

# 档案管理自查报告(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 销售代理协议书篇一

甲方(被代理人)： \_\_\_\_\_

法定住址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

职务： \_\_\_\_\_

委托代理人： \_\_\_\_\_

身份证号码： \_\_\_\_\_

通讯地址： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

乙方(代理人)： \_\_\_\_\_

法定住址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

职务： \_\_\_\_\_

委托代理人： \_\_\_\_\_

身份证号码： \_\_\_\_\_

通讯地址： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

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

1、乙方的代理区域为： \_\_\_\_\_地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法： \_\_\_\_\_

## 二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为： \_\_\_\_\_

2、代理商品种类增减的条件及方法： \_\_\_\_\_

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。

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。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(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仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付\_\_\_\_\_元的续约费；

(5) \_\_\_\_\_ □

## 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协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_%收佣；\_\_\_\_\_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、保险费、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。

## 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\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

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、合同的效力

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。

有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

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)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

委托代理人(签字): \_\_\_\_\_ 委托代理人(签字): \_\_\_\_\_

开户银行: \_\_\_\_\_ 开户银行: \_\_\_\_\_

帐号: \_\_\_\_\_ 帐号: \_\_\_\_\_

签订地点: \_\_\_\_\_ 签订地点: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 销售代理协议书篇二

合同编号:

甲方□xxx有限公司

乙方□xxx有限公司

甲、乙双方经友好协商,本着平等自愿、诚实守信、互惠互利的原则,就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广销售等合作事宜达成如下协议:

### 一、代理产品名称

甲方委托乙方代理的产品为□“xxx”系列xxx产品及本合同有效期内甲方新增加的产品。

### 二、代理权限

1. 甲方授权乙方为xx省xx市地区的独家代理商,全面负责该地区的销售、经销商管理及售后服务。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。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他任何级别代理商。如出现上述情况，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

### 三、代理期限

本合同的代理期限为壹年，从本合同签订之日起壹年内。双方可根据本合同的约定提前终止或到期续签，乙方有原区域优先续签权。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壹个月向甲方书面提出。

### 四、代理价格政策

1. 代理价格：甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，附表1《产品目录价格》为甲方的代理价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。

2. 销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

3. 遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

4. 优惠政策：以附表1代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方按下表给予乙方进一步优惠；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。

一次订货量(万元rmb)代理价格

50—100(含50)附表1代理价格×0.95

101—200(含101)附表1代理价格×0.9

201以上附表1代理价格×0.85

## 五、合同双方的权利及义务

### (一)甲方的权利及义务

1. 甲方拥有“xxx”系列xxx产品的价格制定权、发布权和解释权。
2. 甲方产品严格按照符合国家或行业标准的质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。甲方向乙方提供合格产品的同时，有义务对乙方提供开展经营所必需的业务培训、技术指导、营销咨询等服务，协助乙方拓展市场。
3. 甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域对授权产品另设代理商。甲方不得在乙方销售代理区域销售本协议第一条所列产品，如果有乙方区域客户向甲方咨询，甲方应将具体业务操作转交给乙方办理。如果有乙方销售代理区域以外的客户向乙方询价购货，则乙方应将其转给甲方处理。
4. 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。
5. 甲方有权对所有代理商的市场经营行为进行督查，督查包括产品推广、甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等。乙方应协助甲方督查员进行监督检查业务，积极主动地提供有关资料等。



6. 甲方免费向乙方提供一定数量的产品样本及其他进行广告宣传所需的资料。

7. 甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。甲方将在全国性的媒体、大型行业展会上进行广告宣传并提供市场支持，此费用由甲方承担。乙方在约定代理地区所作展会、媒体广告等促销活动产生的费用由乙方承担。

8. 甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提供产品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。

9. 经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。

10. 如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。

11. 甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。

12. 在乙方正常履约的情况下，在不损害乙方利益前提下，甲方有权直接与乙方的客户进行商务接触或达成协议。

## （二）乙方的权利及义务

1. 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，乙方积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

