

2023年代理出口协议合同 总代理合同(精选7篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇一

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

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇二

房地产代理合同是指依照房地产交易双方当事人的约定，受

托人为委托人处理房地产交易事务及相关事宜的合同(协议)。在房地产代理业务中，委托人为业主或开发商，受托人为房地产经纪入。以下是本站小编为大家精心准备的：楼盘出售代理合同范本3篇，欢迎参考阅读!

委托人(以下称甲方):

企业所在地:

法定代表人:

联系电话:

传真:

受托人(以下称乙方):

企业所在地:

法定代表人:

联系电话:

传真:

根据《中华人民共和国合同法》和相关法律法规的有关规定，经甲乙双方友好协商，就甲方委托乙方代理销售甲方在 的住宅楼等事宜，达成如下协议，共同遵守执行。

第一条：委托事项

1-1、甲方委托乙方在 设立售楼处，销售 省 市 花园住宅楼期工程中的部分房屋，具体为 号楼盘共计 户。待上述楼盘在合同规定的时间内销售进度达到总面积的85%以上时，甲方可以根据情况在给乙方安排其它楼盘的销售，届时双方再以书

面合同的形式确定。

1-2、销售底价见附表一。甲乙双方必须在统一的对外销售价格基础上进行楼盘的对外销售。如果销售底价有变动甲方应提前 天以书面形式告之乙方，甲方在没有提前以书面形式告之乙方的情况下进行销售而引起的客户及法律纠纷，由甲方负责。

1-3、如乙方将价格进行上浮销售，必须提前征求甲方同意，售高部分不计算代理费只按甲乙双方4：6分成，否则售高部分归甲方所有。

第二条：合同期限

2-1、本合同期限为 天，自 年 月 日至 年 月 日。

2-2、甲乙双方如需继续合作，应当在不迟于本合同终止之日前一个月另行协商，并重新签定合同。

第三条：费用承担

3-1、乙方在代理销售过程中自身所发生的费用(税金、策划费用、广告制作宣传费用、场地租赁费用、人员聘用费用)由乙方承担。

3-2、乙方在销售期间购房户的异地看房费用制订如下：如果看房户在乙方带领下到达甲方并交纳部分购房款后，看房费用由甲方承担或折为购房款；如果看房户在乙方带领下到达甲方没有交纳部分购房款，看房费用由乙方承担。

3-3、乙方负责看房户的人身安全，所雇佣的车辆必须是参加保险的车辆。多发生的一切人身事故责任由乙方承担。

3-4、甲方企业和所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合

同签署后由甲方一次性免费提供乙方 套，并且乙方必须在保证宣传资料真实性的前提下可以自行印刷。

第四条：佣金费

4-1、本合同所称佣金费仅指乙方销售本合同的约定商品住宅楼，甲方应支付的佣金。

4-2、代理费按照甲方核定的乙方实际销售房款总额和销售进度，支付给乙方。

4-3、乙方根据甲方提供的统一底价进行销售，乙方代理佣金按销售额的 %进行提取。高出价格表部分，甲乙双方4 : 6分成。

第五条：佣金结算方式

5-2、一次性付款达到合同房款的90%，佣金按90%计取；

5-5、结算时间为每月一次，次月该日乙方将销售报表报甲方审核，甲方7日内将佣金结算给乙方，剩余佣金待购房户将剩余购房款全部缴纳后，甲方一次性支付给乙方。

第六条：奖励与惩罚

6-1、乙方销售房屋自本合同签定之日起个月内销售数量达到总面积90%及其以上，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加1个点即 %。在4个月内销售数量达到总面积的100%，并保证所有房款都到甲方帐户，乙方的佣金费用在 %的基础上再加2个点即 %。

6-2、乙方在合同期内销售达不到总代理面积的90%(不包括车库和储藏间)，代理费按 %提取。

6-3、在合同销售期间内，乙方销售缓慢或给甲方楼盘销售造

成损失，甲方有单方面解除合同的权力，但要在合同终止 月
前以书面形式通知乙方。

第七条：退房处理

7-1、由于甲方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的100%，同时乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金并且甲方应额外按照已交房款5%给予乙方做为经济补偿，客户所有的经济损失并且由甲方包补。

