

# 最新地毯销售代理合同 区域销售代理合同 (大全7篇)

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇)篇一

法定地址： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

联系人： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

法定地址： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

联系人： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的?\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_产品(以下简称为“合约产品”)以及今后甲方授权销售的其它产品。

## 二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商,负责在\_\_\_\_\_地区开拓市场和销售上述代理产品。

## 三、订货数量和订货额度

双方协商同意:

1. 乙方首批订货数量不少于\_\_\_\_\_套。
2. 双方合作的最初\_\_\_\_\_个月为乙方市场开拓期。在此期间,乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于\_\_\_\_\_套。
3. 市场开拓期之后,乙方月订货数量不少于\_\_\_\_\_套。
4. 乙方每一订单的订货金额不应少于\_\_\_\_\_万元人民币。

## 四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道,并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格,但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

## 五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期,乙方应于每个月的\_\_\_\_\_日前,填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》(具体内容参见附件一)。

## 六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订订货确认单(具体内容详见附件二)，该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》(具体内容详见附件三)，该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

## 七、交货期

正常情况下，少于\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后\_\_\_\_\_周内;少于\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后\_\_\_\_\_周内。如数量超过\_\_\_\_\_套，具体交货期由双方具体协商而定。

## 八、市场推广及广告宣传

3. 甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4. 双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5. 原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担;全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

## 九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告;在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方

可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

## 十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

## 十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起\_\_\_\_\_个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》（具体内容详见附件四）。

## 十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

## 十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1. 乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

## 十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

## 十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

## 十六、协议签署

本协议书正本壹式两份(无副本)，协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

## 十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国民法典》有关条款处理。

## 十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的\_\_\_\_\_年时间，如双方在本协议期满前\_\_\_\_\_个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长\_\_\_\_\_年。

甲方：(印章)\_\_\_\_\_

乙方：(印章)\_\_\_\_\_

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

附件 (略)

## 地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇) 篇二

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_

### 一、合约事项

1. 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。
2. 双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。
3. 双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。
4. 甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

### 二、乙方的权利及义务

1. 有权确立代理区域内的销售方式；
7. 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

### 三、代理/经销数量/价格/广告支持

## 1. 代理/经销商之销售数量要求：

独家代理：\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_台。

## 四、交货与订货

1. 交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。（特殊情况除外）

2. 乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3. 票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

## 五、售后服务

1. 乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理；甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照保修单处理。

2. 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3. 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4. 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5. 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6. 甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7. 甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

## 六、违约及终止

1. 乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2. 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

甲方：\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_



负责人：\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

## 地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇)篇三

法定代表人：

住所地：

乙方：

法定代表人：

住所地：

本电视广告代理合同书由上述各方于××年××月××日  
在××市订立：

鉴于：

- 1、出资××万元买断乙方××分钟广告时段(经乙方确认，可有××%物品抵付)。
- 2、甲方为乙方指定时段的广告总代理，在业务中应非常珍视及  
( ) 维护乙方之社会声誉，并承担所有对外合同的法律责任。
- 3、甲方为乙方代理的广告业务，须遵循乙方制定的统一广告价位，折让比例超出××%须经乙方同意方可签约。
- 4、甲方承揽的广告必须在播出前××天交乙方摄制，在播出前一天交乙方审查并安排播出，否则由此引起的责任由甲方负责。

