

产品销售服务协议 产品销售协议书(模板10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

产品销售服务协议篇一

乙方：

甲乙双方在保证“全视界”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进事业发展为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“全视界安防系列”等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价

- 1、甲方授权乙方在全权代理经营等系列产品（以下简称“授权产品”）。
- 2、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的进行结算，报价见附件（甲方提供的产品报价表）。

二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

- 1、经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；
- 2、乙方在授权地区以外销售授权产品；
- 3、乙方冒用授权产品的商标；

- 4、乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；
- 5、乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。
- 6、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前一个月以书面方式通知乙方。

三、甲方的义务

- 1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。
- 2、协商代理商处间的市场冲突。
- 3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。
- 4、甲方应向乙方提供产品宣传资料。

四、乙方的义务

- 1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。
- 2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。
- 3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。
- 4、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率。
- 5、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。
- 6、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

7、售后服务统一由厂家安排,由乙方具体负责执行。

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意,乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中,甲方有权对乙方采取以下措施:

- 1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品,或与当地总代理协商,给当地总代理一定的经济赔偿。
- 2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、售后服务

- 1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障,实行三包(参照国家有关标准),一年保修。
- 2、乙方有义务负责所销售产品之维修,若有配件更换的,更换的配件按公司相应的管理制度执行。

七、产品销售之支援

- 1、为促进乙方推广销售甲方产品,甲方提供产品宣传彩页。
- 2、于本合约有效期内,甲方应依乙方之请示,回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

八、交货与支付货款

- 1、甲方于下订单后10天内发货,以物控方式交货,乙方先打款,甲方收到货款后通知物流放货。
- 2、巨额订单的情况下,乙方须预付30%订金,交货时间双方协商。

九、保密责任

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十、有效期限

本协议有效期从年月日起至年月日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议条款。

十一、其它

1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法人代表签字： 法人代表签字：

电话： 电话：

传真： 传真：

年月日年月日

产品销售服务协议篇二

经甲乙双方本着平等、自愿、互惠、互利的原则，达成以下农产品销售协议：

一、农产品销售品种、数量、价格、质量要求如下表：

二、质量要求：收购的农产品无霉变、无病虫害、无杂质，水分含量不超过13%，破碎粒不超过5%，产品质量符合国家收购标准。苗木必须达到国标二级以上。

三、交货地点：甘肃省国营五举农场

四、农产品装车后，由乙方向甲方财务部门结清货款，包装费及装卸费均由乙方负担。

五、结款方式：现金或银行汇款，批量定货应预付10%的定金。

六、甲、乙双方根据市场情况商定具体供货价格，双方不得随意抬价、压价。

七、乙方自愿接受甲方对产品销售管理方面的监督，并保证积极履行甲方提出的合理、可行建议。

八、双方责任：

(一)甲方违约责任

1、甲方逾期交货或不交货的，应按全部货款金额每日千分之一计算，向乙方赔偿 2 %的违约金，并承担乙方因此所造成的损失。

2、甲方所售农产品品种、规格、质量不符协议规定的，如经乙方同意，应当按质论价；如乙方不同意，甲方不能调换的，按不能交货处理，因自然灾害造成绝产或品质不合适不能交货的除外。

3、甲方提前交货的，乙方接货后，仍可按协议规定的交货时间付款；甲方逾期交货的，甲方应在发货前与乙方协商，并承担逾期交货责任。乙方不同意，应当在接到甲方通知后三天内通知甲方，办理解除协议手续；逾期不答复的，视为同意发货。

(二) 乙方违约责任

1、乙方无故不履行协议的，应向甲方赔偿协议金额10%的违约金。

2、乙方中途无故退货，应向甲方赔偿退货部分货款10%的违约金。

3、乙方未按甲方通知的日期或协议规定的日期提货的，应按全部货款金额每日千分之一计算，向乙方偿付逾期提货的违约金，并承担甲方实际支付代为保管的费用。

4、乙方必须做到及时收购，不得借故拖延外运，造成货物积压。

九、甲乙双方应自觉履行以上协议，一方违约给对方造成损失的，应赔偿损失并支付全部货款20%的违约金。

十、双方因协议履行发生争议应积极协商解决或向人民法院提起诉讼。

十一、本协议一式二份，甲乙双方各一份。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

法定代表人(签字): _____ 法定代表人(签字): _____

产品销售服务协议篇三

订立合同双方:

购货单位: _____, 下称甲方;

供货单位: _____, 下称乙方。

甲乙双方经充分协商, 本着平等互利的原则, 订立本合同。

第一条产品的名称、品种、规格和质量

1. 产品的名称、品种、规格: _____。

(注明产品的牌号或商标)

2. 产品的质量, 按下列第项执行:

(1) 产品质量按照____标准执行。

(须注明按国家标准或部颁或企业具体标准, 如标准代号、编号和标准名称等)

(2) 附产品的样本, 作为合同的附件。

(应注明样本封存及保管方式)

(3) 产品质量按双方商定要求执行。

(应具体约定产品质量要求)

第二条产品的数量和计量单位、计量方法

1. 产品的数量：_____。
2. 计量单位和计量方法：_____。
3. 产品交货数量的正负尾差、合理磅差和在途自然增(减)量规定及计算方法：_____。

第三条产品的包装方式和包装品的处理：

_____□

(应尽可能注明所采用的包装标准是否国家或主管部门标准，自行约定包装标准应具体可行，包装材料由谁供应，包装费用的负担。)

第四条产品的交货方式

1. 交货时间：_____。
2. 交货地点：_____。
3. 运输方式：_____。

(代办托运应注明。)

4. 保险：_____。

(按交易情况约定谁负责投保，投保金额和投保险种。)

5. 与买卖相关的单证的转移：_____。

第五条产品的验收

1. 验收时间：_____。

2. 验收方式：_____。

(如采用抽样检验，应注明抽样标准或方法和比例。)

3. 验收如发生争议，由___检验机构按___检验标准和方法，对产品进行检验。

第六条产品的价格与货款的结算

1. 产品的价格：_____。

2. 产品货款的结算：产品的货款、实际支付的运杂费和其它费用的结算，按照_____规定处理。

3. 预付货款_____。

(根据需要决定是否需要预付货款及金额、预付时间)。

第七条提出异议的时间和办法

1. 甲方在验收中如发现产品的品种、型号、规格、花色和质量不合规定或约定，应在妥为保管产品的同时，自收到货物后__天内向乙方提出书面异议；在托收承付期间，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。

甲方未及时提出异议或者自收到货物之日起___日内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2. 甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3. 乙方在接到甲方书面异议后，应在__天内负责处理并通知甲方处理情况，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意

见。

第八条甲方的违约责任

1. 甲方中途退货的，应向乙方偿付退货部分货款___%的违约金。
2. 甲方未按合同约定的时间和要求提供有关技术资料、包装物的，除交货日期得以顺延外，应按顺延交货部分货款金额每日万分之___计算，向乙方支付违约金；如不能提供的，按中途退货处理。
3. 甲方自提产品未按供方通知的日期或合同约定日期提货的，应按逾期提货部分货款金额每日万分之___计算，向乙方支付逾期提货的违约金，并承担乙方实际支付的代为保管、保养的费用。
4. 甲方逾期付款的，应按逾期货款金额每日万分之___计算，向乙方支付逾期付款的违约金。
5. 甲方违反合同规定拒绝接货的，应承担由此造成的损失。
6. 甲方如错填到货的地点、接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受到的实际损失。
7. _____□

第九条乙方的违约责任

1. 乙方不能交货的，向甲方偿付不能交货部分货款的___%的违约金。
2. 乙方所交产品品种、型号、规格、花色、质量不符合合同规定的，如甲方同意利用，应按质论价；甲方不能利用的，应根

据具体情况，由乙方负责包换或包修，并承担修理、调换或退货而支付的实际费用。

3. 乙方因产品包装不符合合同规定，须返修或重新包装的，乙方负责返修或重新包装，并承担因此支出的费用。

甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应偿付甲方该不合格包装物低于合格物的价值部分。

因包装不当造成货物损坏或灭失的，乙方负责赔偿。

4. 乙方逾期交货的，应比照有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方支付逾期交货的违约金，并赔偿甲方因此所遭受的损失。

5. 乙方提前交货的产品、多交的产品，如其品种、型号、规格、花色、质量不符合约定，甲方在代保管期间实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，应由乙方承担。