7-2、由于乙方原因造成已购房户退房，甲方退还已交房款的95%，乙方包补客户已交房款5%的损失，同时乙方应将因该客户买卖房屋所提取的佣金返还给甲方。

7-3、由于客户自身原因造成退房的，按国家有关规定办理，乙方将不予返还因该客户买卖房屋所提取的佣金。

第八条：甲方应提供乙方的资料复印件

8-1、甲方的营业执照。

8-2、上级有关批准文件。

8-3、国有土地使用权证书。

8-4、建设用地规划许可证。

8-5、建筑工程规划许可证。

8-6、建筑工程施工许可证。

8-7、商品房欲售许可证。

8-8、楼盘规划图和建筑施工图纸。

8-9、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋销售成品标准》、《房屋质量保证书》和《使用说明书》□□

8-10、房屋销售明细表。

第九条：其他

9-1、甲方(乙方)发生销售时，应及时通知乙方(甲方)，如果发生重卖现象由甲方(乙方)承担全部法律责任。乙方应及时将准购房户的详细资料通知甲方，通知内容包括：准购房户的姓名、身份证号码、现居住地址、通讯方式及所买详细楼号等。

9-2、销售期间甲乙双方商定，根据乙方的销售情况，甲方定期到乙方售楼处办理收缴房款和定金。乙方可以收取封房金，但不能直接收取购房定金、购房款。乙方以乙方名义开具的收款收据及发票所收款项，如交付甲方，甲方应给乙方出具相应的收款手续。没有甲方的收款手续的，乙方独自所收款项给购房户造成的一切损害后果，由乙方自行负责。乙方与客户签定合同时，应按甲方规定的方法签订，由甲方盖章确认后生效。非经甲方盖章签字的合同，所发生的一切纠纷及造成的经济问题全部由乙方承担。

9-3、在销售期间，甲方所提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

9-4、在销售期间，乙方因自行设计的宣传资料不真实而引起的纠纷以及与销售有关的其他问题，由乙方负责解决并承担法律责任。

9-5、乙方必须建立严格的客户登记制度，确保客户的售房款以及足额缴纳，并划拨甲方帐户，乙方不得私自挪为它用。

9-6、甲方(乙方)对乙方(甲方)企业的合作事项必须进行保密，如果出现因甲方(乙方)原因泄露甲乙双方合作事项，由甲方(乙方)承担乙方(甲方)的所有损失并且承担法律责任。

9-7、乙方(甲方)不得以甲方(乙方)的名义对外从事与甲方楼盘销售无关的商业行为，一经发现，甲方(乙方)有权单方面解除合同，并依法追究乙方(甲方)给甲方(乙方)所造成的一切损失。

9-8、甲方在房屋交付使用后3个月内，协助购房户办理房屋产权证书和土地使用权证书。其办证费用按主管部门的收费标准和规定由乙方组织购房户向甲方交付。

9-9、甲方负责与客户签订商品房销售合同，甲方指定委托人在乙方销售业绩确认书上签字盖章予以确认。

本合同未尽事宜，在不违反双方权益及利益的前提下，双方本着诚信的原则协商解决。协商不成时，因本合同产生的争执纠纷由山东省乳山市人民法院管辖。

9-10、本合同经甲、乙双方法人签字、盖企业合同章后生效。

9-11、本合同一式两份。甲、乙双方各执一份，各具同等法律效力。本合同同附件与合同具有同等的法律效力。

甲方(全称)： 乙方(全称)：

甲方法人代表： 乙方法人代表：

年 月 日 年 月 日

甲方： _____

乙方： _____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为在_____ (地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为_____ (别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计_____平方米。

第二条合作期限

1. 本合同代理期限为_____个月，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。在本合同到期前的_____天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

第三条费用负担

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为_____元/平方米,乙方可视市场销售情况征得甲方认可后,有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的_____% ,乙方实际销售价格超出销售基价部分,甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金:甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后,乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成,即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方,乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款,并在扣除乙方应得佣金后,将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款,属一次性付款的,在合同签订并收齐房款后,应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户;属分期付款的,每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金,由甲乙双方五五分成。

第六条甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料:

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户;

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____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。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，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向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方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。

第九条其他事项

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

委托人：_____

受托人：_____

双方经协商一致，就委托事宜达成如下协议：

一、委托事项：_____。

二、委托人授权_____办理有关购买商品房的_____套的各项事宜。

4. 其他_____。

三、委托报酬：

受托人如完成委托事宜，委托人给付报酬_____元；如果在委托期限内未能完成委托事宜，给付劳务费_____元。

四、完成委托事项所需费用：

根据实际需要，按支出凭据向委托人报销。

五、各项费用的支付方式和期限：

委托酬金在合同签订后_____日之内，先付_____%；其余在受托人完成委托事宜后一次支付。

其他费用先由受托人垫付，每季度未结算一次。

所有经费往来均通过银行结算。

六、委托授权期限：自_____年_____月_____日起，至_____年_____月_____日止。

七、双方当事人的权利与义务：

• 委托代理合同 • 产品代理合同 • 总代理合同 • 代理会计合同

• 招生代理合同 • 设备代理合同 • 进出口代理合同 • 设计代理合同

3. 其他：_____。

八、争议的解决方式：

1. 提交_____仲裁委员会仲裁；

2. 依法向人民法院起诉。

九、双方议定的其他事宜：_____。

地址：_____地址：_____

邮政编码：_____邮政编码：_____

开户银行：_____开户银行：_____

银行帐号：_____银行帐号：_____

签订地点：_____签订地点：_____

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇三

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： 传真：

甲、乙双方本着互惠互利真诚合作的原则，经友好协商，根据《民法典》及相关法律规定，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。

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，提供项目规划设计的图纸、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日之前完成),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：

注：

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对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： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇四

乙方：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国合法》、《营业性演出管理条例》及《营业性演出管理条例实施细则》等有关规定，就甲方委托乙方代理销售演出活动门票有关事宜达成如下协议。

一、合同标的

1、甲方拥有本次演出活动的全部门票的所有权，甲方委托乙方作为本次演出活动门票的网络代理销售方。

2、乙方利用自己的票务销售网络和渠道负责甲方本次演出门票的销售工作。

3、演出活动

(2)演出地点：庐江大剧院

(3)演出时间□20xx年6月14日 19:30

(4)演出票价：共六个价位，880元、680元、480元、280元、180元、80元。

二、甲方权利及义务

2、甲方应向乙方及时提供本次演出活动有价值的相关动态、文字图片、影音资料等，并授权乙方在自己的宣传渠道中展出。

4、甲方负责因购票者和观众引起的一切纠纷，并承担由此产生的全部费用，乙方对此不承担任何责任。

5、甲方需在演出结束后10个工作日内与乙方完成相关演出费用结算。

三、乙方权利及义务

1、乙方应积极配合甲方演出票务销售的推广工作；

2、乙方负责自有销售网点的票务销售和结算工作；

四、结算方式

1、乙方代售甲方的门票，甲方按乙方实际销售总金额支付给乙方代理费，费率为乙方销售总票务所得的总金额(按乙方销售的总票务的票面价格计算)的 15% 。

2、乙方在将甲方演出活动中所有票卷打印结束后，甲方应向乙方提供票卷使用费和票务系统使用费，票纸每张 元 ， 票

务系统使用费为 元/张。

3、结算方式：甲乙双方均派专人负责票款的结算工作。

4、由甲方负责提供发票给乙方的购票客户，应与待销售的门票同时交付乙方。

五、保密条款

本协议任何一方对在合作过程中所获知的对方未向社会公开的技术情报和商业秘密均负有保密义务，未经对方书面许可，任何一方不得将其泄露给第三方，否则应承担违约责任并赔偿相应损失。

六、协议期限

本协议自双方盖章签字之日起生效，双方合作期限至为本协议和所有补充协议的义务全部履行完毕为止。

七、违约责任

1、本合同任何一方不履行或不全面履行或迟延履行本合同条款中其承担的任何义务，均构成违约，应承担违约责任，负责赔偿另一方因此遭受的全部经济损失。

3、若由于不可抗力造成活动中止或取消，甲方应负责处理与观众的退票事宜，乙方同意以双方协商认可的条件协助甲方办理退票事宜，但乙方已经收取的代理费不再退回。甲、乙双方互不承担违约责任，由此导致的所有问题、顾客纠纷以及产生的费用由甲方承担。具体善后事宜由双方共同协商。

