

# 小家电代理合同 机械代理销售合同(精选6篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 小家电代理合同 机械代理销售合同精选篇一

代理销售，直接的理解就是凡是不是自产自销的，销售转交他方完成的都可以称做代理销售，对于机械代理销售合同你是怎样理解的？以下是在本站小编为大家整理的机械代理销售合同范文，感谢您的阅读。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

### 第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品，由甲方生产的“奥东”全自动麻将机。
2. 商标：“奥东”
3. 区域：

## 第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方“奥东”pvc地板。
2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。
3. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在 甲方的食、宿费用由甲方提供。
4. 甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配 件甲方收取成本费用。
5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅 自在非代理区域销售甲方产品。
6. 乙方不得经营销售其它品牌麻将机，并维护好“奥东”品牌的良好声誉。
7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于 台。

## 第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等， 提供特许代理授权证书和铜牌。
2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发

布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。

3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位， 组织产品出展，费用由双方均担。

#### 第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。
2. 甲方提供给乙方的adma-33e价格为 元□adma-36e

#### 第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。
2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内 ，以书面的形式通知甲方补正。

#### 第六条 品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。
2. 甲方的产品，免费保修壹年。
3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

#### 第七条 保密

1. 乙方不得向第三人提及双方合作事宜。
2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

## 第八条 违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权 终止此合同。

## 第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

## 第十条 协议期限

本协议有效期为 月，自 至 止。 在合作期限内必须完成 台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_ 乙方(公章)： \_\_\_\_\_

甲方： （以下简称甲方）

乙方： （以下简称乙方）

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就代理销

### 一、乙方负责代理设

备及价格：

1. 代理设备：

甲方正式授予乙方（设备名称）销售的代理权，负责该设备在区域的销售工作。

## 2. 乙方代理的设备

型号为\_\_ \_ ，设备价格(大写)：\_\_\_\_\_°

配置见附件。

## 二、设备销售货款支

付方式：

### 1. 设备销售货款支付方式：

(1)付款时间：合同签订后的三个工作日内支付合同总金额的60%，货到交货地点三个工作日内支付合同总金额的30%，设备安装调试完毕三个工作日内付清合同总金额的10%。

(2)付款方式：最终乙方需将设备销售款直接打入甲方指定账户。(3)甲方开户行：，账号：。

## 三、甲、乙双方权利与责任

1、甲方在技术上全力配合乙方工作，并提供应有的技术支持和售后服务；设备因质量问题或技术问题产生的经济损失由甲方承担；但在设备销售运作的整个周期内所产生的费用均由乙方负责。

2、在约定区域内乙方享有该设备的独家待理权，甲方不得授权

8、本协议所签内容未经甲方同意，乙方不得转让他方。

#### 四、签署相关协议

甲、乙双方必须签署 商标及知识产权保护协定和 知识产权保护合同，上述两协议必须与本协议同时签署方能生效且与本协议具有同等法律效力。

#### 五、协议期限及签署地点

2、本协议的签订地点： 。

#### 六、协议的中止

3、乙方没有履行本代理协议时，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

七、协议纠纷的解决 在本协议执行期间，甲乙双方如发生争议，双方可以协商解决，协商解决未果时，可以向有管辖权的地方人民法院提请经济诉讼解决。

本协议一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力，影印无效；

甲方(公章)： \_\_\_\_\_ 乙方(公章)： \_\_\_\_\_

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

根据甲乙双方友好协商，签订本合同，共同遵守。

#### 一、 租机范围及内容

甲方租用乙方钻机两台，用于，乙方根据甲方要求及施工设计图纸进行施工，保证质量、包安全按期完成甲方分配的成孔任务。

## 二、甲方责任

1. 乙方进场前，做好场地的三通一平；
3. 协助解决工人住宿。

## 三、乙方责任

1. 根据施工要求，保证质量、包安全，按甲方要求的工期完成钻孔；
2. 做好施工原始记录；
3. 按照甲方的进度计划施工，服从甲方驻工地代表的管理；
5. 严格按照操作规程进行作业，确保施工安全，如发生安全事故，乙方负责解决，费用由乙方承担。

