

最新阀门销售代理合同 销售代理合 同(精选6篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

阀门销售代理合同 销售代理合同(六篇)篇一

法定住址□_____x

法定代表人□_____x

电话□_____x

乙方(代理人)□_____x

身份证号码□_____x

通讯地址□_____x

邮政编码□_____x

电话□_____x

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_____x产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理产品

1. 乙方代理销售甲方的产品为□_____x

2. 代理商品种类增减的条件及方法 _____ x

3. 约定新产品 (是/否) 包括在内 _____ x

二、代理权限

1. 乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

2. 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，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3. 甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需燃料供应。

三、代理期限

1. 本合同的代理期限为 _____ x 年，从本合同签订之日起至 _____ x 年 _____ 月 _____ 日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2. 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 _____ x 个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3. 甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

四、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为 _____ x 乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于 _____ 元。如果连续 _____ x 年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

五、代理商品价格

1. 乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____x费用等方式变相加价。
2. 如果甲方建议(规定)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。

六、佣金

1. 乙方的'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□_____x元按___x%收佣;___x元按__x%收佣。
2. 佣金以发票金额计算,任何附加费用如包装费、运输费、保险费等应另开发票。
3. 佣金按成交的货币来计算和支付。
4. 甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务,甲方在收到货款后,应在30天内支付佣金。
5. 乙方所介绍的询价或订单,如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止,乙方无权索取佣金,若该合约的中止是由于甲方的责任,则不在此限。

七、商情报告

1. 乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息,每_____x个月需向甲方寄送工作报告。
2. 甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广

告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

八、推销、宣传与广告

1. 乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
2. 乙方可通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
3. 乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
4. 乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

九、竞业限制

1. 乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。
2. 乙方在本合同终止后的_____x年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的_____x年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。
3. 所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

十、合同转让

1. 在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售

业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2. 未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1) 乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2) 乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人享有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在_____x年内不得进行转让。

1. 为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2. 甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前_____x天通知乙方。

3. 在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

十二、合同终止

1. 本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(2) 甲乙双方通过书面协议解除本合同；

(3) 因不可抗力致使合同目的不能实现的；

(6) 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

2. 本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

3. 乙方应在本合同终止之日起_____x日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

十三、合同解除

- (1) 擅自代理销售其他产品或服务；
- (2) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；
- (4) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；
- (5) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；
- (6) 违反竞业禁止的规定参与竞争的；

十四、保密责任

乙方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于；甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。保密期限为_____x年。

十五、争议的处理

- 1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。
- 2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先

通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向人民法院起诉。

十六、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

十七、其他条款

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

本合同正本一式_____份，双方各执____x份，具有同等法律效力。

阀门销售代理合同 销售代理合同(六篇) 篇二

第一条 约因制造商姓名_____，其公司法定地址_____ (简称制造商)，同意将下列产品_____ (简称产品)的独家代理权授予代理人(简称代理人)，代理人姓名_____，其公司法定地址_____。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：_____。

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或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(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由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，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

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 代理人对用户的财务责任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。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 用户的意见、代理人的作用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为宜。

第七条 向制造商不断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4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争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销的产品，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(不论是新的或旧的)任何产品。此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，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。本协议规定在此协议终止后的_____年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的_____年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。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。

第九条 保密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。

第十条 分包代理人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 工业产权的侵犯代理人应视察市场，如发现

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照制造商的指示，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此类费用。

第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助制造商应帮助代理人的雇员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及工资，制造商应提供食宿。

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 商事失败、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。若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 计算佣金的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征收的关税等应另开发票。

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。如用户没有支付全部货款，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支付佣金的有关商务，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。

第十九条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限本协议在双方签字后生效，协议执行_____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_____月____日终止。

第二十四条 提前终止如

第二十三条规定，任何一方都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 文件的归还协议期满时，代理人应将

第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

第二十六条 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。

第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十八条 赔偿协议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。

