

能量饮料区域销售代理协议书(精选5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

能量饮料区域销售代理协议书篇一

乙方：_____

依照《民法典》及其他法律法规之规定，甲、乙双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售_____有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件：

- 1、地市级、县级个体、私有业者和个人
- 2、具经营销售和销售工作经验。
- 3、具备成熟的办公场所。
- 4、具备电脑的操作经验和业务能力
- 5、积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

- 1、提供便利的营销平台
- 2、每日能提供有效和真实的销售报表

3、 正常的报表制度，每日十六点之前

4、 乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

三、 甲方对乙方销售年度的奖励制度 按照乙方年度销售额，可按下面三种情况获得奖励：

1、 年销售额不大于_____时，享受年销售额的_____%。

2、 年销售额介于_____-----_____时，享受年销售额的_____%。

3、 年销售额大于_____元时，享受年销售额的_____%。

四、 乙方的利益分配必须具备的条件： 1、 不得违反甲方的销售价格底线制度

2、 不得违反甲方规定的区域限制制度

3、 积极配合甲方的工作。

4、 乙方必须完成整个销售年度；例如_____年_____月_____日--_____年_____月_____日，领取相应返利。

5、 乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、 乙方的代理期限：（一般一年）

六、 乙方的销售区域界定： 乙方的销售区域的界定，以本

合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、 代理费用：甲方向乙方提供_____，乙方需向甲方交代理押金_____元人民币，若代理期限已满，没有续签协议；双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、 具体产品的代理价格见附件。

九、 本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。

其他未尽事宜，双方协商解决。

(公司盖章) (公司或代理人盖章)

能量饮料区域销售代理协议书篇二

销售代理协议(样式五)

委托方：(甲方)

代理方：(乙方)

双方本着平等互利，诚实守信的原则，经充分协商，达成了协商如下：

一、代理资格确议：

1、乙方必须具有_____的经营厂地，完善的销售网络和相应的资金条件、资信好、业绩优。

2、真诚合作，愿意一起将该产品在同行业间做大、做强。

3、为有宾力的霓虹灯材料经销商或较有影响的大型企业集团。

4、已购或欲购本单位设备_____套，对该设备有所了解。

二、代理商品范围/代理性质：

- 1、凡甲方生产，销售的产品，乙方都可代理（见宣传单）。
- 2、乙方在刚代理甲方产品时，为一般性代理，甲方有权在该地区继续销售，若乙方对甲方产品确有信心，可付甲方_____万元买断在该地区一年的代理权；若乙方在该年度销售量超过_____台（不含），甲方自动将该地区次年的代理权转让给乙方，甲方有义务将该地区的客户介绍给乙方，若乙方在年度代理权内未完成_____台，同样，乙方将自动取消在该地区代理转为一般性代理。

三、代理商品名称/代理范围/时间/代理价格和销售建议价：

- 1、委托乙方在_____省_____市为（总代理/_____代理/一般代理），时间为?_____年_____月?_____日至_____年_____月_____日。
- 2、代理商品为：_____
- 3、代理价格为：_____
- 4、建议销售价为：

四、甲乙双方的权利和义务

- 1、甲方负责产品质量，乙方负责销售，乙方负责货款。
- 2、甲方有义务帮助乙方培训技术人员，提供技术支持和必要配件，但多备配件或坏件应及时返给甲方，乙方有义务配合甲方做好售后服务。
- 3、甲方有义务向乙方提供一定的宣传数据，乙方也可自订宣传内容，但甲方的厂名和徽标不得更改或侵犯。

五、结算方式，包装，运输等：

- 1、款到发货，以收到货款次日发货。
- 2、甲方负责包装、木箱，包装费由甲方负责，运费由乙方负责。
- 3、在乙方为独家代理时，甲方有义务将该地区的客户介绍给乙方，乙方享有独家经营权，但乙方不准在甲方已订的其它代理商范围内进行销售，否则该地区的经销商有权追加损失的权利。
- 4、乙方有义务在该地区做好宣传工作和及时热情的售后服务工作，树立良好企业形象。
- 5、乙方应及时将市场的信息回馈给甲方。

