

最新白酒代理销售合同(优秀6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。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

白酒代理销售合同篇一

卖方：_____营销管理有限公司

依据《中华人民共和国合同法》有关规则，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，买卖双方订立本合同。

1.1商品名称：_____

2.1买卖双方成交的原酒数量(单位：吨)：_____。

3.1买卖双方成交的原酒的净价(即不含增值税价)为_____/吨。

3.2货款总金额：

4.1到交货地点的运费由方承担。

5.1卖方从月吨，至20_____年_____月_____日止发完本合同约定的全部原酒，每批次发货数量及时间等相关事宜以买方定货单通知为准。卖方同意买方通过如下方式将定货单发给卖方后生效。

6.1产品质量以卖方提供的1号标样为准。

6.2本合同对应的原酒，应当是同一工厂、同一年份、同一质量标准的原酒。

7.1 鉴于原酒是特殊商品，因此买方在收货时应当当场验收，对于货物的质量异议应当在收货时提出，未提出的视为对货物质量无异议。

8.1 买方需支付每批次发货总金额的10%作为定金，卖方收到定金后即按买方定货单要求发货。

8.2 卖方每批次货到指定卸货地，由买方按标样检验合格后付清本批次发货原酒_____%余款，卖方收到全额余款后将货权转交给买方。

9.1 为保证本合同顺利执行，卖方需提供10万元合同履行保证金。

9.2 合同履行保证金在每批次发货金额中扣减30%货款，扣足10万元为止。

9.3 合同履行保证金在本合同终止后三个工作日内买方退还给卖方。

10.1 卖方交付的货物不符合约定质量标准的，如果买方愿意接收，则由双方另行按质协商价格；如果买方不愿接收的，卖方应当无条件更换为合格货物，损失由其自行承担，若因此供货逾期的仍应承担逾期违约责任；如果买方不愿接收，卖方又无法更换为合格货物的，则买方有权单方解除本合同，并由卖方立即双倍返还买方已付定金。

10.2 卖方未能按时将合格的货物交付给买方的，每逾期一天应按货款总额的千分之一向买方支付违约金；若卖方逾期交货超过十天的，买方有权解除合同，合同解除后三日内卖方应当双倍返还买方已付定金，同时卖方逾期保证金不予退还。

11.1 受地震、火灾等自然灾害或其他不可抗力事件的影响，导致本合同不能全部履行或部分履行的，根据不可抗力事件

的影响，部分或全部免除责任。一方因不可抗力事件不能履行合同的，应及时通知对方。

12.1 本合同未尽事宜，买卖双方另行协商。

12.2 因履行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，买卖双方应友好协商解决；如双方协商解决未果的，可提交买方所在地人民法院进行裁决。

合同有效期：20_____年_____月_____日至20_____年_____月_____日。

白酒代理销售合同篇二

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、销售代理区域

乙方的销售代理区域为：_____

二、代理产品

三、代理权限

1、甲方授权乙方为

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，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、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件

收回发出的全部货物，费用乙方全部承担；如果乙方不收回货物，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，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。

以上是白酒销售代理合同范本，仅供参考

白酒代理销售合同篇三

合同编号：_____

甲方：_____电子科技有限公司

地址：_____

法定代表人：_____

乙方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

电话：_____

传真：_____

e-mail□_____

签约地点：_____

签约时间：_____

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

1. 甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：_____；
2. 乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励。

1. 本合同有效期为一年，自____年____月____日起至____年____月____日止。
2. 本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。
3. 年度销售任务及奖励见附件。
4. 根据本合同约定，乙方在本合同签字盖3个月内完成销售额____万元人民币任务。

第四条产品采购及付款方式

1. 根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额____万元人民币任务，一年内应累计完成____万元人民币的年度销售任务。
2. 订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。
3. 乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余____%须在甲方发货前三天支付给甲方。
4. 货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1. 乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后____-____个工作日内发货。
2. 发生人力不可抗拒因素（不可预测、不可避免、不可克服等），使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。
3. 乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路、快递等形式的托运（乙方需出具委托书）。甲方承担一般性货物运输和保险的费用（如铁路，公路运输）。如乙方要求特殊运输方式（如航空和快递），需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4. 乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修、调换，具体操作按甲方《_____电子科技有限公司市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退、换货政策

1. 产品保修（换）期限

对正式备案的售出产品（以收到经销商反馈的“登记联”为准），自用户购买之日起，提供为期三年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2. 产品保修（换）原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下；如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。

白酒代理销售合同篇四

甲方（供货方）：

乙方（购货方）：

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，达成协议如下：

一、双方责任

甲方：

- 1、甲方提供的所有产品质量必须符合国家有关部门的质量要求，否则一切后果由甲方负责。如果出现质量问题假一赔十，并承担给乙方和顾客造成的危害和法律责任，乙方有权终止协议。
 - 2、在乙方订货后，甲方必须在1—3个月内到货，特殊情况甲乙双方另行约定。
 - 3、如甲方擅自涨价，乙方有权终止协议，甲方并承担一切后果。
 - 5、甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。
- 乙方：

