

2023年我应该感到自豪才对课文 我应该感到自豪才对的教学反思(优质5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。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。

销售代理协议篇一

甲方：

乙方：

甲、乙双方经友好协商，现就甲方开发的“南国华城”项目，乙方代为推介销售事宜达成如下协议：

一、项目基本情况

甲方所开发的“南国华城”项目位于北海市西南大道北侧云南路以西300米。

二、销售价格

本项目商品房销售价格及折扣均以甲方销售现场确定为准。

三、合作方式

乙方介绍客户成功购买甲方所开发的上述项目商品房，甲方就成交情况给予乙方相应的佣金奖励。

奖励细则：

客户成交，按成交价总房款的1%结算(已扣税)。客户成交以符合第四条规定的结算条件为准，未符合结算条件的，乙方不得获取佣金奖励。注：乙方所介绍客户须到销售现场后及时登记客户情况，客源归属以现场首次登记确认为准。如属甲方原有客源或他人客源的，乙方不参与佣金分配。

四、结算条件及方式

客户按揭贷款：购房客户与甲方签订《商品房买卖合同》支付首期款并办理完按揭贷

五、双方权利义务

1、甲方保证该项目的一切手续合法，产权清楚；若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此对乙方及乙方客户造成的经济损失，由甲方负责。

2、乙方必须严守诚实、信誉的服务原则为甲方进行推介，杜绝不实推介。

3、禁止乙方一切有损甲方商誉及甲方所开发项目的言论、行为，如有发生，甲方有权追究乙方责任，要求乙方赔偿给甲方造成的一切损失。

4、乙方应及时按照甲方的要求进行客户登记，以便于甲方确认成交情况，乙方未按甲方要求进行客户登记的甲方有权不执行上述结算方式。

六、有效期限

本协议有效期限为个月，自年月日起至年月日止。到期后，本协议自行终止。

七、本协议壹式贰份，双方各执壹份，自双方签字盖章后生

效。

八、其它未尽事宜，双方友好协商决定。

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

【销售代理合作协议范本】

销售代理协议篇二

_____（以下简称甲方）与_____（以下简称乙方），本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

- 1、具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。
- 2、与当地门有良好的关系。
- 3、严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。
- 4、具备以上条件，第一次定货数量不少于_____套，以后每次定货数量不少于_____套。签定本协议，填写_____，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

- 1、甲方授权乙方为_____，地区为_____省_____市，期限从本协议签订之日起到_____

年_____月日止。

2、乙方为甲方_____软件及_____系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

- 1、在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。
- 2、甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。
- 3、在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。
- 4、乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。
- 5、甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

- 1、乙方须按实际情况填写_____、
- 2、乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。
- 3、乙方必须尊重甲方的知识产权。
- 4、乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。
- 5、乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6、经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7、协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1、甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2、签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1、乙方向甲方订货时，须提前一周填写_____，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于_____个工作日内发货。

2、结算方式：按定货单结算。

2、甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3、乙方在收到货物_____个工作日内之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1、乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2、甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1、协议内容的最终解释权在于甲方。

2、变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3、甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4、本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

甲方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

销售代理协议篇三

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于市区单元第____层，共(套)，房屋结构为____，建筑面积平方米，户型；房屋所有权证号：，属于：，销售代理合同范本。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和

帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1. 本合同代理期限为个月，自____年____月____日起至____年____月____日止。合同到期后，本合同自行终止。
2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。
3. 在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。
4. 委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

六、代理费的收取

1. 乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的____%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得%，乙方得%，合同范本《销售代理合同范本》。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。
2. 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。
3. 甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计元。

七、双方权利义务：

1. 甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八年的，应证得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会_____科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房

产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

联系地址： 地址：

联系电话：联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期：年月日

销售代理协议篇四

甲、乙双方根据民事及中国软件相关法律，并根据诚信及互利的原则，经友好协商一致，签定此合同。双方申明都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本合同如下内容：

一、甲方授权乙方为_____地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策。

二、甲方的权利与义务

1. 甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即_____地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。

