

精选销售代理合同集合（精选33篇）

精选销售代理合同集合 篇1

甲方：

乙方：

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规，并根据诚实信用和平等互利的原则，经友好协商一致，签定此合同。甲乙双方申明都已经理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所承担的权利和义务，严格执行本合同，合同条款如下：

一、产品名称、数量、计量单位、单价、金额：

以上价款总计 元(大写：)。 以上数量以实际送到工地并经乙方签收为准，如市场价格有大的变化，以上价格以乙方通知甲方前30日的市场平均价格为基准价予以调整，并经甲乙双方认可。

二、质量标准：甲方提供出厂质量通知单。乙方凭单验质。

三、产品合格率达到国家规范。

四、交货方式、地点和运杂费负担：甲方组织运输工具送到乙方指定工地现场，但运费、上、下车费等均由乙方自理。

五、供货日期： 年 月 日。

六、付款办法和期限：

1、乙方在元。

2、乙方在通知甲方供货时预付货款的货到乙方指定工地现场三日内支付总货款的，货到乙方指定工地现场再支付总款的，货到乙方指定工地现场 天内结算付清。

七、违约责任： 甲方责任：

1、不能交货的，偿付不能交货部分货款总值5%的违约金。逾期交货的，按逾期交货部分货款总值计算，每天偿付万分之八的违约金。

2、所交产品质量、规格不符合同规定，除自费负责处理外，还要赔偿实际经济损失。 乙方责任：

1、中途退货或违约拒收的，除偿付退(或拒收)货部分货款总值5%的违约金。逾期提货的，每天偿付逾期提货部分货款总值万分之四的违约金，并承担乙方实际支付的代管费用。

2、逾期付款的，每天偿付逾期付款总额万分之八的违约金。

八、本合同一式三份，甲乙双方签字盖章并办理了定金手续后生效，合同履行完毕或者于 年 月 日本协议终止。未尽事宜，甲乙双方协商解决。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

法定代表人： 法定代表人

精选销售代理合同集合 篇2

甲方：

乙方：

甲乙双方本着自愿、平等、公平、诚信的原则，经过友好协商，就甲方委托乙方对 车位进行包销事宜达成以下协议，并承诺共同遵守，订立条款如下：

第一条 具体项目

本项目名称为 ，位于 ，甲方委托乙方对该项目车位进行包销服务。

第二条 合同期限

1. 本合同代理期限为：自 年 月 日至 年 月 日。

2. 在本合同有效代理期限内，除非合同终止条件出现，否则，任何一方不得单方终止合同。

3. 合约期满，同等条件下，乙方享有优先续约权

第三条 服务费用及结算方式

1. 本合同书约定之车位由乙方全权负责销售。

2. 甲、乙双方按“甲方得底价、乙方得超过底价部分的溢价”原则进行合作。

3. 甲方按下述方式给付乙方溢价收入：

(1) 底价：甲、乙双方确定，项目车位销售底价为 /个，底价部分为甲方收入。高于底价部分为溢价，该溢价均作为乙方的收入。

(2) 结算方式：乙方按月编制销售报表，提出当月应收溢价。甲方在收到销售报表 后三个工作日内审核完毕并将溢价款项汇至乙方指定帐户（逾期视同审核完毕）。

第四条

1、 乙方于本协议签订三日内向甲方支付履约保证金 万。

2、 该履约金为合同保证金，保证乙方履行包销义务。合同期满后 3个工作日内，由 甲方退还乙方。

第五条 包销合作方式

双方按下述步骤实行合作：

1、 可售车位的给付

(1) 甲方分期向乙方交付可售车位。

(2) 自本合同签订后第二个月起，每月 3日前以《可售车位一览表》的书面形式， 将可以销售的车位交给乙方。该《可售车位一览表》作为本合同附件。

2、 包销款项支付

(1) 乙方收到《可售车位一览表》后，向甲方上报《包销回款计划》。

(2) 双方约定，《包销回款计划》中应列明完成时间和完成比例。完成时间为自计划上报之日起向后顺延12个月。完成比例为《可售车位一览表》中车位数量x销售底价x80%。

(3) 为充分体现乙方合作诚意，乙方按季度向甲方缴纳包销费用。具体方式为：乙方按《可售车位一览表》中所列的销售总额的 80%自《包销回款计划》上报之日起一个 月内，分四次向甲方缴纳包销费用。具体为每个季度缴纳比例为 20% 30% 30% 20%

(4) 双方约定，上一款中第一个笔 20%包销款项自乙方向甲方上报《包销回款计划》 后一个月内支付。

3、 溢价款项结算

(1) 双方约定，乙方的车位销售的溢价款项按月结算。

(2) 具体结算方式为：乙方在每月 3日前向甲方上报上个月的《溢价结算申请》。 该申请中列明上个月已销售车位、销售总额、底价溢价明细和乙方应收取溢价。

(3) 甲方在收到该申请后3个工作日内审核完毕并将溢价款项汇至乙方指定帐户。

4、 本条 所述所有文本、计划、表格，均以双方对接人签字为准。

双方的对接人为：

联系方式为：

如双方要更换对接人，由一方书面向另一方提出。

第六条 双方权利和义务

1. 甲方权利和义务

(1) 在本合同代理期限内，本项目车位销售必须由乙方独家代理销售，甲方不得自行进行销售，且不得指定其它代理商或物业公司代理销售本项目车位。

(2) 为保障乙方有效地进行项目销售代理工作，甲方应向乙方提供项目营销策划和销售代理所需要的有关规划设计的图纸、资料以及该项目公开销售车位所需的各项文件资料。

(3) 甲方应向乙方授权并提供对外委托销售代理证明等相关文件，以确保本项目策划和销售工作的顺利展开。

(4) 甲方负责完成地下停车场的地锁、指示牌、照明灯、蓝牙门禁灯基础设施。

(5) 确保委托乙方所销售车位权益的完整性和合法性。

(6) 甲方应提供乙方销售接待场所及日常办公设备。

(7) 甲方应该提供其他必要支持：销售活动场地、广告位、业主资料、车位锁等

(8) 甲方负责车位交接事宜，乙方协助办理。

(9) 甲方负责销售合同的`编制和制作，甲乙双方签字确认后执行。

(10)甲方指定专人配合乙方工作，包括协调项目的物业管理公司及相关部门(交警、公安、城管等)配合乙方工作。

(11)甲方必须按合同约定按时向乙方支付代理佣金。

(12)客户购买车位的车位款及其他附属应缴款由甲方直接收取。

(13)乙方递交的已签车位购买合同，甲方须在 3个工作日内审阅完毕(甲方认为需修改的除外)，如果5个工作日内未审阅，则视同已签；甲方仍须按时向乙方支付佣金。

(14)因买卖合同纠纷、车位质量、车位交付等引起的争议，由甲方负责处理和承担 责任。

2. 乙方权利和义务

(1)如果甲方未按时支付乙方代理佣金或因甲方原因造成乙方无法进行正常销售时， 乙方有权解除合同，并要求甲方承担违约责任。

(2)乙方负责本项目独家代理销售工作。

(3)乙方负责销售人员的组织、培训和管理工作的。

(4)乙方工作人员的工资、提成、奖金、福利、住宿、工装、差旅培训等费用全部由 乙方承担。

(5)乙方工作人员的一切安全由乙方全部承担。

(6)乙方受甲方委托负责与客户签定认购书和合同，必须以甲方确认的合同样本内容 为准，任何与客户额外的约定事宜，必须事先经甲方书面确认，否则由此产生的所有经济 损失，将由乙方承担赔偿责任。

(7)乙方全权负责制定相关车位营销策划、设计符合法律规定的销售广告及其它促销

(8)乙方负责协助甲方的办理车位交接工作。

(9)乙方负责价目表的制作(在双方商定好均价的基础上)交甲方签字后执行。

(10)乙方负责优惠方案的编制和制作，甲方审核签字后执行。

(11)乙方承诺未经甲方书面同意，乙方不得低于销售底价销售本合同委托之车位， 否则，差额部分由乙方负责补足。

(12)在本合同执行期间，如因甲方向第三方整体转让或部分转让项目权益或产权等而导致所委托物业的权益或者产权变更的，甲方在转让时必须向受让方说明本合同的有效 性，三方就有关的权利义务及债权债务事宜签定协议。如未能签订新的代理协议，则甲方 应按合同总金额(本项目违约部分车位销售佣金总额)的 200 %支付给对方违约金。