2. 乙方可以在自己省内尚未设定总代理的任何城市设立销售网点(包括独家代理商或者拓展经销商), 此类网点一律从乙方提货。设立时乙方必须把详细情况以书面形式汇报给甲方, 以作备案。合同内容需要经过甲方同意方可签约, 否则甲方有权单方面终止合同, 且造成的一切后果由乙方承担。甲方在合约有效期间也不得再在此地设立任何级别的代理。

3. 乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售, 甲方有权对其予以处罚, 对情节严重者, 甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害, 由乙方自行承担, 若因此给甲方造成损害的, 甲方有权要求乙方予以赔偿。

4. 在开展业务过程中, 乙方应忠实于甲方提供的各种资料, 保证各种宣传准确无误, 不得任意夸大和捏造, 不得损害甲方的利益和市场形象, 否则应承担由此引起的一切后果。

5. 顾客对乙方的服务提出投诉, 甲方将进行核实。确系乙方责任的, 甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。

6. 代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时, 乙方应先行积极处理, 并立即通知甲方, 将对甲方造成的不良影响及损失降到最低, 应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。

7. 乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益, 乙方在销售完成后, 应按甲方要求填写客户登记表, 并应于每月定期以电子邮件、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。

8. 乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案, 并将收集的顾客信息(含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等)须及时反馈给甲方, 并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

## 六、订货、付款、交货和检验

1. 甲方执行款到发货原则，产品运费及保险费由乙方负责承担。
2. 本合同发生的支付均通过银行帐号进行，货款由乙方直接汇到甲方指定账户，不得将现金或无公司名称的支票交给甲方业务人员，否则甲方有权拒绝发货，且后果由乙方自负。
3. 乙方应以书面形式向甲方下达订货计划，应写明产品名称、型号规格、数量及特殊要求等，订货人签名并加盖公章后传真给甲方，甲方收到后予以回复确认。
4. 在甲方库存能满足乙方所需数量时，采取一次付清方式，乙方支付货款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
5. 在甲方现货不足时，甲乙双方应签定订货合同，乙方可先支付合同总额50%的定金后，合同生效；甲方补充生产完成后通知乙方，乙方支付余款后将汇款凭证传真到甲方，甲方收到乙方剩余货款后三个工作日内将货物发往乙方指定地点。
6. 产品在运输途中出现损坏，由乙方负责向承运方索赔，甲方应积极协助处理。
7. 货到乙方指定地点后，由乙方负责验收。乙方提货时，须当场验收合格后再提。货物有损失时，甲方协助乙方与运输公司交涉追讨相关损失。
8. 乙方在提货后，应及时详细清点货物品种和数量，5个工作日查验完毕，过期则视为查验合格。如与订货清单不符，应以书面方式向甲方提出异议，甲方经核实后如有库存则在5天内相应补齐或换货。

## 七、退货换货

1. 乙方的退货/换货合格产品更换只限定在三个月内进行，内包装与产品外观不得严重损坏，否则，甲方不予全额退款或加付重新包装的费用后换货；人为损坏不在更换与维修范围内。甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款或调换后发货。
2. 乙方原因导致的退货换货的运费及保险费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及保险费用由甲方承担。

## 八、技术支持

1. 首批定货完成后，甲方派出技术员(1人)到乙方驻地进行一次技术培训，乙方接受培训人员应符合甲方提出的合理要求(包括被培训人员的学历和专业水平)，甲方所派技术人员去乙方所在地的往返交通费由甲方承担，在培训期间的食宿费及当地交通(含机场或火车站接送)由乙方负责，其中食宿费标准每日不应低于200元。
2. 在培训后，乙方在设备安装、调试过程中确实需要技术支持的，甲方可以派技术人员进行现场指导，往返交通费由甲方负责，当地食宿、交通由乙方负责，标准同上一条。
3. 甲方每年定期举办新产品应用培训和售后服务培训，乙方可派人参加，乙方人员的往返交通费自负，甲方统一提供培训期间的免费食宿。

## 九、售后服务

1. 为保证最终用户利益，用户购买产品以后，按照国内电子产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

