

2023年思想作风整顿个人总结(大全10篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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年授权销售代理合同实用篇一

住址：

法定代表人：

电话：

乙方（代理人）：

住址：

法定代表人：

电话：

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_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：_____地区。

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____。

2、代理商品种类的增减经协商后可以调整：

(2) 代理商品种类减少的条件及方法：_____。

3、约定新产品（是/否）包括在内。

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营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。

5、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。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为_____年，从本合同签订之日起至_____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_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

- (1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；
- (2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；
- (3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和_____的文件；
- (4) 同意向甲方支付_____元的续约费。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为____，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____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：

甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：

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

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的产品为基础，其收佣百分比如下：

(1) _____元按_____%收佣；

(2) _____元按_____%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、_____费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

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____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。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、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____个月需向甲方寄送_____。

3、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。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是_____市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，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、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、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。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

（1）甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地；

（3）甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供____小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的____（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

（1）仅限于销售代理经营的目的；

（3）《____许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或其他法律、法规作出的限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、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。

5、乙方在本合同终止后的____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____年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在合同终止时归还给甲方。

十三、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当____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。

（3）乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十四、合同变更

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____天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、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，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、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；

义务的；

(6) 一方宣告破产或宣告解散；

(7) 法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

(8) 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代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起____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。

(1) 甲方以原售价回购；

(2) 乙方自行处理。

十六、合同解除

(5) 无故停止向乙方供应代理产品；

(6) 公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

(7) 甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其_____日内更正，逾期未更正的。

(1) 擅自代理销售其他产品或服务；

(3) 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_____的规定参与竞争的；

(8) 乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过_____天，仍不改正的。

十七、声明及保证

1、甲方：

(2) 甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效；

(4) 甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

2、乙方：

(2) 乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效；

(4) 乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本合同过程中所获悉的属于对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。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为____年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用____（书信、传真、电报、当面送交等）方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：_____。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起____日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、违约责任

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

二十一、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，可依法向合同签订地法院起诉以解决争议。

二十二、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后____日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，

且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争（不论曾否宣战）、_____、_____，政府行为或法律规定等。

二十三、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十四、合同的补充

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。

二十五、合同的效力

1、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。

2、有效期为____年，自____年____月____日至____年____月____日。

3、本合同正本一式____份，双方各执____份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

签订地点：

账户：

签订时间：____年____月____日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

账户：

签订地点：

签订时间：____年____月____日

2023年授权销售代理合同实用篇二

甲方（出卖方）： 身份证号：

乙方（买受方）： 身份证号：

甲方有座落于

1. 车位价款人民币 万元（ ）整，乙方在签订此协议时一次性支付。

2. 双方在签订协议时未办理过户手续，因此乙方要求甲方协助办理车位过户手续时甲方负有协助的义务。

3. 虽然现在双方未办理更名过户手续，但该车位所有权双方同意转移给乙方，乙方对该车位享有完全的占有、使用、收益、处分的权利。

4. 甲方在更名过户之前，不得再将对该车位进行处份（包括抵押、买卖），由此给乙方造成的损失负有赔偿义务（包括直接与间接损失）。

5. 在乙方要求甲方办理过户时，甲方不得以车位升值或显失公平或其他理由要求解除合同。

6. 在双方签订此协议后，因该车位产生的一切权益都归乙方所用，与甲方无关。

7. 甲方应将与此车位有关的一切证照交付给乙方，在乙方需以该车位设定权利义务时，甲方应予协助办理。

8. 甲方法定车位手续证照下来时应第一时间交由乙方办理过户手续，如因甲方的原因导致合同解除，乙方的损失由甲方按照相关法律法规提请法院裁决。

9. 此协议一式两份，自签字之日起生效，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

证明人：

年 月 日

2023年授权销售代理合同实用篇三

乙方：（身份证： ）

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

（一）、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。
- 6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。

7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有必要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。（如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。）

（二）、乙方

1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金；乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同并得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。(见附表)乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。
本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

2023年授权销售代理合同实用篇四

甲方：

乙方：（身份证： ）

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品 区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

（一）、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理

商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。

6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。

7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有需要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。（如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。）

（二）、乙方

1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间

第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金;乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同期得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。(见附表)乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。

本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共2页，当前第2页12

2023年授权销售代理合同实用篇五

乙方：_____

一、经双方确认：_____甲方的_____ (此类产品皆适用)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方_____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1. 甲方

(1)甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2)甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3)甲方按乙方订货量的比例提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1. 供货价为_____元/公斤，乙方的首批订货量最低为_____公斤，甲方给予乙方_____个月的试销期，试销期内至少应达到_____元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果_____天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续_____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

2023年授权销售代理合同实用篇六

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品_____ (简称产品)的独家代理权授予代理方 (简称代理人)。代理人优先在下列指定地区 (简称地区) 推销产品：_____ 国_____ 市 (区)。

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对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝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，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

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 代理人的财务责任

5.1. 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。

5.2. 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 用户意见

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。

第七条 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____个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8. 1. 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理的产品，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任何产品。

8. 2. 此合约一经生效，代理人应将与其它企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，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。

第九条 保 密

9. 1. 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。

9. 2. 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。

第十条 分包代理

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 工业产权的保护

代理人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费用。

第十二条 独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代

理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其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用及工资，制造商提供食宿。

第十五条 佣金数额

1. _____美元按_____ %收佣。

2. _____美元按_____ %收佣。

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 商业失败、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。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 佣金计算方法

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回收的关税等应另开支票。

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付佣金的有关情况，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。

第二十二条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，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12月30日终止。

第二十四条 提前终止

根据第二十三条规定，任何一方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 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。

第二十六条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议

义务之职责。

第二十七条 赔偿

协议除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。

第二十八条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十九条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十一条 法律适用

本协议的签订、履行均适用_____国之现行法律。

第三十二条 仲裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交_____国_____仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

制造商：_____

代理人：_____

代表：_____

代表： _____

____年____月____日

____年____月____日

2023年授权销售代理合同实用篇七

销售代理(selling agent)是在签订合同的基础上，为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理商，对价格、条款及其他交易条件可全权处理。销售代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的销售代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条：合作方式和范围

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m²

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体

公摊为平均每月约 万元。

2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m²（不同楼层不同单价，见基准价格表）。

2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，并出具手续才能销售，甲方在合同期间不得参与房屋销售价格，特殊情况须报乙方同意才能销售。

第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成（甲方得40%，乙方得60%）。

2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金

时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。本合同一式两份，双方签字后生效。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

1、项目名称：

2、项目位置：

3、项目性质：

4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。

3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。

4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，

需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

共2页，当前第1页12