

最新闭门器厂家直销 闭门器国内代理销售合同(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

闭门器厂家直销篇一

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：_____

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定单。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。

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，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。

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 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订贷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贷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。

第六条 用户的意见、代理人的作用

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提的切身利益为宜。

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。

第八条 保证不竞争

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。

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，本协议终止后的一年内，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。

甲方签字(盖章)： _____

甲方地址：_____

乙方签字(盖章)：_____

乙方地址：_____

签约日期：_____年 _____月 _____日

闭门器厂家直销篇二

合同编号：

乙方：

签订及履行地点：_____市_____区

为了促进商品流通、繁荣经济，甲乙双方在平等互利的基础上，经友好协商，签订如下协议，供双方共同遵守执行。

一. 双方责任：

甲方：

(1) 甲方提供产品出厂价予乙方代理销售。详细以乙方签收的送货单为准。

(2) 甲方负责广州市内的运输费用。

(3) 甲方对所提供的产品质量负责，并提供营业执照、法人代表证、税务登记证、产品质检合格证、商标注册证及增值税发票等合法文件。

乙方：

(1) 乙方负责对甲方商品的销售全过程及售后结算工作。

(2) 乙方负责对甲方商品的送货费用及业务费用。乙方以甲方地区代理商的名义与客户建立业务关系，使用甲方的发票按甲方的出厂价进行结算，其送货费用及业务费用均由乙方负责。

(3) 乙方负责对甲方商品的保存。如发生非质量原因损坏、遗失，因客户的原因造成的乙方须负责追究赔偿责任，如不能追回乙方须按商品出厂价向甲方赔偿。

(4) 乙方需每月向甲方提供核对销售情况并及时反馈销售信息。如商品滞销乙方应在收货后三个月内退回甲方，退货运费由乙方支付。如商品超过三个月退回，乙方须与甲方协商处理。

(5) 乙方经甲方同意可自行采购其他品牌皮具商品以甲方名义销售，所购商品须有合法来源及经销授权书等合法文件并提供复印件予甲方备案。采购其他品牌业务由乙方自付资金自负盈亏与甲方无关。

二、订货结算方式：

(1) 乙方于每月10日前向甲方提供上月可结算客户货款，通知甲方开具增值税发票予乙方，乙方应在收到发票一个月内把客户的货款结回，如一个月内不能结回货款，乙方须将发票退回。如不退回发票甲方将把该发票作乙方已收款处理，从乙方货款中抵扣。

(2) 乙方需提前向甲方申请配货，由甲方开具送货单乙方核对并在送货单上签名交回甲方。

(3) 乙方进行其他促销赞助活动须甲方提供费用及礼品，需与甲方协商，经甲方书面同意方可从结算款中扣除。

(4) 乙方新开客户须征求甲方同意并签定销售合同。如出现客户企业倒闭无法追回货款货品，乙方应承担其风险按出厂价

的90%赔偿甲方损失。

(5) 正常情况下，商品经乙方客户销售三个月内需付款给甲方，逾期甲方停止向乙方配货。

(6) 乙方结算自行采购的其他品牌皮具商品，有进货发票的按结算金额的2%收取经营业务管理费，没有进货发票的按结算金额的7%收取经营业务管理费。结算货款将在到达甲方银行账户之日起10天内返还予乙方。

三、违约责任：

(1) 甲乙双方如有一方违反本协议或对代理销售效果不满意，均可解除协议，但需提前十五天通知对方收回货品，乙方应在三十天内从客户退回货品给甲方，并结清应付款项给甲方。

(2) 如乙方不能按时结算及不与甲方财务核对来往帐目，甲方有权停止供货，并收回乙方全部货品及货款。乙方不得以任何理由拖延，如造成甲方经济损失，乙方将负责赔偿甲方损失。

四、双方约定其他事项：

(1) 本协议一式二份由双方签名、盖章后生效，经双方同意可作修订及补充。

(2) 本协议有效期由_____年_____月至_____年_____月止，期满双方如无异议将继续有效顺延直至其中一方书面终止本合同。

(3) 本协议适用于华南地区代理经销商及代销月结商场，如发生批发订货情况另行商定。

(4) 本协议未尽事宜双方协商解决不成，提请广州市白云区人

民法院裁决。

甲方：广州建达皮具制品厂

乙方：

(盖章)