6. 产品错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运交合同规定的到货地点或接货人外，应承担甲方因此多支付的实际合理费用和逾期交货的违约金。

7. 乙方提前交货的，甲方接货后，仍可按合同约定的交货时间付款；合同约定自提的，甲方可拒绝提货。

乙方逾期交货的，乙方应在发货前与甲方协商，甲方仍需要货物的，乙方应按数补交，并承担逾期交货责任；甲方不再需要货物的，应在接到乙方通知后__天内通知乙方，办理解除合同手续，逾期不答复的，视为同意乙方发货。

8. _____□

第十条不可抗力

任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应在合理期限内及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构的证明后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

第十一条争议解决

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，如双方不能通过友好协商解决的，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会有效的仲裁规则进行仲裁，仲裁地点在中国北京。

仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十二条附加条款

1. _____ □

2. _____ □

3. _____ □

第十三条其它事项

1. 按本合同规定应付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失，应当在明确责任后__日内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。

2. 约定的违约金，视为违约的损失赔偿。

双方没有约定违约金或预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿

额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

3. 本合同自___年__月__日起生效，合同有效期内，除非经过对方同意，或者另有法定理由，任何一方不得变更或解除合同。如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

本合同正本一式二份，双方各执一份；合同副本一式__份，分送_____等单位。

甲方：（公章）

乙方：（公章）

法定代表人：（签字或盖章）

法定代表人：（签字或盖章）委托代理人：

地址：

乙方地址：

开户银行：

开户银行：

帐号：

帐号：

电话：

电话：

产品销售服务协议篇四

法定代表人：_____职务：_____

需方：_____

法定代表人：_____职务：_____

一、产品名称、品种、数量、金额、交售时间

二、质量标准、用途

三、验收办法及时间、地点

四、检验及检疫的单位、地点、方法、标准及费用负担

五、交货地点及运输方式和费用负担

六、超欠幅度损耗及计算方法

七、包装标准、包装物的供应与回收和费用负担

八、结算方式及期限

九、给付定金的数额、时间

十、如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件

十一、违约责任

十二、解决合同纠纷的方式

十三、其他约定事项

供方

单位名称：_____

代表人：_____

开户银行：_____

帐号：_____

____年__月__日

需方

单位名称：_____

代表人：_____

开户银行：_____

帐号：_____

____年__月__日

产品销售服务协议篇五

甲方： 乙方：

甲乙双方为了在家具销售领域进行合作，本着公平、合理的原则，经过友好协商，达成如下协议：

一、甲方为乙方提供区域品牌代理独立权、

二、甲方负责为乙方员工培训销售知识、办公家具知识、服务礼仪。

三、甲方为乙方提供系列办公家具产品授权经销书。

四、甲方派专人协助乙方进行选择店址的无偿服务。

五、甲方在乙方开业前期派专业销售人员进行辅助性的营销

策划，以及赠送内部培训手册十五本。

六、甲方在同乙方合作期间确保乙方在____省____市内不会出现第二家销售甲乙公司系列产品经销商。

七、乙方在合作期间如在合同约定区域范围内开第二家办公家具系列产品专卖店必须征得甲方同意。

八、乙方在合作期间不得转让品牌区域代理权。

九、乙方在合作期间不得在专卖店内经销其他厂家的办公家具产品。

十、乙方每年必须完成1000万元整(大写：壹仟万元整)办公家具经销业绩。

十一、乙方在签订合同时需一次性支付甲方品牌代理费人民币100万元整(大写：壹佰万元整)，代理有效期限为____年____月____日至____年____月____日，如乙方中途退出，甲方不退还品牌代理费。

十二、甲方每年不定期的对乙方专卖店进行指导和管理。

十三、合作期间如乙方有违法或违反此合同内容甲方有权终止合同并不退还代理费。

十四、其它：

1、本合同签定之日起，甲乙双方应严格遵守执行。如发生争议或分歧，双方应友好协商解决。若协商不成，双方同意后向当地仲裁机构报请解决。

2、本协议未尽事双方应本着积极态度，在本合同的原则基础上进行修改、填补。补充条款经双方签字盖章后与本合同具有同等法律效力。

十五、本协议有效期自合同签订之日起至_____年____月____日，期满后如双方继续合作，需另行签订延期协议。

十六、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，自签字盖章后生效。

甲方签字盖章： 乙方签字盖章：

日期： _____年____月____日

产品销售服务协议篇六

现委托上述受托人在我单位与_____中，作为我方参加_____的代理人。受托人_____的代理权限为_____。

法定代表人(签字)： _____

委托书范本公司委托个人【三】

代理人在其权限范围内签署的一切有关文件，公司均予承认，由此法律上产生的权利、义务均由委托人享有和承担。

委托公司： _____有限公司(印章)