六、其它约定：

甲方： 乙方：

电话： 电话：

传真： 传真：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

能量饮料区域销售代理协议书篇三

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1. 订约人

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2. 商品

双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于商品。

3. 经销地区

只限在……。

4. 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。

5. 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。

6. 佣金

在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方x%的佣金。

7. 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。

8. 广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的方案及文字说明，由甲方审阅同意。

9. 协议期限

本协议经双方签字后生效，有效期为天，自至。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。

若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

10. 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。

11. 其他条款

11.1 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x%的佣金。

11.2 若乙方在____月内未能向甲方提供至少订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3 本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4本协议于_____年____月____日在签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

能量饮料区域销售代理协议书篇四

一、合同期限。

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。

三、产品价格。

1、价格按全国统一价执行。

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。

五、合作保证。

六、市场操作要求。

第一个月应达到_____%，

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。

3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

5、及时兑现合同约定的政策支持。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

九、奖励政策。参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

一、双方合作前特别约定。

3、甲方每月对乙方的考核截止日为当月的____日。

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。

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。

能量饮料区域销售代理协议书篇五

发展商：（简称甲方）

地 址：

电 话：

代理商：（简称乙方）

地 址

电 话:

本合同依据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》及西安市商品房管理的有关规定，经甲、乙双方充分协商，达成一致，特制定本合同。

第一条 项目情况

甲方对(以下简称本项目)。

第二条 代理期限

甲方委托乙方为本项目策划推广及独家销售代理，合同期限自20_年 月日起至20_年 月 日，共计24个月。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方终止本合同。如需延期或提前终止，双方协商。

第三条 销售价格及付款方式见(附件一)

销售进度计划(附件二)

第四条 营销策划、广告宣传

乙方负责本项目的策划推广及独家销售代理工作，销售人员工资、业务费用及售楼部日常办公费用等均由乙方承担。本项目所发生的广告制作、发布、售楼资料印制、售楼部内部装修及办公设备、工地围墙布置、样板房装修均由乙方提供方案或建议，甲方同意后组织实施，费用由甲方承担。

第五条 代理费收费标准及销售成交认定

1、代理佣金计算方法:

代理佣金=底价佣金+溢价佣金

其中：底价佣金=底价销售合同总金额×2%

溢价佣金=(实际售价—销售底价)×销售面积×20 %其余80%的溢价收入归甲方所有。

2、业绩考核方式：与客户签定合同，收到全部款项，即达到计算乙方销售业绩的标准。

3、佣金结算方式：客户不需贷款的以甲方收到全部购房款后，即视为达到

乙方计提代理佣金标准；若需提供按揭贷款的，按揭款到达甲方账户后，达到计提乙方代理佣金标准。若甲方已支付的代理佣金中因特殊原因退房的，则在下期支付乙方佣金中扣除已支付的相应佣金。

若客户未交足定金或交纳定金后弃订，所没收款项由甲方分配，甲方不另行向乙方支付代理费，若遇特殊情况经甲乙双方协商后可退款。

第六条 房款收取

本项目楼宇销售的合同及收据均由甲方提供，销售合同由乙方填写，甲方审核签字盖章。售楼款项由甲方专人收取，汇入甲方指定账号。乙方不得擅自收取任何款项。

第七条 代理费结算

乙方应于每月 5 日前向甲方申报结算清单，若因乙方原因未按时申报，则按申报日顺延结算日。甲方在收到乙方结算清单后5个工作日内审核确认，次月结算。结算时首先扣除佣金的20%为保证金，直至壹拾万元整。

乙方当月未完成销售任务，代理佣金按照实际应计提佣金的80%提取。乙方次月完成累积销售任务，上月代理佣金全额结算。连续三个月未完成销售任务，扣除的20%代理佣金不再予以支付。