2. 甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。

3. 甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。

4. 每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于_____万元（折扣后）。

三、乙方权利与义务

1. 乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。
2. 如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换。（乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内）。
3. 乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受前款规定约束。
4. 乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。
5. 乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

四、违约责任

1. 乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金_____万元。
2. 甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金_____万元。

五、销售政策

1. 乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的_____折（除特殊产品以外）。零售价见附表。

2. 结算方式为：款到发货。

六、交货方式

1. 甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2. 铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3. 公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

4. 乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。

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](#)

销售代理协议篇五

甲方：

代理人：

联系电话：

地址：

乙方：

代理人：

联系电话：

地址：

为了开拓市场、发展贸易、甲乙双方经友好协商、本着平等互利的原则、就甲方委任乙方为其下列商品的独家销售代理人事宜、达成如下独家销售代理协议、以资信守。

1、商品名称：_____。

2、甲方保证上述商品由其独立生产、并对该商品享有完全的处分权、对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

3、甲方保证上述商品符合国家安全卫生标准及质量标准。

1、甲方许可乙方在_____地区独家销售协议商品、乙方享有独家销售代理权。

2、在上述地区、甲方不得自行销售协议商品、并不得许可任何第三人销售协议商品。

1、订单的确认：协议商品的有关数量、价格和交货期、在逐笔交易中确认。

2、第一笔交易在本协议签订之后_____日内、甲方向乙方供应协议商品_____（填数量）；以后每笔交易的数量、由乙方方向甲方提出、甲方按照乙方提出的数量按期发货。

3、每一笔交易的价格由甲乙双方商订、但协议商品的单位价格、不得高于甲方向其他经销商出售该商品的'出厂批发价的最低价格。

乙方按照商订的价格向甲方支付货款。

付款方式为：_____。

4、每一笔交易的交货期由甲乙双方商订、甲乙双方应当严守交货期限、不得无故拖延。

5、每一笔交易的交货方式为：_____选择填写下列方式的一种）。

（1）甲方送货；

（2）乙方提货；

（3）甲方代办托运。

运输费用由_____承担。

1、_____负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。

2、广告内容由_____提供。

1、本协议有效期为_____年、自双方签字盖章之日起生效。

2、如果一方需要延长协议、必须在期满前一个月提出、双方协商确定。

1、因协议商品的质量不合格、乙方有权退货、并可解除合同；造成损失的、甲方应当赔偿乙方的损失。

2、在乙方独家销售的地区、甲方自行销售协议商品、或者许可任何第三人销售协议商品的、甲方应当赔偿乙方损失、损失额为_____（填写金额或计算方法）。乙方并有权解除合同。

3、乙方应当按照约定支付价款、否则自逾期之日起乙方应当向甲方支付银行利息。

4、甲方以高于向任何其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格、向乙方出售协议商品的、甲方应向乙方赔偿损失、损失额为高出的金额。

5、乙方在独家销售的地区以外、销售协议商品给甲方造成损失的、应向甲方赔偿损失。

1、因本协议发生争议、甲乙双方协商解决。

2、协商不成、诉讼解决、由乙方住所地的人民法院管辖。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表人（签字）： 代表人（签字）：

_____年__月__日_____年__月__日

销售代理协议篇六

有关双方在平等互利发展贸易的基础上签订本协议并达成条款如下：

1、有关当事人：

供货人：中国____进出口公司（以下简称甲方）

代理人：__公司（以下简称乙方）

2、商品及数量：

甲方委任乙方为某商品的独家销售代理人。乙方保证在协议期间销售上述商品不少于（某某数量或金额）。

3、地区：以某地区为限。

4、订单的确认：

协议商品的有关数量、价格和装船期、应在逐笔交易中确认、其细节详见甲方销货确认书。

5、付款：在订单确认后、乙方应于有关销货确认书规定的时间内、安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的、不可撤销的即期信用证。并于开证后立即通知甲方以便甲方准备装运。

6、佣金：甲方于收妥货款后、按每批货物发票价值的百分之____向乙方汇付佣金。

7、市场情况报告：

乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告、反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品、连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