_____年____月____日

产品销售服务协议篇七

合同编号： _____ (以下简称甲方)

与_____ (以下简称乙方)，本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

一、代理资格

1. 具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。
2. 与当地教育部门有良好的关系。
3. 严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。
4. 具备以上条件，第一次定货数量不少于_____套，以后每次定货数量不少于_____套。签定本协议，填写_____，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1. 甲方授权乙方为_____，地区为_____省_____市，期限从本协议签订之日起到_____年_____月日止。
2. 乙方为甲方_____软件及_____系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1. 在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。
2. 甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。
3. 在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。
4. 乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。
5. 甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1. 乙方须按实际情况填写_____。
2. 乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。
3. 乙方必须尊重甲方的知识产权。
4. 乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。
5. 乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。
6. 经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。
7. 协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1. 甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。
2. 签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1. 乙方向甲方订货时，须提前一周填写_____，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于_____个工作日内发货。

2. 结算方式：按定货单结算，款到发货。

2. 甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3. 乙方在收到货物_____个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1. 乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2. 甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1. 协议内容的最终解释权在于甲方。

2. 变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3. 甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4. 本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

十、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

甲方（盖章）：_____ 乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____ 代表（签字）：_____

附件 代理商注册登记表（略）

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

一、合作范围

1.1甲方作为 地区的省级总代理，授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售 产品如下：

i)授权代理产品：（以下简称“产品”） ii)授权区域包括：（以下简称“指定区域”）。

《产品销售代理协议书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

产品销售服务协议篇八

生产商：_____（以下简称甲方）

经销商：_____（以下简称乙方）

鉴于甲方生产的“_____”牌彩瓦在中国市场具有专利权和生产权、商标权，且甲方愿意授权乙方作为甲方在_____地区的产品特约经销商，并且乙方愿意接受该授权。有鉴于此，甲方和乙方签署本协议，同意下述条款。

第一条授权

1、为促进产品销售之目的，甲方授权乙方为甲方的特约经销商，乙方接受该授权。乙方为获取该授权，须在本协议签订_____天内向甲方自行购买产品样品，所购样品在终止或解除协议后如有剩余，乙方可以退还给甲方，运输费用由乙方承担。

2、前述授权仅在_____地区有效。

3、甲方向乙方提供产品经营必备资料和宣传手册，便于乙方开展经销前期准备工作。

4、乙方如销售产品至授权以外尚未有甲方特约经销商的地区，须取得甲方认可并自行承担售后服务。

5、在授权地区已有甲方特约经销商的地区，可与当地特约经销商协商后并经当地特约经销商同意后进行。

6、在乙方与甲方的特约经销商发生了纠纷时，甲方应尽力协调，并拥有裁决权。

第二条购买产品

1、本协议执行期间，乙方从甲方购买数量不应少于_____片，并以此作为下年度的签约条件。

第三条、经销产品

1、乙方应尽量努力在该地区内经营、销售产品。甲方在该地区委派业务员协助乙方前期市场开展工作。

2、甲方向乙方供应产品时，应向乙方提供一定数量的宣传品配合乙方搞好产品宣传及推广工作。

第四条与客户关系

- 1、甲方不定期举办全国或地方性宣传活动促进产品销售。
- 2、乙方根据甲方提供的宣传进行产品宣传促销。
- 3、甲方不对乙方作出的有关甲方的任何虚假声明和宣传向客户负责。

第五条价格体系

- 1、甲方向乙方提供产品时，按照特约经销商价格执行，乙方在该地区经销产品时，应严格按照最低零售价规定，最低零售价不低于出厂价九折。
- 2、甲方可根据市场情况适当调整价格，并以书面形式通知乙方。
- 3、以标准蓝色瓦1800mm×1000mm×5mm价格为_____元/片为基数，其它规格价格折算后执行。

