

2023年经销商合同(优质6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。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

经销商合同篇一

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、互惠互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规的规定，经充分协商，就乙方经销甲方生产的产品事宜达成一致，签订本合同，以资共同信守。

1. 甲方授权乙方为 地区 渠道经销商。
2. 乙方未经甲方同意不得在本合同授权经销区域外销售本合同授权代理的以上产品。

甲方提供的产品价格为到岸价（以甲方提供价格表为准）。

附：以上如果没有在合同签订时确定，双方之后以附件补充。乙方无法达成季度目标任务时，甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

1. 乙方首批提货款不低于 万。
2. 款到发货（款到甲方指定帐户才发货），即乙方向甲方提交订单并付清相应货款。
3. 乙方每次向甲方汇款后，将汇款说明和汇款单一并传真或

扫描至甲方，以便双方往来账目精确核对。甲方定期向乙方以传真形式发出对账单，乙方若有疑意需在5日内向甲方提出，否则将凭甲方的对账单为准。

1. 乙方应提前填写《订货单》。

2. 甲方在接受《订货单》，并确认乙方款到账后5个工作日内发货，如发生不可抗拒的因素（如交通事故、自然灾害、政府行为等），使甲方无法保证货期的除外。

4. 甲方负责把货物送到上述地址，若乙方库房不能通过或其他不可抗力因素造成货物到达困难，乙方必须协助运方的运输工作，由此产生的费用由乙方自行承担。若乙方更改收货地址，需提前7天以书面形式通知甲方，否则造成的. 损失由乙方自行承担。

1. 乙方与运输单位交接验货时应就验收情况履行有关手续并及时将其与运输单位的验收情况的商务记录报知（传真）甲方，乙方逾期未报，视为乙方收讫无误；货物到达目的地卸货后发生的货损、货差由乙方负担。