8、广告宣传费用：

乙方应负担协议期内在上述地区的.一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的草稿和绘图必须送交甲方取得事前同意。

9、协议有效期：

本协议经有关双方签字后保持有效____年、从某日期起到某日期止。如果一方需要延长协议、必须在满期前一个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款、另一方有权终止本协议。

10、仲裁：凡执行协议引起的一切争议、应通过双方协商解决。如协商不成、应提交北京中国国际经济贸易仲裁委员会、按其仲裁程序暂行规定则进行仲裁。该委员会的裁决是终局的、并约束双方。

11、其他条款：

(1) 甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品。如有任何直接询盘均要转介乙方。但是、如有任何客户坚持要与甲方直接交易、甲方有权直接成交。在后一情况下、甲方应送给乙方销货确认书副本一份、并按该笔交易发票净值的百分之____为乙方保留佣金。

(2) 如果乙方未能在____月内向甲方寄送至少某某数量或金额的订单、则甲方不再受本协议的约束。

(3) 对于双方政府间的交易、甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易、也不应对此提出索赔或佣金的要求。

(4) 其他条款应以双方签订的正式销货确认书为准。

本协议共写成一式四份、每方各执两份。

甲方（供货人）：_____乙方（代理人）：_____

代表：_____（签字）代表：_____（签字）

____年____月____日在____签字

销售代理协议篇七

乙方：_____

经甲乙双方友好协商，就乙方_____系列_____产品的`_____地区代理销售达成如下协议：

1. 乙方授权甲方为乙方_____系列_____产品_____地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。
2. 代理期限为_____年，从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

乙方：

1. 乙方保证甲方所需产品货源的供应。
2. 乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。
3. 乙方负责技术支持，免费对甲方进行技术咨询，培训，指导。

甲方：

1. 甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。
2. 甲方必须设立营销网点，销售_____产品，不销售其它同类产品。
3. 甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面

同意。

4. 甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

1. 甲方在本协议签字之日起_____日内，首批进货_____元以上。

2. 协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成_____元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

1. 乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2. 乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3. 乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

1. 交货地点_____。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2. 甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。

3. 如果批量订货总金额小于_____元，乙方不承担运输费用。

若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

1. 因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应以合同法为依据提交仲裁。

2. 本协议从签字盖章之日起生效。

3. 本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章): _____

乙方(盖章): _____

代表(签字): _____

代表(签字): _____

地址: _____

地址: _____

电话: _____

电话: _____

_____年____月____日

_____年____月____日

销售代理协议篇八

甲方（委托方）：

乙方（代理方）：

甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共同发展、实现双赢的原则，经友好协商，就乙方代理甲方产品销售事宜，达成如下协议：

一、授权范围

- 1、甲方委托乙方在 代理甲方产品销售业务。
- 2、甲方将作为乙方的长期合作伙伴，为乙方提供强有力的优质产品及技术支持，乙方充分利用自身市场优势，扩大甲方产品的市场份额。

二、甲乙双方责任、义务

- 1、甲乙双方协议书签订后，甲方有责任保护乙方的利益不受损失。
- 2、甲方将企业销售方面的有关证件复印件、产品的有关证件的复印件、产品说明书等提供给乙方，以便乙方对外洽谈业务。代理期内甲方有责任随时将本企业新产品、新包装、新价格告知乙方。

3、合同签订

在销售代理期内，根据实际情况在甲方授权后，乙方可按甲方名义与客户签订产品供销合同与技术协议。由甲方直接与客户所签订的合同，在合同签订七日内甲方应将所签订合同的复印件或传真件提供一份给乙方，作为乙方代理销售的依据。

4、代理方式及费用结算

甲乙双方选择以下 代理方式及费用结算方式。

□a□乙方提取合同额的 %为其代理费用，甲方按合同回款额同比例办理乙方代理费,乙方需提供燃油或差旅费等票据,否则甲方直接扣除乙方代理费的6%后办理结算。

□b□甲方提供订单产品底价给乙方，乙方在此底价基础上加价，加价部分甲方按回款同比例扣除20%后返还乙方。若乙方提供加价部分等额的增值税税票，甲方扣除加价部分5%后，返还乙方。

