

# 最新区域销售代理合同 销售代理合同(大全9篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇一

电话： 代表人：

乙方：

电话： 代表人：

甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发的新民居，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

甲方指定乙方为独家销售代理，销售由甲方在，销售面积共计约-

### 第二条 合作期限

1 本合同代理期限为年月31日。合同到期后，如甲方或乙方提出终止合同，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，除非甲方或乙方违背责任，双方不得单方面终止本合同。

### 第三条 费用负担

- 1 本项目的维护费用(包括印制宣传材料、售楼书、活动、路牌等)由乙方预算,乙方负责支付。
- 2 具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。
- 3 合同未约定费用乙方不再承担。

#### 第四条 保证金

乙方在11月1日前向甲方支付保证金壹拾万元整,项目结束与乙方销售收入一并结算。

#### 第五条 销售形式及价格

1乙方的销售形式为包销,项目均价为每平方米贰仟伍佰元,乙方实际销售价格超出部分为乙方销售收入。经双方确认无误,甲方即把超出部分支付给乙方。乙方保证负责办理交房(包括收取第一年物业费等业主需缴纳的费用)。

2 销售价乙方可视市场销售情况有权灵活浮动,但必须保证甲方的资金需求(即按甲方回款要求)。在满足以上条件下,甲方需根据乙方实际销售价格提供加盖公章收据,并负责办理村证。

3 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金,为甲方销售收入。

#### 第六条 甲方责任

1 甲方向乙方提供以下文件和资料:外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建筑标准、电器配备、楼层高度、面积、规格等。

2 甲方保证客户购买的住宅的实际情况与其提供的图纸相符合,产权明确。如不符所发生的任何纠纷由甲方负责。

3 甲方负责施工质量，并承诺在20xx年年底交付使用。

## 第七条 乙方责任

1 根据市场制定推广方案、制定销售计划、安排时间表，待报给甲方确定、同意后，方可实施。

2 乙方严格按照甲方要求，执行销售方案，不得私自改变甲方的决定，如改变后果自负。

3 乙方在现场销售过程中，所有出现的问题均由乙方负责，同甲方没有任何关系，如发生不良后果，待解决过程中所产生的费用，均由乙方支付。

4 乙方利用各种形式开展多渠道销售活动，11月1日至11月30日完成销售额800万。12月1日至12月31日完成销售额1200万□20xx年1月1日至1月31日完成销售额1500万□20xx年2月1日至3月31日必须清盘。

## 第八条 合同的终止和变更

1 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。

2 如乙方在20xx年1月31日前未完成销售任务3500万，甲方有权解除合同。

3 在合同约定期限内，乙方未完成总销售任务的90%，甲方有权要求乙方支付肆拾万元违约金。

## 第九条 其他事项

1本合同一式两份，共叁页。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)：\_\_\_\_\_

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇二

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

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

### (一)甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。
8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场

信息。

9. 对乙方的各种合理建议及时回复。

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

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

## (二) 乙方职责

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

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

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

4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。

6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。

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

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方

能发布。

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

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

### (三) 市场代理秩序

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

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

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

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

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

## 第四条价格

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

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

## 第五条奖励政策

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

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

## 第六条广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。

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

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

## 第七条质量保证

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

## 第八条服务？

1. 乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。
2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

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

#### 第九条 产品交付及付款

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。
2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付\_\_\_\_\_%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付\_\_\_\_\_%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后\_\_\_\_日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

#### 第十条 协议的续签和终止

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

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违



反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

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

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

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

1. 乙方需交纳\_\_\_\_作为履行本协议的保证金。

2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回(不计利息)。

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

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

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇三

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_。

## 二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_牌系列客车。

## 三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_辆。

## 四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

## 五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

## 六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方

原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求 and 整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4. 车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

## 七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。

2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

## 八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_ %提取服务费，完成\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_ %提取服

务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇四

乙方：

### 一、代理区域、期限

1、甲方授权乙方为“雨水牌”防垢器在省 市(县)区域内的代理商。

2、代理期限：壹年，从本协议签订之日起至次年满壹年之日止。合同期满后，双方可另行协商续约。

### 二、代理资格取得

1、乙方必须【首批进货数量达到 箱】或【首批进货金额达到 元以上】方取得区域内代理商资格。

2、代理期限内，【年销售数量不低于 箱】或【年销售金额不低于 元】。若乙方未完成上述约定的销售数量或金额，甲方有权解除合同另行授权代理商。

注：产品数量按 个/箱计算。

### 三、双方和权利和义务

- 2、甲方保证产品供应，提供相关的宣传资料。
- 3、甲方免费提供技术支持(包括技术咨询、培训和指导)。
- 4、乙方保证按时完成约定的销售任务。
- 5、双方互有保守对方商业和技术秘密的义务。
- 6、“雨水牌”防垢器的知识产权为甲方所有。一旦发现侵权，甲方有权采取相应的维权措施。

### 三、产品质量及售后服务

- 1、甲方保证产品及配件的质量，若有不合格产品免费更换。
- 2、产品及配件质量标准以说明书或保修卡所列条款为准。
- 3、产品的售后服务由乙方负责。

### 四、价格和结算方式

- 1、所有单价均为不含税、不含运费价格。
- 2、甲方保证给予乙方的价格为区域代理商价。
- 3、结算方式：所有产品均执行款到发货。

### 五、附则

- 1、因履行本协议所发生的一切争议双方友好协商解决。协商不成，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从双方签字(盖章)之日起生效。

3、本协议一式两份，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人： 代表人：

年 月 日 年 月 日

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇五

地址： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区总代理，享受甲方制定

的一切优惠政策。

## 二、甲方的权利与义务

1. 甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。
2. 甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。
3. 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。
4. 每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于\_\_\_\_\_万元(折扣后)。