第二十九条 适用法律本协议适用于制造商总部_____所在国之现行法律。

第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

第三十一条 变更本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第三十二条 禁止转让本协议未经事先协商不得转让。

第三十三条 留置权代理人对制造商的财产无留置权。

第三十四条 无效条款如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。本协议一式二份，双方各执一份。

制造商： 代理人： 签署地：_____ 签署

地：____ 日期：____ 日期：_____ 董事

长：_____ 总 裁：_____ 注：生产单位或生

产企业委托中间商在任何地区或市场销售其全部产品，称销售代理商。在销售代理协议中应明确规定委托方和代理销售商的权利和义务。委托方授予代理销售商全权经营权利，在执行协议的期间内，不得再委托另外代理商销售同类产品。代理销售商在推销其商品时在一定时期内有一定的售价决定权并且在规定的时间内必须完成一定的销售额或销售量。除此之外，代理销售商还负责刊登商品广告、举办陈列展销，促进销售业务，其中按比例收取佣金。对于生产单位规模较

小，资金有限而产品又有竞争能力的产品但又无销售渠道的生产企业宜采用这种方式将产品打入国际市场。

阀门销售代理合同 销售代理合同(六篇)篇三

甲方：_____

乙方：_____

承销代理内容?甲方确认乙方为_____ (包括家用型、商用型、工程型)设备地区代理商，销售区域为_____。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至_____年____月____日。

(一)甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。

9. 对乙方的各种合理建议及时回复。

10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公关及技术方面的支持。

11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

(二) 乙方职责

1. 乙方销售_____，不得以任何形式损害甲方和北京_____的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。

2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。

3. 至少配备_____名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备_____名以上全职的销售人员负责产品的行销。

4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。

6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。

8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。

10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京_____完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

(三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机(水箱容量在_____升以下)每台罚款_____元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的_____%处罚。

?2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

?3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后_____天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

?4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程(工程型机组)如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价(代理价)的_____%。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

第四条 价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在_____ %范围内。

第五条奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

第六条广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。

2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第七条质量保证

1. 由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用_____年，除压缩机外的其他部件保用_____年(以产品质量保证书为准)。

第八条服务?

1. 乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。

2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

3. 乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。（统一的服务条款另附）。

第九条 产品交付及付款

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付_____%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付_____%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后____日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

第十条 协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期终了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前____日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机(____升以下水箱)可按每台热水器____元的范围承担违约责任。

第十二条本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1. 乙方需交纳____作为履行本协议的保证金。
2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回(不计利息)。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由北京市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

