

精选销售代理合同范文合集（精选34篇）

精选销售代理合同范文合集 篇1

合同编号：_____

甲乙双方就乙方代理销售甲方的产品事宜，经友好协商，双方达成并同意遵照以下条款：

一、代理销售授权

1. 甲方授权乙方为甲方的_____产品的一般代理销售商。
2. 甲方认可并承诺乙方为授权经销产品的首选供货商。
3. 乙方代理资格自签约之日起至_____年____月____日期间有效。
4. 在代理资格有效期内，乙方可享受甲方制定的特殊折扣价格和各种优惠政策、奖励措施，以及良好的销售支持和技术支持。（价格折扣有可能会随市场价格体系的变动而有所改变）
5. 乙方主要面向当地工程商/经销商/最终用户销售甲方授权的系列产品，双方友好合作，精诚合作，共同营造双赢的商业模式。

二、代理销售市场范围

1. 本合同确认乙方为一般代理销售商，乙方的代理销售暂无地区和行业的限制。以后根据乙方的销售业绩，经双方协商确认有关条款，甲方可以考虑乙方作为甲方在中国某个地区的独家代理。
2. 甲方承诺保护乙方的利益，不进入乙方的用户与之竞争。
3. 乙方如果就某一客户的销售与甲方产品的其它代理商发生冲突时，乙方应接受甲方就该客户的销售所作的协调和调解。

三、甲方的责任和义务

1. 不断完善产品的设计和服务，向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力的产品和服务。
2. 随时向乙方通报有关产品、技术和市场应用方面的进展。
3. 提供必要的产品资料，帮助乙方做好产品的宣传。乙方完成RMB2万元的购货后，甲方将在网站和其它相关的广告资料中明确乙方的代理地位，刊登乙方的联络地址和电话等。
4. 为乙方提供充分的产品、技术和工程安装方面的培训，确保乙方的有关技术人员能充分熟悉产品、并为客户应用提供必要的支持和维护服务。
5. 甲方应保护乙方的利益，不以低于合作伙伴折扣的价格向乙方所在地其它经销商供货。
6. 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。
7. 保证良好的产品售前和售后支持服务。

四、乙方的责任和义务

1. 制定有效的产品宣传计划和市场销售策略并积极拓展市场，实现良好的市场销售形象和销售业绩。
2. 自签订代理合同起的前3个月每月应至少完成人民币2万元的订货，以后每月应至少完成5万元的订货。
3. 在甲方的支持下，保证良好的客户支持和服务，甲方有权了解乙方的销售情况，有权检查乙方对最终用户的售后服务情况。
4. 随时向甲方反映在销售甲方产品过程中所遇到的问题和用户需求情况，以帮助甲方不断完善产品的设计和产品的技术服务。
5. 遵守甲方的产品销售价格原则，维护甲方产品的市场秩序。除有重点项目的竞争须经甲方书面同意外，乙方的产品售价不得低于价格表中的市场最低限价。
6. 本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不泄露甲方的技术和商业秘密，保证不以任何方式复制、泄露、传播所经销的甲方产品及其密码、序列号等，保证不以任何方式对甲方产品进行解剖、分解及反汇编等。对甲方提供的与产品相关的市场、价格、授权规定等情况应严格保密，不得泄露给第三方。

五、代理销售产品的价格

1. 乙方向甲方购买产品享受甲方为代理商提供的优惠价格，具体在每次订货合同中确定。甲方价格如有调整，应随时通知乙方。

2. 甲方根据乙方的销售业绩实行如下返利政策:

年度总购货额 > 并交付所购买房源全款到达甲方指定帐户, 乙方即具备领取代理佣金的条件;

4.2 商业贷款或公积金客户指购房人签订>, 并已缴纳首付款而且银行按揭或公积金贷款资料交付齐全, 乙方即具备领取首付款的代理佣金的条件; 剩余佣金应在商业贷款或公积金贷款到达甲方帐户时, 乙方具备领取代理佣金的条件; 如因甲方或银行原因, 商业贷款或公积金贷款不能如期(手续齐全银行受理后三个月内)到达甲方账户, 在银行按揭或公积金贷款资料交付齐全且银行受理三个月后, 乙方具备领取代理佣金的条件。

4.3 分期付款的客户指购房人签订>, 并在一年内缴纳完该套房源的全部款项, (分期付款客户以客户实际到达甲方帐户金额为乙方领取代理佣金的条件如超过一年, 将在客户缴纳首付款之日起的一年内计算全部剩余佣金);

4.4 首付分期付款的客户首付分期按揭贷款的客户, 当客户首付款到达甲方帐户时, 即具备结佣之完全条件, 剩余佣金应在银行贷款到达甲方之日完全具备结佣之完全条件。

4.5 在代理期内客户签订商品房买卖合同的房屋, 在代理期届满后房款全款到账的, 甲方应在该部分房屋全款到账后次月佣金结算日, 按本合同约定的标准向乙方支付该部分房屋的全部销售代理佣金, 需乙方按甲方要求配合甲方办理签约、按揭、交房、资料整理等工作为前提、否则无权获取该部分佣金。

5、发生以下情况甲方有权即刻终止合同:

(1) 每批推售物业的月度及阶段性销售考核指标(每一个月为一考核阶段), 由乙方提请任务书, 由甲方修改并签章后生效。如乙方连续2个考核阶段未能完成50%的销售考核指标完成率或未完成甲方设定的关键节点考核指标, 则甲方有权解除本合同。

(2) 乙方连续2个月销售低于月度销售计划的50%(含50%)时;

(3) 乙方连续3月销售低于月度销售计划的(含%)时;

(4) 乙方连续两个季度低于季度销售计划的70%(含70%)时。

在代理销售活动中甲方书面同意打折销售或低于均价销售的部分, 按实际销售价格计算佣金。有关价格折扣具体事宜双方另行确定。

6、在本合同期限内, 如提前解除代理合同的, 甲方应准时结清销售佣金。具体约定如下:

6.1 核对乙方销售的已认购已签约未结款明细, 及已认购未签约明细。以上两个明细双方负责人应签字盖章, 双方确认完以上明细, 乙方应移交客户资料给甲方。

6.2 已认购已签约的: 在解除合同签定当日, 乙方销售房源认购已签约的客户, 按照双方约定条款, 按月以到账回款额给乙方结佣;

6.3 已认购未签约的: 在解除代理合同签订当日, 乙方销售房源已认购未签约的, 甲方应给乙方30天签约期(在甲方房源具备签约条件的情况下), 由乙方履行完签约手续后, 按照双方约定条款, 按月到账回款额结算;

第六条销售完成确认标准

1、银行按揭: 客户签订《商品房买卖合同》交纳首期款, 乙方负责协助办理银行按揭并至银行放款, 客户的贷款全额到甲方账户后, 视作销售完成, 乙方结算佣金的标准参

