

## 销售代理协议书 15 篇

### 销售代理协议书 1

甲方：（以下简称甲方） 乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方充分协商，本着互惠互利的原则，就有关\_\_品牌系列产品千车免费体验活动事宜达成以下协议：

#### 第一条合作方式

甲乙双方合作开展“\_\_润滑油千车免费体验”活动。活动开展期间，甲方委托乙方作为“\_\_润滑油千车免费体验活动”项目执行，全权负责活动参与车主的报名、汽车换油、优惠购油免费洗车等合作相关事宜。甲方负责此次活动的组织及报名者筛选，确定免费换油体验车主等工作，并提供车主免费体验机油产品。

#### 第二条合作期限

活动时间为月日至月日，合作期限一年。

#### 第三条合作内容

1、甲方在乙方经营场所开展“\_\_”润滑油“净芯劲力，有我更节能”千车免费换油征集消费者体验活动，活动分四个阶段：

第一阶段：现场报名。乙方配合甲方，向车主介绍免费换油体验活动，填写免费体验报名卡，收集后交甲方业务人员带回公司。乙方每收集一张有效车主报名卡，甲方给予乙方 1 元奖励。

第二阶段：收集筛选。甲方客户服务人员打电话给消费者询问了解筛选，（如车型、车况、使用年限、之前使用机油、每公里用油等）对不符合要求车主给予邮寄“\_\_”润滑油 6.8 折优惠购油免费洗车卡及小礼品（或返至报名终端店，由乙方代发）。

第三阶段：符合要求的车主由甲方免费提供汽车润滑油更换机油

2、本次活动仅限汽油机车主参与，柴油机汽车不参与本次活动。

3、本活动优惠购油免费洗车卡实物见附件。

#### 第四条双方的权利与义务

1、甲方认可的免费换油体验车主如在乙方场所换油，由甲方负责免费提供汽车机油，甲方将以货的形式配送给乙方。

2、甲方负责全部宣传物资的制作（宣传单、体验报名卡、活动宣传海报、X 架等）及配送。

3、甲方对于乙方提供上来的客户有效申请报名资料给予 1 元/条奖励，多报多奖，最高奖励 3000 元，可换取货物或是兑换现金。（所提供报名资料必须打得通、名字和电话对得上号、有车且不可重复等）。

5、如乙方具有洗车经营项目，车主凭甲方赠送的“优惠购油体验免费洗车卡”（以下简称购油洗车卡）在乙方经营场所按指定优惠折扣购油后，乙方负责为购油者提供一次免费洗车。该次免费洗车乙方凭购油车主提交的“购油洗车卡”向甲方申请补偿，每张“购油洗车卡”兑换人民币 10 元，甲方以现金或货物的形式返还乙方。

6、乙方需在店内油品区显著位置摆放\_\_润滑油样品陈列

7、乙方在活动期间协助甲方散发活动宣传单张、收集参与者报名信息。

8、乙方应配合甲方为此次活动中免费体验车主无条件提供汽车更换机油、车况故障诊断服务（不含维修）。

9、乙方对持有甲方公司印发的. 购油优惠券客户，严格按照优惠券标准执行。

10、活动期间乙方应按甲方统一建议零售价执行销售及优惠折扣（附统一价格表），如未按甲方指定的建议零售价销售的，甲方有权拒绝支付本次促销活动所承诺的奖励。

11、甲方负责本次活动的相应媒体宣传及推广。

12、乙方有义务采取包括现场张贴店堂海报、放置易拉宝等形式配合甲方做好活动宣传告知工作，并做好工作人员对活动的介绍工作。

13、甲方有权监督乙方是否按要求向甲方体验活动参与车主提供协议约定之服务。

14、任何一方违反本协议的约定，不履行、不完全履行或者延迟履行本协议的约定，均应向守约方承担违约责任并赔偿因此造成的守约方的损失，守约方并有权终止本协议的履行。

#### 第七条其他约定

1、甲乙双方在执行协议过程中如有争议，应协商解决。如协商不成，双方应向甲方所在地人民法院提起诉讼。

2、本协议自双方负责人或授权代理人签字并加盖公章之日起生效。本协议正本一式二份，双方当事人各执一份，具有同等法律效力。

3、本协议未尽事宜经双方另行协商可签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

甲方：（公章） 乙方：（签章） 甲方负责人 乙方负责人

或授权代理人或授权代理人

（签字）：（签字）：

年月日年月日

如果您有意成为\_\_\_\_\_的网店销售代理商，请如实填写网店销售代理协议书，并附上相关资料。（回传时请将文件名改为：你的地区+你的姓名+网店销售代理协议书）