2. 甲方向乙方运送货物，在运输途中造成的破损，由甲方与物流公司协商处理；在乙方验收后，造成的损失由乙方承担。

1. 对于问题产品的定义：存在非人为的质量问题，此类产品甲方给予无条件退换。

2. 双方配合严格控制产品货龄，保证产品正常销售。

3. 新产品上市后，甲方会根据市场情况做多元化促销支持活动。

4. 如首批产品滞销，乙方需在收到货的2个月内以书面形式向甲方提出，将由甲方负责协调（尽量在本地区消化）所产生

的运输费用由乙方承担。

1. 维护乙方在指定区域作为经销商的权益，不在范围内另设其他同渠道经销商。

2. 向乙方提供正常经营所需的资料及必要的产品批文和产品检验报告。

1. 有权对乙方违反市场规范的操作进行处理。

2. 乙方连续60天未向甲方订货或持续 月销售量未达到本合同约定的销售目标时，甲方有权利对乙方的经销区域做出调整的权利。

3. 如乙方有违约行为，经劝阻无效，甲方有权单方解除合同，并不负任何责任。

1. 认真执行与甲方共同制定的市场操作及广告宣传方案。

2. 自觉维护甲方产品与品牌形象，在甲方的指导下做好区域内消费者投诉、产品问题和有关部门检查的配合工作。

3. 不得超越本合同约定区域销售。

4. 准确、及时向甲方传递包括库存、销量、分销商经营情况的有关市场动态信息。

5. 乙方应向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件复印件。

1. 享受本合同约定区域内的独家经销权。

2. 根据市场实际情况，乙方有权在经销区域设置二级经销商。

3. 享受甲方免费提供的市场指导和相关资料。

4. 乙方被授权使用正大欧瑞信的注册商标，使用范围仅限于与产品销售有关的业务，包括人员名片、宣传广告，但上述事宜须事先得到甲方的批准备案后方可执行。

1. 乙方不得以甲方名义或利用甲方产品或品牌从事本合同的约定事项以外的任何其他经营活动，否则造成的一切经济纠纷和责任由乙方全部承担。

2. 甲方提供的商业文件涉及产品营销、培训、销售的资料，乙方有责任保守相关商业机密，如乙方泄露甲方提供的商业文件，甲方将以侵犯商业机密行为追究乙方责任。

1. 本合同执行过程中如发生合同条款没有规定的事宜时，合同双方应本着友好协商原则加以解决，并将达成一致的协商结果以补充合同的形式纳入合同文本。

2. 以上条款所列内容经双方协商无法达成一致时，在双方均同意的前提下，可以按解除合同的方式处理分歧。

3. 甲乙双方因合同相关事宜发生争议，由双方协商解决，如协商不成，则甲、乙双方可以将有关争议向甲方所在地提起诉讼。

4. 甲方在合同期限内所推出的同一品牌的新品，甲方优先考虑乙方的区域经销权；甲方公司所有人员向乙方借款、借货，须经甲方经理签字，并由财务出具合法手续后方可出借，未经同意的借款，甲方不予承担任何责任。

5. 合同履行中，双方均负有书面通知的义务，合同中的通讯地址为双方约定地址，一经发出，即为送达。

6. 如有未尽事宜，甲乙双方另立补充协议，经双方签字确认后与本合同具有相同的法律效力。

合同有效期限从 年 月 日开始至 年 月 日止。

甲方（公章）：_____ 乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____ 法定代表人（签字）：_____

经销商合同篇二

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

甲乙双方为携手合作，促进发展，明确责任，依据xxx有关法律之相关规定，本着诚实信用，互惠互利原则，结合双方实际，协商一致，特签订本合同，以求共同恪守。

一、授权经销

1. 甲方授权乙方为xxx深圳市xx公司xxx在_____地区销售甲方产品的代理商，负责甲方的产品在该地区的销售。有效期为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2. 甲方向乙方提供符合国家标准的产品、授权书、以及相关的技术资料和市场信息。

3. 甲方和乙方之间仅限于甲方产品经销的关系，为互相独立的合同缔约方双方，乙方不得代表甲方签订任何合同性文件。

二、合作方式

1. 价格政策：乙方每次进货量、进货价格、付款和发货方式参照甲方的报价单。

2. 结算方式：实行现款现货的付款方式(或代收货款和等通知放货)。

3. 运输方式：物流(快递)公司发货托运，甲方负责发货托运，运费和木箱装订费乙方支付。

4. 销售任务：____年销售总额 1万元, 3个月内月平均销售额应在____万元以上。(3个月内平均销售额或年销售总额未达到约定的基数，甲方有权更换经销商)。

三、 甲方的责任和义务

1. 甲方为乙方培训设计师和施工人员并赠送相应资料，使其能够完全掌握产品应用的设计、制作、安装和维护，解决产品使用中可能遇到的一般性问题。乙方可指派专职设计和工程师前往甲方所在地，相关差旅费用由乙方承担。

2. 配合乙方的市场推广活动

(2). 展会期间提供相应的展示产品给乙方使用，乙方承担展示产品的运输等费用。

经销商合同篇三

甲方□xxx(以下简称甲方)

乙方□xxx(以下简称乙方)

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，在自愿、平等、互利的基础上，经友好协商，就乙方代理销售甲方产品达成一致，特订立本合同，以便共同遵守。

一、 双方责任

1、销售区域xxx

1-1乙方于xxxx年xx月xx日至xxxx年xx月xx日期间，有权在xx省xx市xx行业 销售甲方指定xxxx产品。

1-2 乙方必须根据合同规定的经销区域及行业销售甲方产品，任何跨区域的销售必须征得甲方的事先书面同意。乙方不得以任何形式、任何理由各向其他已获得甲方确认的经销商区域直接或间接销售合同标的产品，否则一经查实，甲方有权对乙方进行严肃处理，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

1-3 甲方在乙方完全履行本协议书的条款时，将不在本协议规定的乙方经营的区域行业范围内再设立第二家代理商或采取甲方直销。

2、销售配货

2-1乙方需现款提货，甲方收到乙方的货款后，将于收到订货申请后的15个工作日内将订单中全部产品发往乙方指定的收货地点(一般为火车可以到达的城市)。每批订货均需现款提货。