照本合同第五条。

2、一次性付款: 购房客户签订《商品房买卖合同》并一次性支付购房款, 其购房资金全额到甲方账户后, 视作销售完成, 方可进行佣金结算。

第七条费用结算说明

1、双方按月结算销售佣金。

2、每月28日前(遇节假日顺延), 甲方按本合同第五条、第六条的约定支付上一个月的费用给乙方, 乙方开具发票给甲方, 双方各自的税费自理。

3、甲方支付乙方每月佣金的80%, 剩余20%留存于甲方, 每季度初甲方支付上季度乙方应得佣金的10%; 剩余10%作为交房保证金, 待交房手续完成后, 甲方全额支付剩余10%佣金。

4、甲方支付佣金时, 乙方需提供等额合法有效的发票, 否则甲方有权拒绝支

付佣金。

5、其他条款：

(1)如因非甲方原因导致客户签订《商品房买卖合同》后又退房，乙方不得提取佣金，如乙方已提取应退还甲方或在乙方佣金中扣除。

(2)合同期间，在房源可签约的情况下已签订认购协议但未签《商品房买卖合同》或未付齐房款的合同，不计入当月销售完成任务，在付清房款完善手续后，计入乙方销售业绩。

6、甲方与客户签订《商品房买卖合同》后，如非甲方原因造成《商品房买卖合同》终止或客户退房时，甲方从次月应支付的代理费内扣除该部分已结代理费。由甲方造成退房的，算入乙方任务点数，不计提佣金。

第八条双方权利和义务

一、甲方权利及义务

1、甲方保证委托给乙方代理销售项目的合法性和真实性。

2、甲方保证按照本合同规定与乙方及时结算并向乙方支付有关款项。

3、甲方向乙方提供房屋销售必须的相关资料复印件，包括企业法人营业执照、房地产开发企业资质证书、《国有土地使用许可证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《商品房(预售)销售许可证》、《商品房买卖合同》、红线图、规划图、户型平面展示图、鸟瞰图、效果图等资料。

4、甲方向乙方提供项目装修标准、配套设施、物业管理协议等资料(甲方盖章)，并按承诺的内容提供真实的设施和服务，负责交房等事宜。

5、甲方有检查、监督、建议乙方代理工作的权力，但不干涉乙方正常工作。

6、甲方承担该项目销售的广告推广费用。乙方可建议推广方案预算，甲方根据具体情况制定投放计划。如遇特殊情况双方另行协商确定。

7、甲方安排财务人员在销售现场组织收取购房款，乙方应积极配合。

8、甲方如发现乙方有收取客户购房款等款项的行为，或发生乙方以自身名义与客户签订购房协议的行为，视同乙方严重违约侵犯甲方利益，甲方有权单方无条件解除合同。

9、甲方有权根据乙方销售业绩完成情况调整乙方代理销售面积及其代理销售的期限。

10、甲方负责承担有关销售网点的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、办公耗材、通讯、网络、水电等运营费用，并配备保洁、保安人员。确保各销售网点具备接待功能。

11、甲方负责承担项目地营销中心的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、固定电话通讯、有线网络、水电等运营费用，并配备保洁、保安人员。

12、甲方负责承担项目地外有关销售网点的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、固定电话通讯、有线网络等运营费用。确保各销售网点具备接待功能。

二、乙方权利和义务：

1、乙方需由专业人员组成项目工作小组，制定工作流程，并保证项目小组成员稳定，如需更换需报甲方同意。乙方承担参加本项目销售工作的总监、策划、案场销售人员的工装费、工资、销售佣金，甲方免费给乙方工作人员提供班车；

2、乙方需与甲方保持紧密联系，经常与甲方交流。合同履行期间每周乙方与甲方举行一次基本工作沟通会，如因专案特殊需求，乙方将视情增加工作沟通会。同时乙方需确保硬件及网络设备，以便与甲方顺利沟通。乙方应积极主动与第三方协作单位进行沟通与协调。

3、乙方负责草拟：(1)营销推广策略：入市前市场竞争分析；入市前营销推广总体思路；销售价格策略；分阶段销售计划；(2)乙方负责进行现场销售管理：销售组织与控制；销售培训；销售执行，追踪客户签约；销售控管；客户反应检讨；修正销售策略。

(3)乙方负责在项目宣传推广过程中监控相关的平面设计(户外广告、报纸广告、DM、车体广告等)、现场包装设计(围墙、展板、看楼通道、导视系统等)、销售物料设计(楼书、折页、户型单张、认购书等)等工作；

4、乙方所有策划方案及相关建议应以书面及电子文档形式向甲方汇报，并向甲方提交相关资料，包括营销程序及营销人员配备、项目销售策划、宣传推广计

划、及落实发布情况、不同楼栋楼层户型的房屋销售价格及优惠措施、乙方工作人员的作息时间表及加班计划。乙方根据市场情况，配合推广代理公司制定广告推广及执行计划，计划方案经甲方审核确认后，乙方方可执行。

5、乙方在双方合作期间不得以任何形式或手段贿赂甲方工作人员，一经发现甲方有权无条件终止本合同，并不支付佣金，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

6、乙方保证其提供给甲方的任何文件不会侵犯任何第三方的知识产权和其它权利；

如对第三方造成侵害的，乙方负责承担全部侵权责任，其侵权赔偿责任与甲方无关；如给甲方带来损害的（包括影响甲方楼盘销售工作等），甲方有权单方面解除合同并停止支付佣金，乙方还应承担违约责任，并赔偿甲方的损失。

7、承诺自身及派驻现场的销售人员具备相关工作经验及专业素质，合同签订后，乙方提供本项目总负责人1名（不驻场），策划经理1名、销售经理1名、案场内勤1名以及销售人员10人，并根据项目销售进度及甲方要求及时增加销售人员。乙方应保持团队稳定，并将名单报甲方备案。

8、承担销售工作，并按合同约定完成销售任务，并负责协助办理已售物业的银行按揭，合同备案等手续。

9、乙方必须勤勉尽责的履行工作职责，如发生一房两卖或未详细向购房者介绍房屋情况等过错，导致甲方遭受损失及承担赔偿责任，则由乙方承担甲方因此所遭受的一切损失，甲方可在乙方为领取的佣金中予以直接扣除。

10、协助甲方同客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》，并及时将合同等其他文件资料交付甲方，否则无权要求甲方结算佣金。

11、乙方提供销售报表给甲方，客户所缴定金和购房款全部由甲方收取。乙方负责客户按揭材料的催收、审核和收缴，在合同约定期限内向一次性付款及分期付款的客户催收各期房款；负责通知按揭贷款客户按照贷款机构的要求提交申请贷款所需的有关资料；负责在客户签订《商品房买卖合同》的同时，收齐客户办理按揭及产权等手续的所有资料；做好与相关部门（如按揭机构、律师事务所、保险公司等）的协调工作；负责与甲方配合，共同完成客户签约、结算等工作，协助办理交房手续等。