(13)如出现以下重大变化，可能影响乙方销售的，乙方有权随时无条 件的终止合同， 不对甲方负任何赔偿责任。

(1)国家政策及法律关于车位归宿问题的新定义。

(2)项目 物业管理公司变换或现物业公司不配合销售工作。

(3)甲方对本项目所承诺条 件的变更。

第五条 违约责任

1. 甲方未按本合同约定的时间支付销售佣金，每逾期一天，甲方应按佣金的 3%。向乙方偿付滞纳金；逾期超过30天，乙方有权解除本合同，甲方应支付乙方按合同总金额(本 项目所有代理车位销售佣金总额)的 200 %支付给对方违约金。

2. 在本合同代理期限内，甲方不得与其他单位或个人签订该项目车位的代理合同或 协议，否则，乙方有权解除本合同，甲方应支付乙方按合同总金额(本项目所有代理车位 销售佣金总额)的200 %支付给乙方违约金。

3. 若本合同任何一方违反本合同条 款，须承担所发生的一切法律和经济责任。

第六条 合同自动解除

1. 若发生不可抗力原因导致合同无法继续履行的；

2. 双方协商一致的；

3. 本合同所称不可抗力事件指无法克服、无法预见、超出一方或双方合理控制范围且 妨碍双方完全履行合同义务的事件。

4. 因以上两条 原因而终止合同的，已经销售的佣金提成据实结算。

第七条 合同生效、终止及其它

1. 本合同自双方签字盖章之日起生效。未尽事宜，甲乙双方本着互利互惠的原

则订立补充合同，补充合同作为本合同组成部分，并具有与本合同同等法律效力。

2. 本合同如有任何争议之处，双方可友好协商另立补充合同，协商不成的任何一方 可依照中华人民共和国有关法律及规定，向本项目所在地仲裁委员会提请仲裁或向法院提 起诉讼。

3. 在本合同规定的委托期内，乙方完成本合同所指的销售代理工作且甲、乙双方结 清一切费用后，本合同终止。

4. 本合同一式肆份，甲乙双方各持两份。

乙 方：

授权委托人：

日 期：

联系电话：

精选销售代理合同集合 篇3

甲方：电器四川营销中心（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为进一步促进牌吸油烟机，灶具，消毒碗柜，水槽，热水器，集成环保灶等厨卫产品的销售，实现互惠共赢。甲，乙双方在公正，平等，自愿，合理的基础上，订立如下代理合同条款：

第一条、经销授权

1、甲方指定乙方为____年____月____日至____年____月____日（以下简称“合同期内”）牌厨卫电器产品在____（以下简称“授权区域”）内的授权特约经销商，乙方不得将甲方产品销往区域以外，否则按《市场保护条例》规定予以处罚。

第二条销售目标与进度表

1、经销商销售额计算方法：销售额=产品提货额—产品退货额

2、乙方承诺在合同期内销售牌厨卫产品____万元（以下简称“年度任务”）

3、乙方保证在____年____月____日前缴纳品牌代理保证金____元作为本合同生效的先决条件；（品牌代理保证金可转换为乙方首次提货款）

4、销售指标分解：（单位：万元）

第三条、价格规范

1、结算价：甲方向乙方供货以“合同附属价格表”执行供货价格。因市场变化，原材料上涨等引起的价格变化而进行的价格调整，甲方将提前七天通知乙方。

2、牌厨卫产品零售价：为保持市场价格稳定并保障经销商合理经营利润，甲方在全省区域内实行统一的终端建议零售价。

第四条、下单，结算及发货方式

1、乙方如若订货需当日17：30时以前将产品的型号，数量传真至甲方销售部，甲方保证下单产品在货款到账后次日出货；

2、乙方将货款汇至甲方指定账户，甲方确认到账后方可发货（乙方将货款汇错账号或没能于订单次日15时前汇款而导致的延迟发货，责任由乙方承担）；

3、乙方收货后，应于当天检查货物的.品名，规格，数量等与《销售单》对比是否符合，如有不符，应于24小时以内通知甲方处理，逾期视为验收无误。

4、乙方指定货运单位：电话：

收货人：身份证号码：电话：

第五条、销售奖励

乙方年度提货金额达“年度任务”70%以上，甲方给予乙方年度提货总额的3%作为甲方对乙方的销售奖励（特价机只计销售规模，不计返利），超出“年度任务”部分按超出部分提货款的7%给予奖励。

第六条、市场推广支持

为促进乙方快速打开市场，提升乙方区域市场总体销售及品牌影响力，甲方给予乙方以下市场建设支持。具体支持如下：

1、专卖店装修支持：

（1）乙方装修品牌专卖店费用，甲方全额支持。

（2）乙方门店装修设计，费用预算需向甲方提出申请，由甲方审批同意方可施工。

（3）乙方专卖店装修完毕，按照公司规定终端上样。即可享受装修总额50%返

还。

(4) 剩余装修费用总额的50%，甲方给予乙方分期核销（每季度提货额的5%），报完即止。

(5) 乙方首批上样货款不享受以上政策。

2、营销活动支持：

(1) 甲方每年度开展4次大型促销活动，分别是元旦节，3、15，劳动节，国庆节。

(2) 具体活动内容由甲方统一策划，全省统一开展。

(3) 活动项目，具体产品，促销力度由甲方统一安排。

(4) 活动所需道具，帐篷，DM宣传单，宣传海报，喷绘，广告贴，陈列物料等由甲方统一制作免费提供。

(5) 活动开展费用按照甲乙双方1：1承担！（审批合格后一月内核销）、

3、品牌广告支持：(1) 品牌在川渝地区的品牌建设及推广甲方根据市场销售状况由甲方统一策划，制作，执行。

(2) 乙方代理区域如需做大型的宣传广告需书面向甲方申请经甲方审核批准后方可执行。具体费用按照甲乙双方1：1承担。（审批合格后一月内核销）。

4、推广费用管理：(1) 甲方给予乙方所有终端建设费用必须按先申请再审批后核销的流程核销（核查不符合条件的勒令整改合格后方予以报销）

(2) 乙方报销费用必须按实际情况提出申请，如有弄虚作假，甲方则立即停止报销任何终端建设费用。

(3) 甲方给予乙方报销的费用以货款的形式冲账。

第七条、售后服务约定

1、安装、维修费用约定：

(1) 乙方负责产品在授权区域内的售后服务。甲方给予所有产品的相关配件免费提供（所有配件以旧换新），乙方在合作期内所产生的安装费用按照烟机20元每台结算，热水器10元每台结算。乙方销售，售后服务人员可以到甲方公司免费培训，服务人员在培训期间产生的食宿费用由甲方安排落实；

(2) 安装费用结算方式：由乙方向甲方提供每月客户安装结算单，甲方回访属实后每季度核销一次！（以货款形式冲账）

(3) 配件管理：在合同期内甲方向乙方免费提供所有配件！甲方会给予乙方易损件的配备

(4) 易损件是指：纸箱，泡沫，油杯，灯板，说明书，塑料袋。

2、非易损件乙方可以按以旧换新的形式向甲方免费调换。

3、由于甲方产品存在设计制作工艺原因的质量问题甲方同意无条件退换，若甲方产品不存在质量问题，一律不能退换。

第八条、关于终止合同

1、出现以下情况甲方有权单方面终止合同；

1) 乙方连续三个月不能完成销售任务；

2) 乙方合同期内两次以上串货；

3) 乙方销售假冒产品（甲方保留追究法律责任的权利）；

4) 乙方售后服务太差造成严重后果的；

5) 甲，乙双方因以上原因终止合作，甲方对乙方的一切承诺自动失效，乙方与其他渠道的一切合作与甲方无关；

2、终止合同的相关约定

1) 甲方收回合同期内对乙方的所有授权，甲方归还甲方授权书等相关资料；

2) 乙方可按甲方规定的程序和项目及金额报销甲方已经批复并已经产生的费用；

3) 合同终止，乙方代理权转交时，需清点全部库存商品，包装完好且无损的产品按乙方最后一次提货价或甲方的现行提货价全部转让给予新代理商，其他产品（样机；裸机等）按乙方最后一次提货价或甲方现行供货价的七折转让给新的代理商；

