

全品类分销意思 经销合同协议(大全5篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？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。

2023年全品类分销意思 经销合同协议模板篇一

供货方：_____（以下简称甲方）
购货方：_____（以下简称乙方）

一、经销要约：

- 1、甲方生产_____品牌非标门类产品，凡是经营本产品的乙方都要与甲方先签订本《品牌经销代理合同书》。
- 2、乙方在签订本合同书后，必须按照双方约定执行。
- 3、乙方在经营甲方产品时，双方根据市场情况核定年销量_____樘。
- 4、为了有效执行本合同，乙方应向甲方交保证金_____元（保证金可作为定金使用，但在合同期未到时保证金不能转为货款使用）。

二、其具体程序是：

- 1、乙方要按甲方统一的印刷的订货通知单正确填写，如有特殊要求，须在备注标明，将具有法律效力的订货通知单传真给甲方，经甲方核对确认后，传真至乙方签订盖章后再返回

甲方，订货通知单以定金到帐生效，甲方开始生产按约定时间交货。

2、乙方若对已订货通知单的内容有修改要求时，必须先以电话形式征得甲方同意后，再以传真形式重新履行定单手续，则生产交货日期重新确认，如甲方已经投产再无法改变时，乙方不能再修改。

3、具体内容详见_____门业订单。

4、乙方必须在本区域内进行销售，不得跨区域销售，一经发现，甲方根据情形进行处理，直到取消代理权。

5、乙方应努力销售甲方商品，有责任做好产品的销售、售中、售后服务，有义务宣传和打造_____品牌并及时将市场情况反馈给甲方。

三、产品价格

1、乙方可享受_____产品由甲方统一制定出厂价。

2、甲方根据市场原材料的涨幅对产品出厂价进行调整时，提前十个工

作日内通知乙方。

四、结算及期限

1、乙方订单经甲方确认后，要预付总货款的30%以上，提货前结清全部货款方可提货（以款到甲方帐户为准）。

2、甲方提前一天通知乙方提货，以确保乙方及时结清余款发货，由于结算不及时，延误发货时限超过一个月，甲方视为乙方放弃货物，甲方可以降价处理，不退还定金。

3、供货周期：常规门，金属漆10天交货，仿铜12天交货，非常规门另议。

五、责任承担

1、非标门是特殊行业，如出现质量问题供方给予维修，乙方在7天之内书面报至我司，经我公司派员核实后，可以降价处理不予退门，托运损坏，由乙方负责和托运站协商解决。甲方可以提供有必要的帮助，不承担责任及赔偿。

2、乙方在订货时对自带物资及配件本身出现的质量问题，其责任自负。

3、乙方订货有特殊要求时，须甲方不经常使用的物资及配件，在不易确定其质量的情况下，而乙方又坚持使用时，出现质量问题由乙方负责。

4、甲方对下列之一负责。

(1) 开焊或掉漆；(2) 粘接不牢；(3) 板面凹凸不平；
(4) 门扇严重变形；(5) 金属漆、仿铜；5年之内褪色，甲方负责维修。

六、售后服务

乙方经营甲方产品享受的是出厂价格，由乙方负责售后服务，乙方对销售出的产品有责任和义务做好售后服务工作，如因售后服务不到位所产生的一切后果由乙方负责。

七、乙方履行本合同享受以下优惠政策

1、经销商在店面里一次性摆放样品门_____樘，厂家在原价的基础上打_____折计算。

2、经销商经营_____产品年销售_____樘门，_____

门业按照每樘_____元返利给经销商，所有返利年终结算。

宣传资料均由甲方提供。

4、凡是_____门业5年内售出的金属漆和仿洞门如果有褪色现象，全部返回公司重做，所以运费由甲方承担，此项活动截止到_____年底。

5、经销商的车辆愿意做广告车，甲方报销车辆喷涂费用。

八、争议解决

如发生纠纷，双方本着互谅、协

商的原则加以解决，如协商不成可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

九、本合同经双方签字盖章后生效，合同附件具有同等法律效力，一式二份，甲乙双方各执一份。

十、本协议有效期限为此签订合同之日起至_____年____月____日。

合同附件：

1、《订货通知单》

2、《非标门订货须知》

3、《价格表》

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

授权代表人： 授权代表人：

2023年全品类分销意思 经销合同协议模板篇二

乙方：

标的（市场销售区域）

甲方授权乙方在安徽省__市、定远县、来安县、南谯区等三区一区经销甲方猪饲料，在公司正常销售政策的基础上，给予市场保护政策。在以上市场销售区域内，甲方的猪饲料销售权由乙方全权代理，任何单位和个人在此区域内经销甲方猪饲料必须经乙方同意。