本人欲加盟成为\_\_\_\_\_的网店销售代理商。并承诺：如申请得到批准，本人将尽己所能，努力开拓\_\_\_\_\_产品的销售，做好产品售前及客户服务，并在本人拥有之悬挂授权代理网店标识。同时授权\_\_\_\_\_的相关部门，对本人提供的以下资料加以调查核实，本人保证所有信息的真实性并将为此提供必要的配合。

一：基本信息

姓名

移动电话

电子邮箱

固定电话

本站注册 ID

联系 Q

地址

所在地区（省、市）

网店开设时间

网店信誉评级

二：业务信息（请填写现经营的业务信息）

网店简介

网店主营业务

网店地址

（店铺连接）

其他说明

本人已阅\_\_\_\_\_的代理制度及知悉有关工作流程，如获接纳为网  
店销售代理，谨此同意遵守\_\_\_\_之有关代理守则。

签名

日期

[销售代理协议书 3](#)

甲方：

代理人：

联系电话：

乙方：

代理人：\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_

为了开拓市场，发展贸易，甲乙双方经友好协商，本着平等互利的原则，就甲方委任乙方为其下列商品的独家销售代理人事宜，达成如下独家销售代理协议，以资信守。

### 第一条、协议商品

1、商品名称：\_\_\_\_\_。

2、甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

3、甲方保证上述商品符合国家安全卫生标准及质量标准。

### 第二条、独家销售的地区

1、甲方许可乙方在\_\_\_\_\_地区独家销售协议商品，乙方享有独家销售代理权。

2、在上述地区，甲方不得自行销售协议商品，并不得许可任何第三人销售协议商品。

### 第三条、付款方式

1、订单的确认：协议商品的有关数量、价格和交货期，在逐笔交易中确认。

2、第一笔交易在本协议签订之后\_\_\_\_日内，甲方向乙方供应协议商品\_\_\_\_\_（填数量）；以后每笔交易的数量，由乙方方向甲方提出，甲方按照乙方提出的数量按期发货。

3、每一笔交易的价格由甲乙双方商订，但协议商品的单位价格，不得高于甲方向其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格。

乙方按照商订的价格向甲方支付货款。

付款方式为：\_\_\_\_\_。

4、每一笔交易的交货期由甲乙双方商订，甲乙双方应当严守交货期限，不得无故拖延。

5、每一笔交易的交货方式为：\_\_\_\_\_选择填写下列方式的一种）。

（1）甲方送货；

（2）乙方提货；

（3）甲方代办托运。

运输费用由\_\_\_\_\_承担。

第四条、广告宣传



1、\_\_\_\_\_负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。

2、广告内容由\_\_\_\_\_提供。

#### 第五条、协议有效期

1、本协议有效期为\_\_\_\_\_年，自双方签字盖章之日起生效。

2、如果一方需要延长协议，必须在期满前一个月提出，双方协商确定。

#### 第六条、违约责任

1、因协议商品的质量不合格，乙方有权退货，并可解除合同；造成损失的，甲方应当赔偿乙方的损失。

2、在乙方独家销售的地区，甲方自行销售协议商品，或者许可任何第三人销售协议商品的，甲方应当赔偿乙方损失，损失额为\_\_\_\_\_（填写金额或计算方法）。乙方并有权解除合同。

3、乙方应当按照约定支付价款，否则自逾期之日起乙方应当向甲方支付银行利息。

4、甲方以高于向任何其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格，向乙方出售协议商品的，甲方应向乙方赔偿损失，损失额为高出的金额。

5、乙方在独家销售的地区以外，销售协议商品给甲方造成损失的，应向甲方赔偿损失。

#### 第七条、争议的解决方式

1、因本协议发生争议，甲乙双方协商解决。

2、协商不成，诉讼解决，由乙方住所地的人民法院管辖。

第八条、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表人（签字）： 代表人（签字）：

\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

#### 销售代理协议书 4

本协议系于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，由当事人一方 a、b、c 公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地在\_\_\_\_\_（以下简称卖方）

与他方当事人 x、y、z 公司，按\_\_\_\_\_国法律组建并存在的公司，其主营业地在\_\_\_\_\_（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

