

2023年礼仪模特合同 代理合同(优秀5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。合同的格式和要求是什么样的呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

礼仪模特合同 代理合同模板篇一

地址： _____

身份证号码： _____

电话/bb机/手机： _____

代理方（乙方）： _____

地址： _____

电话： _____

传真： _____

经甲乙双方协商，自愿达成如下协议：

一、甲方经过对_____（地区）_____（建筑面积_____m²□其中附属面积_____m²□的详细考察，确定购买该房屋，并全权委托乙方代理购房事宜。

二、乙方代理甲方购买该房屋的单价为_____元/ m²□实付房款（小写）_____元，（大写）_____元（含佣

金，不含交易税费及按揭费用）。

三、签订本合同时，甲方即付认购金_____元，并于_____年_____月_____日前来办理按揭申请手续和交清首期房款_____元。否则按甲方弃权处理，并不得要回认购金。

四、甲方要求乙方担保并代理向银行申请_____（新房/二手楼宇）按揭服务，要求借款金额为_____元，还款期限为_____年（以银行实际批核为准）。

五、甲方须如实填写按揭申请材料交由乙方递交按揭银行，若银行同意按甲方申请的按揭事项，甲方必须及时到银行办理按揭手续，并签订《房地产买卖合同》，同时缴纳过户时政府规定应由买方缴纳的税费以及按揭借款之评估费、保险费、抵押登记费、律师费、公证费。

六、若甲方不供房款超过_____个月，乙方有权协助按揭银行处分该房屋。

七、若发生下列情形之一时，乙方须将认购金扣除评估费和总房款的0.5%的手续费后二个工作日内退还甲方。

1、按揭银行不同意为该房屋的交易提供按揭服务；

2、按揭银行同意提供借款的额度或年限，低于甲方要求的借款额度或年限而导致该房屋实际不能成交。

八、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。

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

九、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，签名或盖章即时生效，均具有同等法律效力。

礼仪模特合同 代理合同模板篇二

供应商：（以下简称甲方）

经销商：（以下简称乙方）

一、 经销权限

- 1、甲方在范围，向乙方供应甲方产品，甲方其他产品由双方协商决定是否纳入供应范围。同等条件下乙方有优先权。
- 2、乙方只能在指定区域内销售，不得有任何向区域外销售的行为。
- 3、本合同签订后，乙方成为甲方经销商。由甲方签发独家经销证书，自此乙方在指定区域内享受独家经销权。
- 4、乙方成为正式经销商后，在指定区域内为甲方唯一经销，甲方不得有其他经销商参与乙方竞争。
- 5、除非和甲方有事前协议，否则乙方不得向指定区域以外或虽属指定区域以内，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以外的客户销售其经销的甲方产品。
- 6、除非和乙方有事前协议，否则甲方不得向指定区域以内、除乙方以外的任何公司或个人出售由乙方经销的产品，也不得向那些虽属指定区域以外，但有理由认为其最终销售目的地在指定区域以内的任何公司或个人出售其由乙方经销的产品。
- 7、指定区域内，乙方不得擅自更改甲方产品设计，或委托其

他厂商仿制甲方产品进行非法牟利，一经发现，甲方将无限期取消与乙方合作，并追诉乙方法律责任。

8、乙方作为甲方在指定区域内的独家经销，无论为何目的，乙方及其雇员均非甲方的经销人，无权代表甲方。

二、 质量技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合生产质量技术规范的合格产品。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，甲方负责赔偿乙方所订产品。同时，因乙方保管不善导致的货物发霉、变质不在甲方质量技术保证范围内。

三、 产品供货价格，供货数量及市场价格

1、乙方向甲方一次性支付，作为购买甲方产品独家经销权的费用。乙方每年达成 回款额。

2、乙方单次订货量在片以内(不含)，单价为元/片；

3、乙方单次最少提货量片，提货前需提前天书面传真方式通知甲方，以便甲方做好准备，并将货款的 % (即)转到甲方银行帐号;在甲方发货后 天内，需将剩下的% (即)转到甲方的银行账号。

四、 费用支出

乙方签定合同时，甲方提供给乙方的产品价格以双方最终协议定价。甲方提供发票，乙方在销售甲方产品时产生的投标、产品展览、商务运作、产品测试等费用成本和支出，甲方不予承担。

