

# 2023年经销权转让协议 经销商劳务合同(精选9篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇一

乙方：

甲、乙双方根据《\_劳动民法典》和有关法律、法规规定，在\*等自愿、公\*公正、协商一致、诚实信用的基础上，签订本合同。

### 一、劳动合同期限：

自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，其中试用期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

### 二、工作内容：

(一)乙方根据甲方要求，经过协商，从事\_\_\_\_\_工作。甲方可根据工作需要和对乙方业绩的考核结果，按照合理诚信原则，变动乙方的工作岗位，乙方服从甲方的安排。

(二)甲方安排乙方所从事的工作内容及要求，应当符合甲方依法制订的并已公示的规章制度。乙方应当按照甲方安排的工作内容及要求履行劳动义务，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量要求。

### 三、工作时间和休息休假

(一)、甲方实行每天\_\_\_\_\_小时工作制，每月休息2天，如未休息算加班。

(二)、甲方为乙方安排带薪年假5天。

#### 四、劳动报酬

甲方应当每月至少一次以货币形式支付乙方工资，不得克扣或者无故拖欠乙方的工资。

(一)甲方承诺每月\_\_\_\_\_日为发薪日。

(二)乙方在试用期内的工资为每月\_\_\_\_\_元。

(三)乙方的工资报酬甲方根据乙方的工作岗位确定其每月工资为\_\_\_\_\_元。

甲方对乙方实行基本工资和绩效工资相结合的内部工资分配办法，乙方的基本工资确定为每月\_\_\_\_\_元，以后根据内部工资分配办法调整其工资；绩效工资根据乙方的工作业绩、劳动成果和实际贡献按照内部分配办法考核确定。

(四)甲方根据企业经营效益合理提高乙方工资。乙方的工资增长办法按照\_\_\_\_\_确定。

(五)乙方出满勤享受50元/月的勤工奖津贴。

#### 五、劳动纪律：

1、乙方须按照甲方约定的工作时间上班

2、每天须穿工作服上班，制服要干净、整洁。

#### 六、劳动合同终止的条件

经甲乙双方协商约定，出现下列情形之一的，可以终止劳动合同：

1. 劳动合同期满的；
2. 如中途离职须提前十五天书面申请；
3. 因工作失职，犯严重错误。

七、合同一式两份，甲乙双方各执一份。签字生效

乙方：

签订日期：

## **最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇二**

甲方：正大欧瑞信(福建)生物科技有限公司(以下简称甲方)

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

一、代理产品名称：

二、销售区域

1. 甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。
2. 乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

三、价格体系：甲方提供的产品价格为到岸价(以甲方提供价格表为准)。

四、销售目标 单位：(万元)

附：以上如果没有在合同签订时确定,双方之后以附件补充。

乙方无法达成季度目标任务时,甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

五、结算方式

1. 乙方首批提货款不低于 万。

2. 款到发货(款到甲方指定帐户才发货),即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。

3. 乙方每次向甲方汇款后,将汇款说明和汇款单一并传真或扫描至甲方,以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单,乙方若有疑意需在5日内向甲方提出,否则将凭甲方的对账单为准。

六、供货与运输

1. 乙方应提前填写《订货单》。

2. 甲方在接受《订货单》,并确认乙方款到账后5个工作日内发货,如发生不可抗拒的因素(如交通事故、自然灾害、政府行为等),使甲方无法保证货期的除外。

4. 甲方负责把货物送到上述地址,若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难,乙方必须协助运方的运输工作,由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址,需提前7天以书面形式通知甲方,否则造成的损失由乙方自行承担。

## 七、货物验收

1. 乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知(传真)甲方,乙方逾期未报,视为乙方收讫无误;货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。
2. 甲方向乙方运送货物,在运输途中造成的破损,由甲方与物流公司协商处理;在乙方验收后,造成的损失由乙方承担。

## 八、销售服务

1. 对于问题产品的定义:存在非人为的质量问题,此类产品甲方给予无条件退换。
2. 双方配合严格控制产品货龄,保证产品正常销售。
3. 新产品上市后,甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。
4. 如首批产品滞销,乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出,将由甲方负责协调(尽量在本地区消化)所产生的运输费用由乙方承担。