双方权利和义务

甲方权利和义务

甲方权利：

a□甲方有权对产品价格根据原料行情进行合理调整；

b□乙方出现停销或串货等不合法经营情况时，甲方有权终止本合同。

甲方义务：

b□因质量问题造成的损失，甲方有义务负责处理。

乙方权利和义务

1、乙方权利

a□乙方有权对甲方产品提出异议；

乙方有权停销甲方产品，视为自动放弃经销权，但不享受年终奖。

2、乙方义务：乙方应严格维护甲方利益，执行甲方指定的市场销售价格，配合甲方开展销售服务工作。

违约责任

本合同解释权归_____公司。

其他

2. 本合同一式两份，双方各执一份；

3. 本合同经合同双方签字盖章后生效

甲方： 乙方：

签字： 签字：

盖章： 盖章：

____年____月____日

2023年全品类分销意思 经销合同协议模板篇三

卖方： _____

买方： _____

为保护买卖双方的合法权益，买卖双方根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，一致同意签订本合同，

共同遵守。

一、货物的名称、数量及价格：见附件

二、质量要求和技术标准：

参照ibm公司的相关产品技术标准

三、接货单位(人)：

卖方指定本合同项下的货物的接货单位为：_____

地址：_____

五、交货的时间及地点、方式及相关费用的承担：

1、交货时间：_____

2、交货地点：_____

3、运输费用：由 方承担

六、合同总金额□_____rmb.

合同总金额为人民币□_____rmb.

七、付款方式和付款期限

八、货物的验收；

自产品交货后三日内，买方应依照双方在本合同中约定的质量要求和技术标准，对产品的质量进行验收。验收不合格的，应即向卖方提出书面异议，并在提出书面异议后三日内向卖方提供有关技术部门的检测报告。卖方应在接到异议及检测报告后及时进行修理或更换，直至验收合格。在产品交付后

三日内，卖方未收到异议或虽收到异议但未在指定期限内收到检测报告的，视为产品通过验收。

九、接收与异议：

如买方指定由接货单位(人)接收货物，则买方同意对接货单位提出的接收、拒收、书面拒收意见等行为负责。

采用送货上门和自提方式交货的，在交付产品时，接货单位(人)应对产品品牌、规格型号、数量是否符合合同规定进行检查；对于符合合同规定的，接货单位(人)应当签收。对于不符合合同规定的产品，买方可以拒收，并书面说明拒收的理由。对于以送货上门方式交货，买方依照约定拒收的产品，需要由买方保管的，买方应负责保管。

采用代办托运方式交货的，买方对产品、规格型号、数量有异议的，应自产品运到之日起日内，以书面形式向卖方提出。

买方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

上述拒收或异议属于卖方责任的，由卖方负责更换或补齐。

十、合同的生效和变更：

本合同自双方签字盖章时生效，在合同执行期内，买卖双方均不得随意变更或解除合同，如一方确需变更合同，需经另一方书面同意，并就变更事项达成一致意见，方可变更。如若双方就变更事项不能达成一致意见，提议变更方仍应依本合同约定，继续履行，否则视为违约。

十三、争议的解决：

在执行本合同过程中，双方如若发生争议，应先协商解决，

协商不成时，任意一方均可向卖方所在地人民法院提起诉讼。

十四、其他：

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金及各种经济损失，应当在明确责任后十日内支付给对方，否则按逾期付款处理。

本合同一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力。

2023年全品类分销意思 经销合同协议模板篇四

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

第一条 经销的授权

甲方兹授权_____为甲方在中华人民共和国_____地区的经销商，经销甲方的_____系列产品。

试合作期_____个月，在此期限内，乙方应积极开发市场，产品铺市场率达到_____%，即a类终端场_____家。

b类终端场_____家。

c类终端场_____家。

乙方每月向甲方付(汇)款应当超过_____万元，并且承诺每过一个月付(汇)款增长_____%，到期自动转为正式总经销商，从此甲方不得直接供货给该地区其他单位或个人。乙方首次现款提货最少达_____万元。