12、乙方不得以自己名义与客户签订房屋买卖合同，所有合同由甲方与客户签订，否则甲方有权单方解除本合同，对该部分乙方签订合同不计算乙方业绩，因此造成甲方及第三方损失由乙方承担。

13、乙方必须严格按照甲方的书面授权委托内容进行销售工作，不得违背相关合同条款及乙方承诺，乙方不得从事侵犯甲方合法权益及有损甲方企业形象的活动，保护甲方商业秘密，不得泄露客户资料，否则由乙方承担全部的经济及法律责任。

14、乙方应遵守甲方售楼现场管理规定及公司的其他管理制度。

15、乙方不包含本项目所有广告设计及相关平面设计方面工作，仅对推广方面提出专业建议。

16、自乙方进场之日起3个月内，甲方不给乙方制定考核任务，3个月后经双方协商，制定符合市场客观现状，公平、合理可行的销售任务。此阶段销售的房源佣金结算点数按完成任务点数来结算。

三、补充说明：

1、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。否则由此给甲方造成的损失由乙方承担，甲方并可视情解除合同。

2、乙方应信守甲方所制定的销售价格，非经甲方的书面授权，不得低于销售单个物业底价销售，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲、乙双方确定的付款方式与客户签订合同并协助甲方收款。

3、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的代理事项以外的任何其他活动，否则甲方有权单方面解除本合同并要求乙方承担所有给甲方及第三方造成的损失。

4、如甲方实际建筑完成面积与预售许可证等政府文件面积不符，以政府审批的面积为准。

5、乙方在本合同签订后两个月内提交附件一所列的相关成果；在项目开工前及预

计发售前1个月提交附件二中所列与工地及售楼场所有关的相关成果;并按甲方项目推进要求提交附件三、附件四所列的相关成果;

6、若当地房地产市场出现不可抗拒的销售危机,导致本合同约定的销售基价和销售任务在实际销售过程中无法实现时,双方应当友好协商,根据实际情况,另行签订补充协议。

第九条违约责任

本合同签署生效后,甲、乙双方应严格遵守本合同,合作期间,任何一方如出现单方无告知情况下终止或解除本合同,严重违约致使本合同无法继续履行等违约事项,须按人民币伍拾万元向对方支付违约金,守约方保留取得其依据本合同本应取得,但由于违约方违约而无法取得其相应收益的'权利。

一、甲方违约责任

1、合同履行期间,若甲方无故单方面终止或者变更本合同,甲方应当赔偿乙方损失。

2、如甲方逾期支付乙方销售佣金、销售溢价提成,自甲方超过本合同约定时间起至实际支付之日止,甲方应按每日应付款项的万分之一的标准向乙方支付逾期滞纳金。

3、如甲方违约导致合同无法履行,乙方有权解除《代理销售合同》,甲方在收到乙方解除合同通知书之日起三十个工作日内,按乙方实际完成的销售面积计算佣金。

二、乙方违约责任:

1、若乙方单方面终止或变更本合同,甲方有权取消乙方的销售代理权.乙方已产生的销售佣金,甲方须据实结付。

2、由于乙方自身的原因,未按合同约定及甲乙双方会议或其它书面形式约定的时间完成工作内容、提交工作成果的,逾期超过三天,甲方有权以书面通知形式单方解除合同,并由乙方承担此给甲方造成的损失。

3、如乙方的营销策划方案或其他方案经反复调整3次后仍然得不到甲方的书面确认,则甲方有权单方面终止合同。

4、乙方出现下列情形之一的,视为乙方严重违约:

(1)隐瞒、夸大或者缩小代理项目销售情况,向甲方提供虚假的销售报表;

(2)利用委托代理工作便利,泄露甲方的知识产权、商业秘密(包括但不限于客户资料、销售底价等);

(3)不按合同约定配置相关销售人员或乙方相关工作人员严重懈怠,玩忽职守,严重影响甲方对外形象;发生上述行为,经甲方督促仍不改正,甲方有权单方解除合同,并有权追究因乙方违约给甲方造成的其他损失。

5、如乙方在销售期间,擅自调整价格,扰乱市场秩序,对甲方造成恶劣影响的,甲方可根据合同约定单方解除合同,乙方应在接甲方通知3日起退出销售场地,并交付全部相关资料,所造成损失由乙方全部承担,乙方应得收益将不予支付。

6、乙方未经甲方同意私自收取客户所缴定金、购房款或私自以自身名义与客户签订合同,或私自留存合同文件,甲方可单方解除合同,乙方应在接甲方通知3日内退出销售场地,并交付全部相关资料及钱款,乙方应得收益将不予支持。

第十条争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议,双方应尽协商解决;协商不成,双方均有权向本合同委托项目所在地人民法院提出诉讼。

第十一条合同生效

1、本合同书自双方签字盖章之日起生效。

2、本合同所有附件,一并由双方签字、盖章确认,本合同与本合同之附件为不可分割的完整组成部分,具有同等法律效力。

3、本合同未尽事宜,由双方协商确定,并另行签订补充协议。

4、本合同壹式肆份,甲、乙双方各执贰份,具有同等法律效力。

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____

法定代表委托人: _____

签约时间: _____ 年月日法定代表委托人: _____ 签约时间:

精选销售代理合同范文合集 篇2

合同编号：_____

代 理 商 合 同

代理商名称：_____

代理商地址：_____

联系方式：_____

合同编号：_____

甲方（被代理人）：_____

法定住址：_____

法定代表人：_____

职务：_____

委托代理人：_____

身份证号码：_____

通讯地址：_____

邮政编码：_____

电话：_____

乙方（代理人）：_____

法定住址：_____

法定代表人：_____

职务：_____

委托代理人：_____

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。

一、代理区域

- 1、乙方的代理区域为：_____地区。
- 2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

- 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：_____

三、代理权限

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，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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。

四、代理期限

- 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;

(4) 同意向甲方支付_____元的续约费;

(5)_____。

五、最低代理销售额

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。

六、代理商品价格

1、配送价格: 甲方向乙方统一配送产品的价格, 按照成本价格加管理费的办法确定, 但管理费最多不得超过成本价格的_____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外, 不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

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)。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。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。

七、佣金

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、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

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。

八、商情报告

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_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、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。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是_____市场的全权代理, 应收集信息, 争取客户, 尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动, 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、甲方通过制定总体广告计划及其他规定, 实施产品的广告计划和发布广告; 乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告, 开展促销活动。

4、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。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动, 但必须获得甲方事先书面同意, 并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时, 应向甲方发出书面订单, 一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单, 并在提货前全额支付货款。

(1) 甲方收到乙方全额货款后交付货物, 交货地点为乙方所在地。

(2) 甲方可代乙方发货, 乙方承担铁路货运或汽运费, 航空货运费等, 发货方式由乙方确定。

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验, 因产品质量及

包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月_____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、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。

5、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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