## 九、甲方的义务

1. 维护乙方在指定区域作为经销商的权益,不在范围内另设其他同渠道经销商。
2. 向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

## 十、甲方的权利

1. 有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2. 乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时, 甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3. 如乙方有违约行为, 经劝阻无效, 甲方有权单方解除合同, 并不负任何责任。

## 十一、乙方的义务

1. 认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。

2. 自觉维护甲方产品与品牌形象, 在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。

3. 不得超越本合同约定区域销售。

4. 准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。

5. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

## 十二、乙方的权利

1. 享受本合同约定区域内的独家经销权。

2. 根据市场实际情况, 乙方有权在经销区域设置二级经销商。

3. 享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。

4. 乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标, 使用范围仅限于与产品销售有关的业务, 包括人员名片、宣传广告, 但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

## 十三、违约责任

1. 乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2. 甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

#### 十四、其他事项

1. 本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2. 以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3. 甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4. 甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权；甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5. 合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6. 如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效应。

#### 十五、补充内容 十六、合同有效期

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

十七、本合同一式两份：甲方一份、乙方一份。

甲方： 乙方：

单位名称： 单位名称：

正大欧瑞信(福建)生物科技有限公司

单位地址：福建省福州市台江区江滨 单位地址

西大道233号半岛国际4座6楼

法人代表： 法人代表：

授权代表： 授权代表：

邮政编码： 350001 邮政编码：

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇三

乙方： \_\_\_\_\_

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为 \_\_\_\_\_ 产品的独家经销商。

### 一、经销

品种： \_\_\_\_\_

规格： \_\_\_\_\_

包装： \_\_\_\_\_

批准文号：\_\_\_\_\_

零售价：\_\_\_\_\_元/盒；=

批发价：\_\_\_\_\_元/盒

开票价：\_\_\_\_\_元/盒(现款现货)

乙方首批量根据城市大小而定，最低量\_\_\_\_\_件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

### 三、供货及结算方式

1. 乙方首次进货为\_\_\_\_\_件(每件\_\_\_\_\_盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月25日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

2. 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

3. 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

4. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

### 四、优惠政策和支持办法

### 五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起7日内向甲方交纳\_\_\_\_\_元的代理保证金，逾期本合同自动

失效。

2. 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。

3. 如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。

4. 本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5. 乙方在代理期间，如发现有向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由\_\_\_\_\_进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇四

甲方：\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》(自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起实施)及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

### 一、双方责任

## 1、销售区域\_\_\_\_\_

1-1乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日期间，有权在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_行业，销售甲方指定\_\_\_\_\_产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

1-4甲方有责任在乙方的销售区域内协助乙方开展销售、分销经营活动和销售网络建设。

## 2、销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

## 3、销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

#### 4、送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

#### 5、销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

## 6、产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

## 7、销售资料

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

## 8、市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

## 9、售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

## 二、交易条件

### 1、 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币\_\_\_\_\_万元，向甲方交纳销售保证金人民币\_\_\_\_\_万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

### 2、 定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”（附件二），通过传真的方式告知甲方，并交付该次定货

总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明：规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市(一般为火车可以到达的城市)，一般采用普通运输，货物到达乙方指定的城市后(一般为火车可以到达的城市)，乙方需自行提货并付运费，甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要，需要其他快速运输方式的，其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时，甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格，颜色等，确认后，乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三)，并传真给甲方，签收前若产品数量、规格与定单不符，由甲方负责，签收后若出现产品数量、规格不符，由乙方负责。

### 3、供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时，如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈，需要较大幅度降价时，甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整；出现此种情况时，乙方必须向甲方作出书面申请，同时提供相关的真实情况报告，甲方在核实完毕后，方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

### 4、付款期限

4-1乙方订货，必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件，则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时

发货。

## 5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的；

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3、本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4、凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

## 六、合同期限：

从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

法人代表： \_\_\_\_\_

签定人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_

法人代表： \_\_\_\_\_

签定人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇五

甲方： \_\_\_\_\_公司(以下简称为甲方)

乙方： \_\_\_\_\_(以下简称为乙方)