4) 双方账务处理完毕，合作权利，义务解除；乙方此前售出的甲方产品用户服务工作由乙方负责，直到免费保修期满；

5) 此后双方均不得向对方索要任何形式的赔偿，且不能有任何损害另一方利

益和声誉的行为，否则受害方有权向当地法院提起诉讼。

第九条、凡是因本合同所产生的纠纷，先由双方协商解决；如果达不成一致意见，诉甲方所在地人民法院诉讼解决

第十条、浙江电器四川营销中心拥有本合同的最终解释权。

第十一条、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：乙方：

甲方代表签字（盖章）：乙方代表签字（盖章）

地址：地址：

法定代表人：法定代表人：

电话：电话：

传真：传真：

精选销售代理合同集合 篇4

甲方：_____

地址：_____

电话：_____

传真：_____

乙方：_____

地址：_____

电话：_____

传真：_____

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“奥一东”牌pvc地板签订如下协议：

第一条定义

1、产品：本协议所称产品，由甲方生产的“奥一东”全自动麻将桌。

2、商标：“奥一东”

3、区域：_____

第二条合作方式及条件

1、经销：乙方代理销售甲方“奥一东”pvc地板。

2、乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。合同期_____满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3、甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4、甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5、甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自非代理区域销售甲方产品。

6、乙方不得经营销售其它品牌麻将桌，并维护好“奥一东”品牌的良好声誉。

7、乙方年销售量不可低于_____台，首批进货量不低于_____台。

第三条推广、广告、展览

1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的.价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。

3、展览：在_____境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

第四条价格

1、价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

2、甲方提供给乙方的ADMA—33E价格为_____元、ADMA—36E价格为_____元、ADMA—38E价格为_____元、ADMA—40E价格为_____元、ADMA—33EH价格为_____元、ADMA—36EH价格为_____元、ADMA—38EH价格为_____元、ADMA—40EH价格为_____元、四口机—33/38价格为_____元。

第五条订货/发货/验货

- 1、每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。
- 2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
- 3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

第六条品质/保险/售后服务

- 1、甲方提供给乙方的产品保证质量。
- 2、甲方的产品，免费保修壹年。
- 3、乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

第七条保密

- 1、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。
- 2、乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

第八条违约责任/终止条款

双方和合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

第九条争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

第十条协议期限

本协议有效期为_____月，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。在合作期限内必须完成_____台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲方：_____

法人代表：_____

签约人：_____

日期：_____年_____月_____日

乙方：_____

法人代表：_____

签约人：_____

日期：_____年_____月_____日

精选销售代理合同集合 篇5

甲 方：	乙 方：	

甲、乙双方通过友好协商，甲方应乙方要求摆放样机事宜，经双方同意后达成如下协议，以便双方共同遵守。

一、甲方同意将下列图表中的显示器给乙方摆放样机。

型 号	数 量	单 价	金 额	系 列 号
合 计				
总 计	(大写)			

二、样机仅作展示用，乙方应将样机摆放在指定的销售地点，不得作其它用途。摆放地点：_____。

三、甲方有权对乙方的摆放情况予以关注，要求乙方保持样机的干净、整洁，摆放在较明显的展示位置，并且每天始终处于演示状态。如样机系乙方造成的物理性损坏，乙方应按当时的市场价变卖此样机，赔付甲方。违返本协议的甲方有权撤回样机。

四、乙方所摆放的样机须经甲方记号、标注，乙方不得随意将其另作它用（如作售后服务等），或变相买卖，一经发现，乙方将按签约时甲方的出库价与甲方清算（即：图表中的价格）。

五、甲方有权根据市场和销售情况撤、换样机，但甲方应提前一天通知乙方，并向乙方作出合理的说明。

六、合作期限为本协议签订之日起_____个月（即：_____年_____月_____日止）。

七、外地客户如需要样机支持，需向甲方提供企业营业执照正、副本复印件；法人身份证复印件；详细通讯地址及电话；样机欠条（加盖公司财务章）等相关资料。

八、本协议是销售协议的补充文件，与原销售协议具有同等的法律效力。

九、本协议未尽事宜或执行中发生争议，双方应友好协商解决，协商不成，由约定地_____人民法院解决。

十、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份。自签字盖章后生效。

甲方（盖章）：_____ 乙方（盖章）：_____

签约代表（签字）：_____ 签约代表（签字）：_____

_____年_____月_____日 _____年_____月_____日

签订地点：_____ 签订地点：_____

精选销售代理合同集合 篇6

乙方名称：

英文名称：

协议编号：_____

经甲乙双方共同友好协商，就乙方与甲方的业务合作达成如下协议：

一、概述：

甲乙双方各自作为独立的合同一方。

甲方提供网络服务器（服务器配置应在PIII1G、512M、40G以上），从事提供域名注册、虚拟主机、企业邮箱、在线推广等服务，并提供相应的技术支持，乙方从甲方代理相应的服务提供给第三方，并支付给甲方由甲乙双方商定的代理合作费用。

甲乙双方提供相关的技术支持和客户服务。甲乙双方可与客户签订合同并保证甲乙双方利益，负责确保不违反中华人民共和国的政策、法律和法规，如果甲乙双方或甲乙双方的客户违反合约或违法，甲乙双方均有权终止服务。

二、甲方权益责任

1、甲方向乙方提供的单台服务器带宽不低于100M接入标准，机房的主干网接入带宽不低于2G接入标准，甲方需确保服务器的高速及安全的运行。

2、甲方有义务为乙方提供国际及国内域名注册服务。

3、甲方有义务支持乙方为客户提供有偿技术支持与培训，其中包括信息管理员培训，网页制作设计员培训等。

4、甲方向乙方提供完整的售后服务，各项产品的售后服务由相应产品的'服务合同规定，非特殊情况下，甲方的售后服务只对乙方，不直接面向乙方的客户。

5、甲方无权监督乙方对客户的报价。

6、对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与其客的纠纷、争议等，也不对其客户的任何损失负责。

7、甲方应在帐户到期前及时向乙方发出帐单及催款通知。

8、甲方可参照乙方提供网络应用程序的报价运作，如果市场及多方面因素需要，可双方商议后定价。

三、乙方权益及责任

1、乙方应提交基本的合法有效证件，法人提交营业执照复印件，个人提交身份证复印件，机构或团体提交相应有效证件。

2、乙方向客户提供所代理的产品和服务，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甲方的利益和声誉。

3、乙方可参照甲方的市场建议报价运作，如果市场及多方面因素需要，可另行定价、

4、对客户空间的内容无权以任何形式进行干预，如有纠纷可由甲方来协调。

5、乙方的虚拟主机和在线推广业务从市场价与代理报价差额，直接取得合理利润。

6、乙方应及时为所代理的产品和服务付款及续费，乙方未按时付款或未及时续费所造成的服务被停止或数据被删除损失，皆由乙方自行负责。

7、乙方应及时支付给甲方域名注册及虚拟主机的租用费用，如对所需支付费用有疑问，乙方有权向甲方提出查实要求。

8、本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲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。

四、合作业务内容（合作价格见附件）

五、结算方式

1、乙方成为甲方代理商的最低预付金额是1000元人民币，乙方在向甲方委托首次业务之前，须将至少1000元人民币以有效方式汇到甲方的银行账号，之后发生的业务逐笔从其中扣除。

2、甲方在收到乙方款项后的两个工作日内将发票寄出给乙方，并做相应的预付款确认，以保证乙方正常的后续服务工作。该预付款供产品和服务消费使用，不可移作它用，亦不退还。

3、乙方向虚拟主机和在线推广等用户出据发票，甲方按乙方交付给甲方实际服务费向乙方出据发票。

4、如乙方在甲方的预付款余额因抵扣代理费而不足200元时，乙方应在五个工作日内补足。

六、违约责任

1、甲乙双方在业务合作范围内所提供的服务和设备必须严格按照本协议上的条例执行。如果甲乙双方一方违约，另一方有权解除协议并要求原价的双倍赔偿。

2、甲乙双方在合作业务内容及价格发生改变，双方应将提前15天通知并协商。否则在没被通知期间的业务按原制定价格和内容执行。

3、乙方按虚拟主机合作报价交付给甲方服务费后，甲方必须按照协议规定，在当日内开通此项服务。如果违约按照1天付此项业务费用5%的违约金。

4、甲方在解决乙方虚拟主机和企业邮箱（新浪邮箱除外）的问题时没有按时完成，或遭到乙方虚拟主机和企业邮箱客户投诉并造成客户损失的每次甲方要向乙方付此项业务费用5%的违约金。

