

最新产品代理销售合同协议书(通用8篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。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！

产品代理销售合同协议书篇一

乙方：_____ 签约地点：_____

为拓展市场，促进商品在市场的流通，提高产品知名度，甲乙双方本着互惠互利、真诚合作的原则，各尽权利、义务，严格执行下列协商的条款，产品代理合同样本。

一、甲方委托乙方作为甲方授权之“__”产品，在_____的总经销商，并负责该产品在上述地区范围内的经销。

二、乙方须具备一定的清洁用品销售经验和网络，有专业人员促销，并承诺严格遵守国家法律。甲方根据乙方订货计划，保证为乙方按期按品种提供货源。产品质量和包装必须符合国家的法律、法规和规定。在保质期内，甲方对产品质量负责。若在保质期内因产品质量问题造成的损失，由甲方承担。因乙方运输或保管不善造成的货损，由乙方负责。

三、甲方负责向乙方提供其产品在销售过程中的一切有效证件。

四、乙方须在本合同执行之日起二个月内，将甲方产品铺进乙方代理区域内80%的清洁保洁公司及清洁保洁用品商店。但不得以任何形式跨出规定区域经销甲方产品，损害甲方及其他经销商利益。否则按零售价两倍处以罚款。

五、乙方在本协议年度内，需完成销售6万元的营业额。如果

完成6万元销售额，可获6%现金奖励，每超额1万元增加1%的现金奖励，完成10万元以上按10%的现金奖励。

六、乙方须在本协议执行之日起，前三个月进货量不低于2万元，并向甲方每周提供库存、发货等资料，并提供甲方所需之市场的铺市情况和相应的市场调查报告。首批进货额不低于1万元。

七、甲方在收到乙方货款起五天内，由甲方负责将货物办理托运，运输费由乙方承担。有关货物破损等事宜，必须在收货之日起十日内以书面形式提出异议，过期甲方不予受理。

八、乙方享受甲方最优惠供货价格，产品价格按出厂价65%折为结算价。如产品调整价格，甲方必须提前30天以书面形式通知乙方方可生效。

九、甲乙双方属购销方式，乙方将货款电汇至甲方银行帐户内或将现金直接交到甲方财务部。款到发货。

十、在没有甲方公司盖章专函承诺下，乙方有责任拒绝甲方任何人员以任何形式向甲方支取现金，代垫费用和调货，否则产生一切后果甲方概不负责。

十一、在乙方严格履行本协议以上各条之前提下，甲方不得在乙方区域再发展经销商。

十二、本协议执行之日起，违约方负责因违约而产生的一切后果，如遇合同纠纷，双方友好协商。否则，向珠海市经济仲裁机构申请仲裁。

十三、本协议有效期暂定为____年__月__日至____年__月__日。期满后如须续约，须经双方同意。

十四、本协议一式两份，同具法律效力，甲乙双方各执一份，

签字盖章生效。

十五、自本合同签订之日起十五日内乙方无进货，则本合同自动取消。

甲方： 乙方： _____

地址： _____ 地址： _____

邮编： _____ 邮编： _____

电话： _____ 电话： _____

传真： _____ 传真： _____

开户行： _____ 开户行： _____

帐号： _____ 帐号： _____

签约代表： _____ 签约代表： _____

产品代理销售合同协议书篇二

乙方： _____

上述各方经平等自愿协商，签订本协议以共同遵守。甲乙双方本着互利互惠、共同发展的原则，经平等自愿协商，签订本协议，以资双方共同信守。甲乙双方在保证“____”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进____事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“_____”等产品的销售事宜，达成如下协议：

甲方授权乙方在全权代理经营_____等系列产品(以下简称“授权产品”)。

甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的35%进行结算，报价见附件。

乙方销售承诺

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在_____年____月____日至_____年____月____日之间对_____产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

乙方销售奖励

乙方销售总金额完成万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成的部分可享有奖励5%

特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；

乙方在授权地区以外销售授权产品；

乙方冒用授权产品的商标；

乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

乙方连续6个月内没有完成任务。甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

协商代理商处间的市场冲突。

甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6. 乙方于本合约之有效期内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7. 乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“____内视镜洗消中心”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8. 乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9. 乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

甲方调价前____日书面通知乙方。

双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

乙方有义务负责所销售产品之维修，医院设备需进行维修前，将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。并作好，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的. 具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户! 严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的10倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