(盖章)

签订日期：_____年_____月_____日

法定代表人：

法定代表人：

授权代表人：

授权代表人：

地址：

地址：

电话：

电话：

税号：

税号：

开户行：

开户行：

帐号：

帐号：

身份证号码：

闭门器厂家直销篇三

托方：（以下称甲方）公司地址：

特许方：（下称“甲方”）

法人代表：营业执照号：

注册地址：邮编：

联系电话：传真：

开户行：帐号：

受许方：（下称“乙方”）

法人代表：身份证号：

住址：邮编：

营业执照号：联系电话：传真：

总则

根据中华人民共和国《商业特许经营管理办法》和《民法典》的规定，甲、乙双方本着互利互惠、长期合作、共同发展的原则，经甲、乙双方友好协商，就甲方特许授权乙方区域总经销康元石材男装系列产品事宜达成本协议。

第一条 特许范围、区域、目标、期限

1、甲方授权乙方在地区内专卖康元石材产品并拓展销售网络。乙方凭个人身份证在授权区域所在地办理营业执照注册手续并实行独立核算、自主经营、自负盈亏。

2、乙方在获授权的经销区域及协议期内，必须按甲方要求开设康元石材专卖店，若乙方在规定期限内逾期仍未实现市场开店指标，或在加盟3个月内没完成甲方的区域市场开店指标，则甲方有权收回乙方该局部区域的经销权，另授权给第三方开发或甲方自营。

3、乙方在本协议期内须完成销售回笼货款人民币_____万元。

4、加盟保证金

为保证协议的切实履行，乙方应在协议签订之日起8天内(即年月日前)缴付人民币万元作为加盟保证金。在乙方无违约的情况下，保证金在协议终止后，甲方无息退还乙方，若协议期间乙方违反本协议规定，则加盟保证金将被扣罚。

5、特许加盟的经营期限

甲方授权乙方经营许可期限即自年月日至年月日止。协议期满后，在同等的条件下，乙方有继续合作的优先权(在协议期满前一个月，由乙方申请续签)。

第二条 乙方所承担的费用及结算

1、乙方需承担的费用：

、建立区域旗舰加盟店(厅)的各项费用；

、乙方付给甲方的进货款、订货定金、加盟保证金等；

、乙方需要投放地方康元广告时经甲方书面审批后，由乙方先行支付，甲方年底按该费用各自承担50%处理。

、货物运输费用；

、用于促销推广的相应用品费用等。

2、费用结算方法及支付方式：

、货款：乙方所经销的产品，由甲方按不同系列规格产品按出厂价供货，给乙方要求一个销售指导价，买断不退货。双方执行“款到发货”的原则，在乙方将货款汇入甲方财务部盖章指定的账户后，甲方方予供货。

、对账：乙方每月10日前须提供相关票据及凭证与甲方核对账目。

第三条货品及其运输的约定

1、乙方向甲方订购的货品须在双方每批货品约定交期的8个工作日内将货款汇到甲方财务部盖章指定的账户；执行订单货品发放，逾期20天未付货款者，甲方有权将本批产品另行处置，并扣罚相应定金。

2、凡订期货者，须于订货确认后8天内预付20%货款定金，提货时如一次性提货，可一次性将定金冲抵货款；在未提完全部的订货时，甲方将保持未提货货款的20%作为未提货的定金，提完计划订货量，定金冲抵完。

3、乙方在提走部分已下单的货后，未能按计划继续提货，超过20天，甲方有权对未提完货品按全国统一零售价总额的20%向乙方收取赔偿金作为违约赔偿。

4、甲方可为乙方所购甲方货物代办托运。乙方可指定运输单

位，或委托甲方介绍有信誉的运输单位，乙方必须书面确认相关事宜(送达地点、联系方式等)，运输风险责任按国家规定办理。

5、乙方与运输单位交接验货时应就实际收货情况履行有关手续并在收到货物后当日内将其与运输单位的实际验收情况报知(传真)甲方。

6、到站前运输途中发生货物损失，乙方应在提货验收时向承运单位提出索赔并在24小时内报告甲方同时提供相关证明，甲方经过查明情况属实协助乙方处理对联运单位的索赔事务，逾期提出甲方不予受理，损失由乙方承担。