五、 销售业绩及报告

1、乙方应在季度初时向甲方提供未来一个季度的预测，并在

每年初提供本年度销售业绩规划，以书面形式提供给甲方，以便甲方准备货物数量。

2、.若乙方未完成年度回款要求，甲方有权采取以下措施：

- 1) 取消其独家经销权；
- 2) 缩小其销售区域；
- 3) 终止本合同。

注：乙方在销售业绩不理想的情况下，应书面表述影响业绩因素，以利甲方在适当的时候做出市场决策。

六、知识产权

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

2、乙方在未得到甲方书面确认，不得擅自改动甲方产品成分，如有因此发生的任何后果，将由乙方承担。

3、甲方应提供相关产品的设计和生产有关说明。

4、在乙方回款额达到万后，甲方将提供产品的部分技术机密。

七、协议生效，期限和终止

1、本协议经双方签字，并乙方支付独家经销权的费用到甲方银行账号，后正式生效，有效期为协议签字之日起 年，直到双方解除合作关系为止。

2、甲方在合约期限内，有权对乙方的业务合同进行考核，如乙方无任何回款行为，甲方有权修改本协议，并单方面解除

本协议。

3、如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

2) 另一方即将破产或无力偿还债务；

3) 另一方具有不诚实或欺诈行为。

4、关于协议终止

1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付

2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务，包括产品的非质量问题有偿维修，维修产生的一切费用由客户承担。

3) 解除经销关系后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止经销甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

礼仪模特合同 代理合同模板篇三

代理方：_____

一、销售方授权代理方在地区成为销售方健达强力风痛贴产品的独家经销商，代理方必须严格遵守销售方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

三、销售方的责权：

- 1、销售方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内销售方确保代理方的独家经销权，有义务协助代理方查处外区域向代理方区域内的冲货问题。
- 3、销售方承担产品运输至代理方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，代理方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，代理方在约定区域内的代理权自然取消。
- 5、为严格规范市场，保护代理商利益，销售方实行市场保证金收取制度。市场保证金元，合同期满或双方同意终止合同时，代理方退还产品营销手续及委托手续，销售方返还代理方保证金。

四、代理方的责权：

- 1、代理方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
- 2、代理方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则销售方有权随时终止，并责成代理方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。
- 3、代理方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由代理方自负。
- 4、代理方拥有销售方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、销售方在收到代理方货款三个工作日内发货，如代理方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向销售方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，销售代理双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自__年__月__日至__年__月__日。

代理方：_____

签字：_____

身份证号：_____

地址：_____

地址：_____

电话：_____

电话：_____

传真：_____

传真：_____

邮编：_____

邮编：_____

_____年__月__日

_____年__月__日

礼仪模特合同 代理合同模板篇四

乙方:

第一章 术语解释

第1条 地区总代理商:具备一定经济实力、商业信用、销售渠道和经销家电产品经验,并由甲方授权且能严格遵守甲方有关销售政策、条例,在甲方指定区域范围内独家销售甲方产品的(自然人或法人)即本协议之乙方。

第2条 县、镇级经销商:乙方在所属地区内经考察并报甲方备案的在乙方指定区域内主要销售甲方产品的工商企业或个体工商户。

第3条 窜货:乙方或其县、镇级经销商将甲方产品销售到非乙方所属区域和从非指定渠道进货的经销行为。

第4条 旺季:每年农历春节前三个月和春节后二个月。区域代理商合同。

第5条 侵权产品:侵犯甲方合法权益(专利权、商标权、厂商名称、软件等的任何产品。

第7条 货款结算方式:现款现货。

第8条 提货方式:自提。

第9条 供货价格:供应价为代理商统一价格。乙方应利用此价格优势做好批发、零售业务,保证a公司产品在该地区销售占绝对优势。

第10条 乙方只能在甲方所规定的地区范围内销售。区域代理商合同。如乙方在销售过程中出现低价冲击外地市场,一经

查实，甲方将对此进行处罚或停止供货。

第11条 退换商品:乙方在商品销售过程中，如有故障机需要调换，必须包装完好如新。机器内部零件和附件齐全，否则乙方需按实际工厂开票价付清所缺零、辅件款项后，方可调换。如有滞销机，可以在规定的时间内(原则上:自进货起3个月内)向甲方申请调换，具体要求也必须按甲方退换商品规定执行。

第二章 权利和义务

第12条 甲方享有如下权利:

- 3、销售区域的划分及确定代理产品类别;
- 4、产品价格的决定;
- 5、企业形象设计及产品广告形式的决定;
- 6、审核和支付乙方地方广告和维护甲方利益的活动中所需经费;
- 7、区域营销模式的决定。

第13条 甲方应履行的义务:

- 1、不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新产品;
- 2、不断进行广告宣传和形象宣传;
- 3、协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;
- 4、帮助乙方拓展市场;
- 5、协助乙方培训具有专业 技术知识的经销和售后服务人员;

6、保证乙方所售商品的售后服务。

第14条 乙方享有如下权利：

- 1、在规定的代理区域内独家代理甲方产品。
- 2、确定和取消县、镇级经销商；
- 3、在甲方规定地方广告费用 额度内行使建议使用权；
- 4、放弃地区总代理资格(须提前二个月向甲方提出书面报告)。

第15条 乙方应履行的义务：

- 2、积极拓展市场，扩大销售；
- 3、配合甲方对假冒、侵权产品的打击；
- 4、按期提出需货计划、发货安排及市场预测；
- 6、配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作；
- 7、监督和指导下、镇级经销商，遵守甲方的有关政策和规定。

第三章承诺与违约

第16条 甲方承诺：

- 1、甲方在协议期内，在乙方所属代理区域内独家向乙方供货；
- 3、对产品实行保价政策，即甲方调整产品价格时，乙方(包括县、镇级经销商)存货价格作相应补价调整。

4、如乙方超额完成甲方制订的全年销售任务，则甲方对乙方实行年终奖励，奖励额度为全年销售额的。

第17条 乙方承诺：

1、设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品；

2、乙方不得经营与甲方产品同类别的竞争品牌产品；

5、努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务 万元，并且每月任务不低于 万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

7、对甲方所有销售文件严格保密；

8、乙方工商登记资料需要变更时，应提前2个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

第18条 违约条款：

7、甲方决定取消乙方代理资格前一个月应书面通知乙方；

9、本条款未尽事项，参照甲方其他制度执行。

第四章区域划分

第19条 甲方授权乙方负责 域内甲方产品的销售。

第五章其它

第20条 本协议执行时间从 年 月 日到 年 月 日。

第21条 本协议一式两份，由双方签字盖章生效。

第22条 本协议有效期限一年，期满后甲、乙双方协商决定是否续订。

第23条 本协议未尽事宜，由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方的在地有关机解决。

第24条 窜货管理规定、回款及价格规定，广告宣传管理规定，售后服务规定等将另行起文作为本协议的补充，并享受与协议同等效力。

礼仪模特合同 代理合同模板篇五

乙 方： 代表人：

甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方产品事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

一、合作方式和范围

1. 甲方指定乙方为（五区一市）的独家销售代理，销售甲方指定的产品，销售基价由甲乙双方确定(详附表)，价格如有变动双方另行商定。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。

2. 在本合同有效代理期内，甲方不得在该地区指定其他代理商。（注：甲方在本地区的其他销售业务，首先要对接乙方，协商洽谈，并作为乙方的销售业绩。）

二、合作期限

1. 本合同代理期限为12个月，自20xx年7月至20xx年7月。在本合同到期前的30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。

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。

三、代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为产品材料销售额的2%；乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲方扣除17%增值税，作为乙方代理(销售)佣金，一并支付给乙方。

2. 甲方在正式销售合同签订并收到货款后应不迟于3天将代理佣金支付乙方。

3. 乙方若代甲方收取货款，在收齐货款后，应不迟于5天将货款汇入甲方指定银行帐户；乙方不得擅自挪用代收的货款。

四、甲方的责任

1. 同意乙方以甲方办事处的名义开展营销工作。

2. 向乙方提营业执照复印件、产品介绍、使用说明、产品检验报告、合格证等，并保证所提供资料的真实性。

3. 与客户签订合同并履行合同，对产品的质量负全责。

4. 甲方应积极配合乙方的推广销售工作，为乙方提供强有力的技术支持，并承担产品的广告宣传、实地考察等费用。(该费用由甲方按1%产品材料营业额同代理佣金一并支付给乙方，由乙方包干使用。)

5. 为乙方提供办公及产品展示场所，承担2名工作人员的基本工资。

6. 按本合同约定支付销售佣金及本合同所涉及甲方应支付的

其他各项费用。

五、 乙方的责任

1. 制定推广及销售计划，利用各种形式开展多渠道销售活动；
2. 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍产品；
3. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的产品的特性向客户作如实介绍，尽力促销。
4. 不得超越甲方授权向客户作出任何承诺，不得夸大、隐瞒或过度承诺。不得以甲方的名义从事本合同规定的代售外的任何其他活动。
5. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自调整基价。

六、 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。

七、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。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____