七、非担保条款：

甲乙双方不担保所有任何快速或有特殊商业目的的服务，如客户有任何文件丢失，传输错误，数据丢失及时间延误的情况，甲乙双方不负任何法律责任。

因不可抗力或者其他意外事件，使得本服务条款的履行不可能、不必要或者无意义的，遭受不可抗力、意外事件的一方不承担责任。

不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行等以及社会事件如战争、动乱、行为、电信网络问题、非法攻击等等。

八、协议终止

本协在下述情形下解除，提出解除协议的一方应提前一个月以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同。

2、本合同期限届满，双方未续签的。

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。

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。

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，任一方可以解除本协议

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。

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。

九、有关本协议及有效期

本协议有效期为二年，自20xx日至20xx日。

本协议代表双方的共同利益，一切疑难纠纷以本协议为主，本协议高于其它相违的书面或口头协议。本协议一式两份，甲乙双方各持一份，经签字、盖章后生效，两份协议具同等效力。

除非双方另有明确规定，本合同传真件有效。

精选销售代理合同集合 篇7

甲方（委托方）：

地址：

法定代表人：

电话： 传真：

乙方（受托方）：

地址：

法定代表人：

电话：027- 传真：027-

甲、乙双方本着互惠互利真诚合作的原则，经友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》及相关法律法规规定，就产权属于甲方的项目（以下简称本项目），委托给乙方作独家销售策划及代理销售事宜达成本合同，并承诺共同遵守。

一、合作方式和范围

甲方委托乙方作为产权属于甲方的 项目的独家销售策划及销售代理机构，乙方提供项目营销策划，以甲方名义对外独家代理销售本项目。

委托项目位于武汉市，土地使用权证书号，总用地面积1670平方米，总建筑面积22464平方米，容积率：5.8；其中委托销售部分总建筑面积6600平方米；

项目详细指标资料作为本合同附件之一（最后指标以政府规划审批指标为准），项目详细指标资料甲方于合同签署当日提供给乙方；项目销售房号、确认的价格表等销售文件资料甲方于距开盘日30天前提供给乙方，以保证销售策划及代理的顺利实施。

二、合同期限

1、 本合同期限：

1) 本合同销售代理期限为：自本合同生效之日起，至甲方就所委托销售的物业取得预售许可证后对外公开发售开盘日起8个月止。（开盘日是指甲方在项目所在地主流宣传媒体上第一次发布开盘广告确定项目开盘并正式对外销售之日）

2) 代理期满后双方再行协商后续合作事宜。在本合同有效期内，除本合同另有约定或违约情形出现，甲乙双方任何一方均不得单方解除合同。

2、 乙方的销售工作在甲方工程进度、营销条件具备以下条件下开展：

A. 销售中心（售楼处）完成并具备现场销售条件；

B. 实体样板房、看楼通道等现场包装完成并具备展示条件；

C. 项目整体广告推广费用（报纸广告、户外广告、电视/电台/网络广告等）

不低于其销售总金额的1%。开盘前广告投入不低于整体推广费用的30%。此项目整体广告推广费用由甲方分阶段实施，具体实施方案和各阶段费用额度由甲乙双方另

行商议。

三、 甲、乙双方权责

1、 甲方权责：

1) 甲方向乙方提供企业法人营业执照复印件，提供所委托项目之开发建设法定文件、所有权法律批文复印件，提供项目规划设计图纸、资料，项目运作的整体计划、方案及甲方要求等；在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的预售许可证及各项文件资料，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利展开。甲方承诺依本款提供给乙方的资料完全真实，并承担因上述资料的承诺所产生的对本项目客户的一切责任。

2) 甲方按本项目商品房买卖合同所约定期限按时交付房屋；保证项目的工程质量符合合同约定的质量标准；按商品房买卖合同所约定的时间为客户办理房屋产权证。

3) 对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效。

4) 甲方协助乙方制定整体销售策略，承担有关策划、宣传推广、广告、售楼资料及样板房、售楼现场包装等所需的各项营销推广费用。甲方承担购买本项目物业的客户使用信用卡及消费卡等以刷卡形式支付定金或购房款而产生的银行之手续费。

5) 甲方按双方共同商定的销售执行方案确保工程进度。负责售楼现场清理、样板房及售楼处的装修、包装布置、办公设备到位等工作（至少在距开盘日7天前完成），以具备项目开盘条件；甲方承担售楼处的电话/网络初装费、水电费、通讯费等日常运营费用；为客户提供必要的看楼交通工具。

6) 合同正式签署后，甲方应在本项目合作期间的推广宣传品（含楼书、折页、户外广告、媒体以及各种形式的广告载体）上和营销活动中标识“策划代理：武汉德思勤”字样。甲方同意乙方在自有物料中宣传本项目。

7) 甲方委派专人配合乙方的销售工作，负责收取首期购房款、与客户签署房地产买卖合同并办理相关的各项购房手续。负责在正常销售过程中与有关银行签订按揭支持协议，能为购房客户办理银行按揭手续。

8) 甲方对于乙方提出的有关策略方案负责审定，以高效率的工作方式尽快研究回复。除双方有明确商定的情况以外，其回复时限不能超过3个工作日。

9) 甲方在乙方销售人员进驻咨询处或售楼处前，须向乙方提供盖章确认的关于项目具体内容统一说辞的项目介绍资料；在项目公开发售前提供盖章确认的价格表及房号表；甲方每次价格调整或实施新的优惠措施等须向乙方提供盖章确认的执行文件，乙方按此文件执行。

10) 本项目具体销售周期、销售均价、各阶段销售计划见本合同附件。

11) 甲方按时与乙方结算代理费，如有拖欠须按所欠代理费总额每日千分之五计付滞纳金。如逾期15天仍不能支付的，乙方有权单方面解除合同。

12) 非乙方之行为造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担相应责任。

13) 在本合同生效后，甲方不再自行销售或者委托任何第三方代理销售本合同所指相关物业。

2、 乙方权责：

1) 乙方承接甲方项目营销代理业务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的所有资料保密。

2) 在签署本合同书后10个工作日内，乙方提交《营销策划报告》，开展系统营销策划实施工作；并根据市场的变化调整并制定售楼方案和宣传推广计划，经甲方认可决策后组织实施。

3) 乙方与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。派专业人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

4) 乙方在项目重要销售阶段，如各种展示活动、新闻发布会、酒会、展销会、开盘等为甲方提供活动方案，协助并配合甲方筹备组织、实施上述活动。

5) 乙方派驻销售团队进驻销售现场开展客户咨询、接待、跟踪、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售。负责项目销售现场的日常管理工作，楼盘现场接待、客户追踪、认购预订、成交等合同签订前的销售工作。

6) 乙方负责管理销控表,组织好楼盘销售工作,根据销售各阶段的实际调配资源,保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作。

7) 甲乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通,乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况,并每周向甲方提交销售进度报告,供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。

8) 乙方对每个销售单元的代理责任在客户缴付首期购房款时即告结束,但须协助甲方与客户签订商品房买卖合同,督促业主提供按揭资料。若因甲方原因导致客户不能交首期房款的,则乙方之代理责任于客户签订认购书时结束。

9) 乙方依照本合同的约定在结算日按时与甲方结算代理费。

10) 乙方的销售策划权及代理权不得转让。

四、代理费及结算方式

1、代理费取费标准:

乙方提供独家策划代理服务,乙方对委托销售代理并已售出的单元,每月根据委托物业完成的销售任务(销售率)按2.0%—2.5%的代理费率标准不分段补差收取代理费,如下:

销售率(按面积计算)

50%以下(不含50%)

50%(含50%)—70%

(不含70%)

70%以上

(含70%)

代理费率

2.0%

2.1%

2.5%

2、乙方每月应收代理费计算公式为:每月应收代理费=累计售出单元总成交金额×代理费率-已收代理费

注:

A. “销售率”指实际售出单元面积与当期委托可售单元总面积之比例,销售率的售出单元计算时间以客户与甲方签署认购书的时间为准。当期代理费率根据当期销售率确定;

B. “售出单元”指客户已缴纳首期购房款并签订房地产买卖合同的物业;当月售出单元的代理费结算时间以客户与甲方签署房地产买卖合同的时间为准。

C. 不分段补差代理费收取是指,销售率每提升至较高的阶段,按高阶段代理费点数支付累计销售额的代理费差额。如:当销售率超过70%时,之前的代理费按照2.1%标准收取的售出单元,按已售出单元2.5%标准将差额补回支付乙方。

3、乙方应结销售代理费预留及返还:

A. 如乙方当月销售率在50%以下(不含50%),则甲方将乙方当月应结算销售代理费预留。如下壹个月乙方超额50%完成阶段销售任务,则上壹个月的乙方应结算销售代理费预留应由甲方在结算日100%返还乙方。超额完成的任务可以累计到下壹个月。如乙方在本合同期限内完成本合同95%的销售目标,则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内100%返还此部分乙方应结销售代理费所有累计预留部分。

B. 甲方将乙方应结算销售代理费人民币贰拾万元整在每月甲乙双方应结算销售代理费中分期预留。每月预留部分不超过当月应结算代理费的30%。如乙方在本合同期限内完成本合同95%的销售目标,则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内100%返还上述乙方应结销售代理费预留部分。

4、结算时间:每月20日为代理费结算日,甲方自结算日起三个工作日内与乙方结算代理费。

5、如乙方连续两个月未完成阶段销售任务,则甲方有权解除本合同。

6、销售奖励:如乙方在合同期内提前完成本合同95%的销售目标,则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内另行支付乙方销售奖励人民币伍万元整,且每提前销售计划壹个月再额外奖励人民币贰万元整。

7、若客户交清首期房款前悔约,所没收的定金双方各取50%;若客户在交清

首期房款后悔约，定金及罚金归甲方所有，乙方收取相应的代理费。

8、凡是在代理期内已交齐定金、签署认购书，并在乙方销售代理期结束后30日内支付首期房款签署房地产买卖合同的物业，甲方于代理期结束后35日内支付乙方应收代理费。

9、乙方收取甲方费用，按照国家税法规定缴纳相应税费，并向甲方提供相应正式税务发票。

五、合同生效及其他

1. 合同自双方代表签字盖章之日起生效，所有条款双方均需严格遵照执行，否则违约方要赔偿因此给对方造成的一切经济损失。

2. 本合同执行过程中，如有因不可抗拒之因素影响有关条款之执行时，双方应及时通报并协商，而不视之为违约行为。

3. 双方任何一方均不得单方解除合同。任何一方未按照本合同约定单方解除合同的，需赔偿对方相应经济损失。

4. 经双方协商同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

5. 在本合同执行期间，甲方如委托任何第三方代理销售或自行销售本合同相关物业，或者因股东变更、产权交易等原因导致甲方委托乙方代理销售物业产权主改变乙方无法继续销售本物业时，乙方有权单方解除合同，甲方除应支付乙方售出部分的代理费外，还应支付乙方经济补偿费用人民币伍拾万元，并承担因此对已交定金客户造成损失的各项责任。

6. 乙方完成项目开盘前所有筹备工作，因甲方原因导致本项目未能正常开盘对外销售并导致双方解除合同关系的，甲方补偿乙方人力成本等损失人民币叁拾万圆。

7. 因甲方自身原因延迟完成合同约定的项目工程进度和权证取得时间、以及未按所提供的设备和装饰材料标准施工等甲方责任，延误销售计划完成的由甲方承担。

8. 甲方在两年内不得以高薪、提职或其他物质条件录用乙方的服务本项目的乙方工作人员。甲方如果违反本协议，应赔偿乙方已支付给该员工24个月的平均工资总和。不足以赔偿乙方损失的仍需承担赔偿责任。（乙方工作人员包括：乙方的在职人员、包括但不限于和乙方有劳动合同关系，或者正在为乙方完成某一项目的临时工作人员等。）

9. 双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可，任何一方不得擅自对外发布或提供给第三者。

10. 任何一方按本合同规定提出终止合同时，需提前30天书面通知对方，双方派人于通知日起14日内完成办理相关结清款项、解除合同等手续。

11. 双方同意，当双方公司发生股权变更或者更名时，本合同效力自动顺延。

12. 本合同未尽事宜，双方协商解决；履行合同过程中发生争议，双方应本着友好态度协商解决，若协商不成，任何一方均可向项目所在地有管辖权的人民法院诉讼解决。

13. 本合同一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方：武汉 有限公司 乙方：武汉 有限公司

法定代表人： 法定代表人：

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日

精选销售代理合同集合 篇8

甲方（供方）：

乙方（需方）：

甲、乙双方经充分协商，就图书销售事宜达成如下协议：

1、图书品种质量：

（1）甲方保证所供图书皆为国家正式出版物，质量可靠。

（2）甲方需按乙方所订书目清单提供图书。若品种、数量有变化，需征得乙方同意。

2、包装运输：

（1）到站地址： 中学 。

（2）货到达本地后由乙方自取，发货的费用由甲方承担。

(3) 乙方收到货时,要注意外包装是否完好,如有残破的请即时向甲方联系。

3 图书折扣: 33 % , 甲方所供图书全部为新书。

4 验收:

(4) 乙方收到货单后速提货,检查验收,如发现数量不够或残缺,应于收货后 __ 7 __ 日内通知甲方并提供书面证明,逾期按无差错处理。甲方检验核实,应于收到书面证明五日内将货补给乙方。

(5) 最后结帐时的.图书品种、数量、码洋以甲方开具的发货清单为法律凭证。

5 数量:

(6) 乙方向甲方订购图书总计册数为一万册,自合同生效之日3-4个月内采购完毕。共分2-3批订购,每购一批书结算一次。乙方付款方式: 转账

(7) 付款期限: 图书验收完毕后, 15天内付清。

(8) 双方约定发票开具和税收负担方式: 甲方负担。

(9) 乙方不得以任何理由拖欠或拒付书款,结款时间如超越商定期限,除结清全款外,乙方还应按每滞后一天,向甲方按未结款的1%交纳滞纳金。逾期十日,甲方有权采取任何法律措施追回欠款。

6、若有合同纠纷,请求人民法院裁决。

7、本合同一式二份,双方各执一份。自双方签字盖章之日起生效。

甲方盖章: 乙方盖章:

负责人签字: 负责人签字:

联系电话: 联系电话:

年 月 日

精选销售代理合同集合 篇9

甲方: _____ 乙方: _____

地址: _____ 地址: _____

电话: _____ 电话: _____

传真: _____ 传真: _____

根据《中华人民共和国民法典》及其相关法律法规,甲、乙双方经友好协商,本着互惠互利、共同发展的原则,就以下设备区域代理销售签订如下协议:

第一条 设备概括

1、产品: _____;

2、商标: _____;

3、区域: _____。

第二条 合作方式及条件

1、经销:乙方代理销售甲方_____。

2、乙方向甲方交纳服务及销售保证金_____万元整。合同期满,无售后服务投诉,甲方一次退还此保证金。

3、甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料,乙方必须提供人员到甲方进行培训,在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4、甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的'方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5、甲方向乙方提供该区域独家经销保证,凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

6、乙方不得经营销售其它品牌的该设备,并维护好“_____”品牌的良好声誉。

7、乙方年销售量不可低于_____台,首批进货量不低于_____台。

第三条 推广、广告、展览

1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等,提供特许代理授权证书和铜牌。

2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后,乙方当地所做甲方品牌专项广告,经甲方核准同意后实施,费用首季度按_____元/月计算,费用由甲方承担,乙方需提供广告发布小样及广告发票,超出部分由乙方自行承担。

3、展览:在境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会,经甲方同意后,由

乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

第四条 价格

1、设备价格制定权、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《_____市场承销代理结算价》执行。