若甲方未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的5%向乙方支付逾期利息。

第八条 甲方的权利与责任

- 1、提供营业执照复印件、银行账户、本项目现有相关证件、合同文本、相关手续证明、项目情况等资料，不足部分由甲方继续完善并提供。
- 2、甲方正式委托乙方为本项目销售代理的委托书。
- 3、提供给乙方在楼盘现场装修完毕的售楼部，售楼部室内设施由甲方提供。
- 4、甲方负责收取包括定金及保留金在内的所有房款。
- 5、确保工程质量及工程进度，提供工程进度表，确保楼宇按计划入伙。
- 6、有权对销售工作进行监督，并指派专人配合协调乙方销售工作，负责审核售楼合同、收款、办理合同登记等手续，落实购房人合理要求等工作。
- 7、本项目销售的宣传推广费(报纸、电视、楼书、户外看板、促销单等的设计、印制、发布、促销活动费)由甲方承担。由乙方提出发布计划，双方认可后由甲方执行。宣传推广费不低于可销售总额的1%。
- 8、每周召开一次甲乙双方参加的项目销售工作会议。

9、乙方销售方案及计划须经甲方签字认可后方可执行。

10、 做好本合同的保密，防止对销售造成不利影响。

11、 因特殊关系，经甲方总经理批准，甲方享有10套房产的销售权利，该部分房产的销售不计入乙方销售提成，但作为乙方销售业绩计入考核。

12、 甲方有权调整销售底价。

第九条 乙方的权利与责任

1、乙方负责售楼部电话费及乙方日常办公费用，负责销售人员的招聘、培训、指导、管理并承担人员工资奖金及提成，和安全工作的责任。

2、乙方以甲方名义按照委托权限进行销售工作，不得以甲方名义进行销售业务以外的活动。

3、切实完成向甲方承诺的销售指标，严格执行甲方认定的销售价格及付款方式。

4、进行项目营销策划，编写项目推广计划提交甲方，拟定项目付款方式、广告安排、促销配合等营销组合，确定项目推广时机。

5、依项目市场定位制定项目销售要点，拟定广告方案，为广告公司确立宣传主旨、提供参考意见，指导及协助广告公司进行本项目的广告宣传制作及发布。

6、负责对售楼部一线销售人员进行专业、专职培训，并定期召开销售工作会议，了解一线反馈信息，随时对一线人员进行指导。

7、每十五天以书面形式向甲方汇报一次销售情况。

8、在合同期内负责房款的催交。

9、乙方须按甲方意图及要求解释并填写房屋买卖合同，充分体现甲方权益。

10、做好本合同的保密，防止对销售造成不利影响。

第十条 违约责任

1、客户购买的本项目房产的实际情况与甲方提供书面材料不符合或产权不清、工期、质量问题等纠纷，均由甲方负责。

2、若甲方无故未能按期支付乙方代理费用，甲方须每日按应支付代理费用的 5%向乙方支付逾期利息。协商无果并可通过法律程序追讨乙方合同所得。

3、乙方不得隐瞒、滞留或挪用销售资金，若有此类情况发生，视为违约，甲方有权单方面终止合同并追究赔偿及法律责任。

4、乙方擅自超出甲方委托权限范围的销售行为，由乙方承担全部责任。如对甲方造成形象、利益损害，甲方有权向乙方索取赔偿，并可单方终止合同。

5、合同有效期内，甲方代售或委托他人销售的房屋，销售额应计入乙方销售总额中，并结算佣金给予乙方。

6、自正式开盘销售日起，每个月为一考核期。乙方连续三次未完成销售任务甲方有权终止合同。本项目从合同签订之日起，壹个月内乙方总销售业绩少于壹百万元，甲方有权解除本合同(甲方于20_年12月22日前向乙方提供销售现场，如发生延迟，本考核期向后自然顺延。);从第二个月开始，销售考核按附件二执行。

7、在最后一季考核时，如因乙方销售执行不力，乙方未达到

委托销售总套数的90%，甲方有权扣除乙方代理费总额的10%作为处罚。如超过委托销售总套数的90%，按乙方代理费总额的5%作为奖励。乙方销售业绩达到90%后，乙方可选择终止执行本合同。

第十一条 合同终止，甲乙双方需提前一个月进行交接工作，销售执行工作由乙方现场经理负责。销售业绩计入乙方业绩。

第十二条

未尽事宜，双方可予以补充，补充条款与本合同具同等法律效力。

第十三条 本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，均具同等法律效力，自甲乙双方签字盖章之日起生效。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

代表签字： 代表签字：