第二条 保证条款

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订本协议的法人组织。
2. 乙方的应符合甲方要求，并保证其在经营活动中的真实、合法及有效性。
3. 乙方保证甲方不承担乙方与第三方之间存在的任何责任及连带关系。

第三条 期限本协议有效期为_____年。自_____年_____月_____日起，至_____年_____月_____日。

第四条 双方责任与义务

甲方：

1. 规范市场体系管理，提供技术支持及非保密技术支持文件。
2. 甲方有义务提供对乙方销售负责人员产品培训、技术支持等服务。
3. 有计划的开展广告宣传、活动推广并事先通知乙方予以配合。
4. 监督乙方在履行本协议过程是否正确执行。
5. 甲方负责“罗曼特”系列产品的质量，并接受当地行政管理部门的质量检测和监督。

乙方：

1. 乙方必须充分利用自己的销售网络及市场销售能力，促进甲方产品的顺利销售，按要求履行本协议规定的义务。
2. 乙方有保护甲方的产品的义务，不得以任何形式泄露甲方的产品机密。

3. 乙方应维护提高甲方商业信誉不得从事有损甲方利益的活动，或以任何言论抵毁甲方之产品。

4. 为顾客提供售前、售后等相关服务。

5. 帮助甲方进行市场调查、搜集相关信息，及时反映顾客的要求和意见。

以便甲方了解市场动态，调整产品市场定位及策略。

7. 积极配合甲方驻地业务人员工作，接受甲方的指导和监督。

8. 乙方不得以任何形式跨越_____地区进行任何形式的“罗曼特”系列产品的销售活动，不得以低于甲方规定的销售价销售，否则甲方将该行为视同违约行为，并终止本协议。

第五条 区域销售规范

规范市场，确保各地经销商之权益。

乙方在销售过程中必须对产品实施监控，乙方有权发展下级、经销商，所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。

如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方经销商资格。

第六条 商品的价格

1. 甲方向乙方供货的经销价为：见附件。

2. 乙方必须按照甲方规定的售价范围内向顾客售卖商品。

3. 甲方将保留对产品销售价格调整的权利，若价格调整，甲方将提前____天以书面形式通知乙方，经双方确认后，在统一时间内实施价格调整。

第七条 货款的结算及产品退换

付款方式：

1. 乙方每次向甲方购货，必须提前三日向甲方下订单，并一次性结清当次货款。

2. 办理，可将银行汇票的复印件当天传真到甲方，再用邮局特快专递(ems)邮寄到甲方财务部。

3. 办理银行电汇。

4. 办理实时汇款(信用卡)。

产品退换之规定：

乙方如发现有由甲方责任造成包装出现破、漏及相关质量存在问题，或者因运输受损的产品，必须在收到货物后____个工作日内向甲方提出书面退换申请，经甲方确认后进行退换，运费由甲方承担，如乙方未经甲方批准，单方私自退货的，甲方不予接收，因此产生的任何损失由乙方负。