3、乙方应严格按照《_____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。

4、甲方价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

第五条 订货/发货/验货

1、每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

甲方： 乙方：

日期： 年 月 日

精选销售代理合同集合 篇10

甲方：

乙方：

甲、乙双方本着平等互利、真诚合作的原则，经友好协商，就_____全系列
产品委托销售代理的有关事宜，达成如下协议，双方共同遵守：

一、代理（经销）区域和代理（经销）范围：

1、甲方同意授权乙方为_____全系列产品在深圳市地区的代理商，并负责该产品在上述地区范围内的一级代理商。甲方提供的车辆，在乙方付清全款前，产权归甲方所有，乙方对车辆安全负责。

2、乙方不得在未经授权的情况下，以任何形式跨区域经销甲方产品，否则，除乙方应赔偿所有损失外，甲方有权单方终止合同。

二、委托期限

本合约有效期：自签订该合同之日起计，即_____年_____月_____日至_____年_____月_____日，双方到期需续约，必须提前十五天以书面形式通知对方。

三、合作条件和销售方式

1、乙方在深圳市必须设有能够可以展示_____全系列产品的展厅，以便利于产品的显示及宣传，费用乙方自付。

2、乙方首批订车为_____两辆（单价为：_____万元）六辆（单价为：_____万元），乙方需在申请领取车辆合格证前付清全款，汇款打入甲方指定账户。

后续车辆订单，乙方需严格执行订车合同的规定，及时向甲方支付相应款项。

3、甲方指定车辆出售价格，_____系列可在该车订车合同中规定的价格上增加最多二十万元；_____系列可在订车合同中规定的价格上增加最多八万元。如甲方对销售价格和范围有变动，须提前五日以书面形式通知乙方。乙方可以根据市场情况自行制定对外销售价格并书面通知甲方，甲方如对销售价格有异议，必须在接到乙方书面通知后五日内，向乙方提出书面回复，否则视为认同。

4、乙方承诺每月最低_____辆车的销售任务，并保证_____辆以上的库存。如连续三个月不能完成销售任务，甲方有权解除合同。

5、甲方_____系列产品在进入乙方深圳_____展厅后乙方付清车辆全款前，车辆产权归甲方所有，除售出及甲方调货外不得离开展厅：不得试乘、试驾；不得对产品行使出租、出借、抵押等行为，乙方对车辆整车、外观、装饰等安全负全部责任。

6、乙方如需补货应提前15天书面通知甲方，双方须就该批次车辆另行签订订车合同。不允许乙方私自从其他经销商处调车或向其他经销商调车，如出现特殊情况，乙方需及时以书面形式通知甲方，并由甲方负责调配车辆。调车时，应出具盖有公章的提、调单，并登记该车的底盘号、发动机号、经办人签字。

7、甲方在乙方派驻商务代表，负责协调日常销售、售后服务工作。乙方须无

偿为甲方商务代表提供食宿和办公场所，必须全力支持甲方商务代表在当地开展工作。甲方商务代表不得以任何形式向乙方借款。甲方商务代表提出的任何与双方协议内容无关要求，乙方均有权拒绝，否则视为乙方和商务代表之间的私人行为，甲方不承担任何责任。

四、甲方义务

1、甲方签署并履行本合同不得违反中华人民共和国有关法律规定，并具有完全履行本合同的能力的信用。

2、甲方承诺可以取得本项目合法销售之相应证明文件。

3、甲方允许乙方为该代理产品做宣传，但要明确表明其为甲方的销售代理，并需取得甲方认可。乙方的宣传内容不得出现任何侵犯第三方知识产权的项目，如因此出现纠纷，乙方对其行为负全部责任，甲方无责任。

五、乙方义务

1、乙方需配合甲方驻地商务代表，积极处理车辆售后服务工作，进行市场调研，并根据实际情况及时调整销售策略。双方需对调整后的商务政策签订补充协议。

2、乙方需按甲乙双方确定销售条件（售价、付款方式及本合同条款等）进行销售，否则，因乙方工作失误造成的争议和损失由乙方承担责任。

3、乙方应将甲方的相关资料视为商业秘密不得对外泄露。

4、乙方处人员的招聘、培训、工资、奖金等均由乙方承担。

5、乙方在销售该系列产品时，要严格执行甲方的相关规定。

6、乙方应努力维护和树立甲方所提供的产品形象，积极与甲方合作做好渠道维护及各种售后服务、客户投诉，及时向甲方反馈各种市场信息。

六、购车程序

双方按签字认可的订车合同中的价格进行结算，乙方将购车客户的资料提供给甲方并将购车款打入甲方指定的账户后，甲方即将该车的.产品合格证及发票出具给乙方。乙方在未收到客户购车款前不得将所购车辆交付，否则后果自负。

七、提货方式及验收

若由甲方送货，乙方承担费用，费用结算以实际发生为准，货到后乙方及时签字验收。

乙方自行提货，产生费用由乙方承担，货物风险自乙方提货人员验收车辆后转移。

八、质量保证和产品退换

1、甲方保证所提供的产品符合国家规定及标准，并向乙方提供有关证件（复印件）。

2、甲方货物售出，概不退换。车辆自身质量问题，乙方需告知购车客户到奔驰售后服务中心解决；甲方产品部分如出现质量问题，甲方负责解决。

3、质量问题而引起的客户投诉，乙方需及时有效解决，并书面告知甲方。如因乙方不能及时有效处理客户投诉或处理不当，产生的一切纠纷及后果由乙方承担。

九、合同履行注意事项

1、乙方不得单方面修改、终止合同。

2、未经甲方书面准许，乙方不得跨出本合同规定的范围销售甲方产品，否则，因乙方的冲货现象而造成甲方或其他代理商的损害的，甲方将给予乙方处以冲货零售价2倍金额的罚款，罚金在15个工作日内由乙方交付给甲方，对情节严重的，甲方有权单方面即时终止本合同，一切责任由乙方自行承担。

3、乙方需在领取车辆合格证后7个工作日内向甲方提供客户资料并保证提供信息准确无误，不得以任何理由推辞和搪塞，否则视为违约。

4、乙方在收取购车客户的车定金及购车款前，需及时与甲方沟通，确定甲方能够提供购车客户所需车辆，否则引起的一切纠纷，均由乙方自行承担。

5、乙方不得无视法律，做出随意夸大、隐瞒或虚假承诺等行为，因此造成的一切后果及损失全部由乙方承担，乙方负责消除一切不良影响。

十、其他

1、甲、乙双方若因本合同或与本合同相关问题发生争议时，双方应本着诚信态度，协商解决，解决不成时，双方同意于本合同签订地河北省高碑店市人民法院

提请诉讼。

2、本合同的变更或附加条款，应以书面形式为准。

3、本合同未经甲方同意不得转让。

4、乙方在合同有效期内或合同终止后，不得泄露甲方的商业机密，也不得将该机密超越合同范围使用。

5、本协议所列的地址或电话为双方寄送文件或电话通知的依据，如有变更应书面通知对方并加盖公司公章，否则双方通信或通讯以本协议所列为准。

十一、合同效力

1、在本合同期限内，双方的权利已履行完毕时，如无继续书面续签，本合同自动终止。

2、如因乙方不能履行合同约定相关内容，甲方有权单方面解除合同，乙方承担因此造成的车辆折旧及运输等费用。

3、合同终止后，双方需在15个工作日内结清账目上所有款项，甲方于15个工作日内取回所有甲方财产。乙方无权留置甲方财产，如乙方强行留置甲方车辆，乙方需赔偿甲方每车每天五千元的赔款。

4、本合同的订立、生效、解释及争议均适应中国法律，如发生双方意见不和最终未能达成谅解时，可再向河北省高碑店市人民法院提请诉讼。

5、本合同如有未尽事宜。双方另行签订补充合同，补充合同于本合同具有同等的法律效力。

本合同一式两份，双方各执壹份。自双方签字盖章后即时生效。

甲方：（盖章）乙方：（盖章）

单位地址：单位地址：

代表（签字）：代表（签字）：

电话：电话：

传真：电话：

开户行：开户行：

账号：帐号：

精选销售代理合同集合 篇11

买方：（以下简称甲方）

卖方：（以下简称乙方）

一、买方订购以下产品

型号配置_____

数量：_____

单位：_____

合同金额(人民币大写)：_____

二、质量

卖方提供的货物必须是符合原厂质量检测标准和国家质量检测标准以及合同规格和性能要求。

三、交货方式、时间、地点

卖方须在本合同签订后_____日内交货，由买方到卖方公司所在地提货，当场交货。

四、验收

货物到达后，由卖方完成对的货物安装调试，由买方对货物的品种、质量、型号、数量进行检验，如发现货物的品种、质量、型号、数量与合同规定不符，买方有权拒绝接受。货物由买方验收合格并运走后，卖方不承担货物的品种、型号、数量与合同规定不符的责任。