甲方：_____

乙方：_____

阀门销售代理合同 销售代理合同(六篇)篇四

5

乙方：_____

甲、乙双方本着平等互利，共同发展的原则，经双方友好协商，签订图书销售合同，以明确双方的权利、义务及责任。

第一条销售范围：

1、乙方享有甲方全部合法出版物在_____地区内的发行销售权。

2□_____□

第二条甲方权利和义务

1、甲方保证所供图书是正式出版物，质量达到国家行业要求标准。

2、甲方收到乙方要货订单后，须在___个工作日内给予答复。对于乙方急需订购图书，甲方应在当天给予答复。

3、甲方应及时向乙方提供新书的电子书目、宣传资料和其他出版信息。甲方应在新书入库前一周通知乙方，并做好各项发行服务工作。

4、甲方有义务定期或不定期地对乙方进行业务培训指导，开展业务讲座或其他宣传推广活动，做好营销服务工作。

5、甲方应以乙方报订数方式发货为主，也可根据市场情况配发新书。

6、甲方应与乙方每月进行一次业务核对，核实当月实发实收图书的种类、数量是否相符。

第三条乙方权利和义务

1、乙方应将订单传真、邮寄(或其它方式)给甲方，订单须乙

方确认签名同时加盖公章方为有效。如采用形式传递给甲方，乙方应注明“凭此传真件有效”；若电话报数应将订单原件邮寄给甲方。

2、订货、添货业务由乙方授权专人负责，该负责人有义务提供甲方委托销售图书的市场销售信息。

3、乙方在向终端用户销售时，可在甲方发货折扣的基础上浮不低于5个百分点；乙方批销折扣不得低于甲方发货折扣，乙方不得窜货和恶意竞争。

4、乙方应向下级代理商、零售商和最终用户发布甲方各种新书信息，并在本地区内积极宣传推广。

5、乙方应保证甲方图书不低于___个月的销售周期，争取销售量，扩大市场占有率。

6、一般图书甲方给予乙方___个月的帐期(重点图书另行商定)。乙方应保证按时回款，达到或超额完成甲方规定的回款要求。

7、乙方不得盗印或销售盗印的甲方图书，并与甲方联合打击盗版，以保证双方合法利益。

第四条 结算折扣

1、甲方给予乙方供货折扣为___折，教材类图书(中高职教材图书、社会培训教材、教学软件类图书)，特殊图书按特殊情况处理。

2□_____□

第五条 发货及验收

- 1、发货费用：甲方供货给乙方的发运费用由甲方承担。甲方货物到达乙方指定站点后，正常的转运、存储、提货等费用由乙方负责。
- 2、发货依据：甲方根据乙方订货单以及新书出版情况和当地市场状况采取供应与主发。
- 3、发运方式：甲方一般为汽运，也可根据乙方要求而定(在订货单上注明)。
- 4、乙方收到货物___个工作日内需向甲方反馈货物信息，___日内无回告，我方视为收货无误。
- 5、图书在运输途中丢失或污损，应由运输部门开具证明，以便甲方追究相关单位责任，同时补发图书或调整帐目。

第六条退货

- 1、乙方在年度内可退回甲方滞销图书，退货率不得超过___%。
- 2、若甲方对某种书进行清算，提前___个月书面通知乙方，乙方应在收到通知___个月内将该书余货退回甲方，逾期视为乙方该书已经销售。
- 3、退货方式：乙方有权选择退货运输方式，并承担正常的全部退货费用。如甲方指定退货运输方式或调拨图书，费用由甲方全额支付。
- 4、退货规定：
 - (1)乙方退货须向甲方传真退书目录清单，得到甲方确认后方可退货。
 - (2)乙方退货的图书必须完好无损、无污渍，能正常销售。

(3) 甲方收到乙方退货后，对图书进行清点，并在___个工作日内与乙方确认退货数量，残损图书由乙方负责。

(4) 甲方的图书如出现质量问题或出版内容问题，乙方有权退货，由此产生的费用甲方应全额支付。

第七条帐款结算

1、甲乙双方业务负责人每月必须核对往来账目___次(每月___日至___日，按协议规定进行结算。

2、乙方每月月底前向甲方结算一次叁个月前的货款。

第八条合同终止及其他

1、本合同履行过程中，乙方若明显不能满足经销条件，不具备经销能力，甲方可撤销其经销资格和销售合同、并终止双方责权。甲方在合同终止前___天内通知乙方，在此期间双方应继续履行本合同。

2、双方中的任何一方如认为需要变更本合同条款，应提出书面意见，双方可另行商定。

3、甲乙双方在本合同执行期间发生争议，本着友好协商。协商不成，双方有权向当地仲裁机构提请民事诉讼。

4、本合同有效期自___年___月___日至___年___月___日。

5、本合同自双方当事人签署日起正式生效。

6、本合同部分条款无效不影响其他条款的效力，其他条款依然有效。

7、未尽事宜，双方协商解决，签订补充协议。

8、本合同一式叁份，乙方各执一份，甲方执两份，具有同等法律效力。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____代表：_____

日期：___年___月___日日期：___年___月___日

阀门销售代理合同 销售代理合同(六篇)篇五

乙方：_____

一、服务范围甲方根据乙方提供的单据，资料，代乙方办理日常会计核算业务，登记明细账及总账，编制和报送会计报表，定期编制向税务机关提供的税务资料，帮助乙方建账建制，帮助出纳员编制银行调节表。