#### 第一条 委任与接受

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的独家代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委托。

## 第二条代理商的义务

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，而且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何责任。

## 第三条代理区域

本协议所指的代理区域是：\_\_\_\_\_（以下简称区域）。

## 第四条代理商品

本协议所指的代理商品是\_\_\_\_\_（以下简称商品）。

## 第五条独家代理权

基于本协议授予的独家代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促销与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受或区域外销售为目的的订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

## 第六条最低代理额和价格

在本协议有效期内，如果卖方通过代理商每所（12个月）从顾客处收到的货款总金额低于\_\_\_\_\_，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、条件。

### 第七条 订单的处理

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

### 第八条 费用分担

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

### 第九条 佣金

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之\_\_\_\_\_，以\_\_\_\_\_（货币）支付给代理商佣金。佣金只有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

## 第十条 商情报告

卖方和代理商都应按季度或按对方要求提供有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情况、市场状况及其他商业活动。

## 第十一条 商品的推销

在代理区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

## 第十二条 工业权保护

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方产权利益。

## 第十三条 协议期限

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少 3 个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有效另外\_\_\_\_\_年。发生续延，本协议将于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止。

#### 第十四条协议的中止

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人应争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后 30 日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

#### 第十五条不可抗力

任何一方对由于下列原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：

自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

#### 第十六条准据法

本协议有关贸易条款应按 *incoterms 90* 解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

#### 第十七条仲裁

对于因履行本合同发生的一切争议，双方应友好协商解决，如协商无法解决争议，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会（北京），依据其仲裁规

则，仲裁费应由败诉一方承担，仲裁委员会另有规定的除外。

本合同由双方代表签字后生效，一式两份，双方各执一份。

a . b . c . 公司 x . y . z . 公司

代表\_\_\_\_\_代表\_\_\_\_\_

## 销售代理协议书 5

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及其他法律法规，甲、乙双方经友好协商，就乙方代理甲方的电子产品在授权地区的代理销售事宜，达成如下协议：

### 第一条、合作模式

1、本协议约定甲方和乙方的经销关系的基本内容，指定乙方为区域代理商，\_\_\_\_\_代理期限届满后，如果双方一致同意续延，在本协议规定的条款、条件下，附上补充文件，可续签协议。

2、如乙方超出规定的区域销售，即视为乙方窜货，按照《窜货乱价协议》处理。

3、甲方分阶段制定乙方区域任务和价格体系，乙方完成本阶段提货任务后才可以享受相应的价格体系，如乙方未完成本阶段提货任务需继续按前阶段价格体系执行。

## 第二条、合作期限

甲乙双方约定合作期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，共计\_\_\_\_\_日。

## 第三条、销售价格

1、双方就本着合作相关的商业秘密不得向第三方透露，甲乙双方均有保守价格机密的责任。甲方给予乙方的代理价格以另行通知为准。

2、乙方作为甲方的经销代理商，应保证该产品在经销区域内的规范运作。乙方保证按照与甲方协商共同确定的价格体系供货，并在甲方指导下，约束下级经销商不正当的销售行为，防止窜货乱价等不正当的商业行为，具体按防窜货乱价执行。

3、甲方统一进行价格调整；

4、广告促销管理，甲方统一制作、发行杂志及其他媒体的品牌广告；

5、甲方组织的促销推广活动，乙方必须配合甲方执行。



#### 第四条、产品销售

- 1、试销产品在市场反应迟缓的情况下，须在一个月之内申请退换货政策，逾期一个月不予以作退换货处理；
- 2、乙方务必在甲方规定时间内完成提货任务，否则甲方有权取消乙方对该产品后续的经销权。如乙方按照协议规定的时间完成规定的提货数量后，可优先享有后续产品的经销权。
- 3、在乙方销售不力的情况下，甲方可直接对乙方无法供货的大卖场、连锁店或核心售点进行直供，或由甲方另行指定第三方负责直供。
- 4、\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_，必须完成保底提货量\_\_\_\_\_台。

