

# 经销商合同 经销合同(通用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。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 经销商合同 经销合同大全篇一

联系方式：

地址：

乙方：

联系方式：

地址：

### 一、授权范围

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_县开设（专卖店、专柜或专区等）销售甲方的“\_\_\_\_\_”品牌系列产品。

### 二、授权期限

本协议有效期\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定；若终止合作，本协议到期将自动失效。

三、乙方每次应在订单确认后的\_\_\_\_\_天内，以现金或转账

等方式全额支付货款，经甲方确认无误后安排发货。如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

#### 四、代理价格

1、乙方应按照甲方在甲方规定的价格销售“\_\_\_\_\_”品牌系列产品，不得随意调价扰乱市场价格秩序。甲方产品价格有变动时应向乙方提供最新产品报价单。

2、乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

五、甲方提供乙方高质量的“\_\_\_\_\_”品牌系列产品。在本协议有效期内，甲方及时向乙方提供最新的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

六、依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

七、甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动。甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评，对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

八、甲方有权对经销商政策进行调整，有权对“\_\_\_\_\_”品牌系列产品的产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

## 九、乙方的权利和责任

- 1、乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户或甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。
- 2、乙方有权要求甲方给予必要的技术培训，定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。
- 3、乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。
- 4、乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。更不可蓄意诋毁其他经销商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。
- 5、在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。
- 6、乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。
- 7、乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。
- 8、乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。
- 9、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

十、如果本协议终止，乙方应在终止之日起天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

十一、任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

十二、销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，每完成万元的销售额，甲方承诺退还乙方保证金万元。

### 十三、违约条款

(1) 提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2) 要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3) 中止协议并要求对方赔偿经济损失

(4) 双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

2、甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

3、甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

4、因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。若客户要求赔偿的由甲方负责。

5、未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

6、如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

7、双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

#### 十四、免责条款

1、因不可抗力致使本协议任何一方无须负任何责任。声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

(1) 如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2) 双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3) 不可抗力事件发生后的天内，该方应书面通知对方，解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

## 十五、争议解决：

- 1、本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。
- 2、因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。
- 3、任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。
- 4、当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

## 十六、协议的变更：

- 1、甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款（包括但不限于产品类别、价格等）进行调整，提出修改的一方应提前至少天通知另一方，并提供调整解释说明。
- 2、双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。
- 3、本协议经双方签署的书面协议方可变更。双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

## 十七、协议的终止

- 1、本协议于下列任一情形出现时即终止：

- (1) 双方协商一致解除本协议。
- (2) 本合同期限届满，双方未续签的。
- (3) 乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。
- (4) 一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。
- (5) 一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，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，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。
- (6) 由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

2、协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议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协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

3、本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

#### 十四、其它

1、本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

2、本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。双方另行签订的补充条款，与本协议具有同等效力。

3、本协议以中文本为基准文本，一式\_\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_\_份，经双方签字盖章后即生效，具有同等法律效力。

甲方（签章）：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

乙方（签章）：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

签订地点：

## 经销商合同 经销合同大全篇二

乙方：\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_

第一条 甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_产品)的区域经销权授予乙方。乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营\_\_\_\_\_产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条 授权经销的期限为\_\_\_\_\_年。

第三条 乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

第四条 授权经销商的地址为\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_县(市、区)\_\_\_\_\_。如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。乙方只能在授权店内进行\_\_\_\_\_产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为\_\_\_\_\_提供相关服务。

#### 第五条 甲方的权利与义务

1. 甲方有权要求乙方按甲方\_\_\_\_\_形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。
2. 甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。
3. 甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。
4. 甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除保证金，直至取消乙方经销商资格。
5. 甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。
6. 甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。
7. 在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。
8. 甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。
9. 甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以

满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10. 甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

## 第六条 乙方的权利与义务

1. 乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2. 乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3. 乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。

4. 乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。

5. 乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。

6. 乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。

7. 乙方不得转让授权经销资格。

8. 乙方有义务执行甲方制定的销售政策；有义务按甲方的销售规则进行产品销售；有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

## 第七条 甲方向乙方提供授权经销店的ci形象方案及

《\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条 甲方指导乙方做好开店准备。甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条 为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。乙方应接受甲方的指导和监督。乙方应完全执行甲方提供的《\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

