

最新个人代理销售合同(大全9篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。

个人代理销售合同篇一

法定住址： _____

法定代表人： _____

电话： _____

乙方(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。

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： _____

1. 乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售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。

2. 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，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3. 甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需燃料供应。

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，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

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。

1. 乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品。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。

2. 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。

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。

1. 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。

2. 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。

1. 乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2. 乙方可通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3. 乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

4. 乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

1. 乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何

企业中获利。同时，乙方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。

2. 乙方在本合同终止后的_____年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的_____年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

3. 所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

1. 在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2. 未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1) 乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2) 乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在_____年内不得进行转让。

(3) 乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

1. 为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2. 甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前_____天通知乙方。

3. 在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

1. 本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(2) 甲乙双方通过书面协议解除本合同；

(3) 因不可抗力致使合同目的不能实现的；

(5) 当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

(6) 当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

2. 本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

3. 乙方应在本合同终止之日起_____日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

1. 乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后_____日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

(1) 擅自代理销售其他产品或服务；

(2) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

(4) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

(5) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

(6)违反竞业禁止的规定参与竞争的；

乙方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于；甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。保密期限为_____年。

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向人民法院起诉。

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

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。

本合同正本一式_____份，双方各执__x份，具有同等法律效力。

个人代理销售合同篇二

地址：_____

邮码：_____

电话：_____

代理方： _____

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

第一条 同意将下列产品_____ (简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品： _____国_____市(区)。

第二条 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对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应xx所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条 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 代理人的财务责任

5.1 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。

5.2 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 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。

第七条 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____个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1 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理的产品，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任何产品。

8.

2. 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。

第九条 保密条款

9.1 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。

9.2 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。

第十条 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。

第十一条 代理人发现

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费用。

第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 制造商应帮助代理人培训雇员，使其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用及工资，制造商提供食宿。

第十四条 代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其佣金百分比如下：

xxx美元按_____ %收佣。

xxx美元按_____ %收佣。

第十五条 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。

第十六条 代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。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。

第十七条 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回收的关税等应另开支票。

第十八条 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。

第十九条 制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十条 佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十一条 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

第十八条之规定支付佣金。

第二十二条 本协议在双方签字后生效。协议执行_____年后，一方提前___个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前___个月通知，于下年的___月___日终止。

第二十三条 根据

第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十四条 协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十五条 协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后仍执行协议，应按

第十五条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十六条 协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十七条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十八条 本协议未经事先协商不得转让。

第二十九条 代理人对制造商的财产无留置权。

第三十条 本协议的签订、履行均适用_____国之现行法律。双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交_____国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败xx承担。

制造商：_____ 代理人：_____

代表：_____ 代表：_____

_____年____月____日 _____年____月____日

个人代理销售合同篇三

2. 销售区域和行业项目的划分及确定代理产品类别；
3. 产品价格的决定；
4. 企业形象设计及产品广告形式的决定；
5. 审核和支持乙方广告宣传与维护甲方利益的活动支持；
6. 区域或项目营销模式的决定。

(二) 甲方应履行的义务：

1. 不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新款产品；
2. 不断进行广告宣传和形象宣传；
3. 协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动；
4. 帮助乙方拓展市场，进行入围招标等工作的协助开展等；

5. 协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;
6. 保证乙方所售商品的售后服务;

四、乙方权利和义务

(一)乙方享有如下权利:

个人代理销售合同篇四

1. 在协议期间,乙方应自觉维护甲方(被代理人)的利益,其经营活动不得损害甲方权益。

2. 乙方应自觉保护甲方产品权益。

3. 价格规范:

(1)甲方产品实行全国统一定价。

(2)乙方不能擅自进行降价销售,包括降价形式的促销活动;

4. 销售定额:

(2)乙方如果未能完成规定销售定额,甲方可视原因给予撤消代理资格的处理。

(3)乙方代理甲方产品:金牌代理商最低经营额为每年 万元人民币;普通代理商最低经营额为每年 万元人民币;代销商最低经营额为每年 万元人民币。

个人代理销售合同篇五

地址: _____

邮编： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

乙方： _____

邮编： _____

地址： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

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：

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)。

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，那么乙方不受上款规定约束。

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。

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。

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。

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。
5. 运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

七、其它事项

1. 本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。
2. 本协议传真复印件有效。
3. 本协议有效期限为_____年____月__日至_____年____月____日。

附件零售价格表(略)

甲方：_____乙方：_____

盖章：_____盖章：_____

代表签字：_____代表签字：_____

日期：_____日期：_____

地点：_____地点：_____

个人代理销售合同篇六

5. 代理制度的使用规范：

(1) 乙方使用甲方统一标准格式的产品销售代理合同(本代理合同)；

(2) 申请表内容必须如实填写完整，并加盖有用户与代理商(乙方)双方签章后生效。有效申请表须传真或复印件送至甲方备档，原件由乙方保存管理。

6. 代理商利益协调：

甲方保证乙方的代理商利益，在代理范围内，金牌代理商享有优先权，双方在销售当中如遭遇相同客户时，由乙方完成跟进工作，但如乙方未能在2个月内完成销售，则甲方销售员可跟进这客户。

7. 信息沟通：

乙方每月 日前向甲方提供前一月的代理工作报告，汇报业务发展情况，便于双方协调业务关系。

七、代理商资格授权：

乙方在获得甲方授权后，在本协议规定之权限内以甲方代理商的身份从事指定产品的代理销售工作及与之相关的市场活动。甲方则以甲方提供《产品价格单》所列价格向乙方提供代理产品。

个人代理销售合同篇七

3. 考察期满前5天乙方向甲方提交工作总结报告，提出代理资格转正申请，甲方在5天内确定是否授权相应的代理商资格，

并向乙方说明原因。

(五) 保密条款

合同双方相互承担保密义务，任何一方在履行本合同的过程中所获得的对方商业秘密(商业秘密指属于一方和(或)其关联企业所有的，并被其视为秘密的技术、商业或任何其他方面的信息，此信息不为公众所知悉，能带来经济效益，具有实用性，并采取保护措施。)应予保密，不得披露，且仅为实施本合同之目的使用。

(六) 违约条款：

个人代理销售合同篇八

2. 合约期间，乙方在代理区域内以“代理商”的身份从事销售产品的相关市场活动；待本合同期满或终止后，乙方不得再以此身份进行任何活动。

3. 未在甲方书面同意下，乙方不能使用甲方一切注册商标或被确认是甲方所有公司及产品的商标。

4. 乙方如在进行市场推广活动中需要使用甲方的商标、披露双方合作关系或介绍甲方公司及产品时(名片、宣传资料等)，必须事先向甲方申请，由甲方提供商标及文字使用规范，经甲方审核后给予书面同意。

(四) 代理商考察期制度

1. 对于初次合作的代理商，甲方制定了代理商考察期制度，考察期为 个月。

2. 甲方对乙方工作的考察标准包括：乙方业绩情况、乙方相关公关能力、公司运作状况和商业信誉。

个人代理销售合同篇九

4. 积极拓展市场，扩大销售；
5. 配合甲方对假冒、侵权产品的打击；
6. 按期提出需货计划、发货安排及市场预测；
7. 按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息；
8. 配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作；
9. 遵守甲方的有关政策和规定；
11. 乙方工商登记资料需要变更时，应提前 个月将变更事项通报甲方，并在变更后 天内报甲方备案。

五、品牌所有权

甲方所供应产品的商品品牌、形象及标识之版权为甲方所拥有，乙方在行使代理商职责期间应对甲方品牌、形象及标识进行义务保护。

六、代理商行为规范：