#### 第五条、结算及提货方式

- 1、结算方式：款到发货。
- 2、提货方式：甲方负责发货至乙方指定的一个收货地点(门到门)。
- 3、产品执行买断价格。

#### 第六条、双方职责和义务

- 1、甲方保证乙方所需供货的数量和供货时间。
- 2、在协议范围内，甲方应严格遵守协议内容并采取必要措施，保证乙方在代理区域内的各种利益。

3、为规范市场行为，乙方应向甲方交纳\_\_\_\_\_万元窜货保证金，协议终止时可抵冲货款或返现金。

4、甲方严格执行区域销售(按机型)的政策,乙方只能在授权区域内销售产品,禁止跨区域销售、否则甲方有权扣除乙方部分或全部窜货保证金,直至取消乙方代理资格。

5、乙方负责在授权地区内销售甲方的产品，乙方如在非授权的区域销售甲方的产品，一经发现，甲方将扣除全部返利并取消代理资格。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

### 销售代理协议书 6

甲方（委托人）：

乙方（受托人）：

总公司

电话：

分公司

甲乙双方为实现售房委托代理服务事项，根据国家法律、法规的有关规定，在充分协商的基础上，甲方委任乙方为其房屋的独家代理销售方，就甲方正式委托乙方代理出售其房屋等相关事宜，订立如下独家代理销售协议：

一，出售房屋情况：

房屋\_\_\_，

房屋产权人：\_\_\_（共有人：\_\_\_），房屋面积为平方米，

房屋产权性质：\_\_\_（已抵押/未抵押），房屋所有权证号：\_\_\_（购房合同号：\_\_\_），国有土地使用证号：\_\_\_。

二，委托价格及佣金支付方式：该房屋委托出售价格为人民币（大写）\_\_\_（小写）\_\_\_。如实际销售价格等于或者低于该委托出售价格，则乙方按总售价的1%收取委托代理佣金；如实际销售价格高于该委托出售价格，则溢价部分（即超出委托出售价格的部分）作为甲方支付给乙方的委托代理佣金。在签定合同并收取定金时，甲方须将上述委托代理佣金支付给乙方。

三，委托代理期限：自\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至出售之日止。

四，乙方义务：

1, 乙方将根据实际情况在此委托签定后采取合法的方式推销上述房屋, 例如: 对该房产查勘, 拍照, 对该房产进行报纸广告、传单宣传及公司内部和门店的'推广, 安排客户实地看房等。

2, 乙方应认真完成甲方的委托事项, 按照甲方的要求寻找承购人, 将处理情况及时向乙方如实报告, 并为承购人现场看房及甲方与承购人签定《房屋买卖合同》提供联络、协助、撮合等服务。

五, 甲方如有下列行为, 按该房屋委托出售总价的 1% 全额支付乙方违约金:

1, 甲方与任何第三方签订与该房屋有关的, 与本代理销售相同的或类似的其他协议, 或与任何第三方进行交易, 损害乙方作为独家代理销售的权益。

2, 甲方本人及其产权共有人与乙方介绍的承购人进行私下交易。

3, 甲方提高委托出售价格。

4, 委托期限内未经双方同意, 甲方随意解除本合同。

六, 本合同壹式贰份, 甲乙双方各执壹份, 双方签字或盖章后生效。

七, 其他约定事项:

甲方: 乙方: 新环境房地产经纪有限公司

身份证号码: 门店经理:

代理人：联系电话：

身份证号码：

联系电话：

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

## 销售代理协议书 7

制造商：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

销售商：\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议：

### 一、合作形式

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

1、由乙方按照不低于甲方规定的设备价格与用户进行洽谈，甲方只在技术方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方进行跟踪洽谈。

### 二、质量及技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，一切责任由甲方负责。

### 三、产品价格

1. 代理产品的价格为甲方给代理商的最优惠的统一代理价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售是以系统及工程的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线（甲方同意的除外）。

2. 在本协议签字之日，甲方须提交乙方壹份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

### 四、费用支出

费用支出，按照合作形式进行负担，具体如下：

一、甲方提供发票，符合本协议第一款第一条的情况，甲方负担乙方及客户到达甲方后的实地考察、工程施工配合、工程初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

二、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

### 五、提成费用与结算

乙方的提成比例：以甲方与乙方客户签订合同时产品定价为基数计提，属于本协议第一款第一条的情况，按\_\_\_%计提。属于本协议第一款第二条的情况，按\_\_\_%计提，甲方按收到设备款后，于2日内将乙方提成款按收款比例打入乙方账户。