第十条 乙方必须按照甲方的正确要求宣传甲方的公司形象，营运政策和产品。乙方不得擅自印刷、出版任何含有甲方内容的资料。乙方不得擅自公共媒体做有关甲方内容的宣传。

第十一条 乙方不得经销对甲方构成竞争力的其他公司的产品及其他非甲方提供的产品。

第十二条 在授权期内，甲方交付乙方使用的所有设备和技术，乙方无权另行转让。乙方擅自处理甲方资产造成的损失，乙方负责赔偿。

第十三条 在授权期内，乙方违反甲方管理规定，侵犯甲方利益，甲方有权随时取消乙方的经销资格。由此而给甲方造成损失，甲方有权向乙方索赔。

第十四条 在授权期内，对甲方提供给乙方的任何资料、文件等，乙方有义务为甲方保密，不经甲方允许，乙方不得向任何第三方提供。在合作结束时，乙方应将甲方提供给乙方的资料、文件等返还给甲方。

第十五条 本合同有效期为\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

第十六条 合同执行过程中发生的纠纷，甲乙双方应协商解决。协商不成，由甲方所在地人民法院管辖。

第十七条 本合同自甲、乙双方签字之日起生效。

第十八条 本和同一式三份，乙方持一份，甲方持两份(总部、分公司各持一份)。

(盖公章) (盖公章)

## 经销商合同 经销合同大全篇三

乙方：\_\_\_\_\_

2、甲方向乙方提供有效的合法的相手续资料；

7、甲方向乙方提供首批铺底货，铺底数量按甲方的招商政策执行，在代理结束后，乙方返还货物或按代理价格结算。

1、本合同经双方签字或盖章生效。

3、如因本协议发生的经济纠纷，则由甲方所在地仲裁调解，如调解无效，则向签约方所在地法院提起诉讼。

未尽事宜，双方协商解决。

甲方签字：\_\_\_\_\_

乙方签字：\_\_\_\_\_

## 经销商合同 经销合同大全篇四

甲方：(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

第一条 本合同相关术语解释：

第三人：指合同当事人之外的，可能与甲，乙一方或双方有利害关系的其它人。

- 1、具有独立法人资格的合法企业。
- 2、接受并认同甲方的经营理念，销售、价格政策及本合同的相关规定。愿意接受甲方的专业知识培训。
- 3、具备水家电产品销售经验以及具有客户资源、渠道资源等相关行业的专业背景，且在本区域有成功运作市场的经验。
- 4、具有一定的资金实力。
- 5、配备专人负责甲方产品的销售及技术支持。
- 6、在本区域应具备基本成熟的营销网络，或在所负责区域有良好的人脉资源。

第二条、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(区)\_\_\_\_\_县代理商，销售“绿磁”品牌系列产品，授权日期在\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。授权期满后，双方可商定续约本合同。

### 第三条甲方的责任和义务

- 1、甲方提供产品进入市场的合法手续及相关的认证检测文件
- 2、甲方长期为乙方提供技术培训和技术指导。
- 3、甲方有义务将相关市场信息与乙方进行沟通、分享。甲方推出同类型以及其他类型新产品时，应及时通知乙方。
- 4、甲方的营销策略有调整以及有促销活动时，应及时通知乙方。

## 第四条、 乙方的责任和义务

- 1、乙方保证严格尊重甲方的产品版权及商标权，未经允许不得以任何方式组装、复制所代理的产品。保证在甲方的销售政策的指导下对所代理的产品进行市场活动，不得泄露、传播所代理产品的商业机密。经此造成的一切后果由乙方自行承担，且甲方保留追究乙方法律责任的权利。
- 2、乙方有权要求甲方提供足够的技术和售后服务支持，对乙方的销售人员和售后服务人员进行产品知识培训。
- 3、乙方有义务保守甲方有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订产品的行销计划。
- 4、乙方在取得甲方委任的代理资格后，首次需要达到\_\_\_\_\_万元的定货量，用于保证产品代理合同的履行。首次\_\_\_\_\_万元的货款在签署合同生效一周内汇到甲方指定的帐户上，如逾期不汇款，此产品代理合同将自动失效。
- 5、乙方的终端零售价可根据当地市场实际情况进行调整，但上下浮动不得偏离甲方所制定的市场指导价的15%。具体执行价格需经甲方负责当地市场的负责人批准后方可实施。（市场指导价见产品价格目表）
- 6、乙方应积极在当地利用各种资源开发空白市场，在市场开拓前期有权要求甲方协助指导工作。
- 7、在合作期内，乙方有责任严格遵守甲方产品销售代理相关条款进行市场操作，享有相应的权利和责任。
- 8、乙方应对甲方产品的技术予以保密，在合同期限内应当做好区域内的售后维护工作。
- 9、不向其它有”绿磁”经销商代理的地区推销产品，不得以