## 四、质量标准

按照现行有关规范要求及施工设计图施工；

## 五、付款及结算方式

成孔按元/米计价，按实际完成工作量结算。该单价不含税，乙方只向甲方开具收据。成孔用的泥粉及套管由乙方负责承担费用。钻孔穿导墙和旧桩基础时，给予补偿，补偿原则为：甲方与业主协商后，其补偿金额的全部支付给乙方。

付进度款。

工程完工后，甲方支付乙方完成工作量的70%，但此时应扣除已经乙方全部钻机进场开钻后，甲方按每台钻机 元支付预付款。锚杆施工进度达到50%时，甲方再按乙方已经完成工作量的70% 支支付的款项。尾款在 个月内结清。

乙方不负责施工用的水、电费用，但水、电表由乙方提供并按甲方的要求安装。

未尽事宜，双方协商解决。 本合同自签订之日起生效，至工程结清款项之日失效。 本合同一式四份，甲乙双方各执二份。

甲方(公章)： \_\_\_\_\_ 乙方(公章)： \_\_\_\_\_

## 小家电代理合同 机械代理销售合同精选篇二

乙方：\_商贸有限公司\_\_\_\_\_

### 一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品为：“ ”系列产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

### 二、代理权限

1. 甲方授权乙方为 xx省xx市 地区的独家代理商，全面负责该地区的销售、经销商管理及售后服务。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。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

### 三、代理期限

本合同的代理期限为 壹 年，从本合同签订之日起 壹 年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。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。

#### 四、代理价格政策

1. 代理价格：甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格20xx-v1.0版》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。
2. 销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。
3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。
4. 优惠政策：以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下表给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

#### 五、合同双方的权利及义务

##### (一) 甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“ ”系列智产品的价格制定权、发布权和解释权。
2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。
3. 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。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。

4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，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。

5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。

6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。

7. 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。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

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. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有

效)。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

## (二) 乙方的权利及义务

1. 乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，乙方积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点(包括独家代理商或者拓展经销商)，此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方，以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约，否则甲方有权单方面终止合同，且造成的一切后果由乙方承担。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。

3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。

4. 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場形象，否则应承担由此引起的一切后果。

5. 顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声

誉。

7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、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。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

## 六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。

2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，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，且后果由乙方自负。

3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。

4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。

6. 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。 7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。

8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

## 七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。

2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

## 八、技术支持

训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于200元。

2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。

3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方

可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

## 九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。
2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。
3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。
4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。
5. 甲方为乙方提供的产品应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；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。
6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。
7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。
8. 返厂维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、

故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。

甲方： 乙方： 日期：

## 小家电代理合同 机械代理销售合同精选篇三

地址： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策。

二、甲方的权利与义务

1. 甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。
2. 甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。
3. 甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。
4. 每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于\_\_\_\_\_万元(折扣后)。

### 三、乙方权利与义务

1. 乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。
2. 如果发现产品存在质量问题，应在\_\_\_\_\_日内书面通知甲方进行调换。(乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内)。
3. 乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受上款规定约束。
4. 乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。
5. 乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

#### 四、违约责任

1. 乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金\_\_\_\_\_万元。
2. 甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_万元。

#### 五、销售政策

1. 乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的\_\_\_\_\_折(除特殊产品以外)。零售价见附表。
2. 结算方式为：款到发货。

#### 六、交货方式

1. 甲方收到乙方货款后\_\_\_\_\_天内将货发出。
2. 铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。
3. 公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。
4. 乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在\_\_\_\_\_天内书面通知甲方，甲方\_\_\_\_\_天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。
5. 运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

#### 七、其它事项

1. 本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。

2. 本协议传真复印件有效。

3. 本协议有效期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

附件 零售价格表(略)