第六条提货方式

- 1、甲方坚持款到发货原则，乙方按协议将款汇至甲方指定账号，货款到账后，甲方_____天内将货发出。
- 2、甲方和乙方就提货方式约定如下：

运输方式：运输方式由乙方提出要求，甲方负责协调，由此产生的一切费用由乙方承担。

交货地点：按照乙方要求

第七条售后服务

- 1、甲方向乙方提供定向售后服务(包括专用钉等的技术支持)。产品技术性能说明和安全使用说明。

2、甲方保证在出厂时产品外观良好，不存在破损，运输产生的损耗由运输方承担。出现质量争议必须在货到一周内提出，并送国家有关部门检测确定。

3、甲方保证售出一年内如出现质量问题，甲乙双方协商解决，但因乙方安装不当或人为损坏引起的质量问题，不在甲方免费更换范围内。

4、乙方只能向甲方定向采购专用钉，否则由于伪劣耗材造成的产品质量问题，乙方自行负责。

5、乙方必须配备足够的专职技术人员和业务人员为用户提供售后服务。

第八条培训支持

甲方为乙方提供技术支持与人员培训，协助其开展工作。

第九条知识产权

1、“_____”彩瓦是在中国独家生产的产品，含有甲方的专利技术及知识产权。

2、乙方如发现他人侵犯甲方的知识产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应如实向甲方通报。

3、乙方不得擅自仿造甲方产品，如有发生，甲方有权终止本协议，并追究有关法律责任及要求赔偿。

第十条商业秘密

1、乙方确认并同意，由甲方提供或与甲方有关的全部信息是甲方的商业秘密，在本协议期间不向任何其他人披露或提供信息。

2、乙方同意在本协议终止和解除后，归还甲方信息，包括但不限于报价、定单、手册或任何其它资料，客户名单等。

第十一条甲方权利及义务

1、合理规划市场，设置并监控经销网络；价格体系的制定及调整，地区销售目标的制定，终端市场管理及策略。

2、甲方为乙方提供产品经营所需要的相关文件和资料的义务，按协议规定在准确的时间和地点为乙方提供合格的产品，甲方向乙方供货时，经双方验收如发现产品破损，应进行免费调换。

第十二条乙方权利和义务

1、乙方在授权地区销售甲方产品，参与甲方年度销售目标的拟订，提供适合市场实际情况的营销策略和建议。

2、向用户提供售后服务，协助维护甲方产品形象及名誉，打击、抵制假冒产品对双方利益的侵犯，并及时反馈相关信息。

第十三条违约责任

1、在本协议协行过程中，如发生违约行为，双方协商解决。

2、在本协议协行过程中，不可抗力或国家政策等特殊情况下造成的违约行为，使甲乙双方无法履行协议的，甲乙双方均不承担相应的法律责任。

第十四条其它

第十五条

1、本协议壹式贰份，经甲乙双方盖章即生效，甲乙双方各持壹份；各份具有相同的效力；协议期满后，乙方拥有优先续约权。

2、本协议从乙方第一次付款、进货时开始履行。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

地 址：_____ 地 址：_____

电 话：_____ 电 话：_____

开户行：_____开户行：_____

帐 号：_____ 帐 号：_____

法人代表(签字)：_____法人代表(签字)：_____

委托代理人(签字)：_____委托代理人(签字)：_____

产品销售服务协议篇九

协议编号：

签约地点：

甲方： 有限公司

乙方：

甲乙双方本着互惠互利、共创双赢的原则，乙方应邀成为甲方所组建的“昆乐品牌营销中心”的“战略合作伙伴”。经销由“昆乐品牌营销中心”贴牌生产、全国总经销的： 昆乐牌系列产品，经双方友好协商，达成以下协议：