三、甲方责任和义务

1、根据乙方提供的原始凭证和其他资料，按照国家统一会计制度的规定，进行会计核算。包括审核原始凭证，填制记账凭证，登记会计账簿，编制会计报表等，并负责妥善保管好乙方的相关财务单据，原始凭证和资料等，税务机关召开会议，培训等事务，除规定必由法人代表到场外，均由代理财务人员参加，并及时将会议或培训内容转达乙方。

2、定期向税务机关提供税务资料，负责纳税申报及税务年检等工作。

3、为客户提供会计、税务等方面的咨询服务，使客户在合法合理前提下，享受税务政策，提高经济利益代理记账合同范本代理记账合同范本。

4、甲方仅对乙方提供的各项原始凭证进行会计核算，保证会计凭证，账簿及报表的真实性，合法性和准确性。

5、对在执行会计业务中知悉的商业秘密负有保密义务

6、终止合同时义务与乙方作好账务交接工作

四、乙方责任和义务

1、本单位发生的经济业务，必须取得符合国家统一会计制度规定的原始凭证。

2、乙方提供给甲方的会计资料应当真实，合法，准确，并应配有专人负责日常收支和原始凭证的保管工作。

3、按照约定收费标准及时足额的支付费用。

4、对甲方退回的要求按国家统一会计制度规定进行更正。补充的原始凭证，应及时更正补充。

5、会计凭证、会计报表有双方约定进行保管。

6、无论是甲方上门服务，还是乙方送到本公司，对所传递的原始凭证及相关资料均由双方签字确认并按要求于当____月____日-____日前交给甲方。

五、收费标准、支付方式

1、收费标准：服务费为每月人民币____元，耗材费为每半年____元。

2、支付方式

(2)____年付须在甲乙双方鉴定合同后一周内将服务费一次性付清。

六、违约及惩罚

1、双方应紧密配合，信守合同，若乙方未能在规定的期限内提供其原始凭证，造成的缴税申报延误，由乙方承担全部责任，反之，由甲方原因导致的延误其责任由甲方承担代理记账合同范本合同范本。

2、若乙方已经联系两个月拖欠服务费，甲方有权终止合同，责任有乙方承担。

3、若乙方已经享受甲方的税务登记服务，且合同执行未满6个月而解除的，乙方应支付税务登记的成本费用：小规模纳税人为_____元，一般纳税人为： 元。

七、其他

1、本合同书期满前，双方不提出终止时，合同将自动延长，延长期为本合同第二条所确定的时间。

2、如服务范围超出本合同约定或业务量明显超出预期，甲方应酌情增加服务费。

甲方：_____乙方：_____

法人代表：_____法人代表：_____

阀门销售代理合同 销售代理合同(六篇)篇六

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、 特许代理产品名称

二、 特许代理区域： 省 市 县(区)

三、 甲方向乙方供货价格(附产品价格表)

四、 甲方对乙方的销量要求： 乙方首批进货量为 万元，年销售目标约定 万元。乙方每季度至少从甲方购进产品 万元，否则甲方不承担本协议约定的义务， 并有权终止本协议。

五、 双方权利及义务

1、 甲方权利

(3)有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力；

(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利；

(5)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、 甲方义务

(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、 乙方权利

(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利；

(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、 乙方义务

(1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益；

(5)在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作；

(6)按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格，若价格上下幅度大于20%，须事先征得甲方同意；(7)乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金 元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第(2)款之规定即自动生效，有效期壹年，至 年 月 日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。

本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协

议具有同等的法律效力。协商不成，由xx仲裁委员会仲裁。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方□ xxxx贸易有限公司(盖章)

乙方：（盖章） 甲方代表签名：

乙方代表签名：

签定日期： 年 月 日