## 小家电代理合同 机械代理销售合同精选篇四

业 主：（以下简称甲方）

施工单位：（以下简称乙方）

第一条 甲方订购产品规格型号及数量

第二条 工程承包范围、内容及承包方式

第三条 产品的运输方式、到货地点、交货方法和费用负担：

1、 运输方式：乙方汽车运输至甲方指定地点。

2、 交货地点：工地现场。

第四条 产品的安装、调试、验收：

乙方负责产品的安装、调试。甲乙双方商定：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日之前，乙方派出工程技术及施工人员到达工地现场开始安装施工，乙方全部工程的完工与甲方装修工程完工同时进行，所需设备均按双方约定时间进场到位。施工工程费用及施工人员日常费用由乙方承担。

第五条 价款、结算方式及期限：

- 1、 本工程合同协议价为人民币:元 (大写: 壹拾壹万叁仟元整)。(备注: 本合同价款不含税金, 如产生税金由甲方承担)。
- 2、 乙方设备运到施工现场, 经甲方确认后, 甲方当日支付人民币元 (大写: 伍万陆仟伍佰元整)。
- 3、 乙方室内工程安装完毕, 甲方当日支付乙方工程款人民币元(大写: 肆万伍仟贰佰元整)。
- 4、 剩余工程款元(大写: 壹万壹仟叁佰元整)到 年 月 日结清。
- 5、 甲方未全额支付合同总价款, 工程材料及设备权所有权属乙方。

## 第六条 违约现任

### 一、 乙方责任:

- 1、 如果乙方未按合同规定时间交货, 每迟交一天, 乙方应向甲方支付价款总额1%的违约金, 但违约金总额不得超过价款总额的20%。如乙方在达到此限额后仍不能交货, 甲方可考虑终止合同, 因此造成甲方的损失由乙方承担。甲方认可的除外。
- 2、 由于安装不合质量要求, 造成的责任由乙方负责。

### 二、 甲方责任:

- 1、 甲方中途退货, 应向乙方偿付合同款总额的20%的违约金。
- 2、 甲方未能按合同规定时间支付工程款, 每迟一天, 甲方应向乙方支付合同款总额的1%的违约金, 但违约金额不超过合同款总额的20%。

3、如甲方在达到此限额后仍不能付款，乙方有权终止合同，按有关法律规定处理。

4、甲方如需调整产品型号，应及时通知乙方，并承担乙方重复运输、保管、材料损失等有关费用。

5、由于甲方原因造成不能按期完工，其责任由甲方承担，而且工期顺延。

## 第七条 工程验收

1、工程完工后，乙方通知甲方进行调试验收；

## 第八条 产品质量及工程保用

1、设备质保期按设备厂家承诺时间为限：乙方所安装的工程从调试验收合格之日起十二个月为工程安装质量维保期。

2、在保用期内若因工程本身质量事故，由乙方负责综合维修，费用由乙方负担。若因甲方操作失误而造成事故，乙方负责排除，但一切费用由甲方负责。

3、工程未经验收，甲方提前使用或擅自动用，视同验收合格且由此发生的质量或其它问题，由甲方承担责任。

4、安装工程如发生故障，乙方在接到甲方通知24小时内作出回复并立即派出技术人员到现场维修。对保用期后的所有零备件及服务费用，乙方应给予优惠。

## 第九条 仲裁

因执行本合同所发生的或者与本合同有关的一切争执，由签约双方友好协商解决；如双方经协商后仍不能解决时，提交达州仲裁委员会仲裁。按照申请仲裁时现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力，仲裁费用

由败方负担。

## 第十条 合同生效

本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，自双方签字之日起生效。

# 小家电代理合同 机械代理销售合同精选篇五

## 2、收费标准及结算方式

### 2.1收费标准

### 2.2结算方式

本项目开始销售后每一个月按照2.1的标准结算一次销售代理费，结算条件为：甲方已收到一次性付款客户的首付款或贷款购房客户完成首付和银行按揭手续。乙方在每月的30日提供销售明细及代理费结算表给甲方确认，甲方确认后于次月5号前支付当月代理费给乙方。如果甲方拖延付款，每延期一日，则按应付款的万分之五付罚金。