第一条： 合作分工

1、 甲方责任与义务

(1) 向乙方提供疗效确切、包精精美、大包贴牌、价格合理的一系列a类产品；

(3) 提供药品经营相关的合法资质和产品资料；

(4) 提供可供产品清单和供货底价（详见附件）

(5) 甲方根据乙方对a类产品所需的经营环境进行有效的、严格的市场管理，避免窜货和价格混乱等恶性竞争。

2、 乙方负责与义务

(1) 根据本公司的实际年销售能力，确定每个单品的年分销量，按月落实并采购（详见附件）。

(2) 按照双方约定的窜货管理方案（第五条），主动维护好销售市场。

(3) 向甲方提供所需产品的意向信息。

(4) 向甲方提供全部直营药房、加盟药房的数量、分布情况和联系方式。

(5) 现款购货。单品要货数量超过100件需提前十天通知甲方备货。

第二条： 区域保护约定

1、 签订了年分销任务量的合作伙伴，乙方享有以下所辖的区域拥有独家经销权；约定区域；乙方超出此区域的直营药房，甲方承诺有乙方直营药房周边500米之内，甲方不再以任何形式销售供乙方专销的相同产品（甲方已合作的跨省、跨区药店连锁公司直营分店除外）；乙方超出本约定的独家经销区域的直营分店销售甲方产品，一样受严格的市场保护，

但其跨区直营分店需要服从所在区域的统一管理。

2、 没有签订年分销任务量的合作伙伴，不享受区域独家经销权，为保障乙方利益，甲方严格按照零售价格和本协议‘第五条’对销售市场进行管理。

第三条： 产品运输

第四条： 退换货

在符合甲方所供产品仓储要求条件下，如果药品在有效期内存在质量问题（经法定质检部门确认），甲方无条件退货；非质量问题甲方不负责退换。

第五条： 窜货管理

为了确保双方的利益在受到侵害时能得到合理的解决，双方同意并接受本窜货管理办法。

甲方所提供的产品均设立了防窜货编码，货到乙方验收时请同时核对送货单和相应的产品编号，乙方签收即视同对产品编码的确认。

乙方不得将本产品销往本区域以外的药房和区域（跨区直营分店除外），一经发现，乙方必须在限期5天内主动将窜货产品收回，超期未收回，视为乙方违约。乙方按照建议零售价（详见附件）进行统一规范，不得低于约定的零售价销售，一经发现，乙方应在 3 个工作日内处理好价格问题，如未按期处理好价格问题，视为乙方违约；情节严重时，甲方可以单方终止本协议。

窜货与市场违约金约定为人民币1000元，如有单方违约，违约方以本违约金作为处罚，赔偿受侵害方。

第六条： 甲方的义务

根据乙方签订的年销售甲方产品的任务，甲方提供连锁专业培训，70%的内容根据连锁的情况来制定，30%的内容加强甲方产品的知识培训。

第七条： 保密条款

本协议所有内容及达成协议的细节、双方商业模式细节、供货底价等，皆属保密范围，若因泄密或故意损害对方利益而造成损失的，由过错方承担相应的法律及经济赔偿责任。

第八条： 合作期年，自 年 月 日至 年 月 日止；协议到期，双方无违约行为，乙方享有优先续订权。

第九条： 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章（传真确认同样有效）之日起，乙方十天内向甲方汇款购货生效；乙方超期未执行，本协议与协议附件则自动解除。

第十条： 其它： 本合同未尽事宜，双方协商签定补充协议解决，书面补充协议和协议附件与本协议具有同等的法律效力。

甲方（章）： 乙方（章）：

代表签字： 代表签字：

地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

签订时间： 年 月 日 签订时间： 年 月 日

产品销售服务协议篇十

合同编号：_____（以下简称甲方）
与_____（以下简称乙方），本着平等互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方的代理商代理事宜，达成如下协议：

1、具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。

2、与当地教育部门有良好的关系。

3、严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4、具备以上条件，第一次定货数量不少于_____套，以后每次定货数量不少于_____套。签定本协议，填写_____，即可取得相应代理资格。

1、甲方授权乙方为_____，地区为_____省_____市，期限从本协议签订之日起到_____年_____月日止。

2、乙方为甲方_____软件及_____系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

1、在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。

2、甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。

3、在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。

4、乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。

5、甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。

1、乙方须按实际情况填写_____。

2、乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。

3、乙方必须尊重甲方的知识产权。

4、乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。

5、乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。

6、经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。

7、协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

1、甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。

2、签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

1、乙方向甲方订货时，须提前一周填写_____，负责人签字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于_____个工作日内发货。

2、结算方式：按定货单结算，款到发货。

2、甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3、乙方在收到货物_____个工作日内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

1、乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2、甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

1、协议内容的最终解释权在于甲方。

2、变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3、甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4、本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

甲方（盖章）：_____ 乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____ 代表（签字）：_____

附件 代理商注册登记表（略）