- 1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。
- 2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。
- 3、按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。
- 4、乙方购进的产品如果销售不畅，任何品牌的酒水，随时可调换别的产品或原价办理退货。

二、结算方式：款到付货

三、标的价值

在此期间以行业最低价格，随行就市，每次订货额不得低

于100万元。

四、合同期限

本协议有效期限20xx年5月1日至20xx年5月1日止，协议期满壹个月内，甲乙双方协商是否续约，本合同期内，甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹周以书面形式通知对方，并承担相应的法律责任及经济损失。

五、违约责任

1、未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有违约，履约方有权向违约方索赔损失，赔偿损失不得低于乙方年销售额。

六、其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执壹份。

白酒代理销售合同篇五

甲方：

法定代表人：

地址：

电话

传真：

e-a□

乙方：

法定代表人：

地址：

电话：

传真：

e-a:

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在保定地区代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条，合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条，代理销售区域范围

1. 甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：保定地区的____镇与农村市场。
2. 乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励.

1. 本合同有效期为，自_____年____月____日起
至_____年____月____日止。
2. 本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前天书面告知甲方。同等条件下将有优先权续签合同约定的代____区域范围和代理系列产品的权利。

3. 年度销售任务及奖励见附件

第四条产品采购及付款方式

1. 甲方为乙方提供一批足够的货赊销给乙方，乙方把

第一批货作为底货铺在市场上，当市场产生销售须补货时，乙方须及时向甲方现金订(大写：)元的货。

第二次进货时付清甲方的铺货款，且付本次的50%的货款依次类推。

2. 订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应以电话、传真、邮件等形式。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3. 货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1. 乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在3---7个工作日内发货。

2. 发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3. 甲方负责货运至乙方仓库并承担相关费用。

4. 乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第六条产品质量

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请调换，由此产生的费用及责任由甲承担。

第七条产品退、换货政策

1. 在产品销售过程中，若非乙方原因产生包装破损，褪色等一切可能影响产品正常销售的问题，由甲方负责调换。
2. 当乙方因自身销售或市场原因须对产品进行调整，可以向甲方提出退换货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。

第八条产品价格调整

为充分保障经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1. 保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到经销商。
2. 对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1. 甲方的权利

- 1、有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利；
- 2、有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利；

3、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利；

2. 甲方的义务

1、在乙方完成季度采购任务后, 向乙方出据代理商证书及证明, 维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2、向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

3、乙方在本合同

第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时, 甲方需按照本公司市场支持方案中的相关条款规定, 为乙方提供必要的市场指导、培训支持、广告支持等相关配套服务。

4、向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品；

5、协助乙方做好货物托运及调换工作；

6、采取有效措施调节和规____市场秩序；

7、严守乙方的业务机密。

3. 乙方的权利

1、享有本合同

第二条约定的代理经销产品在产品特约区域的经销权；

2、享有甲方市场营销方案的一切奖励条款规定的权利；

3、享有按甲方客户服务方案的一切支持条款规定的权利；

4. 乙方的义务

5、保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息；

8、不得以甲方名义与

第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何

第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条合同修改、终止

2. 发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2、1一方严重违反合同及合同相关附件之约定；

2、2一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性)；

2、3出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务；

2、4一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3、经双方书面同意，可提前终止合同。

第十一条，其它

1. 本合同附件及双方已明确约定的有书面形式的条款，与

本合同具同等法律效力。

2. 双方已明确约定的有书面形式的有关条款，与本合同的有关条款有重复的，以合同内容为主。

3. 本合同未尽事宜，经双方协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力。

4. 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5. 合同于双方签字盖章及甲方向乙方发

第一批货后方可生效。

6. 本合同一式两份，双方各执一份。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

白酒代理销售合同篇六

合同号：

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的系列产品，代理销售期限为年(年月日至年月日)。

本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。

同等条件下，乙方享有优先权。

2甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。

3甲方向乙方收取万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。

4甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

1乙方应积极组织和策划销售，建立有效的市场销售区域和销售网点。

不能在有代理商的区域内进行销售。

2乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。

3乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。

自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。

5乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免

费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。

6乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。

具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。

经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。

本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2乙方在收到货物时应当场验收。

货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条产品价格调整

为充分保障经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经

销商。

2对于价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商,甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿(降价情况),同时,甲方也不能另行让经销商差价补款(涨价情况)。

第五条: 违约责任

1甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款,双方不得违约,一方违约造成另一方经济损失的,按实际损失赔偿。

2乙方在自己代理区域以外区域销售,且该区域已有甲方的代理商,经甲方通告后,若乙方继续有销售行为,甲方有权对乙方实施一万元次的处罚。

甲方发现乙方有三次以上这样的行为,可以终止乙方的代理权。

3甲、乙双方在本协议履行中产生异议的,由甲、乙双方共同友好协商解决,协商不成的,由甲方所在地人民法院诉讼解决。

第六条: 保密条款

1甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失,由责任方承担相应责任。

第七条: 其他约定事项
第八条: 本协议一式两份,甲方一份,乙方一份,具有同等法律效力。

甲方(签章): 乙方(签章)

法人或负责人：法人或负责人：

联系电话：联系电话：

年月日年月日