## 三、乙方权利与义务

1. 乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。
2. 如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换。(乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内)。
3. 乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受前款规定约束。
4. 乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应

及时通知甲方并提供帮助。

5. 乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

#### 四、违约责任

1. 乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金\_\_\_\_\_万元。

2. 甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_万元。

#### 五、销售政策

1. 乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的\_\_\_\_\_折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2. 结算方式为：款到发货。

#### 六、交货方式

1. 甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2. 铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3. 公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

4. 乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。



5. 运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

## 七、其它事项

1. 本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。

2. 本协议传真复印件有效。

3. 本协议有效期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

附件 零售价格表(略)

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇六

乙方：\_\_\_\_\_

一、经双方确认：\_\_\_\_\_甲方的\_\_\_\_\_ (此类产品皆适用) 具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

### 二、权利与义务

#### 1. 甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

## 2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

## 三、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_元整，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，同时不予退还市场保证金。

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. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

## 四、退换货

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

## 五、销售定额

1. 供货价为\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

## 2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇七

甲方（出卖方）： 身份证号：

乙方（买受方）： 身份证号：

甲方有座落于

1. 车位价款人民币 万元（ ）整，乙方在签订此协议时一次性支付。

2. 双方在签订协议时未办理过户手续，因此乙方要求甲方协助办理车位过户手续时甲方负责有协助的义务。

3. 虽然现在双方未办理更名过户手续，但该车位所有权双方同意转移给乙方，乙方对该车位享有完全的占有、使用、收益、处分的权利。

4. 甲方在更名过户之前，不得再将对该车位进行处份（包括抵押、买卖），由此给乙方造成的损失负有赔偿义务（包括直接与间接损失）。

5. 在乙方要求甲方办理过户时，甲方不得以车位升值或显失公平或其他理由要求解除合同。

6. 在双方签订此协议后，因该车位产生的一切权益都归乙方所用，与甲方无关。

7. 甲方应将与此车位有关的一切证照交付给乙方，在乙方需以该车位设定权利义务时，甲方应予协助办理。

8. 甲方法定车位手续证照下来时应第一时间交由乙方办理过户手续，如因甲方的原因导致合同解除，乙方的损失由甲方按照相关法律法规提请法院裁决。

9. 此协议一式两份，自签字之日起生效，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

证明人：

年 月 日

**2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇八**

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。

## 一、代理区域

1. 乙方的代理区域为：

## 二、代理产品

1. 乙方代理销售甲方的产品为：商用燃气灶、商用电磁灶、厨房设备、制冷设备、不锈钢制品。

## 三、代理权限

1. 甲方授权乙方为

2. 乙方禁止跨区域窜货，有特殊情况乙方提前通知甲方，经甲方核实同意后开展业务。

3. 乙方在代理经营甲方产品的同时，禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

4. 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

□

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一个月向甲方书面提出。

甲方同意的，与乙方签订续期合同。

## 五、销售及业务返点情况

1、甲乙双方本着互惠互利的原则：年销售额50万元优惠总额度的3%；

年销售额突破100万元优惠总额度的6%。

## 六、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. 甲方为乙方提供的产品严格按照甲方承诺的质保期限进行保修(质保期一年)。

3、乙方全权负责售出产品的维修及相关服务。

## 七、合同终止

1. 本合同因下列情况而终止：

(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；

(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；

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。

## 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。
- 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，依法向甲方人民法院起诉。

## 九、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。

## 十、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 。 本合同正本一式二份，双方各执一份，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)

20\_年 20\_年

**2023年区域销售代理合同 销售代理合同汇总篇九**

乙方：

## 一、甲方责任和义务

- 1、甲方交乙方销售的茶叶其相关标准符合国家相关要求。如不符合，由甲方承担全部责任。
- 2、甲方以铺底的方式请乙方代为销售，并为乙方客房提供专用功夫茶具，在合同期满后，乙方将茶具归还甲方。

## 二、乙方责任和义务

- 1、乙方尽可能多向客人介绍和推荐甲方产品的作用和功效，并且应将茶叶和茶具摆放在客房的茶几上，在双方合作期间乙方不再客房经营同类品种。
- 2、乙方在销售过程中如确系客人原因损坏茶具可按本价格索赔，明细为：茶盘为20元/个，艺术壶15元/个，茶海10元/个，功夫杯2元/个，赔偿款归乙方所有；如因客人或服务人员不慎损坏茶具，可免于赔偿，甲方有义务为乙方免费进行更换。

## 三、茶叶的供货价格和铺底数量

- 1、茶叶建议销售价格为
- 2、甲方向乙方的供货价为每罐人民币 元，超出供货价部分利润归甲方所有。
- 3、甲方根据乙方的实际情况铺底茶叶套，如在合同期内销售不出去，乙方无偿将茶叶及茶具归还甲方。

## 四、货款结算方式

按每月实际销售结算。（甲方按乙方的实际销量出具发票并补充茶叶，乙方须在一星期之内出具转账支票或电汇凭证）。

## 五、公司银行资料：



单位：

开户行：

账号：

## 六、违约责任

除不可抗力或国家政策规定外，无论哪一方违约，都应由违约方赔偿因此给对方造成的经济损失。

1、乙方在销售过程中若遇客人将包装拆封但内包装完好，甲方给予调换。

2、甲方在茶叶保质期满之前三个月提前更换。

七、本合同一式二份，双方各执一份，自双方签字之日起生效，有效期一年，未尽事宜，双方另行商定。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

代表： 代表：

日期： 年月 日 日期： 年月日