第八条 送货方式

甲方不为乙方提供送货服务，如要求甲方送货，需另付送货款。

第九条 税务责任

乙方在从事“罗曼特”系列产品的经销活动中所产生的税金

及据本协议所获得收益而应缴纳的税金，由乙方自行承担，甲方概不负责。

第十条 其他责任

1. 乙方不得私自以甲方名义，代表甲方签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

2. 甲方有权根据市场具体情况对公司的营运细则做出适度调整，乙方同意接受并遵守，否则本协议自动终止。

违约责任：

甲方：

甲方绕过正式的总经销商，直接供货给本合同第一条规定的地区其他单位或个人，按货值的15%向乙方支付。

乙方：

1. 低价冲货：依据甲方_____号价格表，乙方任何时候(包括双方终止合同后)不按价目表上的相应价格销售甲方产品时，甲方有权中止或终止合同。

若乙方因或其他原需要低于经销价销售时，应事先征得甲方书面同意，甲方有权按本合同“产品退换之规定”办理退货。

2. 未达指标：乙方未能完成本合同每一条规定的指标，甲方有权取消乙方总经销资格。

第十一条 协议的解除或延续

2. 如乙方原因提前终止本协议的，乙方应与甲方结清履行本协议而产生的一切债权债务，经甲方同意后方可终止。

3. 甲方如不能按本协议规定履行义务，或有严重损害甲方利益的行为，甲方有权取消乙方经销商资格。并立即终止本协议，乙方不得再从事任何本协议项下的活动。

4. 对认真履行本协议规定的乙方，乙方可于协议期满前三十天提出申请，或甲方在本协议期满前向其发出邀请。

乙方接受邀请后，可按通知办理续约手续。

第十二条 纠纷的解决

如有纠纷，双方协商解决，若经协商未达成共识可向甲方所在地部门提请起诉。

第十三条 协议附件

第十四条 其他甲方对乙方的支持约定

1. 乙方在经销协议期限内，要求必须达到_____元的销售额(按款到账户计算)。

如回款在_____年____月____日未达到_____元(按款到账户计算)，甲方有权取消乙方经销资格并终止本协议。

如乙方年销售额超过_____元，甲方以年终返利的形式给予乙方_____%的产品或现金作为奖励(现金或产品的兑现权利由甲方决定)。

如乙方全年销售额(按款到账户计算)超过_____元，甲方将追加新的奖项(甲方保留公开奖励额度)。

2. 乙方必须确保执行甲方规定的价格、区域、政策方针等，如果乙方不遵守以上约定，甲方有权立即终止本协议，取消所有返利。

3. 甲方业务人员有权参与销售业务管理、跟踪、监督乙方对甲方产品销售、回款、库存等到一切有关数据统计管理工作。

双方关系：

1. 本协议双方签字盖章生效。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自签字盖章之日起生效。

未尽事宜由甲、乙双方共同协商后拟定条款签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律力。

甲方： _____

地址： _____

电话： _____

代表(盖章)： _____

签订日期： _____

乙方： _____

地址： _____

电话： _____

代表(盖章)： _____

签订日期： _____

2023年全品类分销意思 经销合同协议模板篇五

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

一、合同宗旨：

为扩大 涛园门业 有限公司“涛园门业”品牌知名度，确保“涛园门业”品牌发展的规范化、标准化和专业化，甲乙双方秉承自愿、平等、互利、诚信的原则，经友好协商，就乙方加盟经销“涛园门业”品牌产品有关事项，达成如下协议，并共同遵守执行。

二、保证条款

- 1、甲方保证为依法经营的法人。
- 2、乙方保证其用于加盟经销的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效、真实且内容符合甲方的要求，可以从事“祥庭”授权系列产品经销活动。

三、授权经销区域、经销产品权限及授权经销期限

- 1、甲方授权乙方在省 市 县镇区域内加盟经销“涛园门业”系列产品。
- 2、本合同有效期从 20xx年 月 日至 20xx年 月 日止。合同到期前三十日内，经双方协商一致，可重新签订或续签下一年度的加盟经销合同。

四、加盟经销商销售目标：

- 1、合同期内，乙方须完成销售任务目标为 万元；

2、乙方在六个月内未完成销售资金回笼额的30%，又未提出甲方认可的理由或改善措施，则甲方随时有权提前终止执行本合同，并收回相关授权文件及物品。

五、经营保证金：

乙方需向甲方交纳经营保证金 万元；

在本合同期内，若乙方没有发生跨区域销售业务和其它有损“祥庭”形象等违约行为，合同期满或合同终止后一个月内，向甲方交回授权书和授权牌，产品证书(含框)，拆除形象墙、门头等品牌标识物后，甲方全额退还经营保证金，但不给付利息。如续签合同，保证金可顺延为下一年度保证金，如下年政策变动或经销区域变化，保证金可多退少补！公司不设立省级代理，最大渠道单位为地区级代理，一个代理一份合同，一份合同视为一个独立的渠道核算单位，每个经销区域都需独立缴纳保证金，一份合同中签订多个地级经销权则视为该合同无效。