## 六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告技术住处等方面对乙方提供以下支持：

1. 向乙方提供代理证书或其他证明乙方为其代理全国范围内甲方产品代理的证明材料。

2. 甲方将在其产品广告等公开资料中注明乙方及其代理区域（根据乙方需要）。

3. 甲方将根据乙方需要安排两次（无偿）对乙方用户技术交流。并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部提供培训。

4. 甲方对所有乙方销售的产品壹年内保修，保修期以外按成本提供维修服务。

5. 根据乙方代理的规模，甲方负责提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术及维护手册以及推介产品使用的电脑软件、相关的宣传资料。

## 七、知识产权

1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3 一旦乙方发觉他方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

4 甲方应提供代理产品的设计和生产的有关证明文件。

## 八、协议期限

1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起\_\_\_\_\_个月。

2 距协议到期日\_\_\_\_\_天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1) 另一方违反本协议规定，在得到警告后，\_\_\_\_\_天内未能采取补救方法的。

2) 另一方即将破产或无力偿还债务。

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

## 4 关于协议终止

1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。



3) 合作期满后, 除非有必要完成额外的订单, 乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

九、违约责任

解决合同纠纷的方式: \_\_\_\_\_ 执行本协议发生争议, 由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款, 应依照《中华人民共和国民法典》中有关规定承担法律责任。

本合同加盖公章并签字传真有效, 未尽事宜, 双方另行协商。本合同壹式二份, 双方各执壹份。

甲方: \_\_\_\_\_

乙方: \_\_\_\_\_

法人代表: \_\_\_\_\_

法人代表: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

传真: \_\_\_\_\_

传真: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
邮编： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
邮编： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
签署日期： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
签署日期： \_\_\_\_\_

### 销售代理协议书 8

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

#### 1. 订约人

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
供货人（以下称甲方）：

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
销售代理人（以下称乙方）：

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
2. 商品双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于\_\_\_\_的商品。

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
3. 经销地区只限在……。

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
4. 订单确认本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每  
笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5. 付款订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6. 佣金在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的`发票累计总金额付给乙方\_\_%的佣金。

7. 市场报告乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

8. 广告费用在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限本协议经双方签字后生效，有效期为\_\_\_\_天，自\_\_\_\_至\_\_\_\_。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 仲裁在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11. 其他条款

11.1 甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_%的佣金。

11.2 若乙方在\_\_月内未能向甲方提供至少\_\_\_\_订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4 本协议于\_\_\_\_年\_\_月\_\_日在\_\_\_\_签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字） 乙方：（签字）

### 销售代理协议书 9

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_是\_\_\_\_\_的高科技机电设备。为合理、有序地开发该产品市场，有效地保护各方的合法权益，甲方根据与\_\_\_\_\_达成的共同开拓北方市场的相关协议，经与乙方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的承销代理商事宜达成以下协议：

第一条 承销代理内容甲方确认乙方为\_\_\_\_\_（包括家用型、商用型、工程型）设备地区代理商，销售区域为\_\_\_\_\_。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 第二条 双方职责

### （一）甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
2. 向乙方提供相应的营销和技术培训，并提供关于空气源热泵中央热水器营销及技术资料，使乙方熟悉甲方的技术、管理及营销模式。组织培训的费用由甲方负责，但差旅费用和食宿费用由乙方自行承担。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。

9. 对乙方的各种合理建议及时回复。

10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公  
关及技术方面的支持。

11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并  
将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

## （二）乙方职责

1. 乙方销售\_\_\_\_\_，不得以任何形式损害甲方和北京  
\_\_\_\_\_的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附  
加任何附加物。

2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照  
甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。

3. 至少配备\_\_\_\_\_名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服  
务，至少配备\_\_\_\_\_名以上全职的销售人员负责产品的行销。

4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产  
品。

5. 设立非直属分销机构或招募分销商时需向甲方备案。产品出现  
质量问题甲方将根据本协议第七条质量保证及保险

6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。

8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。

10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京\_\_\_\_\_完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

### (三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机（水箱容量在\_\_\_\_\_升以下）每台罚款\_\_\_\_\_元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的\_\_\_\_\_％处罚。

2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后\_\_\_\_\_天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程（工程型机组）如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价（代理价）的\_\_\_\_%。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

6. 上述串货行为发生后的维修仍由串货方负责，如拒不提供相应的售后服务及维修，可由所在地区代理商进行，费用由串货方承担。串货方不履行该义务，甲方有权解除代理协议。