1、负责甲方承揽之广告的摄制、播出，对普通拍摄及一般广告制作收费标准为：××秒以内(不含××秒)收费××元，××秒以内(含××秒)收费××元，三维动画另行收费。

2、为甲方提供广告总代理委托书及甲方展开工作及拓展业各所需的文件资料。

3、乙方按照广告有关规定审查广告，凡违反有关规定乙方有权不予播出，由于乙方审查原因出现问题，由乙方负责。

1、甲方分六次付款给乙方，双方签订本合同之日起××日内一次性首次支付××万元，余额每××月支付一次，每次××万元，每单月××日前付款。

2、甲方所有广告收费，均出据甲方发票，乙方只负责开据××万元的广告代理费发票。

1、甲方必须按以上约定的时间和数额支付乙方买断广告时段费，否则乙方有权立即终止合同并停播甲方买断时段的所有广告，由此产生与客户之间的纠纷由甲方负责。

2、乙方不能因甲方盈利而收回广告时段，也不能因甲方经营亏损而将广告时段卖给他人，否则甲方亦有权要求乙方赔偿损失。

3、甲方不能转手拍卖给第三方经营本广告时段，否则乙方将对甲方处以广告买断费××万元的××%的罚款。

1、双方签约后，乙方给甲方××个月时间作为启动时间，此间如有零星广告，乙方除收取广告摄制费外，播出费只收取××%，其余归甲方。

2、如因乙方节目调整战机构管理机制变动，乙方应提前××个月通知甲方，由双方协商解决办法。如节目经台主管领导

批准临时变动，则广告也应服从变动。

1、甲方向各方陈述和保证如下：

(1) 其是一家依法设立并有效存续的工商广告公司；

(3) 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务。

2、乙方向各方陈述和保证如下：

(1) 其是一家依法设立并有效存续的有限电视台；

(3) 本合同自签定之日起对其构成有约束力的义务；

1、违反本合同约定，或无故终止合同视为违约，违约方应按合同法有关规定，承担违约责任。

2、在合同有效期内，若无不可抗拒因素发生，甲乙双方中的任何一方都不得终止合同，终止合同方视为违约。

3、违约金的计算方法：(略)。

任何一方对因电视广告代理而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

1、甲方或乙方如要提前终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。

如果双方通过友好协商不能解决争议，则可通过提起诉讼交有管辖权的人民法院裁决。

本合同自各方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。

本合同一式三份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

甲方： 乙方：

法定代表人(或授权代表)：(签字) 法定代表人(或授权代表)：  
(签字)

## **地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇)篇四**

乙方：(身份证： )

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品 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、权利与业务

### (一)、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费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。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。
- 6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。
- 7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有必要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。(如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，但食宿、路费自理。)

### (二)、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、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资

格，并追究其他责任。

3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。

4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。

5、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，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金;乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。

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，乙方有权立即终止代理合同期得到相应补偿。

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，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

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的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

#### 四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

#### 五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。(见附表)乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

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、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。

本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

### **地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇)篇五**

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

#### 十八、保密

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。

## 十九、通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等, 必须用书面形式, 可采用\_\_\_\_\_ (书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。以上方式无法送达的, 方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下: \_\_\_\_\_。

3、一方变更通知或通讯地址, 应自变更之日起\_\_\_\_\_日内, 以书面形式通知对方; 否则, 由未通知方承担由此而引起的相关责任。

## 二十、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。

## 二十一、不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务, 该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。



2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

## 二十二、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。

## 二十三、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未

作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

## 二十四、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\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_帐号：\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_

共2页，当前第2页12

## 地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇) 篇六

乙方(代理人)：\_\_\_\_\_

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，以资共同恪守履行。

互联网销售代理

1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_。

2、网络销售局限于\_\_\_\_\_地区。

1、甲方授权乙方为互联网销售的区域代理商，全面负责该区域互联网销售和互联网经销商管理。

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，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、对于乙方代理的销售区域，乙方必须根据公司订价机制制定价格，但可以根据实际情况制定销售政策，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。

1、本合同的代理期限为\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

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\_\_\_\_\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

(1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

## 五、代理商品价格

1、甲方除向乙方收取约定的商品货款以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方规定的零售价格销售产品。

乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取费用等方式变相加价。如果甲方规定的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_\_个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

1、乙方是该区域互联网销售的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每

月\_\_\_\_\_日以前向甲方下达下一月度订单，并在约定时间内全额支付货款。

(1) 甲方收到乙方订单后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(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，发货方式由乙方确定。

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、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，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

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、乙方应当保持完整、准确的交易记录，。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于\_\_\_\_\_次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便

于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的\_\_\_\_\_个工作日内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供\_\_\_\_\_小时售后服务热线联络服务。

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

（1）仅限于销售代理经营的目的；

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

（1）乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

（2）乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人享有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件。

(3) 乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

1、本合同因下列情况而终止：

(1) 合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

(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；

(7) 一方宣告破产或宣告解散；

(8) 法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

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。

3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_日内返还甲方为履

行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

(4) 因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

(5) 无故停止向乙方供应代理产品；

(6) 公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

(2) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

(3) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

(4) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

(5) 违反竞业禁止的规定参与竞争的；

(一) 甲方：

1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。



## （二）乙方：

- 1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
- 2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。
- 3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。
- 4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

合同有效期内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。

- 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，可依法向人民法院起诉。
- 1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后\_\_\_\_\_日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争（不论曾否宣战）、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

## 十九、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

## 二十、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\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

本合同正本一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

开户银行：\_\_\_\_\_ 开户银行：

帐号：\_\_\_\_\_ 帐号：

签订地点：\_\_\_\_\_ 签订地点：

## 地毯销售代理合同 区域销售代理合同(七篇)篇七

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