六、订货及货款结算：

2、货款结算原则：现款现货，款到发货；

七、产品供应：

1、供货价格：甲方按(a类)客户全国统一出厂价供货给乙方，如遇甲方产品价格调整，甲方以书面形式提前十五天通知，具体价格详见附件。

2、乙方订购产品时，需向甲方出具订货单，订单经双方确认后，乙方预付订货款，甲方确认收到定金后安排生产，收齐货款后安排发货。

八、甲方权利和义务：

1、甲方有权对乙方进行考核及业务监督，对乙方营销活动中所出现的问题，甲方有权要求其限期整改。

6、甲方向乙方授予经销商授权书，维护乙方经营权益，不在乙方获得加盟经销权的区域范围内，对相同系列产品另设加盟经销商。

7、甲方保证向乙方供应的产品符合相应国家标准及企业标准的质量要求，并向乙方提供产品质量检测报告等相关文件。

8、甲方负责向乙方提供专卖店装修设计方案，对商品陈列提出指导性建议，使之有利于展示品牌形象和乙方销售，并定期对乙方业务人员进行产品知识和相关业务知识的培训。

9、甲方向乙方提供导购员和服务技工服装以及部分助销品和一定的广告支持。

九、乙方权利和义务：

1、乙方享有甲方提供经营指导、培训及其相关技术支持的权利。

2、乙方享有甲方定额提供的宣传画册□pop□整体vi形象内的市场推广用品。

3、乙方享有获得相关销售奖励的权利，详见下款12条。

4、乙方必须向甲方提供法定代表人身份证、营业执照、税务登记证等相关证书复印件。

5、乙方必须遵守甲方制定的指定产品终端市场销售价格体系，原则上乙方有权在甲方制定的指定产品价格基础上进行上下10%的浮动，未指定产品打折销售或提价销售必须提前经甲方同意才能实施，以维护甲方的市场价格体系。

6、乙方必须完善售后服务，甲乙双方共同处理乙方授权经营区域内消费者的产品投诉。

7、乙方应定期向甲方汇报专卖店和分销客户情况、销售情况、库存状况、竞争对手动态情报(月报：内容包括新产品、价格、市场政策与推广策略等)，按甲方要求完成营销管理汇报。

十、产品运输：

1. 乙方可自行提货。

2. 运输单位如乙方指定、则甲方可代为托运、甲方负责托运前的货物质量、运输费用由乙方承担。

1. 乙方收到货物后如有质量问题(建议在运输公司进行全面检查)、属于运输原因的必须与运输公司交涉、不属于运输公司的、乙方及时向甲方提出书面报告及照片、甲方在两个工作日内回复处理意见、产品一经安装、甲方不负人为的质量责任。

2. 须修复的产品、甲方在十日内修复完毕、(以上时间以收到返厂货物之日起计算)返修费用由责任人承担。

3. 质量保证产品出售之日起保修一年(特定因素除外)

4、因甲方产品质量问题并经甲方确认而需要重做的，而甲方已开具增值税发票给乙方的，在办理重做时，甲方不再另行开具增值税发票。

十二、销售奖励：

1、为鼓励经销商做好区域市场和售后服务工作，对签约经销商实施奖励政策。对未签订本合同的经销商，甲方不给予奖励政策支持。

3、特价门、工程门可计销售额但不算返利。

4、返利奖励在本经销合同期内完成年度经销任务提走全部库存门后发放，由甲方以样品门或产品形式奖励等值产品，样品门为公司提供的新款门(款式、颜色、尺寸)统一。

十三、违约责任：

1、如乙方违规操作、串货砸价、扰乱市场等行为，将取消经销商任何返利和奖励；情节严重向乙方处以一定数额的处罚，并有权立即解除经销合同。

2、甲、乙双方任何一方违约，对方均有权解除本合同。

十四、其它约定：

1、甲乙双方任何一方应对履行本合同及相关附件而知悉的商业秘密承担保密义务，即使本合同期满或因任何原因而解除，保密义务应继续承担两年。

2、依照甲方公司管理制度，甲方不允许甲方任何人员以公司名义向乙方以任何形式借款借物，若乙方借款借物给甲方人员，应纯属个人行为，所有责任及损失与甲方无关。

3、未经甲方同意，乙方不得向第三者转让其在本合同内容的任何权利和义务。

4、乙方在经营期间已建专卖店的，但未能达成公司销售目标而中止合同的，甲方有权从乙方经营保证金内扣除相关的样品及其它补贴。

5、乙方经营期未满足单方面中止合同的，甲方有权扣除乙方20%的经营保证金，并且甲方有权不给乙方任何销售返利。

6、甲乙双方在解除本合同后，甲方立即收回授权牌，乙方应

在三个月内拆除有关“祥庭”商标的相关标识，否则将追究乙方的法律责任并予以赔偿。

十五、争议解决：

因合同履行发生争议的，双方应协商解决，协商不成时，双方可以同意申请仲裁或提起诉讼，由甲方总公司所在地仲裁委员会或人民法院管辖。

十六、合同生效：

本合同经甲乙双方签字，且乙方在本合同签订十五日内足额交纳经营保证金后自动生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具同等法律效力。未尽事宜，双方另行协商补充合同，补充合同与正式合同具同等法律效力。