8、非属运输途中的验货短少情况，由乙方报告甲方查实后予以处理。

第四条双方的权利和义务

1、乙方在拓展二、三级专卖网络时，应当先报甲方审批后方可签约并在签订加盟合约3日内报甲方备案。乙方可向二、三级商收取加盟保证金2万元，在合同期满之日起壹周内，此款如数无息退还至二、三级店。若违约，甲方可视其违约程度予以扣罚加盟保证金。乙方应对收取的加盟保证金独立承担全部法律和债务责任。

2、乙方必须做好康元石材品牌运营的相关保密工作。乙方若泄露甲方任何商业机密的，乙方应承担违约赔偿责任。

3、乙方必须在所辖区域选择繁华地段独立开设至少一家旗舰店作为样板店和信息点；乙方在所辖区域自营或拓展的其他专卖网点也须按甲方统一规范进行管理和监控，并对其开拓的下一级专卖网络负完全责任。乙方应按甲方要求建立客户档案，及时向甲方提供终端销售信息。

4、甲方有权对乙方自营和管理的专卖场所的经营管理、专卖店(厅)形象、服务质量、货品陈列等进行监督、检查，并责令纠正。

5、未经甲方的另行书面授权，乙方不得对任何第三方宣称自己为甲方代理人或代表人，亦不得以甲方名义擅自签署任何协议及承诺，不得擅自刻制“康元石材”分支机构一类的印章。

6、乙方不得购买或分销来自甲方以外其他渠道提供的“康元石材”系列产品。

8、甲方在授权乙方特许经营期间，乙方不得将总经销及专卖许可权擅自转让给任何第三方。

9、乙方(包括二、三级商)应严格按甲方提供的装修设计图进行专卖店的装修，且必须使用甲方统一制作的专卖道具。装修完毕需向甲方提供相应资料、图片，并接受甲方验收。对装修不规范的专卖店，甲方有权要求乙方重新返工，直到符合甲方的标准。若一直不达标则甲方有权取消该店道具补助。

10、甲方有积极支持和帮助乙方拓展专卖网点和提供开业指导的义务。乙方店铺开业时，甲方应视乙方的实际需要派员前往协助。并对店员进行强化综合培训。

11、因甲方产品质量问题，而引起消费者要求退货的，应以书面形式详细描述质量问题的情况，连同有质量问题的产品送交甲方质检部门复验，在证实确有质量问题后，甲方给予调换同货号产品，但不予退款。如因产品达不到国家规定标准，而引起大批量质量问题的，经有关权威质检机构验证属实的，允许退货。

第五条违约责任

乙方有下列之一项不良行为时，甲方有权解除协议，并追究违约责任：

1、乙方销售假冒康元产品或擅自盗用康元商标自行在外加工订制康元产品，侵犯甲方商标权益，一经发现，乙方必须至少赔偿甲方损失人民币50万元以上，同时甲方将依据相应的法律程序提起诉讼。

2、乙方在规定的时间内未完成销售指标或拓店指标的。将该地区视为低效区域，甲方有权对外招商，取消特许经营权。

3、乙方不按甲方统一形象要求、审批程序开拓专卖市场，导致当地专卖形象不规范的。

4、乙方未经甲方许可超出约定的范围和区域销售产品，产生严重窜货现象，危及其他康元石材经销商的生存和发展的。

5、乙方擅自提高地区经销价，且不听劝阻而引发市场混乱的。

6、乙方将甲方授予的经销权私自转让给第三方的。

7、乙方有违反国家政策及法律法规等，受有关部门勒令停业或停业整顿的。

8、乙方有不良售前、售中、售后服务，造成顾客投诉频繁的，严重损害康元石材品牌形象的。

9、乙方拒绝接受甲方关于经营、合法性等方面的监督和检查的。

10、乙方拖欠货款按约定未归还达两个工作日的，并拒不归还的；或所订货产品按规定未提完的。

11、乙方未经甲方书面批准，擅自开发未经授权经营的区域市场，甲方将不予认可其所开发的专卖网点，并有权取缔其

经销权。

13、乙方有对非授权区域设店销售产品的行为，甲方将给予其第一次处罚款人民币2万元并由乙方收回其所窜货品，第二次处罚款人民币5万元并由乙方收回其所窜货品，第三次查处取缔其代理经销权并没收其加盟保证金、终止“特许专卖合同”、直至追究其法律责任。