### 第一条委任

兹委任乙方为\_\_\_\_\_地区(品牌)销售  
之级经销商。

## 第二条甲方之职责

- 1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。
- 2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。
- 3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。
- 4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。
- 5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。
- 6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。
- 7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。
- 8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

## 第三条乙方之职责

- 2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。
- 3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。
- 4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。

- 5、协助安排甲方经销人员的业务活动。
- 6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。
- 7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。
- 8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。
- 9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。
- 10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。
- 11、乙方每月应达到\_\_\_\_\_元的销售额。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇六

乙方（劳动者）姓名：

根据《\_劳动合同法》等法律、法规的规定，本着公\*、公正、\*等、自愿、协商一致、诚实信用的原则，经甲乙双方一致，订立本劳动合同。

### 一、合同类型和期限

乙方个人原因，不能长时间或确定期限在甲方处工作，经乙方提出，甲、乙双方协商，签定无固定期限的劳动合同，但乙方必须在甲方处工作三个月以上。乙方从年月日到甲方处

工作。

## 二、工作内容和工作地点

根据甲方工作需要，乙方同意从事岗位（工种）工作，担任职务。工作地点位于。经甲乙双方协商同意，可以变更工作岗位（工作）和工作地点。

## 三、工作时间和休息休假

（一）乙方所在岗位执行工时制度。

（二）甲方确因工作需要，可安排乙方延长工作时间，休息日、节假日、和法定假日加班，并依法安排乙方补休或支付加班费。

（三）乙方加班须征得甲方确认同意，否则不视为加班。

## 四、劳动报酬

（一）乙方试用期为30天，试用后甲乙双方如无异议，则甲方正式录用乙方，乙方正式上岗。乙方的工资从试用之日起开始计算，试用期内工资按正常工资的80%支付。（当月试用期超过20天（含），次月则不再算试用工资）

（二）乙方试用期满后，甲方根据本单位的工资分配制度，确定乙方工资待遇，工资由底薪+社会保险费+提成+综合考评组成，总计\_\_\_元。工资根据乙方的工作时间、工作能力、工作岗位和甲方的效益等情况而变化，但不低于国家法律规定的最低工资标准。

（三）甲方以人民币形式按月足额支付乙方工资，不得克扣或无故拖欠，每月15—20日为工资发放日。

## 五、社会保险

甲方按国家有关社会保险的法律、法规和政策规定为乙方缴纳社会保险费；社会保险费个人缴纳部分，甲方应从乙方工资中代扣代缴。甲乙双方解除、终止劳动合同时，甲方按有关规定为乙方办理社会保险关系转移手续。鉴于乙方自身原因无法长期在甲方单位工作及乙方本人要求：甲方同意将社会保险金直接在每月工资中发放给乙方本人并由乙方签收，乙方保证，如因本约定失效或不被监管部门认可，则乙方无条件退还已领取的全部社保金，交由甲方进行补缴社保费。乙方拒不退还的，应承担全部法律后果。

## 六、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

（一）甲方应严格执行国家和地方有关劳动保护和职业危害防护的法律、法规和规章，为乙方提供符合国家规定的劳动条件、必要的劳动防护用品和劳动工具，督促乙方遵守操作规程、工作规范、劳动安全和职业卫生制度及其标准。

（二）对乙方从事接触职业危害的作业，甲方应将工作过程中可能产生的职业病危害及其后果、职业病防护措施和待遇如实告知乙方，不得隐瞒或者欺骗。甲方应按国家有关规定组织乙方在离岗前进行职业健康检查，并将检查结果如实告知乙方。

（三）乙方有权拒绝执行甲方的违章指挥，对甲方及其管理人员漠视乙方健康的行为，有权提出批评并向有关部门检举控告。

（四）乙方要严格遵守职业病防治法律、法规、规章和操作规程，正确使用职业病防护设备和个人使用的职业病防护用品，发现职业病危害事故隐患及时报告甲方。

## 七、劳动合同的履行

（一）甲方将本单位依法制定的规章制度告知乙方，乙方应

严格遵守和执行。乙方违反甲方依法制定的规章制度，按国家有关法律和甲方依法制定的规章制度处理。

(二) 本合同的履行、变更、解除、终止按照《\_劳动合同法》的有关规定执行。

## 八、特别约定

(一) 乙方在非工作时间、非工作地点、非工作原因发生的一切人身事故，与甲方无关。

(二) 甲乙双方发生劳动争议，应友好协商解决，协商不成，通过县人事劳动局申请仲裁等程序解决。

(三) 本合同甲乙双方签字之日起生效。

(四) 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方（负责人）：

乙方（签名）：

签订日期：

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇七

甲方：\_\_\_\_\_公司(以下简称为甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称为乙方)