乙方刊载广告或参加展示会前须填妥。

并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助(标准按甲方的规定执行)。

媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金

额中抵扣。

为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

供货与结算：签订合同后发货。

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

于本协议之有效期内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，

视为该方违反本条之规定。

本协议有效期从_____年___月___日起至_____年___月___日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

本协议在甲乙双方签字之日起生效。

本协议签订时间：_____年___月___日

甲方：_____乙方：_____

日期：_____日期：_____

产品代理销售合同协议书篇三

委托方：（甲方）地址：

受托方：（乙方）地址：

甲方为房地产项目的开发商，乙方为专业房地产营销策划公司。经双方协商，就甲方委托乙方代理“房地产项目”的营销策划、广告策划和销售等事宜，达成以下协议：

一、委托内容及期限

1、甲方委托乙方为甲方开发的“（以下简称该项目）的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、委托期限_____年，暂定自_____月由于甲方原因造成该

项目工程延误，由乙方申请双方可协商将委托期限续延，另行签定补充协议。

3、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

(一) 甲方权利与职责

- 1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。
- 2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。
- 3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。
- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的3%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。
- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前____日可完全进场使用，积累客源。
- 7、保证于该项目对外销售前____日，负责提供按双方确定装修标准的示范单位套，供客户参观参考，指导消费。
- 8、负责办理银行按揭手续。
- 9、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。
- 10、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。

11、为了更好地销售该项目，加之该项目买受群体的特殊性，甲方同意在____省____市、____市设立销售分公司，并负责分公司前期筹备基本费用(房租、装修、办公用品等)。

(二) 乙方权利和职责

- 1、本合同签定之日起个工作日内完成该项目的策划总案。
- 2、作好该项目的前期策划工作(含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等)。
- 3、全权负责售楼部的运作和管理工作。
- 4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。
- 5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。
- 6、保证该项目住宅、车库和商服的实际成交均价不低于乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”确定的实际成交均价。
- 7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方帐户。
- 8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉，同时完成甲方交办的客户资料调查统计工作。
- 9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。
- 10、收到甲方支付的代理费时，向甲方提供税务部门的正式

发票。

11、负责哈尔滨、大庆____公司前期筹备具体工作，负责分公司日常管理、销售、人员招聘及工资等。

(三) 共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的'推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交均价以乙方呈甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣(折扣率及乙方权限总额以“价格执行方案”为准)给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩

第三条规定支付乙方营销代理费。

(四)、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的%。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的%。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的%。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

(一) 策划费乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方策划费人民币拾万元整。

(二) 代理服务费

1、计算及支付方式

(1) 双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的%收取，并按月结算。

(2) 选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

(3) 由于甲方原因打折成交的，乙____同期实际销售价格为实际成交额并按本条(1)款结算代理服务费。

(4) 每月____日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后____日内向乙方支付当月全额代理服务费。

2、奖罚方式

(1) 合同代理期内，若该项目已售面积实际成交均价比“价格执行方案”确定已售面积的成交均价有所提升，甲方同意给予乙方奖励提成。

(2) 奖励金额(乙方完成的已售面积的销售总金额—价格执行

方案规定已售面积的销售总金额)215.50%。

(3)奖励提成支付方式与代理服务费支付方式相同。

(4)如乙方因自身原因未完成阶段销售目标，甲方在该阶段已成交金额应提代理费中扣除20%作为罚金；如乙方在下一阶段完成所扣阶段目标，甲方返还所扣罚金。

五、合同终止事由本合同除在法律规定情形下终止外，还可因下列情形而终止：

1、甲方未能按时支付代理费逾期____日，乙方有权向甲方发出书面解除合同通知书，该通知于乙方发出通知之日起____日后生效，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金。

2、乙方因自身原因不能按阶段完成销售目标，甲方有权发出书面解除合同通知，该通知于甲方发出之日起____日后生效。在此期间成交的单位，甲方需付给乙方全额代理服务费。

六、争议的解决在合同履行过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

七、合同的附件由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

八、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方：法人代表：

乙方：法人代表：

_____年____月____日

产品代理销售合同协议书篇四

乙方：_____

甲乙双方在保证“_____”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进_____事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“_____”等产品的销售事宜，达成如下协议：