2. 经乙方售出产品，甲方承诺一个月包换、十八个月内免费维修、终身维护，人为损坏及不按规定使用造成的损坏不在此列，维修仅收材料成本费，并严格按照国家有关“三包”规定执行售后服务。
3. 甲方产品的保修期起始时间为发货时间，因乙方保管、安装不当及用户操作不当和不可抗拒因素造成的损坏，甲方不负责保修。若产品被拆开或修改过，甲方不负责保修和包换。保修内容包括坏件的修理和更换，但不承担现场维修费用。
4. 保修期满后，甲方提供长期的技术咨询及配件供应服务，费用不高于当时成交价格。
5. 甲方为乙方提供的产品应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；所有故障品、不良品统一返厂维修，保修期内，返厂维修的运费为甲方承担，保修期外，返厂维修的运费为客户自己承担。
6. 乙方应制定具体的售前、售后服务机制，并指定专人负责，并接受甲方的培训和考核。
7. 乙方负责代理产品的安装、调试、调换及本地维修，甲方负责返厂品维修。
8. 返厂维修产品操作程序为：乙方集中将故障产品退回甲方，甲方在接到乙方返厂维修故障品后，确认型号、规格、数量、故障类型及维修费用，属于保修期内的即刻安排正品发货给乙方，而不必等到故障品维修好以后；超保修期的，向乙方出具维修费用清单，经乙方确认后维修，维修完毕发货给乙方，维修费用月结。
9. 甲方承诺对乙方接到客户关于产品或服务的投诉，而又在乙方解决能力之外时，按下面规定处理：

## 情况描述时间措施

一般故障如信号不稳定，有干扰或出现异常情况2小时电话指导排故

投诉产品质量问题、售后服务质量投诉2日公布原因或处理结果，并采取相应措施消除影响。

## 十、合同的变更和终止

1. 本协议有效期已过一半以上时间，乙方仍未能实现销售，甲方可以终止本协议。
2. 乙方以任何形式直接将第一条所列产品销往所限定区域以外时，甲方有权终止本协议。
3. 乙方订货虽支付了定金，但其后又取消订货合同而造成甲方产品积压时，甲方可以终止本协议，并要求乙方按订货合同总金额支付违约金。

## 销售代理协议书篇三

甲方：

乙方：

一、经甲乙双方友好协商，在平等、自愿、诚实、信任、互利的基础上，根据中华人民共和国有关法律，就乙方加入甲方（）销售连锁组织，建立（）销售点，达成一致合同如下，共同遵守。

二、甲、乙双方在合同期限内各自承担自己的民事责任，相互之间无产权及归属关系，但必须按照甲方的统一模式进行管理，乙方在其加盟店中所代理的商品只能是甲方的产品。

### 三、甲方的权利义务

1. 甲方有权利要求乙方维护()企业形象、商标、品牌及相关资料的完整。
2. 甲方有权对乙方不履约的行为提出质疑和采取终止合同。有权象法院提起诉讼。
3. 甲方为乙方免费提供技术培训和咨询。
4. 甲方为乙方提供质量合格的设备及耗材的相应文件文件，尽可能为乙方提供便利服务。
5. 甲方为乙方提供区域保护，每个区域只做一家加盟，以保护乙方的利益。

### 四、乙方的权利义务

1. 获得区域经营甲方指定的产品的权利、商号及管理制度的使用权。
2. 乙方提供在当地工商部门核准经营的相关文件和本人身份证明。
3. 乙方于签约后一次支付配货押金元、实际金额为人民币作为加盟定金(乙方违约此定金不退换)，余额元人民币在签约后天一次付清，合同才正事生效。配货押金按年销售返款达元以上可以退还元的标准，直到各级加盟店押金退完为止。
4. 乙方销售上述产品时仅限第一项约定的区域范围内，其零售价上下浮动不得超过甲方零售价的，批发价不得出售。如果乙方超过区域销售，一经查实，甲方可以将产品收回，并处以罚款。
5. 乙方必须积极配合甲方的定期或者不定期的对账工作，并