3、销售责任

3-1甲方提供的产品需符合国家标准。甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。 3-2甲方负责产品的行业推广工作、参加行业展览，提高产品的知名度及美誉度。

3-3在乙方签约后，甲方一次性免费提供产品资料20套，供乙方宣传推广使用，其后再提供的产品资料等按成本收取用。

3-4甲方统一对乙方销售人员进行产品销售前的培训工作。

3-5甲方开通免费专家热线，配合经销商的销售和问题答疑，并根据各个市场的需要派遣技术专工前往乙方区域，帮助其进行营销推广活动，活动中发生的交通费及食宿费由乙方承担，顾问费和工资由甲方承担。

3-6乙方在经营活动中实行自主经营、自负盈亏、独立核算的制度。

4、送货要求

4-1乙方必须经销甲方指定的产品品类及规格的产品。

4-2所有订货申请单需经乙方审核认可，甲方方可执行送货，经乙方认可的送货发生损失的由乙方负责。

4-3甲方业务代表向乙方借款、借货，均需持甲方总部出具的书面委托书或授权书，否则与甲方无关。如乙方未遵守此行为而造成损失的，甲方不承担任何责任。

5、销售价格

5-1产品的市场零售价，由甲方制定并且有权根据市场的实际情况作出相应调整，乙方有义务遵照执行。

5-2乙方销售价格低于市场价85折时，需给甲方书面报备同意后，方可执行销售，乙方在未征得甲方书面同意的情况下进行低于85折的打折销售行为，甲方可根据情节严重程度，做出取消年度返利、直至取消经销商代理资格的处罚。

5-3市场价格参照沃能公司发布的市场价格表(附件一)。

6、产品质量

6-1甲方有义务严格执行产品质量法和企业生产标准，保证产品质量。属产品质量不合格而引起无法销售的，由甲方负责

调换和处理。乙方有协助甲方处理相关事宜的责任。

6-2甲方有义务向乙方的终端客户提供保质期内的产品售后服务。

7、销售资料

7-1有关甲方产品的销售价格、组织结构、销售计划、价格表、当地销售信息资料(如：销售价格、客户名录、库存等)，以及其他有关甲方的资料，属于甲方产品经营的商业秘密，乙方不得将上述资料透漏给第三者，否则甲方可根据情节严重与否做出没收其代理保证金及取消年度返利的处理，情节严重者甲方将取消乙方的代理经营资格。

7-2甲方将定期查询乙方预计经营的产品的销量、流向情况，乙方有义务向甲方提供真实的资料。

8、市场推广

8-1为支持市场运作，扶持乙方的市场开发，当乙方的年进货额达到一定金额的时候，甲方将在乙方做推广宣传时给予一定的资金支持，推广宣传工作必须由甲方聘请的专业咨询公司和乙方所聘请的广告公司共同实施。甲方将定期对乙方的销售进度、产品推广、市场规则的执行、品牌建设等情况给予综合考评，并且根据全国考评名次予以奖励。

8-2一切有关产品的广告宣传、促销方案均由甲方制定或指导，乙方配合有关内容的实施。由乙方自行操作的部分，需由甲方书面批准。

8-3在乙方自行操作的广告宣传和促销活动中，需以甲方提供的产品说明书及相关的资料为依据，不得修改其内容，不得改变产品的用途。对于因夸大或虚假宣传而导致的不良后果，由乙方承担一切责任。

8-4乙方不得有任何损害甲方形象信誉的行为，否则，甲方有权要求乙方对乙方由此给甲方造成的损失进行赔偿。

8-5乙方不得妨害其他代理商的正当经营活动及正当利益。

9、售后服务

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二、交易条件

1、资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币2万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2、定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”(附件二),通过传真的方式告知甲方,并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明:规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市(一般为火车可以到达的城市),一般采用普通运输,货物到达乙方指定的城市后(一般为火车可以到达的城市),乙方需自行提货并付运费,甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要,需要其他快速运输方式的,其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时,甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格,颜色等,确认后,乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三),并传真给甲方,签收前若产品数量、规格与定单不符,由甲方负责,签收后若出现产品数量、规格不符,由乙方负责。