## 3、双方权利及义务

### 3.1甲方权利及任务

3.1.1甲方应保证委托乙方销售的项目的合法性。

3.1.2免费为乙方工作人员提供工作场所和办公所需的必备电话、看房车辆等办公设备，免费提供售楼处、样板间等销售中所必备的硬件设施；同时，甲方承担每月电话费和宣传单及其它言行宣传等费用。

3.1.3根据本合同的约定及时支付费用。

3.1.4甲方对乙方提供的书面建议应及时给予明确答复。

### 3.2乙方权利及义务

3.2.1乙方以派专案小组进驻销售现场的形式负责履行本合同约定的全部工作内容。

3.2.2乙方负责督促客户按购房合同及时向甲方支付购房款及相关款项，乙方不得以任何方式及任何名义向客户收取费用(包括定金)。

3.2.3在项目达到入住条件时，乙方应协助完成客户的入住工作。

3.2.4乙方在工作期间发生的费用，包括乙方员工工资、提成、住宿费等，由乙方承担。

### 4、工作方式

4.1乙方应每周向甲方提供当周的销售情况报表，每月向甲方提供当月的销售情况分析总结，并提交市场分析报告。

4.2甲方与销售相关的工作人员与乙方专案小组，应每周举行一次工作例会。

4.3不定期举行公司级别的工作会议，以及时解决可能出现的问题。

### 5、违约责任

5.1因各种不可抗力致使本项目无法继续运作时，甲乙双方各自承担其相应损失，均不得向对方提出索赔要求。

### 6、保密

甲乙双方据此项目所确立的所有合同、协议、往来文件及相应的技术文件均属保密范围，任何一方未经对方允许不得告知第三方。

7、本合同自双方代表签字之日起生效，至项目结案手续办理完毕后终止。

8、双方可对本合同的条款进行补充，并以书面形式签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

9、本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商或调解不成的，双方同意由仲裁委员会仲裁。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

年 月 日 年 月 日

销售代理工作清单

## 一、销售体系的建立

1、拟定价格体系

2、拟定认购、销售程序

3、整理购房合同

4、拟定付款方式

## 二、销售组织

- 1、组织培训销售人员
- 2、拟定开盘方式
- 3、拟定销售买点的分析
- 4、拟定销售模式
- 5、制定销售计划表
- 6、不同时期的开盘数量建议
- 7、拟定价格调整方案

### 三、销售执行与管理

- 1、销售过程中的日常管理
- 2、销售资料的统计与反馈
- 3、销售过程中的客户服务

### 四、配合广告代理公司及物业管理公司的工作

- 2、协助办理客户入住手续

### 补充条款

甲方：

乙方：

- 1、针对合同2.2的条款，甲方支付乙方佣金预留5%。待按揭贷款到达甲方账户后5日之内，予以结算。

2、乙方工作内容中的拟定价格体系、制定销售计划及拟定价格调整方案等，均须在开盘认购前10天，提供给甲方，经核批后方可执行。

3、售房合同统一由甲方管理，约定及补充的条款必须经甲方同意，否则由此带来的后果及损失由乙方承担。

4、对甲方提供的办公用品设备等，乙方均需签认并妥善保管，完成销售后交还甲方，损失部分由乙方负责。

5、如果因甲方原因无故终止本协议需赔偿乙方的经济损失，如果因乙方原因无故终止本协议需赔偿甲方的经济损失。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