五、货款支付

现金，货到付款

六、售后服务

本合同所指的货物自验收合格之日起，按_____年内免费保修，具体实施办法见产品保修卡；如是硬件本身的故障，免费上门服务；如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及人为损坏方面的问题，需上门服务，卖方收取一定的服务费；送修免费。

七、合同生效

本合同一式两份，卖方与买方各执一份。合同自双方签字之日起生效，购买日期：____年____月____日。

八、本合同未尽事宜，经买卖双方协商一致并按合同法有关规定处理。

甲方(公章)：_____

乙方(公章)：_____年____月____日

精选销售代理合同集合 篇12

甲方：_____乙方：_____

地址：_____地址：_____

邮编：_____邮编：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

甲、乙双方本着平等互惠原则，经协商一致，就乙方代理甲方_____系列汽车事宜达成如下协议，以兹共同遵守：

第一条： 代理及授权范围

1.1 乙方代理销售甲方的系列汽车包括：_____

1.2 乙方的代理区域为_____地区。甲方授权乙方为以上_____个区域总经销的权限，全面负责_____个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为_____元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述_____个区域销售（该市场_____年_____月_____日以前的供货车辆除外），否则视同甲方违约。

1.3 乙方承诺每月向甲方的订货量不低于_____辆，乙方负责保证年销售量不低于_____辆（_____辆），否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4 乙方的总代理权期限为_____年（自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日）

1.5 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。

1.6 商标属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条： 订货及付款

2.1 甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2 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所提车款。

2.3 _____产品的销售在授权区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4 乙方为销售_____产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5 本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条： 运输方式

乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条： 投标特别约定

乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条： 商标、工业产权和保密

5.1 合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2 乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3 乙方在合同的有效期限内或合同终止后，不得泄漏甲方的`商业秘密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条： 违约责任

6.1 如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际

数量处以_____违约金,情节严重的,甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2 如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销,甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以_____元的违约金。情节严重的,甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3 如甲方不能按照乙方规定交货,乙方有权要求甲方进行整改和更换,以求达到乙方订单要求,对于因此而发生的相关费用,由甲方负担。

6.4 原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售,对于确需改装的,乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行,对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用,甲方有权对乙方进行追偿。

第七条: 售后服务

7.1 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。

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

7.3 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12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24小时售后服务热线联络服务。

7.4 因人为原因造成的汽车配件损坏,不在免费保修之列,乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5 对于乙方擅自改装的部分,不在保修之列,对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的,甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条: 合同的终止

本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条: 不可抗力

因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时,遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明,在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后,可以根据决议延期履行,部分履行或不履行,并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条: 合同争议及解决方式

因本合同发生争议,双方应协商解决,协商不成,任何一方均可向合同履行地_____人民法院起诉。

第十一条: 合同效力

本合同一式四份,自双方签字盖章日生效,甲、乙双方各执两份且效力等同,作为合同附件之一的_____与本代理合同具有同等效力,其他未尽事宜,双方协商解决,甲、乙双方确认的补充协议,作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章):_____乙方(盖章):_____

法定代表人或委托代理人(签字):_____法定代表人或委托代理人(签字):_____
____年____月____日____年____月____日

精选销售代理合同集合 篇13

甲方:

乙方:

根据《民法典》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：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、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。

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）：_____

签订地点：_____签订地点：_____

_____年____月____日_____年____月____日

精选销售代理合同集合 篇14

甲方名称：

乙方名称：

甲、乙双方本着平等互利、公平自愿、诚实信用的原则，根据《中华人民共和国合同法》等法律法规的规定，经过平等、友好协商，签署本代理合作协议，成为合作伙伴，共同努力促进“x”的发展。

一、资质

运营商需为符合《中华人民共和国民法通则》中的合法法人，具备但不仅限于

经营许可证、企业营业执照。(具体标准、是否为第三方)

二、授权

甲方授予乙方“_____级运营商”资格，授权乙方在本协议第二条所述范围内，_____区域内全权推广甲方之_____平台业务。(是否按行政区划划分)

合同编号：_____

三、代理范围及许可、期限

1. 为注册会员办理必要的入驻手续，包括但不限于资质审核、材料提交、费用交纳等一系列手续；

2. 为注册会员办理业务变更、终止、续费等相关手续；

3. 为注册会员开展业务培训；

4. 为注册会员提供必要的业务咨询服务和技术支持。

5. 为车会员提供安装终端产品以及产品的维保服务。

6. 此合同代理期限为_____

四、甲方权利与义务

1. 甲方应维护平台的正常运营，根据会员的反馈及时提供平台的更新，定期对平台数据进行备份，保证用户数据的准确性与安全性。

2. 甲方向乙方的物流顾问、技术人员提供有关x业务范围内必要的技术支持、操作流程、技术知识等的培训；帮助乙方提高技术能力，拓宽业务范围。

3. 甲方有权根据市场情况修订或调整x注册会员相关服务使用费用。

4. 甲方需定期或不定期举办运营商年会、研讨会和培训等活动。

5. 甲方拥有监督乙方服务质量的权力，乙方不得以任何不正当手段损害甲方、甲方代理和客户的利益、声誉。

五、乙方权利与义务

1. 乙方作为甲方x_____级运营商，负责在_____区域内为甲方的`物流交易平台开拓市场及发展客户，积极宣传推广业务，维护甲方的企业形象和服务品质。在运营服务过程中如实向客户介绍平台业务。乙方拥有监督甲方服务质量的权力，甲方不得以任何不正当手段损害乙方、乙方代理和客户的利益、声誉。(对于货会员、车会员资质的限定如何处理)

2. 乙方在代理业务过程中，应积极接受甲方培训，主动与甲方进行业务上的沟通和联系，密切配合甲方的相关市场活动开展、相应的宣传和推广工作。不得损害甲方整体市场形象，也不得从事其它损害甲方利益的行为。

3. 乙方应严格按照甲方的公布的管理规定为注册会员和二级运营商办理手续，并在注册会员的支付接口开通后积极配合甲方做好售后技术支持与客户服务等工作。(售后与客服如何处理)

4. 乙方独立对所发展的二级运营商、注册会员进行管理。(对于二级运营商和其独立会员我方的管理权限)

5. 乙方在代理业务过程中，对其所发展的二级运营商、注册会员，应作出要求其遵守国家法律、法规的要求。

6. 在乙方代理期内，费用的收取

7. 乙方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用“_____相应地区一级运营商”字样和标识，未经正式授权，乙方不得以甲方“运营商”和其它未经甲方授权的名义进行广告宣传、商业活动及其他非本协议目的之活动。

8. 乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。乙方可参加甲方组织的运营商年会、产品发布会、研讨会和培训等活动。

9. 本协议截止后，乙方有权在同等条件的情况下，优先获得甲方在本协议规定代理区域内的新的代理协议。

五、利润分配与结算方式

1. 双方对由乙方发展的会员交易所抽取的佣金按约定的固定比例分配。

2. 双方所有款项的支付均以有效方式汇至对方指定的银行帐号。

3. 甲方在其网站的代理专区为乙方设立预付款余额查询功能，以方便乙方自行查询余额，并保证其余额足以支付下一笔委托业务。

4. 乙方应得的交易佣金提成达到或超过1000元时，乙方通过email和电话的方式向甲方提出结汇申请，甲方将在收到乙方结汇申请的5个工作日内将乙方应的交

易佣金以约定的方式汇至乙方指定的银行帐号。

六、违约责任

1. 甲乙双方同意, 本协议之任何一方违反各自在本协议及相关附件中所作的保证、或其他条款, 均构成违约, 如因一方的违约行为对另一方造成损失的, 违约方应负赔偿责任。

2. 如乙方在代理活动中严重违反本协议及附件相关条款的规定, 甲方有权随时通知乙方终止其代理权。

3. 如乙方在一段时间内都无法达到考核标准, 甲方有权同时在其相应地区发展其他一级代理, 最终选择一家作为相应地区总代理。

七、免责条款

由于不可抗力而影响甲方正常的服务和技术支持时, 不视作甲方违约, 乙方对此表示认同。由于不可抗力而影响乙方履行本协议规定的内容, 不视作乙方违约, 甲方对此表示认同。本协议所称不可抗力按合同法规定。