### 第一条委任

兹委任乙方为地区(品牌)销售之级经销商。

### 第二条甲方之职责

- 1、甲方提供之产品必须符合国家的产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。
- 2、甲方应按乙方提供的订货计划备货，保证提供足够的货源，按时交货，确保不出现缺货现象。
- 3、甲方有义务兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销宣传推广支持。
- 4、除特价商品之外，甲方所提供于乙方的产品均按出厂价给予乙方。
- 5、迅速处理乙方投诉事件，协助客户解决疑难或提供必要的参考资料，并传达处理结果。
- 6、甲方负责为乙方提供该代理地区门市的门面装修设计图案。
- 7、甲方有责任对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范的情况，甲方有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。
- 8、甲方可根据市场情况和成本变动调整产品价格，并提前20天以书面形式通知乙方。

### 第三条乙方之职责

- 2、乙方有权提出对推广市场有益的经营建议。
- 3、乙方向该地区寻求、帮助、开拓二级或三级经销商，乙方有义务将经销商的资料以书面的形式转告于甲方。
- 4、代表制造商作市场调查，定期报告本地区的综合市场情况。
- 5、协助安排甲方经销人员的业务活动。

- 6、每月向甲方提供该地区的产品库存，甲方有权要求乙方进行库存调整，并有责任协助甲方进行跨地区库存调整。
- 7、甲方在当地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。
- 8、乙方可享受甲方的经销商供货价，同时乙方有义务控制按甲方建议售价供应于各级经销商、零售商及批发商。
- 9、乙方应于每月日之前，向甲方提供次月的订货计划。
- 10、乙方所订的产品，应按合同的有关规定付款。
- 11、乙方每月应达到\_\_\_\_\_元的销售额。

#### 第四条、双方权利与义务

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的\_\_\_\_\_%，但最高不超过乙方销售额的\_\_\_\_\_%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。
4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年保修，终身服务的售后服务。
5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向

乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

## 第五条、价格、运输与付款方式

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。

2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3. 每批订单数量为\_\_\_\_\_套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在\_\_\_\_\_套以下者，运费由乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

第六条、乙方应在本合同签约日期起的\_\_\_\_\_个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

第七条、协议一式\_\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

本合同执行期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日为止。

第八条、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过\_\_\_\_\_市司法部门仲

裁解决。

## 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇八

乙方：\_\_\_\_\_

一、乙方在销售甲方或甲方总代理产品，在未征得甲方同意下，不得转嫁第三方销售。

二、甲方所提供商品必须出自正规厂家(必须提供厂家营业执照，税务登记证，卫生许可证，产品检测报告)商品质量必须符合国家标准及行业标准，否则乙方有权拒绝收货。

三、进店费用如下几种方式

1. 乙方不收进店费用。

2. 乙方要收进店费用，进店费用形式为：\_\_\_\_\_。

四、结帐方式分为三种

1. 现结(货到验收无误后当时结帐)甲、乙双方指定结帐联系人。

2. 压批结(每次货到验收后结上一批货款)甲、乙双方指定结帐联系人。

3. 月结：甲、乙双方约定月结帐期为30天，对帐时间为每月\_\_\_\_，结帐时间为每月\_\_\_\_日。

如遇特殊情况乙方应提前通知甲方且约定结帐期，如乙方连续二个帐期未给甲方结帐，甲方有权停止供货，且有权提请法院判决。

五、乙方必须提前24小时向甲方订货，以电话或传真方式详细说明所需商品的名称、规格、数量。

六、甲方按乙方要求提供商品，严格保证商品质量和供货时间，如甲方所供商品在销售当中出现质量问题，经确认后，甲方有义务进行调换和回收。

七、甲方根据乙方要求自费将商品送至乙方指定的接货地点，经乙方指定收货人验收无误后，在甲方送货单上签字认可，双方的债权债务随之产生，在结帐时以乙方收货人签字的送货单为结算凭证，甲方任何无签字送货单的人员都无权与乙方进行帐务结算。