甲方(委托方)： 梁彩虹 身份证号：

地址： 联系人：

联系电话：

乙方(受托方)： 肇庆市德业基投资有限公司

地址： 肇庆市端州区端州一路 联系人： 联系电话：

第一条 委托代理项目的位置、面积

1、委托房屋位置： 肇庆市端州区端州3路48号文化创意大厦；

2、委托销售房屋编号： 。

## 第二条 销售价格

- 1、销售面积按套内面积计算；
- 2、合同所约定的销售房屋最低成交价格为：
- 3、以上价格为甲方要求最低成交价，乙方成交价不得低于以上价格，如果成交价高于上述价格，超出底价部分的 %归乙方。
- 4、在房屋成交后，乙方需要配合甲方、第三方购房者办理房屋过户、按揭、税费缴纳、房款监管等买卖手续。

## 第三条 甲方权利与义务

- 1、提供有效的房产证明和身份证资料。甲方保证以上房屋确切、真实，并承担连带责任。
- 3、第三方支付定金、首期款、按揭款等款项时，由甲方负责填写和提供相应款项收据。
- 4、甲方对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效。如果因甲方以上过错，责任由甲方承担。
- 5、在房屋成功销售后，由甲方单方支付乙方佣金，佣金按成交房价的 %结算，如果房屋成交价低于以上最低价格，乙方必须取得甲方认可方可销售，乙方免责，且按上述条件支付乙方佣金。
- 6、甲方必须及时缴纳政府相关税费，否则因时间拖延导致相应手续延后，其责任由甲方承担。
- 7、甲方必须将房屋钥匙、房产证复印件或相应产权证明、身份证复印件提供给乙方，以配合销售。同时甲方委托乙方允

许进行产权查档。

8、在与第三方购房者办理买卖合同、按揭合同、过户、房屋维修基金过户时，涉及契税(原业主已缴纳则无需办理)、房屋维修基金、交易手续费、个人所得税、营业税、房产税及滞纳金、支付给乙方的佣金、拖欠的物业管理费、水电费、电视电信宽带等费用由甲方承担，新的契税、交易手续费等政府规定由第三方购房者支付的费用时由第三方购房者支付。

#### 第四条 乙方权利与义务

1、本合同签署后，经甲方同意，乙方即刻开展销售实际运作，乙方负责寻找第三方买家，并积极开展洽谈业务。

3、严格执行销售价格及付款方式，尽可能提高房屋销售价格实现甲方最大利益。对于特殊情况须经甲方书面同意。

4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务。 5、不得超出甲方认可的范围进行宣传和推广。

6、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，甲方溢价或跌价应及时书面告知乙方，否则乙方免责。

7、协助甲方与第三方购房人签订商品房买卖合同、按揭合同、过户、缴纳相应费用。 8、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资。 9、乙方应当为甲方保守相关商业机密。

第五条 委托代理销售佣金按以下方式计算 1、佣金=销售合同总金额×

1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第五条计算佣金。

2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，甲方

在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据。

## 第七条 甲方违约责任

1、若第三方购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，以及因交房、质量、典当抵押、法院查封等问题产生的纠纷，均由甲方负责。

1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担。

2、乙方不得私收房款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任。

3、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失 万元人民币。

## 第九条 退房处理方式

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

第十条 合同期限： 年 月 日至 年 月 日。 在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同。

第十二条 本合同一式四份，甲、乙双方各执二份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 代表人： 代表人：

年 月 日 年 月 日

## 小家电代理合同 机械代理销售合同精选篇六

委托方(甲方): \_\_\_\_\_

承包方(乙方): \_\_\_\_\_

根据《\_民法典》及国家有关规定，结合工程的具体情况，经双方充分协商，签订本合同。

一、工程项目: \_\_\_\_\_

1、工程名称: \_\_\_\_\_

2、交货及安装工程地点: \_\_\_\_\_

3、承包方式和承包范围: 本工程以包工包料、包质量、包工期、包风险、包设计的形式由乙方承包，乙方必须按照甲方确定的设计方案、系统功能、设备材料，承包整个系统的设备供应及安装和调试，设计方案以甲方认可为准。