将每个月营业情况反馈给甲方。

## 五、产品的收发货及费用

1. 甲方发货实行款到发货，按照订单或汇款单发货。
2. 产品采用乙方委托甲方代办方式，托运费由乙方负责。
3. 乙方应该3天内对产品进行验收，验收以甲方发货单为准，如有少发、错发情况，附在发货单上传回甲方核查补发，如果无误，乙方签收，将单据传回甲方。如甲方在货到乙方10天后没有受到未收到乙方单据，则视为该批货物全部验收入库。
4. 乙方须退还所购产品，如属甲方质量问题，甲方负责免费调换；如属乙方自行换货，如包装不影响再销售，乙方需承担折扣价后30%的包装运费。

六、遇到本合同未尽事宜，由甲乙双方通过协商另行补充条款，作为合同不可分割的部分，且与本合同效力等同。

七、本合同甲、乙双方代表签字即生效。本合同一式两份，双方各执一份，如果发生争议，协商解决，协商不成的，可向（）仲裁委员会申请仲裁或（）人民法院提起诉讼。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日



## 销售代理协议书篇四

甲方(供应商):

营业执照号码:

税务登记号码:

组织机构代码:

开户行帐号:

住所地:

乙方(零售商):

营业执照号码:

税务登记号码:

组织机构代码:

开户行帐号:

住所地:

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定,甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则,就商品进货代销事宜协商订立本合同。

### 一、词语定义

除双方另有约定外,本合同中下列词语应当具有本条所赋予的定义:

1. 商品代销：是指零售商接受供应商的委托，代理销售商品并按照所代销商品的销售数量和金额向供应商进行结算的交易模式。
2. 零售商：指直接面向终端消费者提供商品及相应服务的企业法人、其他组织及自然人。
3. 供应商：是指与零售商建立商品代销关系，委托零售商出售商品的企业法人、其他组织及自然人。
4. 订货：是指本合同有效期内，零售商按照本合同约定的原则、流程和方式，要求供应商提供约定代销商品的活动。

## 二、商品价格

### 1. 商品的价格：

进货价格：甲方以代理价为乙方的进货价格。

售货价格：由乙方参考甲方提供的建议零售价及市场价格自行决定。

## 三、商品要求

1. 代销商品的范围为爱森西雅橄榄油(凡涉及许可证的项目在有效期限内经营)。
2. 甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。
3. 上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前5日通知对方。

4. 甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。

5. 甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量、卫生标准和卫生管理办法规定；甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

#### 四、交货及验收

1. 甲方应当将书面订单或口头订单指明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方约定地点。

2. 乙方应当妥善安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收；如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。

3. 乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况，有权拒收；应当在质量保证期内提出退、换货要求的，甲方均应无条件退、换货。

#### 五、货款结算

乙方收到甲方的货物后，以实际收到的数量及甲方所提供商品的单价，向甲方进行现金结算；（自乙方收到商品后30天内结算）。如对货款结算有异议，经双方核对后，应于五日内向对方提出，逾期则视为双方对结算结果无异议。

#### 六、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

## 七、违约责任

1. 甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。
2. 由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失；情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

## 八、合同的解除

2. 任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面或口头通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除：
  - (2) 未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

## 九、合同期限

1. 本合同有效期自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止，共\_\_\_年。
2. 合同期满前五日，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同；

## 十、争议解决方式

## 十一、其他

1. 本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。
2. 本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章(或摁手印)后生效。
3. 本合同一式二份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 销售代理协议书篇五

甲方：乙方：身份证：甲乙双方于\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠，优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域销售代理

合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的 菠萝酶木瓜酶木瓜粉具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方 菠萝酶木瓜酶木瓜粉区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务：

（一）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。

（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、乙方尽力维护甲方在当地的公司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\_\_\_\_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\_\_\_\_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\_\_\_\_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。

2、代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担。

#### 五、销售定额：

1、菠萝酶木瓜酶木瓜粉供货价为元公斤，乙方的首批订货量最低为 50公斤，甲方给予乙方 3 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。