（1）仅限于销售代理经营的目的；

（2）甲方许可的第三人在代理区域内以_____方式使用商业秘密；

精选销售代理合同范文合集 篇3

甲方：

乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商决定甲方授权乙方作为甲方产品复方氨酚烷胺胶囊(16粒/盒)的全国经销商，并订立以下合同：

一、经销品种

品种： 复方氨酚烷胺胶囊

规格： 8粒×2板/盒

包装： 500盒/件

二、定价

乙方设计包装盒、说明书、包装箱外观，乙方承印。单价1.21元/盒(此单价不包含包装盒、说明书、包装箱费用在内)。

三、代理期限及定额

1、月月共年。

2、代理期限内乙方销售甲方产品总量为额分解如下表：乙方首批提货量根据市场大小而定，最低为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，首批提货的产品不予退货。

四、供货及结算方式

1、乙方首次进货为在合同签订后乙方将首批货款全额付给甲方，甲方收款3日内开始生产，并在日内完成生产并发货。以后乙方每月 20 日前报次月生产计划给甲方，以便安排生产并在 日发货，保证乙方市场供应。

2、依据本合同第二条所述，包装盒、包装箱、说明书由乙方自行承印，乙方应协调印刷公司将增值税发票开具给甲方。

3、甲方开具给乙方的增值税发票为包含了包装盒、说明书、包装箱在内的单价即 元/盒。

4、甲方负责按照合同指定的到站(乙方仓库), 承担一次性运费及保险费用, 因乙方造成的二次运输、退货费用由乙方承担。

5、甲方保证将产品保质保量, 按期交付乙方, 如发生破损, 乙方应在收货后及时向甲方提出异议, 并协商解决。

五、优惠政策和支持办法

为鼓励和支持经销商扩大产品销售, 甲方按照不同经销商的销售总额给予经销商相应的优惠和支持。

六、保证金

在甲方通过新版GMP认证之前, 暂免乙方保证金。甲方通过新版GMP认证之后, 乙方应酌情缴纳保证金。

七、质量具体条款:

1、甲、乙双方须向对方提供国家规定的相关资质资料;

3、甲方保证供应的每批产品在有效期内, 质量符合国家标准及相关质量要求。如有效期内因产品质量问题被国家有关部门查处, 或因产品原因引起消费者纠纷所发生的费用由甲方承担;

4、凡涉及到知识产权(如专利权、商标权等)的'问题, 由甲方负责审核其合法性, 如由侵权引起的全部责任由甲方承担;

5、产品包装符合有关规定和货物运输要求, 出现产品包装问题, 甲方应在乙方沟通一个月内给予处理(退、换);

6、乙方在销售过程中发现商品原箱(件)或原瓶(包括空瓶)短少, 应作出现场记录, 并附原装箱、检验单等, 由验收员、仓库主管出具证明, 加盖公章, 甲方凭传真件补货;

7、乙方的仓库应符合GSP规定, 如因乙方药品仓储条件不善、管理不当等造成的损失或质量问题, 由乙方承担;

八、免责条款

因为产品质量引起的经济损失由甲方承担, 确认为非产品质量问题引起的损失甲方不承担且不承担任何连带责任。

九、其他

本合同属于双方商业机密, 任何一方不得向第三方泄漏合同内容。

十、附则

1、本合同未尽事宜, 双方协商后签订补充合同。

2、本合同一式二份, 均为正本, 双方各执一份。本合同复印、传真、涂改均无效。

3、双方如有争议, 应本着友好诚信, 互惠互利的原则协商解决。如协商不成, 在甲方所在地法院诉讼解决。

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

精选销售代理合同范文合集 篇4

甲方:

乙方:

甲乙双方为了更好的开拓全国医药市场, 经友好认真协商就乙方区域代理销售甲方的下列产品(以下简称协议产品)并就该协议产品的区域代理销售事宜达成如下协议:

协议产品名称:

包装规格: 共个品规。

生产商: 全国总经销

代理销售区域:

代理销售期限: 从xx年xx月xx日至xx年xx月xx日。

一、原则:

1、甲乙双方同意在签订协议后的前期开发期为个月(即xx年xx月xx日至xx年xx月xx日)并且乙方保证在代理销售期限内不销售同类产品, 并按下列指标完成销量。

阶段指标xx年xx月xx日至xx年xx月xx日

- 2、截止到年月底乙方须完成家三级医院(即)的开发进药工作。
- 3、甲乙双方同意在本协议签订后叁个工作日内,乙方首批提货量为(以现款提货的方式打款提货)件,否则本协议立即自动失效。
- 4、乙方同意为保证严格执行本协议各条款,如发现窜货行为则按窜货数量零售价的五倍向甲方赔偿,并取消乙方该区域代理权。

二、甲方的责任和义务:

- 1、向乙方提供符合国家标准的产品。
- 2、向乙方提供产品宣传资料。
- 3、承担解决由于产品质量(经法定药检部门确认)和甲方发货至乙方的运输过程中所发生的破损、灭失、短缺等责任。
- 4、向乙方提供协议产品的有关证书,如“二证”、生产批件、质量标准、质检报告、授权书及招、投标工作的有关文件及样品等。
- 5、甲方须保护乙方的销售市场及维护乙方的利益。

三、乙方的责任和义务:

1、乙方应在上述代理销售区域内积极宣传推广销售本协议产品,不得向上述代理销售区域以外的单位及个人报价、供货、销售,否则视为违约,甲方扣除乙方保证金及有权向乙方另行索赔,并取消乙方的代理权或终止合同。

2、甲乙双方同意在本协议有效期内,本协议执行三个月后就未实质开发进药的地区或医院,须增加分销商;四个月后就仍未实质开发进药的地区或医院,甲方有权直接增加经销商,甲方不再受本协议约束。解释权在甲方。

3、乙方无权向协议以内及以外的地区发展分销商,否则视为违约。

4、乙方办理所代理区域的协议产品物价备案,并且销售价格不得超出国家物价部门所规定的批发价格。

5、乙方代理期内销售任务为件,前期开发期须销售件,从年月开始按不低于件/月的销售任务执行,按季度考核,没有完成季度销售量的,下次提货则在原结算价基础上加0.3元/瓶执行,并取消返货奖励,直至达到协议量止。

6、乙方须每月末向甲方提供书面的本月的货物流向清单及真实库存。

四、结算和发货:

1、乙方以的价格以现款提货的方式与甲方进行结算,乙方汇款到达甲方账户后,甲方于贰个工作日内以的方式发出货物,到货地点为乙方注册地。

2、乙方购1.0g规格“力芬”15件,甲方返1件1.0g规格的“力芬”作为奖励。

3、甲乙双方同意:货物一经甲方发出,乙方不得退货、换货。

4、乙方每次购货须提前一个星期通知甲方并将银行汇款回执、收货地址、收货人、收货人电话以书面形式或传真通知甲方。

5、若国家定价、原材料价格等有所调整,甲方有权提出计算价格的调整。

五、违约责任:

1、甲方不得冲货(即甲方未经乙方同意不得向乙方代理区域或乙方分销商供货),若有违反,乙方有权向甲方索赔。

2、乙方在前期开发期内若完不成件任务销量的,甲方有权取消乙方在上述地区的代理权,甲方可另外招商。

3、在合同的执行期内,发生任何争议甲乙双方应友好协商解决,如果协商不能解决的,双方同意在甲方注册地提取诉讼。

六、合同期限:

1、合同期限:xx年xx月xx日至xx年xx月xx日止。

2、甲、乙双方须按本协议各条款执行,维护市场秩序。本协议期满后,在同等条件下,乙方有优先续签的权利。

3、本协议一式贰份,甲乙双方各执一份,具同等法律效力,有任何删补,涂改视为无效,未尽事宜可另行协商补充,补充协议与本协议具有同等法律效力。

(以下无正文)

甲方:

乙方:

法人代表:

法人代表:

联系人:

联系人：
通讯地址：
通讯地址：
邮政编码：
邮政编码：
联系电话：

精选销售代理合同范文合集 篇5

合同编号：_____
甲方(被代理人)：_____
法定住址：_____
法定代表人：_____
职务：_____
委托代理人：_____
身份证号码：_____
通讯地址：_____
邮政编码：_____
电话：_____
乙方(代理人)：_____
法定住址：_____
法定代表人：_____
职务：_____
委托代理人：_____
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。

一、代理区域

- 1、乙方的代理区域为：_____地区。
- 2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

- 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：_____

三、代理权限

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与经销商管理。

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，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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，但是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。

四、代理期限

- 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与仲裁的文件;
- (4) 同意向甲方支付_____元的续约费;
- (5)_____。

五、最低代理销售额

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。

六、代理商品价格

1、配送价格: 甲方向乙方统一配送产品的价格, 按照成本价格加管理费的办法确定, 但是管理费最多不得超过成本价格的_____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费与销售返利以外, 不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

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)。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。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。

七、佣金

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、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算与支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额与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。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见与申诉, 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与竞争等方面的信息, 每_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件与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。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是_____市场的全权代理, 应收集信息, 争取客户, 尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动, 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、甲方通过制定总体广告计划及其他规定, 实施产品的广告计划与发布广告; 乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告, 开展促销活动。

4、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。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动, 但是必须获得甲方事先书面同意, 并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时, 应向甲方发出书面订单, 一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单, 并在提货前全额支付货款。

(1) 甲方收到乙方全额货款后交付货物, 交货地点为乙方所在地。

(2) 甲方可代乙方发货, 乙方承担铁路货运或汽运费, 航空货运费等, 发货方式由乙方确定。

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月_____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但是参加培训人员的差旅费自负。

4、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。

5、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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1) 仅限于销售代理经营的目的；

(2) 甲方许可的第三人在代理区域内以_____方式使用商业秘密；

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人或甲方竞争，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。

5、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。

6、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。

十三、合同转让

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。

十四、合同变更

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，但是变更必须

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、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、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，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

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；

(4) 在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的；

(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；

(7) 一方宣告破产或宣告解散；

(8) 法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

(9) _____。

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

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物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

☐ 甲方以原售价回购；

☐ 乙方自行处理；

☐ _____。

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

(1) 在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的；

(2) 在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的；

(3) 在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的；

(4) 因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5) 无故停止向乙方供应代理产品；

(6) 公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

(7) 甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其______日内更正，逾期未更正的；

(8) _____。

2、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) 因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉；

(3) 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；

(7) 连续_____年未能完成销售指标，受到甲方_____次以上处罚，屡教不改的；

(8) 乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过_____天，仍不改正的；

(9) _____。

十七、声明及保证

(一) 甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(_____)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二) 乙方：

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(_____)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对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。但是法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：_____。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起_____日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

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，则采取以下第(_____)种方式解决争议：

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后_____日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

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。

二十四、合同的效力

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。

有效期为_____年，自_____年_____月_____日至
_____年_____月_____日。

本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

法定代表人(签字)：_____ 法定代表人(签字)：_____

委托代理人(签字)：_____ 委托代理人(签字)：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

帐号：_____ 帐号：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

_____年_____月_____日

精选销售代理合同范文合集 篇6

有限公司根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议及指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：软件，软件版本：_____。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为全国。

四、关于甲方甲方是独立法人，拥有软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能

力，从应用技术角度了解和熟悉软件的安装、使用以及常见问题的解决。

六、双方的权利和责任

(一) 甲方的权利和责任

1 、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争能力、性能可靠的软件产品。
2 、甲方支持乙方开展软件产品的市场宣传和销售工作。
3 、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4 、经与乙方协商一致，甲方有权对软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5 、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6 、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7 、甲方应在公司网站上显着位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8 、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9 、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的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，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方 % 的佣金。

(二) 乙方的权利和责任

1 、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2 、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。

3 、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和经济损失赔偿(赔偿金不少于人民币十万)。

4 、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5 、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6 、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7 、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即 元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8 、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料(包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容)，否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9 、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

七、保密原则甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

八、价格、返利政策

1、软件的公开价格为：元/套。甲方向乙方供货的销售价格为公开价格的折，即元/套。

2、返利政策：

若乙方一年内的销售量在套至套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金；

若乙方一年内的销售量在套以上，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金；

若乙方一年内的销售量没有达到套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金；

九、订货、付款及货运

1、乙方向甲方订货时，须填写“科技软件产品订货单”（附件一），负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

4、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

十、产品退换

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用；

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

十一、财务结算

1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。

十二、合同的解除与终止双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

十三、违约责任

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金 万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金 万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

十四、争议解决甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

十五、其它

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共页，合同页面右侧加盖骑缝章。

甲方： 有限公司 乙方： 有限责任公司

法定代表人： 法定代表人：

业务联系人： 业务联系人：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

电话： 电话：

传真： 传真：

日期： 日期：

精选销售代理合同范文合集 篇7

合同编号：_____

甲方（被代理人）：_____

法定住址：_____

法定代表人：_____

职务：_____

委托代理人：_____

身份证号码：_____

通讯地址：_____

邮政编码：_____

电话：_____

乙方（代理人）：_____

法定住址：_____

法定代表人：_____

职务：_____

委托代理人：_____

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。

一、代理区域

1、乙方的代理区域为：_____地区。

2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

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：_____

三、代理权限

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，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

5、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。

四、代理期限

- 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;
 - (4)同意向甲方支付_____元的续约费;
 - (5)_____。

五、最低代理销售额

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。

六、代理商品价格

- 1、配送价格:甲方向乙方统一配送产品的价格,按照成本价格加管理费的办法确定,但管理费最多不得超过成本价格的_____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外,不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。
- 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)。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。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。

七、佣金

- 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、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。
- 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。