3、供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时,如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈,需要较大幅度降价时,甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整;出现此种情况时,乙方必须向甲方作出书面申请,同时提供相关的真实情况报告,甲方在核实完毕后,方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4. 付款期限

4-1乙方订货,必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件,则甲方有权停止供货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

案设计等专业性较强的问题。

9-2甲方对其提供的产品质量实行“三包”，质量保证期为12个月。

9-3乙方在条件允许的情况下，应配备一名专业工程师，做好售后服务工作，以期获更丰厚的市场回报。

二、交易条件

1、 资历

1-1乙方应具有多年从事电气产品销售的经验，长期从事防爆电气产品销售者优先考虑。

1-2乙方需提供自己企业的营业执照、组织机构代码证、税务登记证、法人身份证的复印件备案，属于个人申请的必须有一家合法公司为其提供担保。

1-3乙方在和甲方签定本代理合同后必须提交一定的销售保证金，具体金额如下：乙方年承诺净进货额部不低于人民币 50 万元，向甲方交纳销售保证金人民币 贰 万元。

注：净购额是指在扣除乙方所得佣金及增值税17%后的实际购货额。

2、定货程序及运输方式

2-1乙方每次定货均需提前15天向甲方提供“订货申请单”(附件二),通过传真的方式告知甲方,并交付该次定货总金额的百分之三十作为定货保证金。在“订货申请单”中应具体注明:规格、型号、功率、数量、产品颜色、到货时间、地点等。

2-2乙方所订的货品由甲方负责代办运至乙方指定的城市(一般为火车可以到达的城市),一般采用普通运输,货物到达乙方指定的城市后(一般为火车可以到达的城市),乙方需自行提货并付运费,甲方不予负责到货后的运输。乙方因业务需要,需要其他快速运输方式的,其增加的短途运输费用由乙方承担。

2-3收货时,甲、乙双方应在提货当场清点产品数量、规格,颜色等,确认后,乙方负责人或委托人应在甲方开具的“收货确认书”上签字或盖章(附件三),并传真给甲方,签收前若产品数量、规格与定单不符,由甲方负责,签收后若出现产品数量、规格不符,由乙方负责。

3、供货价格

甲方向乙方供货的价格参照沃能光电发布的代理商价格(附件四)。代理商在销售甲方产品时,如在某一具体项目的销售中出现竞争激烈,需要较大幅度降价时,甲方向乙方的供货价格可根据实际情况作出适当调整;出现此种情况时,乙方必须向甲方作出书面申请,同时提供相关的真实情况报告,甲方在核实完毕后,方可作出是否同意作出供货价格调整的决定。

4、付款期限

4-1乙方订货,必须是先款后货。款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户。如乙方不能满足这一条件,则甲方有权停止供

货。

4-2乙方订货品种及数量需提前15天通知甲方，并在甲方发货前全额汇款到甲方账户，甲方在确认收到货款后将予以及时发货。

5. 财务合作

5-1乙方的所有款项必须汇入沃能光电公司指定的帐户，否则，由此而产生的损失，甲方将不承担任何责任。

3) 提供不实的申请资料或以欺诈手段取得经销资格的；

4) 制造、销售假冒沃能光电产品的；

5) 乙方连续180天内未与甲方发生正常业务往来的，被视为自动放弃其经营资格；

6) 被工商行政管理机关吊销营业执照而被责令停业的；

7) 被司法机关勒令终止营业的。

3、本合同期满或双方同意提前终止时，乙方必须向甲方结清全部货款。乙方如因歇业、停业、组织变更或其他原因要求提前终止合同时，应提前一个月以书面形式通知甲方，本合同属合法终止。

4、凡因本合同所发生的经济纠纷，以协商的形式友好解决，若协商未果，双方均同意到甲方注册地仲裁委员会仲裁。

五、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方盖章签字后生效。本合同所有附件、商务政策与未尽事宜的补充条款与本合同具有同等效力。甲方拥有对本合同的最终解释权和调整权。

