

最新区域销售代理合同签订后不开代理授权证书(实用5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

区域销售代理合同签订后不开代理授权证书篇一

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方于_____年_____月_____日，就乙方承接甲方_____区域销售总代理事宜，在互惠互利，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：

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

甲方（盖章）：____乙方（盖章）：____

代表（签字）：____代表（签字）：____

____年____月____日____年____月____日

区域销售代理合同签订后不开代理授权证书篇二

本合同由以下双方于20_年 月 日在 省 市签署。

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话： 传真：

受托人(以下称乙方):

企业所在地:

法定代表人:

联系电话: 传真:

根据《中华人民共和国合同法》和相关法律法规的有关规定,经甲乙双方友好协商,就甲方委托乙方代理销售甲方在的住宅楼等事宜,达成如下协议,共同遵守执行。

第一条: 委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处,销售 省 市 花园住宅楼期工程中的部分房屋,具体为 号楼盘共计户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时,甲方可根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售,届时双方再以书面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前天以书面形式告之乙方,甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷,由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售,必须提前征求甲方同意,售高部分不计算代理费只按甲乙双方4 : 6分成,否则售高部分归甲方所有。

第二条: 合同期限

2-1、本合同期限为 天,自20_年 月 日至20_年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作,应当在不迟于本合同终止之日

前一个月另行协商，并重新签定合同。

第三条：费用承担

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签订后由甲方一次性免费提供乙方套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

第四条：佣金费

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。

4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 : 6分成。

第五条：佣金结算方式

5-2、一次性付款达到合同房款的90%，佣金按90%计取；

5-3、银行按揭首付款到位、办理完银行按揭手续及银行款到位，佣金按100%计取；

5-4、分期付款达到合同房款90%以下，佣金按相应比例的80%进行计取；

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即%。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该

客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》。

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签订合同同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-10、本合同经甲、乙双方法人签字、盖企业合同章后生效。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

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

区域销售代理合同签订后不开授权委托书篇三

甲方：，代理商合同样本。（简称“甲方”）乙方：（简称“乙方”）甲方授权乙方在（省，市）范围内，经营本公司产品，乙方为甲方在（省，市）的区域代理商。双方在平等原则下协商达成合同如下：一. 代理商基本资格。

1. 提供公司营业执照，税务登记证，法人身份证。
2. 代理商有一定的经销电子产品经历（1—3）年，销售业绩与信誉良好。
3. 恪守经营宗旨与经营理念。
4. 合法经营，具有良好的市场形象。二. 关于同业竞争问题。

1. 同一代理商，不得同时经销其他品牌相似的安防产品。
2. 经销产品不得超出代____区域外。三. 经销内容。

1. 本产品的正常经销业务。
2. 本产品的安装与售后维修。

3. 人员培训由总部负责。

4. 商标等终端形象建设，由总部统一策划授权使用，代理商负责日常维护。费用代理商自理。四. 经营与结算。

1. 签署代理协议，缴总部20万元服务质量保证金（无利息），首次订货不低于80万元人民币，合同范本《代理商合同样本》。（协议签订一个月内）。

2. 该产品的出厂价5400元台，市场参考零售价6500元台。

3. 协议签订后，将有关市场推广人员送总部培训。以及在总部策划下的终端建设。

4. 每次订货以传真为准，提前一周，款到发货。每次订货量不低于100台。五. 权利与义务。

1. 根据区域分布，签订相关区域代理商。（以省划分）

2. 有权对代理商及其所辖区域经销商的经销产品行为进行监督，并根据双方所订协议进行处罚，直至取消其资格。（具体协议另定）

3. 有义务对代理商相关市场推广人员进行统一培训。

4. 根据该区域实际经销情况，有义务进行一定的市场推广工作（包括广告）。

5. 对于涉及到公司商标的终端建设，由总部统一策划。六. 公司承诺：在代理商区域内，公司不直接经营批、零售业务。销量及返利归代理商。七. 业绩与考核。

1. 基本销售1000台年。如果代理商_____年内达不到，视市场情况降为该区域分销商，划归代理商管理，直至取消经销资格。销量(台) 单台返利(元台) 最高返利(万元)