14、乙方擅自将甲方配发的宣传促销品、馈赠品等标价出售，甲方将停止对乙方配发宣传促销品和馈赠品。

15、乙方对所授权的下属专卖店的违规经营行为，承担全部责任；乙方因自身经营行为受到所在区域顾客投诉，未能及时改进，挽回影响，甲方将根据情节轻重予以处罚。

16、其他严重违反甲方管理制度的行为。

第六条协议终止及处理

本协议约定期限届满或因其他原因导致本协议不能继续履行的，则本协议予以终止。本协议终止后，双方应作如下处理：

1、乙方应立即停止总经销经营活动，其授权书也于当日自动无效。

2、乙方应交还甲方交付的相关专卖经营证照和标识。

3、乙方应自行处理与下一级专卖网络之间的业务往来结算事项，并承担全部责任。

第七条：其它

1、本协议未尽事宜，双方可另行商榷，拟定补充协议。本协议履行过程中引起的争议，双方应友好协商，若协商不成，双方一致同意选择协议签订地法院进行裁决。

2、本协议之签署，如系甲乙双方续约的性质，则以前所签之协议在本协议生效之时，即自动作废。

3、本协议经双方代表签字后即生效。本协议壹式叁份，甲方执贰份，乙方执壹份，具有相同法律效力。若乙方自签约之日起8天内无力缴清约定的加盟保证金则本协议自动终止。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

闭门器厂家直销篇四

乙方：_____

甲、乙双方为了拓展_____闭门器在国内_____地区的销售业务，更好地为用户服务，双方本着平等合作、互惠互利的原则，达成如下协议：

一、代理销售市场范围：

1 .合同确认乙方目前为一般代理商，以后甲方根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在该地区的总代理。

2. 甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争。

二、甲方对乙方的要求：

1 .必须熟悉当地市场，有良好的经营信誉，有较强的经济实力。

从事五金行业销售多年经验，必须有较多的联系方式和较为固定的销售店面以供推销_____闭门器展示之用。

能较快掌握闭门器的性能，有较强的市场开拓能力，并制定

积极有效的产品宣传和市场销售策略并积极拓展市场。

2. 订协议前，乙方需订购部分_____产品或预先支付一定货款给甲方，以后每一季度均要完成至少_____元销售任务。

乙方在规定的销售时间内未能完成甲方的指定销售任务，甲方有权在本协议有效期内取消乙方的代理权。

甲方并以此数量决定下年度代理协议的续约与否。

3. 乙方承诺不得将产品直接或间接销售到甲方已建有办事处或总经销商的其它地区，并承诺不经营其他品牌的闭门器。

4. 乙方有义务收集该地区市场信息，随时向甲方通报在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的质量和技术服务。

