

2023年区域销售总代理合同(精选5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。

区域销售总代理合同篇一

根据《民法典》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的_____产品为区域总代理商事宜，达成如下协议，双方必须共同遵守。

- 1、具备相关的技术背景和固定经营场所的单位。
- 2、具备履行本协议有关条款的资金能力。
- 3、乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。
- 4、有销售代理_____产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。
- 5、严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。
- 6、具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

1、代____区域：甲方授予乙方在_____省_____市_____区域的销售总代理，由其全权负责该地区的销售和售后等相关服务。

2、代____区域的扩大与缩小：如乙方销售状况良好，有很好的发展势头。可向甲方提出扩大代____区域的请求，反之也

可提出缩小代____区域的请求。如乙方连续_____个月未完成销售回款任务，甲方保留调整其代____区域的权利。

3、代理产品品类具体包

括：_____。

4、所代理产品类别的调整：如乙方销售状况良好，可申请增加产品的代理品类。如某品类产品销售滞后达不到甲方的要求，甲方保留调整其所代理产品品类的权利。

5、甲方开发的新产品乙方拥有优先选择的权利。对乙方未选择的新产品或其它产品系列。甲方有在本区域寻求其它代理商经销的权利，乙方不得反悔。

6、代理期限：自_____年____月____日至_____年____月____日止。

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_____省_____市，此范围外的运输费用由乙方承担。

(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。

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____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_____年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

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、乙方应在每月____日之前提交下一个月度的订货计划,甲方见款到发货。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,先由乙方提出书面告知,待甲方回应后方可换货或退货,不得私自将货退回甲方,以免造成双方不必要的损失。甲方____日内没收到乙方的通知可视为本批货与甲方的出库单数量、品种核

对无误并无有毁损。

3、如因天气、自然灾害、国家政策、上游零部件厂家缺货等不可抗拒的因素造成甲方不能及时供货的情况，乙方应给予理解。

1、银行结算。乙方付款应按甲方财务专员指定的公司银行账户汇入，不得私自将钱款交予甲方的业务人员，否则损失由甲方自负。甲方更改结算账户时，以盖有甲方公章及财务专用章的书面通知为准。

2、甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等相关费用，但发货方式由乙方确定，如有变动乙方应迅速书面通知甲方。

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。

1、续约：合同期满前的一个月前双方洽谈续约事宜，同等条件下乙方具有优先续约权。

2、解除：合同到期前，双方均无意续约，到期后双方结清所有手续及往来账目。风险提示：

建议违约责任具体明确，比如：如一方违反本合同应怎样之类的条款，尽量避免笼统约定承担违约责任。并且，可以根据际情况来规定违约赔偿金的数额。此外，违约金的数额不应过高或过低，过高可能面临着违约诉求不被支持的风险，过低则不利于守约方，因此，建议咨询专业律师进行商榷。

1、在双方正常合作条件下，原则上不能单方中止合同，否则视为单方违约，必须赔偿守约方的全部经济损失。

2、因不可抗拒的政治或自然灾害原因造成合同无法执行的，双方均不承担责任。

3、甲乙双方在合同期内发生争议，应本着平等的原则友好协商，若协商不成，提请_____仲裁委员会仲裁。

本合同一式两份，双方各执一份。本合同自双方或双方法定代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

区域销售总代理合同篇二

乙方：

根据《民法典》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自

事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

(1) 总代理区域：甲方授权乙方为该区域总代理商，负责甲方的金麒麟品牌汽车防盗系列产品销售、售后服务等在该区域的所有业务。在乙方遵守本协议各项条款并完成相应销售量的前提下，甲方不得在该区域设立同类或类似的总代理商，甲方已设立的经销商移交乙方统一管理。

(2) 甲方授权乙方代理甲方的产品：福州三*电子有限公司金麒麟品牌汽车防盗报警系列产品。

(3) 乙方代理销售的时效期限：从合同签订之日起一年内，即20__年 月 日起至20__年 月 日止。

(4) 乙方总代理销售的区域:

a□在该区域内发展分销商或服务商，或自行建立销售网络;

b□销售甲方规定的安防产品系列及系统集成设备

(5) 乙方有权对甲方的工作（销售、市场、广告、服务、质量等）作出评价和投诉。

(6) 甲方及时向乙方提供乙方销售区域内的终端意向客户的询价等重要信息，并保证不遗漏、不报价、及时转告乙方。

(7) 甲方严格控制跨区域窜货，维护乙方代理商的利益。

(9) 乙方积极开拓甲方产品在当地的市场，并逐步提高甲方产品在该地区的市场占有率。

(10) 乙方在经营活动中应保障双方的长期利益，共同维护代理产品在当地的声誉。

(11) 乙方应及时同甲方结清货款，甲方按照乙方要求及时供货给乙方，并保质保量。

(12) 乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，并取消乙方区域总代理权。

(13) 为树立双方的良好形象和维护乙方及终端用户的利益，乙方应逐步建立系统的商务体系，并对下级经销商给予技术支持及逐步提供完整的培训体系。

(14) 在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

二、甲方的职责和义务

(1) 甲方向乙方无偿提供企业以及产品的各种证书，例如：营业执照、国、地税务登记证书（副本□□ce认证□3c认证证书复印件等作为备份文件，并对以上证件的合法性、真实性承担一切法律和经济责任。确保为乙方提供完善的售前、售中、售后服务。

(2) 在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理，只帮助乙方在当地设立次级分销渠道。否则，乙方有权要求甲方赔偿一切经济损失。

(3) 在给代理商供货当中-保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

(8) 在本协议规定的乙方总代理区域内开行业大型展览会时（指甲方每年扶持乙方的由甲方出资的大型行业展览会），免费为乙方及其代理区域内的地级、次级代理商（由乙方指定）做全面的市场指导和培训。

区域销售总代理合同篇三

济源市博牛饮品有限公司区域代理合同 根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守。

一、合同期限

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方 _____产品。
2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限

三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1. 甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进入补偿费。
2. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

六、市场操作要求

1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商场、超市、酒店、酒楼。
2. 乙方在经销期内必须完成销售任务_____万元人民币(按实际回款额计算)。
3. 经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，甲方有权取消经销商资格。
4. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件--_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。
5. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。
6. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。
2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。
3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。
4. 及时兑现合同约定的政策支持。

5. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定

1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的_____日。

4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由法院裁决。

甲方：_____

地址：_____

电话：_____

乙方：_____

地址：_____

电话：_____

区域销售总代理合同篇四

中国*团公司代理合同

乙方：_____

1/9页

签字生效之日起，乙方须在本合同签字生效后前半年每月向甲方进货不低于_____吨，后半年每月向甲方进货不低于_____。否则，甲方有权取消乙方的经销权。五、甲方保证所提供_____质量完好，如由于甲方原因造成的质量问题，甲方负责退货并支付退货运费。

六、甲方有权对_____价格进行保护及调控。如发生价格变动，甲方应提前_____天书面通知乙方。乙方应严格执行甲方规定的建议零售价。

七、本合同有效期为：_____年_____
月_____日至_____年_____
月_____日。

八、未尽事宜，双方尽可能协商解决；如协商不成，可向_____市人民法院提起诉讼。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

十、本合同自双方签字盖章之日起生效。

区域销售总代理合同篇五

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：（以下简称“乙方”）

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

互惠互利、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，一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(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于_____。

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、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

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、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，有效期暂定一年，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、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖(公司)章_____

日期：

乙方：_____

代表签名及盖(公司)章_____