

区域代理合同(优秀6篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

区域代理合同篇一

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。

四、退换货

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。

五、销售定额

1. 乙方的首批订货量最低为_____台，甲方给予乙方_____个月的试销期，试销期内至少应达到_____台的销售量。

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。

六、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。

七、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(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

甲方：(以下简称“甲方”)

乙方：_____ (以下简称“乙方”)

甲、乙双方于20xx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，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方_____区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于

三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积

极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

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

共2页，当前第2页12

区域代理合同篇二

本协议书于_____年_____月_____日由下列双方共同签订：

根据_____法律登记注册的有限公司，其地址_____（以下称“委托人”），与根据_____法律记注册的有限公司，其地址_____（以下称“总代理人”）。

鉴于：

委托人欲从_____有限公司（以下称卖方）购买（或引进）_____产品（或技术）。委托人及总代理人同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲购买（或引进）商品（或技术）的价格及其他有关事项。

第二条?定义

2.1本协议内所有术语的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的商品买卖（或技术转让）或许可证协议，包括与商品（技术）相关的在任何时候所作的补充、修改和增补的商品（或技术）、由卖方出售、转让该商品（或技术）并向委托方予以报价。

“报价”系指委托人为购买（或引进）商品（或该项技术）

而给支付给卖方的款额。

2.2各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

第三条?总代理

3.1?委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈购买（引进）该项商品（或技术）应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2?在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项商品（或技术）的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项商品（或技术）的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理人取得佣金，其总代理终止。

3.4?委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可项证协议及购买（引进）该项商品（技术）之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此再成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围的代理权。

第四条?总代理人的职责

4.1?于本协议期内代理人：

（1）必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项商品（技术）的转让并尽速签订许可证协议。

(2) 在洽谈转让及购买（引进）该项商品（技术）的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议，分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3) 应采取确实有效的办法为委托人取得该项商品（技术）并签订许可证协议。

4.2?在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1) 除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；或

(3) 与卖方议定转让和获得该项商品（技术）的价格及有关条款和条件；或

(4) 不论以任何方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为购买（引进）商品（技术）用，不得泄露。

第五条?委托人的职责

5.1?代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件，或将转让商品（技术）的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方转让和获得该项商品（技术）。

第六条?佣金

6.1?委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之_____

(_____%) 的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.2?协议双方同意卖方与委托方签订转让商品（技术）价格条款及条件，委托方的义务应根据6.1条规定支付佣金?，同时总代理人按照第6.1条规定有权利收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条?终止协议

7.1?如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十（30）天内，仍置之不理，立刻终止本协议对代理人的委托。

7.2按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何各原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7.3当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

（1）总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

（2）按照本协议规定，于终止对总代理人委托的的五（5）天内，委托人将佣金（按6.1条规定支付尚未付清部分的佣金）支付给代理人。

7.4按本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条?分代理转让

8.1?非经委托人预告预先书面同意，总代理人不得将协议之

任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2?非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3?本协议对委托人，总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条?修改

委托人与总代理人签订的购买（引进）商品（技术）协议书，包括整个协议书和备记录，并将代委托人与总代理人对该项购买（引进）商品（技术）以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条?适用的法律

本协议的一切条款是根据签字时_____现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效后，由于_____颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条?争议的解决

11.1?凡因本合同或与本合同有关的一切争议，首先应由委托人和总代理人友好协商解决；若协商不能解决，则提交中国国际经济贸易_____委员会深圳分会进行_____。

11.2?在争执发生时及争执提交_____过程中，除所争执并提交_____的问题外，委托人和总代理人都必须按本协议的行使自己的权利，履行各自的义务。

11.3?_____裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。_____费用（包括聘请律师的费用等）由败诉方负担或_____机构裁决。

第十二条?通知

12.1?凡有本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、传真、电子邮件方式传递。

12.2?凡有关通知、请示或其他书信往来，可用书信、传真、电子邮件方式按对方所列地址寄至对方。

委托人：_____有限公司?总代理人：_____有限公司

区域代理合同篇三

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，在互利互惠，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：

一、经双方确认：甲方的_____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。

二、权利与义务

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。

三、代理保证

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。

四、退换货

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。

五、销售定额

1. 乙方的首批订货量最低为_____台，甲方给予乙方_____个月的试销期，试销期内至少应达到_____台的销售量。

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。

六、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。

七、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(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

区域代理合同篇四

甲方：

乙方：

为使甲方无极灯产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

一、 代理产品，区域、期限：

1、代理产品名称：无极灯

2、代理区域：北京市区范围内

3、代理期限： 年，自本协议签订之日起至 年 月 日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

二、 双方责任、权利：

(一)甲方：

1、自本协议签订之日起，乙方成为甲方在北京市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

2、甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

3、甲方保证乙方提出需求12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。

4、甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

5、甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，三年质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二)乙方责任、权利：

1、乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2、乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3、乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4、乙方利用自己在北京的各个渠道进行开展业务，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5、协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6、乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

三、总代理商从事的业务范围：

1、区域内二级代理商的建立。

2、区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3、密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

四、代理条件：

1、乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。

2、乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3、签约后，乙方在半年内必须完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设，

4、乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

5、乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的××××年全国统一零售价，最低可以下浮10%，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

6、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(1)各个型号产品各项功能的操作及安装使用。

(2)甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3)市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)通过多渠道开拓终端销售业务。

五、 代理数量及价格：

1、乙方首先支付2万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度必须完成6万元rmb的进货额，全年必须完成25万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

3、乙方承诺本协议签字之日起7日内，向甲方支付首批货物订金2万元rmb(甲方按4个月完成供货，每月为5000元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

4、甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的×%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按×%给予返利。

5、乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

六、 其它事项：

1、乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的5折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2、乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

七、 付款、运输方式：

1、乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2、运费由乙方负责。

八、 宣传、技术支持：

1、宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2、甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3、甲方免费提供传喷画和培训手册。

4、乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5、提供工程设计方案和技术指导。

九、 违约与仲裁：

1、未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。

2、自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币伍万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3、在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《经济合同法》处理。

十、附则：

1、在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2、在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3、签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。

4、未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

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

区域代理合同篇五

总代理方（以下称乙方）：_____

第一条总则

1. 委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2. 委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条定义

2·1. “佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按

照6·1条款支付给总代理人的佣金。

2·2. “许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2·3. “价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条总代理

3·1. 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3·2. 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

3·3. 根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3·4. 本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条总代理人的职责

4·1. 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订

许可证协议。

4·2. 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4·3. 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

(1) 除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；

(3) 与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4) 不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责

5·1. 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5·2. 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金

6·1. 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之_____（_____%）的佣金。佣金于许可证签署之日以_____支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议

7·1. 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：_____按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7·2. 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7·4. 按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让

8·1. 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8·2. 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8·3. 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第九条修改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条法律适用

本协议根据签字时_____国现行的有关法律、法令和条例制订。然而，在协议生效后，由于_____国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决

11·1在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11·2若协商不能解决，在_____国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11·3仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条语言

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

第十三条通知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于_____年_____月_____日
在_____签署。

区域代理合同篇六

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“_____”_____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：

1. 甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；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_____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____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账户，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_____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。