优惠条件与其它经销商竞争，不可诋毁“绿磁”经销商的声誉。

10、按章纳税，合法经营，不可破坏公司整体形象。

11、未经允许，不准私自转让经销商资格

## 第五条、产品价格及货款支付

1、甲方以本协议附件所列价格将商品销售给乙方。甲方因各种原因需变动价格时，应于正式调整前一个月通知乙方。

2、乙方每次订购甲方产品必须是现款结算，结算方式可通过甲方指定的银行帐号进行转帐或汇款，甲方收到乙方当次订货之全部货款后，甲方将在七天之内以普通汽运的方式发出当次订货产品，（因自然灾害天气，不可抗拒因素除外）产品运费由乙方承担。

## 3 退、换货保障

(1) 一次性开箱不合格的产品自售出之日起在20日以内完整地返回甲方，甲方无偿给予更换。

(2) 乙方在销售中确因甲方产品存在批次问题依程序判定后可向甲方退调换，运费由甲方支付。（外包装要完整，机器包装箱内配件齐全，说明书等机型与外包装一致相符）。

(3) 退货中如外包装破损不全，如配件缺少、如外壳属外力所致破残，甲方按配件费折算扣除乙方的相应退货金额。

(4) 在合同期内，乙方享有换货保障权利，机器外包装完好未拆封三个月以内按15%折旧返回，六个月以内按25%折旧返回，六个月以上按35%返回，以上返回货物在下次订购新产品时以货物返还，（折旧机器不含往返运费）。

(5)在合同期内，经销商管辖区域内发生窜货行为给公司造成影响的，除取消经销商资格外，不予执行退换货政策。

## 第六条、 订货规定

1、乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由法人代表或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，并电话告知甲方，甲方在收到产品订货单后一个工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。

2、乙方在收到所订货物后，应当场确认所收货物的数量和质量，若与订单有异，应在2天以内及时告知甲方；若确认无误，应认真填写收货回执单，由法人代表或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方，甲方收到乙方的回执单后，将视同乙方所收货物无数量和质量问题。

3、乙方保证首次进货量不得低于\_\_\_\_\_万元的产品；第二次以及以后每次的进货量不得低于首批提货数量的1/2。

4、根据乙方的定货数量，甲方负责向乙方提供1%的产品宣传资料费用。若超出预算的宣传资料，费用由乙方承担。

## 第七条、甲、乙双方责任界定

1、甲方保证产品质量符合出厂标准，甲方向乙方提供产品所有文件和资质证明。

2、乙方在约定的经销地区内销售甲方的产品，应积极配合甲方各项推广计划的实施。

3、乙方不得以任何形式的传销行为销售甲方的产品，若发现甲方有权终止合同。

4、在甲方的指导下，保持合理的库存和及时的货物配送。若

乙方无法在分销地区内按照指标全面发展业务或配送能力不足时，乙方应同意甲方调整分销地区。

5、按甲方要求，乙方应定期向甲方提供产品销售网点状况，库存情况，对帐明细及客户资料等销售与市场信息，以供甲方制定推广策略。

6、甲乙双方均不得在本协议期内或期满后对方商业机密泄露给第三人。

## 第八条、广告支持

1、乙方就我公司产品进行广告宣传与推广活动时，其宣传推广方案事先报甲方批准同意后，甲方视其产品销售状况及当地市场的实际情况，就乙方对我公司的产品宣传推广活动给予相应的支持。未报甲方批准同意的任何宣传推广活动，甲方一律不承担任何责任与费用。