第三条销售任务合同有效期内，乙方每年需向甲方采购空气源热泵中央热水器产品任务如下：第一年：从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_万元第二年：从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日为人民币\_\_\_\_\_万元

#### 第四条价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。



2. 乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的《空气源热泵热水器市场承销代理结算价》执行。工程施工由乙方按国家的有关规定和甲方的技术要求下自行组织施工，必要时可由甲方派出技术人员予以指导，如需甲方负责安装，则工程安装收入（费）由甲方享有。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在\_\_\_\_\_ %范围内。

#### 第五条奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

#### 第六条广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。

2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

#### 第七条质量保证

1. 由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用\_\_\_\_年，除压缩机外的其他部件保用\_\_\_\_年（以产品质量保证书为准）。

2. 保用期内若出现产品自身的质量问题（人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外）由甲方负责更换部件的费用，由乙方进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保用期之产品的更换（含部件、压缩机）费用由乙方承担。保修期过后，乙方可收取工本费。

#### 第八条服务

1. 乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。

2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在 10 天内及时将其知会甲方。

3. 乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。（统一的服务条款另附）。

#### 第九条产品交付及付款

1. 乙方向甲方订货时须填写, 《空气源热泵中央热水器订货单》, 该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章, 以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货, 甲方收到乙方全额货款后 3 天内发货。如乙方订货有特殊要求, 应在下订单同时付\_\_\_\_\_ % 货款。运费及保险费由乙方承担, 货物运到乙方, 乙方应仔细检查有无损坏, 若有损坏, 请运输公司签字认可后, 甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付\_\_\_\_\_ % 货款作为定金, 甲方接到定金后十日内备妥货, 乙方接到备妥货通知后\_\_\_\_\_ 日内付清余款, 收到货款后甲方即组织发货。

#### 第十条协议的续签和终止

本协议到期后, 甲方根据其所取得的授权期限和范围, 与乙方经书面确认即可视为协议继续有效; 在双方履行协议过程中出现下列情况, 一方有权终止合同。

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

2. 一方认为对方违反了本协议约定之其它内容, 守约方认为协议履行成为不必要;

3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期终了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前\_\_\_\_日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机（\_\_\_\_升以下水箱）可按每台热水器\_\_\_\_元的范围承担违约责任。

第十二条本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1. 乙方需交纳\_\_\_\_作为履行本协议的保证金。

2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回（不计利息）。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由\_\_市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

甲方：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户银行： \_\_\_\_\_

银行帐号： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

开户银行： \_\_\_\_\_

银行帐号： \_\_\_\_\_

### 销售代理协议书 10

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

甲乙双方本着诚实守信、互助互惠的原则，经友好协商，并根据中华人民共和国有关法律、法规规定，在平等互利的基础上签署本协议。

## 第一条：委托协议内容

甲方作为软件代理的委托方，现委托乙方作为甲方在乙方地区（阜阳、亳州市）的'唯一代理销售商，乙方负责在该地区推广、销售甲方的档案类管理软件和售后对该软件的市场维护服务。甲乙双方根据产品销售的赢利情况进行利润分成，具体比例由双方友好协商解决。

## 第二条：甲方的权利和义务

1、甲方作为软件的生产方，应在软件性能、功能需求上不断地升级。

2、因软件产品设计缺陷而造成的损失，应由甲方全部承担。

3、乙方是甲方指定的合法的唯一代理商，甲方不能再和第三方在该地区签订代理销售协议。

## 第三条：乙方的权利和义务

1、乙方是甲方指定的唯一销售代理商，乙方必须全力地在该地区做好市场宣传、推广，不准再同时销售其它同类型的产品。

2、乙方必须全力地作好该地区用户的售后使用技术维护，处理不好的可要求甲方协助解决。

第四条：该协议签订后，即请甲方先行将\_\_年度市场合作推广开发费用在3个工作日内打到甲方指定帐户，用于市场开发推广和之前销售产品的售后服务。

第五条：其它

1、此协议中未尽事宜双方协商解决，协商不成提交当地相关部门解决，如需变动或补充，经双方同意可另行条款作为附件，此附件作为本协议的组成部分，据有同等法律效力。

2、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。自甲乙双方签字盖章后生效。

甲方单位（签章） \_\_\_\_\_

负责人（签字）： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方单位（签章）： \_\_\_\_\_

负责人（签字）： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

销售代理协议书 11

合同编号： \_\_\_\_\_

甲方： \_\_\_\_\_

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/028063124104007003>