2. 100x010020

3. 300150

4. 500170

5. 700110x50

区域销售代理合同签订后不开授权委托书篇四

注册地点：_____

(以下简称制造商)

代表商名称：_____贸易有限公司

(简称代理商)

1. 委任：

兹委任____贸易有限公司为____地区船舶修理及销售之代理商。

2. 代理商之职责：

(2) 报道本地区综合市场概况；

(3) 协助安排工厂经销人员的业务活动；

(4) 代表制造商定期作市场调查；

(5) 协助制造商回收货款(非经许可，不得动用法律手段)；

(6) 按商定的方式，向_____报告在本地区所开展的业务

状况。

3. 范围：

为了便于工作，_____应把代理区域业主名录提供给代理商，代理商对此名录给予评述，提出建议或修正，供_____备查；由于个别船舶收取佣金造成地区之间的争执时，_____应是唯一的公证人，他将综合各种情况给出公平合理的报酬。

4. 佣金：

_____向该地区代理商支付修理各种船舶结算总值_____%的佣金，逢有大宗合同须另行商定佣金支付办法，先付_____%，余额待修船结算价格收款后支付。

当需要由_____付给业主(即船主)的经纪人及第三方介绍人等佣金时，必须由代理商事先打招呼；同时由_____决定是否支付。

5. 费用

除下述者外，其余费用由代理商自理。

(1) 由_____指定的时间内对_____的走访费用；

(2) 特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等)；

(3) _____对该地区进行销售访问所发生的费用。

6. _____的职责_____应：

(1) 向代理商提供样本和其他销售宣传品；

(2) 向代理商提供重点客户的船名录以使其心中有数；

(3)通知代理商与本地区有关船主直接接洽；

(4)将所有从业主处交换来的主要文件之副本提供给代理商并要求代理商不得泄露商业秘密。

7. 职权范围：

就合同之价格款、时间、规格或其他合同条件，代理无权对_____进行干涉，其业务承接之决定权属_____。

8. 利害冲突：

兹声明，本协议有效期内，代理商不得作为其他修船厂的代表而损害_____利益。代理商同意在承签其他代理合同前须回求_____之意见；代理商担保，未经_____许可，不得向第三方泄露有损于_____商业利益的情报。

9. 终止：

不拘何方，以书面通知3个月后，本协议即告终止；协议履行期间代理商所承接的船舶的佣金仍然支付，不论这些船舶在此期间是否在厂修理。

10. 泄密：

协议执行中或执行完毕，代理商担保，不经_____事先同意，不向任何方泄露_____定为机密级的任何情报。

11. 仲裁：

除第三条所述外，双方凡因协议及其解释产生争执或经双方努力未能满意解决之纠纷，应提交双方确认的仲裁员进行仲裁，如对仲裁员各持己见，则暂由海事仲裁委员会主席临时指定仲裁员。

_____贸易有限公司

签字_____签字：_____

_____年_____月_____日

区域销售代理合同签订后不开代理授权证书篇五

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方产品的____地区代理销售达成如下协议：

1、乙方授权甲方为乙方产品在____地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

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。

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、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。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

1、甲方在本协议签字之日起七日内，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 月保换、 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，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后 小时内派员解决。

1、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。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在 日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

1、交货地点___。货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于__元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

1、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。

2、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，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

1、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前 日以 方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

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，则由甲方所在地法院管辖。

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： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

甲方：_____（以下称甲方）

乙方：_____（以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“_____”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“_____”牌运动手表（含所有表业公司注册“_____”商标的包装品、物），特许给乙方在（省、市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。

经双方协商同意，特订立如下协议：

乙方应遵守经销原则，只允许在（省、市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“_____”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“_____”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“_____”产品每月不低_____只，约价值_____万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。

垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前_____天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的_____天内发货。

5、运输方式和问题交涉：

甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：

甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表： _____

签章： _____

日期： _____

乙方代表： _____

签章： _____

日期： _____