八、协议的变更和解除

在合作双方协商意见一致并形成书面协议后, 可以对本协议相关条款进行修改。

九、争议解决

发生争议, 双方应友好协商解决。如协商不成, 双方同意就本协议之相关争议提交具有管辖权的仲裁委员会或人民法院进行仲裁或审理。

十、其它

1. 本协议得到甲乙双方的完全理解和认同, 不论是口头的还是书面的。除填写必须的签署本协议的主体、签约人和已有空格外, 未经双方签章确认, 任何更改、增添、删除均为无效。

2. 本协议一方变更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。一方在收到变更通知前按原方式或地址发出的通知, 视为有效送达。

3. 本协议有效期为一年, 自_____年_____月_____日起, 至_____年_____月_____日止。在本协议有效期内, 运营商绩效考核标准(是否需要制定标准)均不变;

4. 本协议一式贰份, 双方各执一份, 经签字、盖章后生效, 具有同等法律效力。

甲方: (盖章)

乙方: (盖章)

日期:

精选销售代理合同集合 篇15

甲方: _____ 乙方: _____

甲乙双方本着平等、自愿、诚实、互利的原则, 经友好协商, 就甲方指定产品在指定区域的推广销售等合作事宜达成如下协议:

一、代理区域: 乙方授权甲方作为乙方产品的授权经销商_____

。

二、代理产品: 甲方代表甲方销售乙方产品: _____系列客车。

三、机构指标: 在代理期内, 甲方的年度销售保证目标为_____

。

四、代理价格:

1、代理价格: 以乙方公布的价目表中的代理价格为准。

2、甲方代理销售乙方产品, 产品价格介于价目表中的销售价格和代理价格之间。按照标准车辆, 甲方最高售价不得超过乙方价目表售价, 最低售价不得低于代理价格, 否则由此造成的经济损失由甲方承担。超过代理价格的部分应全额退还。如果要求乙方开具发票, 17%的增值税由甲方承担。

3、付款方式: 合同签订后, 甲方支付该车20%的首付款, 乙方安排生产, 提车一次性付清余款。

4、甲方的责任和义务:

(1) 在代理区域积极宣传销售乙方产品, 根据市场需求及时反馈给乙方, 统一宣传口径。

(2) 合同签订后, 首付款按约定支付, 甲方取车时一次性付清余款。乙方的款项不得截留, 否则视为违约。汽车预定后, 如因乙方以外的原因要求归还汽车, 已付押金不予退还。

(3) 甲方不得允许用户擅自改变车辆结构。在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下, 如需局部变更, 须经乙方技术部门同意后方可签订合同。

(4) 车辆底盘和发动机如有问题, 应在当地底盘和发动机制造商的三包服务站解决。车身如有问题, 联系乙方或在当地设立专门维修站解决, 甲方协助处理。

(5) 甲方积极为需要购买乙方产品的客户办理按揭支付业务, 以促进乙方产品在代理区域的销售。

五、乙方的责任和义务:

1、自本协议签订之日起, 乙方在甲方代理区域内直接销售乙方产品(标准)的, 销售价格不得低于代理价格。

2、保持宣传口径一致, 积极维护双方利益和声誉, 不得泄露双方商业秘密。

3、如遇产品或配置价格调整, 应及时通知甲方。否则, 甲方不承担由此造成的经济损失。

4、积极做好产品的售后服务。如甲方销售乙方产品超过_____。

5、乙方在收到甲方的`定金后, 应严格按照销售合同条款的要求安排生产, 按时保质交付车辆。

六、激励措施: 甲方应按规定的售价购买乙方的公交车。如果甲方完成所订购车辆实际价格的_____%的销售, 并且如果甲方完成购买价格的_____%的销售。指标未完成的, 每月结算兑现一次, 费率相同, 同时甲方开具服务费发票。

七、本合同未尽事宜, 双方应通过友好协商解决。

八、本协议一式四份, 双方各执两份, 自签字之日起生效, 有效期自_____。

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____

代表(签名): _____ 代表(签名): _____

签字地点: _____

精选销售代理合同集合 篇16

甲方: _____ 法定地址: _____ 联系电话: _____

联系人: _____ 传真: _____

邮编: _____

乙方: _____ 法定地址: _____ 联系电话: _____

联系人: _____ 传真: _____

邮编: _____

本着平等互利的原则, 甲乙双方的授权代表经过友好协商, 就乙方担任甲方的产品销售代理商一事, 达成如下协议:

一、授权代理产品乙方代理销售甲方生产的_____及_____产品(以下简称“合约产品”)以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域甲方授权乙方作为区域销售代理商, 负责在_____地区开拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度双方协商同意:

1. 乙方首批订货数量不少于_____套。

2. 双方合作的最初_____个月为乙方市场开拓期。在此期间, 乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于_____套。

3. 市场开拓期之后, 乙方月订货数量不少于_____套。

4. 乙方每一订单的订货金额不应少于_____万元人民币。

四、分销渠道乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道, 并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格, 但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通为使甲方合理安排生产和发货周期, 乙方应于每个月的_____日前, 填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》(具体内容详见附件一)。

六、订货及合同签署乙方向甲方订货时, 首先应与甲方签订订货确认单(具体内容详见附件二), 该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认

单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》（具体内容详见附件三），该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期正常情况下，少于_____套设备的合同交货期为签订（以全款或预付款到帐为准）后_____周内；少于_____套设备的合同交货期为签订（以全款或预付款到帐为准）后_____周内。如数量超过_____套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

1. 乙方应积极配合“合约产品”在乙方授权代理区域内的行业主管部门的选型工作，努力开拓市场；

2. 甲方应积极配合乙方在其授权区域内的市场推广工作，并提供技术服务、产品资料、商务配合等方面的支持；

3. 甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4. 双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5. 原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担；全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告；在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修甲方向乙方提供自发货之日起_____个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

十二、运输交货甲方在接到乙方的`订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式双方约定按照如下方式付款结算：

1. 乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

2. _____
十四、货物包装采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不得以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署本协议正本壹式两份（无副本），协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国合同法》有关条款处理。

十八、有效期限本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的_____

年时间，如双方在本协议期满前_____个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长_____年。

甲方：_____乙方：_____

日期：_____

精选销售代理合同集合 篇17

甲方：_____

住所：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

乙方：_____

住所：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

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，_____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。

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、代理价格

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、违约责任

合同一方违约的，应支付对方合同总价款_____ %的违约金。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_____ 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、争议解决方式

在履行本合同中出现的争议，双方应通过友好协商的方式解决。如未能协商解决，任何一方均可向合同签订地人民法院提起诉讼。

十一、其他约定

本合同一式_____ 份，双方各执_____ 份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖(公司)章：

签约日期：_____ 年_____ 月_____ 日

乙方：_____

代表签名及盖(公司)章：

签约日期：_____ 年_____ 月_____ 日

精选销售代理合同集合 篇18

甲方：电器四川营销中心(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为进一步促进“--”牌吸油烟机，灶具，消毒碗柜，水槽，热水器，集成环保灶等厨卫产品的销售，实现互惠共赢。甲，乙双方在公正，平等，自愿，合理的基础上，订立如下代理合同条款：

第一条 经销授权

1. 甲方指定乙方为 年 月 日至 年 月 日(以下简称“合同期内”)“--”牌厨卫电器产品在(以下简称“授权区域”)内的授权特约经销商，乙方不得将甲方产品销售往区域以外，否则按《市场保护条例》规定予以处罚。

第二条 销售目标与进度表

1. 经销商销售额计算方法：销售额=产品提货额-产品退货额
2. 乙方承诺在合同期内销售“--”牌厨卫产品 万元(以下简称“年度任务”)
3. 乙方保证在 年 月 日前缴纳品牌代理保证金 元作为本合同生效的先决条件;(品牌代理保证金可转换为乙方首次提货款)
4. 销售指标分解：(单位：万元)

月份

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

甲方规定季度销售比

第一季度

第二季度

第三季度

第四季度

26%

24%

24%

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/716211012042011011>