4、如因非不可抗力因素导致的演出活动取消，甲方应负责处理与观众的退票事宜，并承担相应的赔偿责任。若乙方因此遭受损失的，甲方应全额赔偿乙方的损失。乙方仍有权保留

其已销售门票的代理费。

八、争议解决

本协议在执行过程之中如双方发生争议，应首先友好协商解决。如协商无效，可依法向乙方所在地人民法院提起诉讼。

九、其他

本协议一式贰份，甲乙双方执壹份，具有同等法律效力。

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇五

作为房地产开发的下游行业，房地产代理公司在其起步阶段充当的仅是一个楼盘代理销售的角色。对于楼盘代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的楼盘代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方：_____

地址：_____

乙方：

地址：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，

由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计_____平方米。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为_____个月，自____年__月__日至____年__月__日。在本合同到期前的_____天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为_____元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的_____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例

分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金。

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(5) 甲方正式委托乙方为_____项目销售(的独家)代理的委托书；以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____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。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，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向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告之甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结

束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方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。

第九条 违约责任，双方违反合同约定的，支付_____的违约金。

第十条 其他事项

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

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。

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，提供项目规划设计的图纸、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天之前完成)，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。

共2页，当前第1页12

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇六

乙方：

甲方是依法组成并有效存续的企业法人，根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明确双方权利义务。

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织。
2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。
3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。

2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户

3. 按甲方规定的零售价推销产品。

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。

2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

1. 收益按月以人民币结算，每月5日左右，拨入乙方指定的银行

帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。

2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。

2. 监督乙方依本合同及甲方的销售规章制度，充分履行本合同

3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。

4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。

2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。

3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售

规章制度和有关的补充修订。

4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙方的法律责任。

4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方申请保留最终审核权。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商。协商不成的，应向甲方住所地人民法院起诉。

甲方： 乙方： （签章） 茶叶销售代理合同 （签章）

签订日期： 年 月 日

2023年代理出口协议合同 总代理合同优质篇七

甲方： 乙方：

甲方授权乙方作为，区域的代理商。

1、提货价格：

2、提货地点、时间与方式：建议可由乙方每次提前一段时间书面通知，以便甲方准备。最好是乙方自己到甲方来提货，乙方自己负责运输。

3、结算及付款方式：

4、其他约定：

1、甲方负责乙方的货源供应，并确保产品质量。因乙方运输、贮存不当等原因造成的质量问题由乙方负责。因不可抗力造成的损失由货物保管方承担。

2、甲方有权对乙方的销售区域及销售量进行监督。

1、乙方须在合同签订的同时订货不少于____吨，并保证在____年____月____日前提货不少于____吨。全年销售量不得低于____吨。达到上述标准视为完成任务。

2、乙方有权制定代理区域的产品价格，可在代理区域内发展乡镇级经销商，但应对乡镇级经销商的行为对甲方造成的损害负责。

3、乙方有义务在代理区域内对该产品进行宣传；该区域内发生的侵害品牌权益的现象应及时通知甲方。

4、乙方只能在限定区域内销售，不得跨区域销售。

5、乙方在代理区域内的年销售量应保持销量逐年增长。

共____年，____年____月____日至____年____月____日。

1、在合同期限内，甲方若发现乙方跨区域销售，按100元/吨处罚乙方，并有权取消乙方代理权。

2、乙方不得销售任何假冒伪劣产品，不得以次充好，不得损

害甲方的商誉，不得透漏甲方商业秘密，每发生一次乙方应支付_____违约金，且甲方有权取消乙方代理权。

3、在约定期限内，乙方未能达到双方约定的最低提货量，或全年销售量未达到合同约定标准，甲方有权取消乙方的代理权。

补充协议具有同等法律效力。协商不成，向甲方所在地法院提起诉讼。

甲方：

乙方：

联系地址及电话：

联系地址及电话：

开户银行：

开户名：

帐号：

签订时间：____年____月____日