八、商情报告

- 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_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、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。

九、推销、宣传与广告

- 1、乙方是_____市场的全权代理,应收集信息,争取客户,尽力促进产品的销售。
- 2、乙方有义务通过广告活动,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、甲方通过制定总体广告计划及其他规定,实施产品的广告计划和发布广告;乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告,开展促销活动。
- 4、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。
- 5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动,但必须获得甲方事先书面同意,并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时,应向甲方发出书面订单,一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单,并在提货前全额支付货款。

(1) 甲方收到乙方全额货款后交付货物,交货地点为乙方所在地。

(2) 甲方可代乙方发货,乙方承担铁路货运或汽运费,航空货运费等,发货方式由乙方确定。

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验,因产品质量及包装不符合质量标准的,或者产品的保质期已经超过规定标准的,由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下,定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录,在每月_____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内,甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担,但参加培训人员的差旅费自负。

4、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。

5、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。

6、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。

7、当乙方发生售后服务要求时,乙方应书面通知甲方服务要求和内容,甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复,确认服务内容和时间,同时,甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

十二、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等,乙方在代理区域内享有独占许可(排他许可或普通许可)的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标(商号、标志)、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留:

(1) 仅限于销售代理经营的目的;

(2) 甲方许可的第三人在代理区域内以_____方式使用商业秘密;

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场,如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为,乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示,帮助甲方使其不受这类行为的侵害,甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人或甲方竞争,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。

5、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。

6、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。

十三、合同转让

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。

十四、合同变更

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、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更,并及时将实施的情况报告甲方。

4、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,且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十五、合同终止

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;

(4) 在合同期限届满之前,当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的;

(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;

(7) 一方宣告破产或宣告解散;

(8) 法院、政府等行政行为要求代理商终止营业;

(9) _____。

2、本合同终止后,乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

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物品,包括文件及其副本或其他任何复制品。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式:

☐ 甲方以原售价回购;

☐ 乙方自行处理;

☐ _____。

十六、合同解除

1、甲方有下列行为之一的,乙方有权书面通知单方解除合同,解除合同的通知在到达甲方时生效:

(1) 在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的;

(2) 在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的;

(3) 在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权,导致第三方向乙方主张相关权利的;

(4) 因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光,品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5) 无故停止向乙方供应代理产品;

(6) 公开许可乙方使用的商业秘密的,致使乙方遭受经济损失的;

(7) 甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务,乙方书面通知其

_____日内更正,逾期未更正的;

(8) _____。

2、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) 因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评, 严重损害甲方经营体系的商誉;

(3) 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;

(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;

(7) 连续_____年未能完成销售指标, 受到甲方_____次以上处罚, 屡教不改的;

(8) 乙方逾期支付本合同项下的任何款项, 逾期超过_____天, 仍不改正的;

(9) _____。

十七、声明及保证

(一) 甲方:

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业, 有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续(_____)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时, 任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成, 本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

(二) 乙方:

1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业, 有权签署并有能力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续(_____)均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时, 任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成, 本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十八、保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中

所获悉的属于对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。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等, 必须用书面形式, 可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等) 方式传递。以上方式无法送达的, 方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下: _____。

3、一方变更通知或通讯地址, 应自变更之日起_____日内, 以书面形式通知对方; 否则, 由未通知方承担由此而引起的相关责任。

二十、争议的处理

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, 则采取以下第(_____)种方式解决争议:

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁;

(2) 依法向人民法院起诉。

二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务, 该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方, 并在该不可抗力事件发生后_____日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要

延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方,有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时,双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后,双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力,则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行,且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的,不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的,无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服,并于本合同签订日之后出现的,使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震,以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工,政府行为或法律规定等。

二十二、合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确,合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容,按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力,除非解释与法律或本合同相抵触。

二十三、补充与附件

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。

二十四、合同的效力

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。

有效期为_____年,自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

本合同正本一式_____份,双方各执_____份,具有同等法律效力。

甲方(盖章):_____乙方(盖章):_____

法定代表人(签字):_____法定代表人(签字):_____

委托代理人(签字):_____委托代理人(签字):_____

开户银行:_____开户银行:_____

帐号:_____帐号:_____

签订地点:_____签订地点:_____

_____年_____月_____日_____年_____月_____日

精选销售代理合同范文合集 篇8

甲方:_____

乙方:_____

根据国家有关法律、法规之规定,为保护甲乙双方的合法权益,在共同发展的基础上,本着平等互利的原则,经双方友好协商一致,特订立本合同:

1. 销售范围和销售权有效期

1.1 乙方授权甲方在在_____地区范围内取得乙方的网站建设、域名注册、虚拟主机及其他相关业务的代理权。

1.2 除非根据本合同的规定提前终止,本合同的有效期限自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

2. 甲方权利义务

2.1 甲方向客户提供网站建设、域名注册、虚拟主机及其他相关服务,自行负责开拓市场与发展客户,在代理业务中保证向客户提供良好的服务,不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及乙方的利益及乙方的声誉。

2.2 在本合同生效后,甲方要组建销售队伍,营建销售网络,制定销售策略和销售方法。

2.3 甲方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因甲方违反上述规定的行为给乙方带来任何损害,甲方应承担所有法律责任并赔偿给乙方造成的损失。

2.4 本协议有效期内,甲方不得和任何与乙方构成直接商业竞争关系的企

业，商业机构或者组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则乙方有权随时取消其代理商资格并有权要求甲方赔偿损失。本协议有效期内及本协议终止或者解除后，甲方承诺不向与乙方构成商业竞争关系的企业，商业机构或者组织提供有关乙方业务，技术等一切相关信息或者资料，否则愿意承担相应的责任。

2.5 在销售代理期间，甲方不得对乙方产品作虚假宣传。如因此造成的一切责任及损失由甲方负责。

2.6 甲方须向乙方提供相关合法经营证照复印件或身份证件。

2.7 甲方应对乙方明确提示为保密资料的信息给予保密。

2.8 甲方将应邀参加乙方组织的代理商年会，研讨会和培训等活动。

3. 乙方权利义务

3.1 乙方向甲方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助甲方提高技术能力，拓宽业务范围。同时，乙方拥有调查在销售合同约定的产品时甲方是否有违规的行为，并就此做出裁定的权利。

3.2 乙方为支持甲方开展销售活动，按甲方实际业务量配发甲方宣传资料。

3.3 乙方须向甲方提供营业执照副本复印件，科技经营证等相关证照及文件。

3.4 乙方有权根据市场情况调整代理商制度和代理价格，并将电话或通过电子邮件通知甲方变更后的代理商制度和代理价格信息。

3.5 乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

3.6 乙方为甲方及其发展的用户提供免费培训和技术支持，主要地点在_____。对因乙方过错造成的损失，乙方只向甲方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。对于甲方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由甲方与客户自行解决，乙方不介入甲方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。乙方视必要定期或不定期举办代理商年会，研讨会和培训等活动。