5. 如果乙方就某一客户的销售与甲方产品的其他代理商发生冲突时，乙方接受甲方就该客户的销售所作的协调和调节。

三、甲方对乙方的承诺：

1 . 甲方不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。

2. 提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。

3. 为乙方提供充分的产品，技术和安装方面的支持，确保有关的技术人员能充分熟悉产品，并为客户提供必要的技术支持和服务。

4. 甲方依据闭门器_____标准生产，向乙方供应合格产品如产品出现质量问题退回甲方。

甲方承诺漏油率小于 %，超过 %部分每套给予免费调换。

如因用户安装及使用不当不在此承诺之列。

四、代理销售_____产品的价格：

1 .乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，甲方产品价格如有调整，应随时通知乙方。

2. 甲方根据乙方销售甲方产品的业绩，实行部分返利。

五、交货及货款结算要求：

1 .乙方每次向甲方购买产品将另行签署合同，作为本合同的附件与本合同具有同等的法律效力。

必须提前5天向甲方下订单，以确保甲方向乙方及时供货，订单时间以电话或传真为准，供货以发货时间为准，货款一律先到甲方帐号，甲方在三个工作日内发货。

2. 发货地址为_____市。

甲方负担_____至该地区的长途运费，其他短途运费或费用乙方自负，乙方以实际收到货物为结算依据。

3. 如遇不可抗力造成延期交货甲方将和乙方友好协商交货期。

六、其他条款：

1. 本协议自双方签订之日起生效，有效期暂定一年。

合同期满后双方再协商下一步的合作事宜。

2. 本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，未尽事宜及情况变化，共同协商补充一并有效。

本合同在执行过程中如有任何争议，双方将协商解决，必要时可提交_____仲裁机关仲裁。

乙方：_____

年月日

闭门器厂家直销篇五

甲方：_____

乙方：_____

甲、乙双方为了拓展_____闭门器在国内_____地区的销售业务，更好地为用户服务，双方本着平等合作、互惠互利的原则，达成如下协议：

一、代理销售市场范围：

1. 合同确认乙方目前为一般代理商，以后甲方根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在该地区的总代理。

2. 甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争(国际贸易除外)。

二、甲方对乙方的要求：

1. 必须熟悉当地市场，有良好的经营信誉，有较强的经济实力。从事五金行业销售多年经验，必须有较多的联系方式和较为固定的销售店面以供推销_____闭门器展示之用。能较快掌握闭门器的性能，有较强的市场开拓能力，并制定积极有效的产品宣传和市场销售策略并积极拓展市场。

2. 订协议前，乙方需订购部分_____产品或预先支付一定货款给甲方，以后每一季度均要完成至少_____元销售任务。乙方在规定的销售时间内未能完成甲方的指定销售任务，甲方有权在本协议有效期内取消乙方的代理权。甲方并以此数量决定下年度代理协议的续约与否。

3. 乙方承诺不得将产品直接或间接销售到甲方已建有办事处或总经销商的其它地区，并承诺不经营其他品牌的闭门器。

4. 乙方有义务收集该地区市场信息，随时向甲方通报在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的质量和技术服务。

5. 如果乙方就某一客户的销售与甲方产品的其他代理商发生冲突时，乙方接受甲方就该客户的销售所作的协调和调节。

三、甲方对乙方的承诺：

1. 甲方不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。

2. 提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。

3. 为乙方提供充分的产品，技术和安装方面的支持，确保有关的技术人员能充分熟悉产品，并为客户提供必要的技术支持和服务。

4. 甲方依据闭门器_____标准生产，向乙方供应合格产品(使用寿命达_____次以上)如产品出现质量问题退回甲方。甲方承诺漏油率小于1%，超过1%部分每套给予免费调换。如因用户安装及使用不当不在此承诺之列。

四、代理销售_____产品的价格：

1. 乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，甲方产品价格如有调整，应随时通知乙方。

2. 甲方根据乙方销售甲方(_____)产品的业绩，实行部分返利。

五、交货及货款结算要求：

1. 乙方每次向甲方购买产品将另行签署合同，作为本合同的附件与本合同具有同等的法律效力。必须提前5天向甲方下订单，以确保甲方向乙方及时供货，订单时间以电话或传真为准，供货以发货时间为准，货款一律先到甲方帐号(以汇款传真单为准)，甲方在三个工作日内发货。

2. 发货地址为_____市。甲方负担_____至该地区的长途运费，其他短途运费或费用乙方自负，乙方以实际收到货物为结算依据。

3. 如遇不可抗力造成延期交货甲方将和乙方友好协商交货期。

六、其他条款：

1. 本协议自双方签订之日起生效，有效期暂定一年。合同期满后双方再协商下一步的合作事宜。

2. 本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力，未尽事宜及情况变化，共同协商补充一并有效。本合同在执行过程中如有任何争议，双方将协商解决，必要时可提交_____仲裁机关仲裁。

甲方(盖章)： _____

乙方(盖章)： _____

代表(签字)： _____

代表(签字): _____

_____年____月____日

_____年____月____日