

# 最新客户和经销商合同 经销商合同(实用5篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。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。

## 最新客户和经销商合同 经销商合同实用篇一

甲方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据xxx有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

### 一、授权经销

1. 甲方授权乙方为xxx深圳市xx公司xxx在\_\_\_\_\_地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

### 二、合作方式

1. 价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。
2. 结算方式：实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。
3. 运输方式：物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。
4. 销售任务：\_\_\_\_年销售总额 1万元, 3个月内月平均销售额应在\_\_\_\_万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

### 三、 甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

#### 2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

## 最新客户和经销商合同 经销商合同实用篇二

乙方：\_\_\_\_\_

### 三、合同的终止

1. 本合同所有规定的条款执行完毕后，合同自行终止。
2. 合同一旦执行，任何一方如要求提前终止合同，需提前10

个工作日书面通知对方，并说明正当终止理由取得对方同意，由双方签字代表协商终止合同。

3. 由于战争、地震、火灾等法定人力不可抗拒因素导致的工作中断，双方均不承担责任，待条件恢复后，由双方协商确定合同变更内容。

#### 四、其他事项

1. 本合同书一式两份双方各持一份，且具有同等法律效力。

2. 乙方拥有对本合同内容文字及含义的最终解释权。

3. 其他经双方认可并签字或盖章后的其他文件可以作为本合同的附件，并被认为与本合同具备同等的法律效力。

4. 本合同未尽事项可在合作过程中协商解决或对合同进行补充。

5. 本合同未涵盖的其他事项以国家或地方政府的相关法律法规为依据执行。

## 最新客户和经销商合同 经销商合同实用篇三

性别出生年月

地址： 籍贯

甲方根据工作需要，聘用乙方为 部门驻厂工程师。

一、聘用期： 年 月 日起至 年 月 止。（共年，含个月试用期）

二、工作职责和范围：

1. 生产流程监控：负责巡视外协厂生产线，对其首件样品、生产流程和作业方法进行确认，及时反馈、纠正异常情况。
2. 生产制程监控：负责监控生产线制程品质情况，督促外协厂对主要不良项目进行改善。
3. 质量分析与改进：负责统计、分析外协厂各项产品质量指标，定期召开品质会议，督促加工厂改善品质状况。
4. 品质异常问题处理：负责协调处理生产品质、物料异常问题，确保问题得到有效解决。
5. 检验标准和规范制定：负责制定生产过程和产品检验标准、规范，为检验人员和外协厂提供明确的操作依据。

### 三、工资待遇

- 1、乙方每月基本工资 元（其中试用期每月基本工资 元）
- 2、甲方有权在不违反国家规定的原则下，根据甲方经营状况及乙方的工作表现、工作能力、工作业绩等，对乙方的工资进行调整。
- 3、甲方每月 日发放工资。

### 四、保密义务

- 1、所有涉及甲方产品的未公开的内部技术资料如：各种产品开发的原始、阶段或成果性技术文档、数据、记录、计划、分析、报告、图纸、表格、工作日记、文件（打印文件、磁盘文件、电脑文件和光盘）。还有内部产品技术情报、开发计划、开发技术、生产工艺等。
- 2、所有涉及甲方未公开的内部商业资料如：内部商业情报、产品计划、供应商资料等。

### 3、所有甲方规定或需要保密的资料。

（二）乙方承诺，乙方无论是在甲方任职期间还是在离开甲方之后，均不得以任何理由、任何方式向任何他人和公司泄露其掌握的甲方的技术秘密和商业秘密，也不得利用该技术秘密和商业秘密从事与甲方有竞争业务的活动，不得在未经甲方书面同意的情况下，利用该技术秘密和商业秘密进行新的研究和开发。

（三）本合同的变更、解除、终止和无效均不影响本条款的有效性，乙方对甲方技术和商业秘密的保守。

## 五、乙方保证

（一）乙方保证在离开甲方以前，将掌握的甲方机密文件及资料包括但不限于公司技术、行政文件、合同及供应商资料、档案等完整的交还给甲方，并不以任何形式如复印、拷贝、传真等留存复印件。

（二）乙方保证在签署本劳动协议时，已依法解除与其他公司的劳动合同关系，乙方与其他公司的纠纷与甲方无关。

## 六、违约责任

1、甲方招收录用乙方所支付的费用。

2、甲方为其支付的培训费用。

3、对生产、经营和工作造成的直接经济损失。

### （二）甲方违反条例

1、甲方不得无故克扣或者拖欠乙方工资的，如有发生除全额支付乙方工资报酬外，还应给予相应的经济补偿金。

2、甲方支付乙方的工资报酬低于市政府公布的当年最低工资标准的，要补足低于标准部分，同时，对低于部分每日另按其总额的1%补偿员工。

七、其他要求：

1、遵守甲方的各项规章制度。

2、严格履行甲方的岗位职责，服从甲方的工作安排，按时完成甲方规定的工作任务。

3、工作时间经甲乙双方同意做如下约定：办公室每天工作时间为小时，（上午9：30—12：30，下午14：00—18：30）注：工厂产线有生产公司产品时，必须到场监督，工作时间与产线工人相同。

4、礼貌待人，仪表端庄，遵守法律法规，工作任劳任怨。

5、乙方不得利用甲方名义，从事非甲方工作范围的其他事情，否则造成损失乙方自行承担，甲方有权追究责任。

八、此协议自签字之日起生效，协议一式两份，甲、乙双方各持一份，具有同等法律效力。

九、未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方盖章： 乙方签名：

## **最新客户和经销商合同 经销商合同实用篇四**

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

## 最新客户和经销商合同 经销商合同实用篇五

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