4. 违约责任

4.1 甲方如违反国家有关政策法规，乙方有权中止合同，并由甲方承担相应的责任；

4.2 乙方违反其他依据本合同应当承担的义务，按本合同约定承担责任。

4.3 甲方如在经销期间接受其他公司或个人的相同或类似代理，或展示与乙方构成竞争的其它公司或个人的广告和促销材料，给乙方造成名誉损失和经济损失的，按成交额两倍对甲方处以罚款。

5. 免责条件

5.1 因国家政策法规调整，自然灾害等不可抗力或意外事件而影响乙方正常的服务和技术支持时，双方互不承担责任。

6. 合同终止

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前一个月以书面形式通知另一方：

6.1 双方协商一致解除本合同；

6.2 本合同期限届满，双方未续签的；

6.3 由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除合同。

6.4 一方明确表示其将不履行义务或以行动表示其将不履行义务，另一方可以解除合同；

6.5 因本协议一方经营情况发生重大困难，濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本协议。

6.6 订立本协议所依据的法律，行政法规，规章发生变化，本协议应变更相关内容；订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

6.7 一方未履行或违反依据本合同所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同；合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造

成的损失。

7. 合同附件

7.1 代理价格表

7.2 甲乙双方的营业执照副本复印件或个人身份证。

8. 附则

8.1 本协议同时得到甲乙双方的完全理解和认同，并替代此前的所有协议，不论是口头的还是书面的。在打印或填写过程中，未经乙方书面同意，甲方不得随意更改本合同中的任何条款。本协议经双方签字盖章生效后，任何更改均需双方协商一致并以书面形式确认。

8.2 一方变更通知，通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址，联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

8.3 本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

8.4 本合同由双方代表签字盖章后生效，有效期一年。合同期满若双方均无异议，则本合同继续有效；若续约期内乙方制定出新的合同条款，则双方另签新合同。上述情况下甲方的业务结算累计进行。

8.5 本协议一式二份，双方各执一份，经签字，盖章后生效，二份协议具有同等效力。

甲方（盖章）：_____

负责人（签字）：_____

联系电话：_____

传真：_____

乙方（盖章）：_____

负责人（签字）：_____

联系电话：_____

传真：_____

精选销售代理合同范文合集 篇9

甲方：

乙方：

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：

一、双方义务

1. 甲方授权乙方为在____地区进行经销，由于甲方以优惠的价格供货给乙方，所以乙方必须全面负责该地区的市场推广和产品销售；

2. 甲方承诺向乙方提供的商品必须符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件；

3. 乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方商品自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济 and 法律责任；

4. 因乙方自身保管或者运输等原因造成的自身质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切的经济和法律责任；

二、销售任务和奖励

1、乙方作为经销商首批须向甲方定货箱，货款金额为人民币(大写)：____元(¥____元)；

2、乙方须在本合同签字生效之日后，前半年每月向甲方定货不

低于箱，后半年每月向甲方定货不低于箱，否则甲方有权取消乙方的经销权；

3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签订协议作为本合同的有效附件；

三、甲方的供货、退货服务

1、乙方定单的每次最低定货金额：____元，否则甲方不予安排送货，甲方根据乙方的定单在24小时内将货物送达乙方，运输费用需乙方承担；

2、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，

对市场需求做好预测，提前做出合理的备货计划准备，并对畅销量大的商品实行“15天预警”控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限；

3、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面点清数量好检查出货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者送货人员离开乙方仓库，甲方即不负责货物的非生产质量问题和数量缺少负责；

4、乙方在收到货物7天内发现批次质量问题或包装破损原因造成货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货；

四、合同约定的商品规格和价格

1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格(价格表见附页)

2、乙方有责任规范好管理好所属区域的下级客户的价格体系，因低价供货造成下属终端客户的零售价格低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔，甲方有权对其做出相应的经济处罚；

3、因原材料价格或者生产等原因，需对商品价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持。甲方应提前15日通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕；

五、关于结算方式

1、首次进货采取货到付款的结算方式

2、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方确认乙方的货款到账后，方可给乙方送货；

3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式；

六、违约责任

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元

2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定且性质严重的，甲方可提前终止合同；

3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑大的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权终止合同；

七、合同的期限及续签

1、本合同自签定之日起有效期壹年，有效期为：____年____月____日至____年____月____日；

2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签订合作合同，同等条件下甲方给予乙方优先签定权；

八、合同其他约定及补充事项

1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认；

2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果交由甲方所在地法院裁决；

3、本合同一式两份，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执一份，自双方签定之日起生效；

甲方：

乙方：

日期：

精选销售代理合同范文合集 篇10

甲方：(以下简称甲方)_____

乙方：(以下简称乙方)_____

甲乙双方经友好协商约定，由乙方负责甲方开发的江西商贸城项目年度平面类广告设计代理工作。并签定如下合作合同：

一、合同期限：本合同自签订日起生效至_____年____月____日，合同期满，如双方同意续约，则另行签订新的合同。

二、服务内容：

1、乙方负责设计项目销售及招商过程中(不包括商贸城开业经营方面)所需的所有平面类广告，具体内容包括围墙设计、D图稿、指示牌、报纸广告、车身广

告、户外广告、销售中心展板、挂板、挂图、旗帜、楼书和商业会刊等。

2、乙方负责广告所涉及的文案，并写作所需的软性广告(软文)。

3、如甲方提出平面制作要求，乙方应尽量满足，费用由甲方自行承担。

4、为加强信息交流，甲乙双方设立专人进行广告制作业务的对接。

三、服务流程：

1、乙方须向甲方提供为本合同约定工作内容服务的具体工作组人员名单，包括策划、设计和文案人员，并由甲方确认。乙方工作级人员变动，须通报甲方认可。

2、乙方根据项目的各个推广阶段设计出平面样稿后交予甲方，甲方有权对设计稿提出修改意见，乙方必须根据甲方的意见进行修改，甲方对设计稿满意后在设计稿上签字确认，乙方开始制作正稿并根据图片应用要求选用适当的方式传予甲方，在制作时间上必须满足甲方的要求。

四、工作费用：全年平面广告设计代理费人民币_____工作费用支付方式
合同签定之日甲方即预付总金额的%，即人民币(0)给乙方；余下总金额的%，即人民币在合同期内逐月支付给乙方，从_____年____月起每月____日前支付人民币。