六、合同期限：

从xxxx年xx月xx日起至xx年xx月xx日止。乙方在完成本合同销售目标，并良好履行合同各条款的前提下，享有本合同续签的优先权。

甲方： 地址：

乙方： 地址：

法人代表：

签定人：

电话：

传真：

开户行：

帐号：

法人代表：

签定人：

电话：

传真：

开户行：

帐号：

经销商合同篇四

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规和甲乙双方单位的有关规定，遵循平等、自愿、公平公正、诚实信用的原则，经采购事项签订如下协议：

一、产品名称、规格、单价、数量、金额

二、质量要求技术标准：砂石料严格按照gb/t14684—20__标准组织供货，不合格材料拒收。如因质量不合格，乙方收料人有权拒收，其不合格材料由甲方立即运出乙方现场，造成的损失由甲方承担。

三、交货地点和时间：以乙方电话通知的时间为准，在乙方料场交货(乙方必须提前一天电话通知甲方，甲方接到通知后必须在次日完成货物配备)。

四、运输方式及费用负担：由甲方负责承运，乙方承担费用负担。

五、验收方法及标准：以工地现场实际过磅(方量)为准雨季材料受雨水影响含水率较高，到场数量根据实际情况进行验收按第二条约定的国标验收，数量异议在货到3日内并保持原包装的情况下由乙方书面提出，质量异议在货到5日由乙方书面提出。因质量问题不符合约定，甲方应无条件的`退货或按乙方要求换货。

六、结算付款方式及期限：以甲方开据的发货单为凭证结算，每月20日对账，次月15日按月支付80%，每半年度结至半年所供材料的95%，尾款每年度结清，甲方不开据货物和运输发票。

七、违约责任：甲乙双方自本合同签定之日起，自觉履行本合同，违约方将负责承担影响工程进度的一切费用和责任。

八、解决合同纠纷的方式：协商解决，协商不成，可提请有关职能部门进行调解，如调解不成向签约地人民法院提起诉讼。

九、其他约定事项

1、甲方在运输过程中必须严密遮盖防止泼洒对环境造成污染，甲方运送车辆驾乘人员进入施工现场应佩戴安全帽，甲方在乙方工地范围外运输过程中涉及环保、道路维护、交通及运输安全、城管及外部干扰等问题由甲方自行处理。

2、其他未尽事宜，甲乙双方另行协商。

3、本合同经甲乙双方签字盖章后生效。有效期自签定之日起至乙方竣工货款付清为止。

4、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。

5、当市场价格发生变动，上、下涨(跌)幅达到5%时，需进行价格调整，双方确定的新价格以补充合同的形式进行签定。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

经销商合同篇五

_____公司经销商合同甲方：_____公司

地址：_____

联系电话：_____

乙方(商号名称): _____

地址: _____

1. 甲方保证其为依法存在、有权签订合同的法人组织。
2. 乙方保证其用于_____经销商的营业执照在本合同有效期(包括续约有效期)内均有效, 真实且内容符合_____公司的要求, 可以从事_____经销商的经营活动。

1. 经营甲方提供的商品, 为顾客提供售前、售后服务。
2. 按顾客要求, 安排送货到户, 方便顾客购货。
3. 帮助甲方忠实用户申请成为优惠顾客, 并定时跟进服务于这些顾客。
4. 向甲方反映顾客的要求和意见。
5. 帮助甲方进行市场调查、搜集有关资料, 以便甲方了解市场动态以确定产品市场定位。
6. 配合甲方新产品上市和产品推广计划, 安排促销活动。
7. 将经销产品、服务顾客等方面的经验, 提供给甲方参考使用, 以达到同业分享的目的。

8. 协助甲方建立并提高企业信誉。第四条 商品的价格

1. 除非另有规定, 甲方向乙方供货的一般批发价为甲方产品售价的八折(企业资料、产品资料、音像品及宣传品除外)。
2. 乙方必须按甲方规定的售价向顾客售卖商品, 不得抬价或压价。

