超出部分由乙方承担%，甲方承担%。

5. 甲方取得乙方全部首批代理产品款万元后，甲方在15日内，发送完所有业务操作的培训文件和系统的营销策划文件给乙

方。

6、其它有关市场支持及奖励的政策在实际操作中本着平等互利的原则双方协商解决。

7、乙方取得甲方在该地区该品牌的独家总代理资格后，甲方要在15日内将该地区过去的市场情况给乙方移交清楚，甲方尊重乙方对该区域市场过去客户的处置权，但是，为了保证平稳过渡保证业务的延续性，乙方要尽量保证老客户不流失，并且尽量利用地利条件帮助这些老客户把业务做好。对一些历史遗留客户，乙方不可以只拣便宜不管售后，应该和甲方协商维持好客户关系。原则上，乙方为了维护历史遗留问题而发生经济上的损失时，这些损失全部由甲方及时据实100%补偿给乙方，前提是乙方处置前必须先和甲方备案，不能先斩后奏。如果该区域不存在遗留问题，甲方则不需要向乙方移交和说明。该工作统一由甲方客服档案中心处置并且提供给乙方服务性说明。

8、双方约定：只要乙方是甲方合格的广东省独家总代理商：

(1)乙方可以在广东省目前甲方尚未设定总代理的任何城市设立销售网点，此类网点一律从乙方提货。

(2)乙方在该区域开展展览会期间，可以和外省或广东省以外任何地区的意向代理(或者销售商)签约，发展销售网点，权限同上条约定。

(3)乙方在处广东省以外任何城市设立独家代理商或者办事处，需向甲方一次性订购万元的首批货物，而且要在甲方备案，合同内容需要经过甲方同意，甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

(1)本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均应严格保

密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

(2) 乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权；

6、本协议一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章之日起生效(传真件有效)。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

7、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

8、协议生效：

(1) 本协议一式两份，协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后，由乙方支付首批提货款，甲方开具区域总代理商授权书及相关文件之日起生效。

(2) 本协议的所有附件均为本协议不可分割的一部分，与本协议有同等之法律效力。

9、其它约定事项：

(1) 未经双方书面同意，甲、乙双方不得将自己的任何权利和义务转让第三方。

(2) 双方相互之间做出的任何承诺，均应由双方代表签字盖章后方为有效。

甲方：

乙方：

____年____月____日

区域总代理合同篇七

第一条?总则

本协议于____年____月____日由下列双方共同签订：

根据_____法律登记注册的ac有限公司，其地址_____（以下称“委托人”），与根据_____法律登记注册的df有限公司，其地址_____（以下称“总代理人”）。

鉴于：

委托人欲从□□□□□□□□wz有限公司（以下称卖方）引进_____技术。委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条?定义

2.1?本协议内所有术语的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可

证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术、由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

2.2?各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

第三条?总代理

3.1?委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2?在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3?根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4?委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此再成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条?总代理人的职责

4.1?于本协议期内总代理人：

(1) 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

(2) 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3) 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4.2?在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1) 除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；或：

(3) 与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

(4) 不论以任何方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密。仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条?委托人的职责

5.1?代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2?委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条?佣金

6.1?委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之_____ (_____%) 的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.2?协议双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1条规定有权利收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条?终止协议

7.1?如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十（30）天内，仍置之不理，立刻终止本协议对代理人的委托。

7.2?按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7.3?当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

（1）总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

（2）按照本协议规定，于终止对总代理人委托的五（5）天内，委托人将佣金（按6.1条规定应支付尚未付清部分的佣金）支付给代理人。

7.4?按本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条?分代理或转让

8.1?非经委托人预先书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2?非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3?本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条?修改

委托人与总代理人签订的引进技术协书，包括整个协议书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条?适用的法律

本协议的一切条款是根据签字时_____现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效后，由于_____颁布布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条?争议的解决

11.1?在执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争议，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2?若协商不能解决，可在_____调解，如调解无效，最终将在_____根据国际的_____程序_____。

11.3?在争执发生时及争执提交_____过程中，除所争执并提交_____的问题外，委托人和总代理人都必须按本协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

11.4?_____的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。_____费（不包括各聘请律师的费用）由败诉方负担或_____机构裁决。

第十二条?语言

本协议以英文和中文书就，两种文字均为正式文本。

第十三条?通知

13.1?凡有本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2?凡有关通知、请求或其他书信往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本协议的双方于首页所列日期签署，立此为据。

委托人□ac有限公司总代理人□xx公司

代表签字：代表签字：

职务：职务：