六、双方责任：

1、自本合同签署之日起，甲方应及时支付款项并提供乙方所需资料，如因甲方工作延误导致乙方不能按时完成工作，乙方不负违约责任。

2、甲方负责制定广告及媒体发布计划，并负责广告的发布。

3、自本合同签署之日起，乙方应按时完成所负责工作，工作完成以甲方负责人书面确认为准。

4、甲方确认的所有文件，其法律责任与乙方无涉。

5、乙方不得向其它代理个案提供本案机密资料(如成本、客户资料、销售计划等)。

6、合同终止后，乙方于合同有效期内提供合同内容有关的资料，其著作权及作用权益归甲方所有，乙方无权继续使用。

七合同终止

1、本合同如遇不可抗力之因素，战争、地震等发生时自动中止，双方不承担违约责任。

2、本合同执行过程中，乙方出现重大失误，甲方有权中止合约。

3、合同期满后，合同内容自动失效。

4、合同期满后，如甲方在本合同中所委托之项目须继续委托专业公司负责项目工作，在相同条件下乙方可优先签约。

八、合同修改

1、本合同中所涉工作项目，可能未臻全面，若有增加或修改，双方协商解决。

2、合同有效期内如需增减条款，双方书面同意签字后，可作为本合同的附件，与本合同具同等法律效力。

九、本合同壹式肆份，甲乙双方各执贰份。

十、本合同执行中如出现争议，按国家有关规定执行

甲方：_____ 乙方：_____

签约代表人：_____ 签约代表人：_____

单位地址：_____ 单位地址：_____

编码：_____ 编码：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

银行账号：_____ 银行账号：_____

电话：_____ 电话：_____

精选销售代理合同范文合集 篇11

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展 软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权（著作权）、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题；应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务；

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：（名称）（版本）

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为 年 月 日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为（ ）。

四、关于甲方

甲方是独立法人，拥有 软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉 软件的安装、使用以及常见问题的解决。

六、双方的权利和责任

（一）甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争能力、性能可靠的 软件产品。

2、甲方支持乙方开展 软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对 软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的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，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方（ ）%的佣金。

（二）乙方的权利和责任

1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发

展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。 3、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿（赔偿金不少于人民币十万）。 4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即（ ）元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料（包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容），否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

七、保密原则

甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

八、价格、返利政策

1、《 》软件的公开价格为： 元/套。甲方向乙方供货的'销售价格为公开价格的 折，即 元/套。

2、返利政策： 若乙方一年内的销售量在 套至 套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金； 若乙方一年内的销售量在 套至 套之间，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金； 若乙方一年内的销售量在 套以上，则甲方将提供销售额的 %作为返利给予乙方，作为奖励佣金； 若乙方一年内的销售量没有达到 套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金；

九、订货、付款及货运

1、乙方向甲方订货时，须填写“迪吉软件产品订货单”（附件一），负责人签字或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、乙方提货价：按市场参考价的5折（5.5折，如售前及售后服务服务由甲方提供）

2、甲方收到订货单后，在款到后（ ）日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

十、产品退换

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用；

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

十一、财务结算

1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。

十二、合同的解除与终止

双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

十三、违约责任

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金 万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金 万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

十四、争议解决

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

十五、其它

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共 页，合同页面右侧加盖骑缝章。

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

业务联系人： 业务联系人：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

电话： 电话：

传真： 传真：

日期： 日期：

精选销售代理合同范文合集 篇12

甲方：_____ 乙方：_____ 为了使甲方的产品全面推向市场，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，签订本份合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1、代理产品名称：_____

2、代____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

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

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

3、甲方保证乙方货款到账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，_____年保修，终身维护的质保承诺。

6、甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

7、甲方授予乙方“授权委托书”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、乙方必须具备一批高素质的销售人员，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____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。

4、经常进行宣传促销活动。

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，有一定的市场经营网络。

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、乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4、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。

5、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。

6、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____%，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。

7、乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

（1）业系列产品各项功能的操作及装使用。

（2）甲方营销政策及营销思路的贯彻。

（3）市场网络建设、规划及销售队伍队伍建设。

（4）通过多渠道开拓终端销售业务。

8、不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

五、代理数量及价格

1、乙方首先支付万元B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B的进货额，全年必须完成万元B进货额。（具体产品价格及品种见附件）

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B，（甲方按4个月完成供货，每月为元B）如不按时付货款，本协议将自动失效。

3、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。

4、乙方代____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。

5、从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的%且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

六、 其它

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____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，在质保时间及国内的产品给予换货，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、甲方提供授权委托书，技术培训资格证书。

3、甲方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____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，解决不了时，可按《民法典》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：_____ 乙方：_____

精选销售代理合同范文合集 篇13

甲方：

乙方：

甲方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

为了推动公司产品在全国市场的销售，甲、乙双方根据《_____》及有关规定，就乙方在指定区域代理销售甲方产品的相关事宜，达成如下协议：

一、代理销售事项

1. 代理销售商级别：甲方授权乙方为地区的级代理销售商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2. 代理销售范围：省市县。

3. 代理销售区域扩大或缩小的条件及方法：

4. 代理销售期限：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

5. 代理销售之产品

(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：

6. 乙方的进货销售指标

(1) 乙方首次连续进货款额按进货价格计算不低于万元（淡季可进行后续调整）；

(2) 乙方年进货额指标为万元；

(3) 乙方最低应实现年销售额的递增。

二、代理销售商资格之认定

为避免贻误甲方市场开发，乙方须具备以下条款方能确认代理销售之资格，否则合同不生效。

1. 乙方须为具有_____经营权的企业法人；

2. 乙方须具备在销售代理区域范围内的市场开拓与品牌营销能力，在年，在代理销售区域内应完成家以上符合甲方要求的经销商的开发运营；

3. 为维护正常销售秩序，维护双方权益，防止串货并保证销售额的顺利完成，乙方须交保证金万元，自合同签订后日内汇入甲方公司帐号。本合同约定的代理销售任务完成且无窜货行为，保证金一月内退还；

4. 对品牌有较深了解，理解并认同品牌的经营管理模式及企业文化；

5. 在代理销售地区有良好的商誉和市场信誉，有能力贯彻完成甲方的市场营销计划；

6. 产品展示区应严格按照甲方提供的展示方案进行产品陈列，按要求摆放产品宣传册和广告海报。

三、供货价格和零售价格要求

1. 甲方对乙方的供货价格为公布零售价格的'折，活动或促销产品由甲方提供的供货价格表为准；

2. 乙方的销售价格，以甲方提供参考零售价格为标准，根据实际情况可做上下%的浮动。

四、付款方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

五、订货、换货、退货及运输方式

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前天将订货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的订货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商；

2. 有关换货事项，依照“退换货政策”文件；

3. 有关退货事项

(1) 本协议期限届满或甲方依本协议的规定解除本协议的，乙方未售出部分产品可向甲方退货，经甲方检验符合退货标准后（具体标准由甲乙双方另行确定），按供货价格（邮递等中间费用由乙方承担）予以退还；

(2) 乙方由于经营不善或者其它原因造成乙方店铺倒闭或者无法继续经营的，甲方不予退货；

(3) 乙方经销的甲方产品在销售过程中产生滞销，自发货之日起三个月内，经乙方要求并经甲方检验商品确无损坏的，甲方将给予调换同等价值的产品，邮递等中间费用由乙方承担；

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/668116113032007007>