第五条 货款的结算

乙方每次向甲方购货，必须即时结清当次货款。第六条 乙方收益

1. 按主规定的售价销售产品，赚取零售利润。
2. 以乙方从甲方购货的净营业额为基数，按甲方规定的比率计算销售佣金。
3. 按甲方标准取得各项奖金。第七条 收益支付

1. 全部收益以当地国币值结算。
2. 每月_____日左右，甲方通过银行转账直接将乙方上一月份之收益，拨入乙方指定的银行账户内。
3. 乙方对指定银行账号的行为承担法律责任。

1. 乙方因从事_____经销商活动所产生的税赋及根据本合同取得收益而应缴的税赋，全部由乙方自行承担并办理缴交、完税手续。

甲方义务：

1. 依照本合同规定按时向乙方支付乙方收益。
2. 监督乙方在履行本合同过程中遵纪守法。

乙方义务：

1. 按甲方要求履行本合同规定的义务。
2. 接受甲方监督，服从甲方管理。

3. 乙方必须遵守甲方的专卖原则，不将甲方产品以任何形式与其他产品同时摆卖。

4. 遵守国家法律、法规(包括消防、治安等)，遵守甲方公布的所有关于_____经销商的规定，遵守《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》及甲方公布的营运细则，此外，甲方对营业代表的纪律均适用于经销商。

1. 为了切实保障本合同的顺利履行，乙方签署本合同的代表必须是乙方营业执照所载明的负责人/法定代表人。

2. 为保持甲方对外界的统一企业形象，除获甲方批准认可外，乙方经营场地不得为临街铺面或商场内的店铺或摊位。

3. 乙方并非甲方职工，乙方不得以甲方的职工、受托人或任何身份，代表甲方发表、签署任何声明、文件或承诺承担任何法律责任。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方结清因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能正确履行本合同规定义务的，或者违反《_____营销人员营业守则》、《_____营销人员十个严禁事项》、《_____营销事业规章制度》或其他适用于乙方的纪律的，甲方有权提前终止本合同，并立即取消乙方的经销商资格。被取消资格的经销商不得再从事任何本合同项下的活动。

本合同自签订之日起生效，合同一式两份，甲乙双方各执一份。

经销商合同篇六

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方的_____系列产品，根据《中华人民共和国合同法》，双方达成如下协议：

- 1、甲方是_____系列产品的供应商，乙方是经销商。
- 2、销售范围：甲方指定乙方在_____范围内销售甲方产品。
- 3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品销售。甲方也应保证供应足够的货源。
- 4、产品的型号由订单、收货单确定，最终以收货单为准。
- 5、运输及运费计算：甲方将以产品到岸价的形式向乙方供货，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区配货站的运费，而乙方将负责货物在当地配货站到乙方仓库的一切费用。
- 6、甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换，但由于乙方保管不慎而导致的质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。
- 7、货物残损、退换

乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应

立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

8、销售任务

乙方应完成总的销售额为：_____套/年。

9、付款期限及方式

甲方对乙方的付款条件为款到付货，即乙方每次定货需先将货款汇至甲方帐户内，甲方在确认款已到帐后___日内发货(不可抗力因素除外)。

10、甲方负责为乙方提供全面的技术支持，负责为乙方培训售后服务人员(培训设在甲方公司所在地)。

1、保持甲方产品所有规格_____个月销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受出厂价_____元/套；

乙方累计销售_____台以上时在出货时即可以享受_____的

优惠；

若乙方销售业绩特别出色，甲方将给乙方更大的优惠，具体优惠措施由甲方另定。

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续____个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

1、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约，则追究乙方的违约责任：

(1)乙方超越销售范围销售甲方产品；

(2)乙方违反了结算规定，未按要求付货款；

(3)乙方每月的销售额连续____个月未能达到甲方要求的销售额；

(4)乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2、争议解决方式

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

1、本协议有效期为：____年__月__日至____年__月__日，共____年。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

4、乙方收货人员确认书是本合同的附件。