5、供货的数量、时间、价格、质量等

以甲方与客户签订的商务合同和技术协议为准。

6、货款结算方式及结算比例：

共 2 页

及以上的，代理费用增加回款额的3 %。（地级市以上电力系统客户除外）

（2）乙方有责任按合同规定向客户催交货物款项，并相应承担所欠货款金额的3 %的罚息（产品交货后60天内未回款项、10%质保金一年内不罚息），若因客户以货物抵货款给甲方带来的损失由乙方承担，由甲方从乙方代理费中扣除。

(3) 甲方给予乙方的协议价格，是根据当前市场材料价格制定的，甲方可以根据市场原材料进行相应价格涨跌调整，并第一时间通知乙方。

(4) 乙方有责任为甲方给予的协议价格保密，如乙方泄露甲方的协议价格，甲方有权扣留乙方应得的代理费用。

(5) 甲方按每个合同订单付代理费用，在款到帐2周内按合同回款额同比例支付乙方代理费用，若产生坏账损失的，甲乙双方分别承担损失金额的50%。

(6) 乙方承担客户到甲方单位的监造费用（报价前明确的除外）。

7、乙方可以使用甲方的产品资质进行招投标，甲方为乙方提供免费的技术支持；中标费、投标保证金由甲方承担，乙方负责按期收回并及时办理相关手续。超期由乙方按同期银行贷款利息承担罚息，从乙方代理费用中扣除。

8、甲方售后服务条款：

甲方对提供的产品承担优质的售后服务。甲方有义务派技术人员按合同条款到现场进行指导安装调试，其产生费用由甲方承担。如客户在正常运行后出现设备故障，甲方及时到达现场对设备进行维修，质保期以外的售后服务工作，甲方收取材料费。同时乙方有责任协助甲方的售后服务工作。

9、乙方在代理甲方产品销售期间应依法经营，如发生违法现象，责任由乙方全部承担。

三、合同范围

本协议只对甲方产品的销售活动有效。

四、本协议有效期

本协议有效期从 年 月 日起至 年 月 日止。

本协议一式肆份，双方各执两份，经双方签字、盖章后生效。

甲方： 乙方：

委托人： 委托人：

年 月 日 年 月 日

共 2 页 五、其它条款

甲方：杭州**科技有限公司

乙方：

甲乙双方在保证“**”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进**事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“** **XXXXXXXXXX”等产品的销售事宜，达成如下协议：

《销售代理协议书范本》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

销售代理协议篇九

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、

乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

1. 甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的满天香白酒系列产品，代理销售限为年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。
 2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。
 3. 甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中，一级代理商首批供货 万元，二级代理商首批供货 万元，三级代理商首批供货 万元(均按出厂价计算)。
 4. 甲方供给乙方的首批货物，在6个月至一年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。
 5. 甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商缴纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商(如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除)。
 6. 为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。
 7. 甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品(只限茅台酒以及茅台镇的其它中级酒)。
 8. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。
1. 乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市

场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4. 乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。 5. 乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6. 乙方年销售额超过30万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在10万元以内的按5%奖励;10万元以上30万元以下的给予8%奖励，30万元以上的给予10%奖励。

1. 甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2. 乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3. 甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4. 货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20xx元至 5000元的罚金。 3. 乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至 3000元的罚金。

4. 甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

本协议有效期限从 年 月 日起至 年 月 日止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章):

乙方(签章)

法人或负责人:

法人或负责人:

联系电话:

联系电话:

年 月 日

年 月 日

销售代理协议篇十

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：_____。

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。

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。代理人应精通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。

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。

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。

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。

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5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1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。

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。

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。

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。

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力。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。

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任何变化及时通知代理人。
经营合同:销售代理协议书由精品信息网整理!

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。

代理人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：

_____美元按_____%收佣

_____美元按_____%收佣

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。

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。

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。

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。

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。

佣金按成交的货币来计算和支付。

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，应按第十九条之规定支付佣金。