甲方授权乙方在_____全权代理经营_____等系列产品（以下简称“授权产品”）。

一、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的35%进行结算，报价见附件。

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在_____年_____月_____日至_____年_____月_____日之间对_____产品销售，甲方结算价销售总金额为_____整以上。

乙方销售总金额完成_____万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成_____的部分可享有奖励5%

四、特殊医院在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，医院回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

五、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1) 经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；

(2) 乙方在授权地区以外销售授权产品；

(3) 乙方冒用授权产品的商标；

(4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

(5) 乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续6个月内没有完成任务。

六、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前一个月以书面方式通知乙方。

七、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

一、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

二、协商代理商处间的市场冲突。

三、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范范围。

四、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方“_____”系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

八、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已订购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1、甲方调价前15日书面通知乙方。

2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，医院设备需进行维修前，将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经医院使用科室负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3、并作好《维修记录表》，定期传回甲方。

根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障（具体情况详见《配件备用制度》）。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户！严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的10倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

四、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

1、乙方刊载广告或参加展示会前须填妥《广告补助申请表》并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助

（标准按甲方的规定执行）。

2、媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

3、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2、于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4、供货与结算：签订合同后发货。

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2、于本协议之有效期内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3、乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程

中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

本协议有效期限从_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3、本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

法人代表签字：_____法人代表签字：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

产品代理销售合同协议书篇五

乙方(被授权方)：_____

一、合约事项

1. 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。
2. 双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。
3. 双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。
4. 甲乙双方在本合约有效期内，自_____年___月___日至_____年___月___日，将_____系列产品在_____区域内，授权乙方独家代理销售。

二、乙方的权利及义务

1. 有权确立代_____区域内的销售方式；
2. 有权在代_____区域内进行各种促销活动及广告发布；
4. 严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代_____区域外或非价格体系内销售；
7. 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的'经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

三、代理经销数量价格广告支持

1. 代理经销商之销售数量要求：独家代理：_____备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在_____台以上，乙方试销期为_____个月，试销期销售额不能低于_____台。

四、交货与订货

1. 交货订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方

将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2. 乙方每次订销量运输费用有双方友好协商确定。

3. 票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

五、售后服务

1. 乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起“一个月包换，_____年内保修”，所有保修服务按照处理。

2. 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3. 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4. 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立

第二家代理商。

5. 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6. 甲方保证乙方的利益权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代____区域销售等进行惩罚和制止。

7. 甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于_____元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及

其他任何费用。

六、违约及终止

1. 乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2. 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

甲方：_____

负责人：_____

盖章：_____

日期：_____

乙方：_____

负责人：_____

盖章：_____日期

产品代理销售合同协议书篇六

甲方：

法定代表人：

地址：

XX编码：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

XX编码：

电话：

邮箱：

为使甲方_____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：_____。

2、代理区域：_____辖区范围内。

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）甲方责任、权利

- 1、甲方拥有代理产品的价格制定权、发布权和解释权。甲方有权调整产品的价格和零售价格；甲方应将产品、产品价格、交货期等的任何变化及时通知乙方（书面传真通知有效）。
- 2、甲方负责乙方代理区域，即_____辖区范围内的销售市场维护工作，并针对相关情况和行销进行指导工作。持续完善代理服务政策，以更方便和支持甲方开展代理业务。
- 3、甲方保证乙方货款到账_____小时内发出货品，并保证产品长期供应。
- 4、甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益，协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉。
- 5、甲方提供相关的产品证书和文件资料，包括：_____。
- 6、甲方保证其产品质量符合相应的国际、国内或行业标准，努力增加产品种类并使之系列化，并应尽量保证乙方订货需要。甲方只提_____品质量保证并承担相应的责任，除产品本身质量外不承担其他责任。
- 7、经甲方确认，保修期内产品出现较大质量问题，甲方将负责更换并承担调货的费用。如果由甲方产品质量原因给乙方造成直接经济损失，甲方将根据国家相关部门的裁定结论承担相应责任。
- 8、如因甲方产品在销售地不能很好的适应时，乙方应及时将问题反馈给甲方，甲方应尽快改进，以适应市场需求。
- 9、甲方保证乙方所发展的客户可享受到优良的服务和全方位