二、系统总造价及其支付:

(一)系统总造价

1、本安防系统含税总造价为人民币。

施工方案为标准，在此基础上价格不再作任何调整(甲方要求增加的工程除外)。

(二)工程款支付

甲方根据乙方的工程进度向乙方支付工程款:

### 三、工期：

1、本合同签订后，乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日进场，到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，完成安装调试(以通过用户及甲方代表验收合格为准)。

2、在履约过程中，因为变更设计所影响的工期或甲方责任、不可抗力等造成工期延期的，经甲、乙双方协商可后作出工期调整，以此确定竣工日期。

### 四、供货及安装：

1、本工程必须严格按照国家有关施工安装规范进行施工。

2、乙方工程使用的材料、设备必须符合甲方认可的设计方案的规定。

### 五、维修保养：

1、本安防系统保修期为一年，自工程完工并通过甲方验收合格之日起计。保修期内，如系统发现故障，乙方必须在接到甲方通知之日起24小时内派员维修，若非因甲方人为损坏的，乙方免收一切费用。

2、保修期届满后，甲方要求乙方修理的，以本合同附表一中的价格适当向甲方收费。

3、保修期届满后，甲乙双方另签订技术维护协议，乙方应对系统提供优惠的有偿技术维护。

4、甲方要求软硬件功能的改进、扩容不在保修之列，但乙方应继续为客户提供最优惠的服务。维修期内人为或自然灾害引起的故障或损坏，仅收取维修成本费。以下情况不属保修范围：自行拆卸更换机内任何部分(如：线路、零件)后造成

损坏;非乙方指定的专业技术人员指导安装而引起的故障。

## 六、双方责任:

### (一)甲方责任:

- 1、审核乙方提供的设计方案、安装施工方案,在收到后的日内完成。向乙方提供必要的场地及施工用电。
- 2、按工程进度向乙方支付工程款。
- 3、委派专人作现场管理代表,监督、检查工程质量、进度。处理并协调甲乙双方在施工中发生的有关事宜。
- 4、在乙方交付设备后三日内组织对工程进行竣工验收和办理竣工结算。

### (二)乙方责任:

- 1、按施工安全规范做好施工质量、安全管理。
- 2、对竣工验收后保修期内发现的施工质量问题负责返修。
- 3、遵守甲方有关场地管理的规定并办理有关的手续。

## 七、违约责任:

- 1、除不可抗力(战争、天灾等)外,甲乙双方应严格遵守本合同的条款,否则,违约方须向另一方支付合同总造价5\_\_\_\_\_%的违约金,违约金不足以弥补另一方损失的,违约方还应就不足部分承担赔偿责任。
- 2、甲方如未按本合同的进度付款,每延迟一日,按应付而未付金额的\_\_\_\_\_%计付违约金。

3、由于乙方原因不能按工期竣工的，每逾期一日，按工程造价的\_\_\_\_\_ %向甲方计付违约金。

4、本系统若由于系统器材质量问题而影响工程验收，乙方必须无偿更换、返修，直至达到验收标准。

#### 八、其他事宜：

1、按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金和各种经济损失，应当在明确责任后5天内付清，否则按逾期付款处理。

2、本合同如有未尽事宜，经双方友好协商，另签补充协议。

3、双方在执行本合同中发生纠纷，双方应先行协商，若协商不成时，任何一方可以向人民法院提起诉讼。

4、双方签订认可的设计施工方案及其它经双方签字确认的书面材料均为本合同的组成部份，与本合同具同等效力。

5、甲乙双方施工、设计方案以外的所有变更或要求必须致函对方，对方在收到通知后必须及时回函，如果5日内不答复视为认可。

6、本合同及其附件自双方签字、盖章之日起生效，保修期届满结清余款后本合同第八条第2款仍需继续履行。

7、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，具同等法律效力。

签约代理人： \_\_\_\_\_ 签约代理人： \_\_\_\_\_