2、甲方将免费向乙方提供一定数量的产品宣传册、资料、易拉宝、展架等广告宣传品。

## 第九条、经销商的义务

1、乙方应按年度销售任务保证每月的销售任务，甲方给予乙方三个月的试销期，若三个月内乙方无一定的销售额，甲方可按实际情况收回乙方的经销权。

2、在本合同期间，乙方有责任如实汇报单月的库存状况，市场销售状况等。

3、维护甲方产品品牌形象，积极配合甲方的产品宣传推广工作。

4、严格按照甲方规定的价格体系，在辖区内销售甲方产品

- 5、在规定的区域市场内销售，不得跨区域经营，更不能冲货，窜货。
- 6、乙方要单独或与其它公司推广甲方形象、产品宣传、广告、展销会等促销活动必须征得甲方同意后方可实施。
- 7、乙方样品陈列展示应摆放在最为显眼的地方，并且尽可能地将产品集中展示，以利于产品的推广。
- 8、乙方在展示厅，推广产品时应保持产品的清洁，完整性。
- 9、乙方在销售推广过程中的任何时候，不得说有损于“绿磁;品牌或绿磁科技公司的言辞。
- 10、乙方有以下情况之一，甲方有权收回乙方的经销权：
  - a.乙方出现恶意冲货，窜货现象。
  - b.乙方在经营过程中，严重违反甲方的价格体系出现随意升、降价等现象。
  - c.乙方在经营过程中出现严重滞销现象，而又不愿接受甲方的正确指导，不配合甲方工作人员的工作。
  - d.乙方严重损害甲方产品的品牌，公司形象。
  - e.合同到期后乙方不再经销甲方产品。

## 第十条 销售合作

- 1、甲方对乙方销售进行如下帮助：
  - a.提供各种促销合作支持。

b.提供产品使用技术支持。

c.乙方根据当地市场销售状况，可提出有利于甲乙双方共同推广企业形象和经销产品销售的建议和一些实施方案(如促销建议，展销会活动，技术交流会等)。经双方协商后，甲方可提供技术，销售人员及相关资料的支持，甲方派出的培训，市场推广人员的食宿及交通等相关费用由乙方承担。

## 2、乙方对甲方提供如下帮助

a.提供当地市场的销售建议，产品改良建议

b.乙方提供培训场地，供甲方销售顾问对乙方的销售人员进行销售培训。

## 第十一条 限制竞争

1、甲方保证在与乙方的协议期内，不支持任何第三人在乙方销售区域内脱离乙方从事经销或直销活动。

2、乙方保证在合同期内，不得以任何方式限制或妨碍甲方与其他第三人在乙方经销区域之外订立并履行同类合同。

## 第十二条 盘点

1、乙方要定期进行库存盘点，并及时将销售月报表传递给甲方。

2、甲方若认为乙方的盘点和销售报表有错误及遗漏的地方，应及时通知乙方，并提出改正劝告。

3、如遇前项情况，甲方可与乙方一同进行盘点工作，以保证结果的准确性。

### 第十三条 契约(协议)的解除

1、甲方和乙方中任何一方违反本契约的某项条款，另一方有权直接解除本协议。

a.乙方的收益水平，经营能力和资产状况明显恶化，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。

b.乙方就经销甲方产品的销售额持续下降的情况下，甲方认为难以继续保持与乙方的代理关系。

c.乙方宣告破产或被查封时。

d.乙方违反本协议的经销范围而导致的冲货，窜货现象，甲方一经查实，可有权立即与乙方解除代理关系，并保留相关的诉讼权利。

e.代理关系解除后，本协议立即失效。

### 第十四条、协议的变更

1、本协议如无甲方的许可，不得进行变更。

2、本合同附件和正本效率相同。

### 第十五条 争议事项

本协议所列条款如有异议，或存在本协议未列事项，双方应本着积极坦诚的态度协商解决。

### 第十六条 诉讼

如甲乙双方对争议事项无法友好的协商解决，可向广东省珠海市中级人民法院提出诉讼，寻求法律支持。

本协议一式两份，在双方盖章签字后生效，甲乙双方各保存一份

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 经销商合同 经销合同大全篇五

销售代理人(以下称乙方)：

1. 经销范围：包括红星系列灯具、灯饰□led灯等产品的批发零售及其售后服务。

2. 经销地区：

3. 订单确认

本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

4. 付款

订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

5. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方10%的佣金。

6. 市场报告

乙方每3个月向甲方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，乙方应随时向甲方提供其他供应商的类似

商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

## 7. 仲裁

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

## 8. 其他条款

8.1 甲方不得向经销地区其他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，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方3%的佣金。

8.2 若乙方在3月内未能向甲方提供订货，甲方不承担本协议的义务。

8.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

8.4 本协议于20xx年5月1日签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

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：常州金龙大酒店 签订地点：常州金龙大酒店

年 月 日 年 月 日