八、在产品销售过程中，出现因甲方产品质量问题而引起的与消费者的纠纷或因国家有关部门(卫生监督部门、工商部门)抽查而产生的问题，乙方必须及时通知甲方，且有甲方派人协助乙方处理，乙方未经甲方同意私自处理，甲方不承认处理结果。

九、在合同期内甲、乙双方发生争议，应友好协商解决，如协商不成，交由合同签订地人民法院解决。

十、若甲、乙双方如有一方倒闭、破产或出现违反国家法律法规的行为，另一方有权单方面终止合同，遗留帐务一次性结清。

十一、本合同有限期为\_\_\_\_\_年，自合同签订之日起生效，若双方续约，可在合同期满前15天协商决定。

十二、本合同一式二份，双方各执一份为凭，本合同如有补充条款，经双方签字并盖章后有效。

# 最新经销权转让协议 经销商劳务合同通用篇九

乙方： 〈以下简称乙方〉

双方依据国家的有关规定，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，经双方充分协商制定本合同，双方共同遵守。甲方有意按照本合同之规定，将甲方在国内 区域销售的代理销售授权予乙方。乙方亦有意依约获得经销权。

任何一方应尊重双方已达成的协议，并相应的予以协助，积极履行本合同规定之义务，本合同如有未尽事宜或约定不明确，双方协商一致以补充协议形式加以约定。

## 一、 加盟代理商；（免加盟费）

（1）、按照公司免加盟代理费的规定，乙方认真阅读甲方之章程，同意遵守规章制度。乙方同意代理 产品。

（2）、乙方同意在签署本协议后交纳本级别所规定的履约保证金 万，其中首批定货金额为人民币 万元正，余款为支付所规定的履约保证金 万，成为本公司的代理商。其后在每次的定货金额不低于本级别所规定款项。

二、 乙方在 省(市)境内为甲方指定的 级产品销售独家代理商，遵守本级别的规章制度，甲方给乙方颁发《产品独家代理证书》。

三、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，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

四、(1)、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予处罚；扣除履约保证

金。

(2)、发现代理区域违规现象，甲方将全力配合乙方调查并追究责任人的经济责任，情节严重的将被扣除履约保证金，收回产品代理经销权并追究因此而给甲方造成的经济损失。

五、甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

六、代理价格：

(1) 一次进货量不低于授权级别资格规定数量。

(3) 市场零售价：每个148元。

七、合作原则及规定：

(1)、甲方负责品牌的质量，提高产品的知名度。

(2)、甲方以代理批发价格供应乙方产品。

(3)、乙方在经营销售中作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

(4)、乙方在经营范围内保证市场公平合理竞争，不得损害甲方整体利益。

(5)、甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方撤销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

六、定货流程

网上订单或者到公司交订单款到发货。

在每月度或季度初，乙方必以格式进货单的形式发给甲方。每个进货单必须列明数量和全额货款。定金收到甲方备货，收到全额货款后发货。进货单如附有关于进货、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

## 七、结算方式：

(1) 甲方产品现款现货，可分为2次付款。

(2) 乙方应在进货单确认后的三(3)天内把总价百分之四十(40%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之六十(60%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

(3)、甲方应在收到合同定金后的十(10)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。

(4)、运费及保险费由乙方自行承担。如果由甲方承担必须在货款中结算出来此项费用。

## 七、备注

(1)、任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五(15)天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

(2)、如果本协议终止，乙方应在终止之日起十(10)天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。乙方并应向

甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

(3)、甲方向乙方发货时，若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

(4)、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。

(5)、在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力，造成损失的，双方互不承担责任。

(6)、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前\_\_\_\_\_个工作日内签署书面续约协议。

(7)、如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的工商仲裁委员会仲裁。

本协议下述有关附件与本协议同具法律效力。未尽事宜，双方协商解决