的技术支持。

（二）乙方责任、权利

- 1、乙方可以用“甲方产品授权代理商”的名义进行一切合法的商业活动，积极开拓甲方产品在当地的市場，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率并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、乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。协议生效后，乙方可以以甲方一级代理或办事处的名义对外宣传。
- 4、乙方不得进入其他已经设定代理商区域进行销售，甲方有权对其予以处罚，对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。乙方因此而给第三方造成的损害，由乙方自行承担，若因此给甲方造成损害的，甲方有权要求乙方予以赔偿。
- 5、在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市場形象，否则应承担由此引起的一切后果。
- 6、顾客对乙方的服务提出投诉，甲方将进行核实。确系乙方责任的，甲方将根据所造成不良影响的程度给予相应的处罚。
- 7、代理过程中遇有顾客对甲方产品质量提出异议和申诉时，乙方应先行积极处理，并立即通知甲方，将对甲方造成的不良影响及损失降到最低，应维护甲方品牌在当地的形象和声誉。

8、乙方在经营活动中应保障双方的长期共同利益，乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以电子邮件、传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

9、乙方在代理过程中须按照甲方的具体要求建立相关顾客档案，并将收集的顾客信息（含顾客资料、顾客对甲方产品的评价和意见等）须及时反馈给甲方，并定期向甲方提供有关市场竞争情况和用户意见的书面报告。

三、代理价格政策

1、代理价格：甲方向乙方等其他区域代理客户统一公开销售产品的价格，甲乙双方的结算以区域总代理价格为依据。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议的零售价格销售产品。如果甲方建议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。产品对外销售价格按照甲方的规定执行。

3、遇甲方委托代理产品、价格等需调整的，由甲方以书面形式及时通知乙方，该通知一经发送后即成为本合同的组成部分。

4、优惠政策：以代理价格为标准，根据乙方一次购买的产品合计数额，甲方给予乙方进一步优惠；乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励，考核及奖励政策另定。

四、付款方式

1、乙方所有款项的汇付均以有效方式汇至甲方指定的银行帐号。

银行卡号：_____。

开户行名称：_____。

2、乙方按要求为甲方开具发票（发票总金额不超过甲方所汇的实际金额）并以挂号件式寄至甲方登记的地址_____。

如甲方在发票方面有任何特殊要求（如为客户分别开票等），须在汇款传真上详细说明。

五、代理数量及价格

1、乙方首先支付_____万元人民币货物订金，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_____万元人民币的进货额，全年必须完成_____万元人民币进货额。

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

六、退货换货

乙方原因导致的退货换货的运费及_____费用由乙方承担，甲方批量质量原因导致的退货换货的运费及_____费用由甲方承担。

七、违约与争议解决

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_____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_____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，协商不成可诉至_____人民法院解决。

八、其他

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、由于不可抗力而影响甲乙双方正常的服务和支持，不应视作违约，双方对此表示认同。

3、本合同为一式两份，双方各执一份。本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方（签章）

签订日期：_____年_____月_____日

乙方（签章）

签订日期：_____年_____月_____日

产品代理销售合同协议书篇七

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

乙方的代理区域为：

乙方销售代理甲方的产品为：

- 1、甲方授权乙方为地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。
- 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、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。
- 4、对于乙方代理的销售区域，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，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

1、本合同的代理期限为壹年，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壹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，乙方满足以下条件可以续约：(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均，如果壹年内不能完成

销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。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。

乙方年销售量达到，甲方赠送给乙方;年销售量达到，甲方赠送乙方

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

本合同双方签字之日起生效，本合同及附件具同等法律效力。
一式二份，均为正本，双方各执一份。

甲方：

乙方：

代表人：

代表人：

电话：

电话：

____年____月____日

产品代理销售合同协议书篇八

_____(以下简称甲方)与_____(以下简称乙方)，本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

____年____月____日止。

二、乙方为甲方_____软件及_____系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方责任、权利和义务

1. 在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。
2. 甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3. 在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4. 乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5. 甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1. 乙方须按实际情况填写_____。

2. 乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的`合同。

3. 乙方必须尊重甲方的知识产权。

4. 乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5. 乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6. 经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7. 协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1. 甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前

一月通知乙方。

2. 签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1. 乙方向甲方订货时，须提前一周填写_____，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于_____个工作日内发货。

2. 结算方式：按定货单结算，款到发货。

2. 甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3. 乙方在收到货物_____个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1. 乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2. 甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

协议内容的最终解释权在于甲方。

甲方：

乙方：

日期：