

供暖产品代理合同(大全5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

供暖产品代理合同汇总篇一

乙方：

一、甲方授权乙方在 _____ 成为甲方产品 _____ 的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品 名

规 格

零售价（元）

代理价（元）

首次提货量（件）

三、甲方的责权：

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
2. 合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
4. 合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。
5. 为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 _____ 元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

3. 乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。
4. 乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货___件返___件，乙方全年任务量为___件，完成年任务量奖励 5% 的货物；所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款 三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内(七日)发往乙方指定地点，甲方如果超出规定时间(非人力不可抗拒因素除外)，甲方将为乙方补偿销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大(一次性提货 100 件以上)，应提前 10 天向甲方提供书面要货计划。

八、 与本协议有关的或因本协议所发生的一切争议，双方应首先通过友好协商解决争议，协商不成，按合同法有关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商，并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

签字：（盖章）

地址：

电话：

邮编：

乙方：（身份证号码）

签字：（按食指手印）

地址：

电话：

供暖产品代理合同汇总篇二

兹授权_____公司销售管理部部长负责本公司产品销售相关业务，全权处理我公司产品销售过程中的商务谈判、合同签订等事宜，由于销售本公司产品所产生的相关责任由本公司承担。

委托期间：_____本授权书自_____

至_____日有效。

_____公司

- 1、了解合作企业常规信息(涵盖企业业内知名度、产品品质、价格体系、销售渠道)
- 2、了解合作企业针对合作项目的规划(合作年限、未来销售渠道、价格定位、市场策略、推广计划等)
- 3、分析两者的品牌定位，以及合作共性，无论出于品牌价值的考虑，还是经济利益的考虑，都需要结合品牌中长期规划全盘考虑。
- 4、尽量避免自身品牌与经营性、医药、保健品、酒类方面的商品合作。
- 5、明确上市时间、设计审核以及相应处罚措施。
- 7、协议签署后，明确《设计审核日程表》、《相关工作进度跟进表》。

供暖产品代理合同汇总篇三

一. 代____区域及权限

1. 甲方授权乙方或法人经营单位, 合同期内在市(不含隶属行政____市)范围内, 发展经营及管理“妈妈屋”孕妇装专营店(以下简称专营店), 使用相关的系统形象(系统图案另附), 销售由甲方提供的`相应产品。
2. 代理经营统一模式为自负盈亏, 独立核算, 乙方自行承担经营中的相关法律责任和义务。

3. 乙方发展经营的专营店里, 所销售的孕妇装产品陈列数量, 甲方提供的“妈妈屋”品牌不得低于60%。
4. 在代理合同期内, 乙方不得再代理同类型其他商标产品, 也不得自行生产或加工同类型产品。

二. 授权期限

1. 限原则上为两年, 即从年____月日至_____年____月日止。若第_____年完成合同规定的保底量后, 办理过延续手续后, 本合同可自行延续_____年, 甲方有权决定是否续约。

三. 甲、乙双方的权利和义务

1. 甲方提供招商资料及《专营店营运手册》, 同时对乙方的经营进行指导和帮助, 并对乙方管理人员(含市场人员、仓管人员、营业店长)给予培训及实习机会, 乙方来甲方公司培训总人数在2人以内, 时间不超过3天, 食宿费用由甲方承担, 超出部分由乙方自行承担。
2. 甲方必须在收到乙方货款后(汇款、支票到帐之日起)____日内发货。运费由乙方承担。
3. 甲方授权乙方后, 在该市范围内不得再授权第三方或直接向第三方供货, 并有义务维护该区域不受其他代理商的窜货冲击, 以保障乙方利益。
4. 甲方提供必要的销售证件给乙方, 以便乙方顺利销售, 并提供相应的店面(专柜)形象设计支持及部分宣传用品、辅助用品(指装修效果图、灯箱片、品牌画、促销、广告气球、手提袋、授权铭牌等), 另在适当的时期发布整体形象广告宣传支持或促销活动, 其费用由甲方承担。
5. 乙方必须认同甲方的企业文化和经营理念, 在发展专营店过

程中及标志使用上,必须接受甲方的管理和指导,必须使用甲方相关的系统形象(系统图案另附),严格执行公司的各种指导性通知和规定,乙方发展专营店必须按照公司要求统一装修风格、统一管理服务标准、统一价格管理、统一策划和促销活动。诚实、守信、合法经营,以确保品牌形象不受损害。

6. 乙方必须年销售甲方所提供产品不低于万元(以甲方全国统一零售价的折为准,不含税),以下简称保底量。

7. 乙方须向甲方交纳 元保证金(合同终止,甲、乙双方结清货款无误后,无息退还),在本合同签订____日内乙方汇款,以后每次进货必须货款两清,款到发货,不得拖欠。8. 乙方必须按照甲方的价格政策销售产品,不得恶意降价,扰乱市场2坏盟鸷“妈妈屋”品牌形象。

四. 配、换货制度

1. 乙方配购货时,执行款到发货的原则,如因资金临时周转不畅,在征得本公司同意后,可享受7天的货款信用额使用权,其信用额最高为合同保证金的50%,如____日内信用款没打到公司,公司将按每天0.3%收取滞纳金,以后不再享受此项权利。

2. 乙方每次购货时,必须有书面订单(传真或电子邮件)作为凭证,同时乙方每次在收到货品后,必须在48小时内将货品签收回执单传真给甲方,予以确定。

3. 遇到以下三种情况时,甲方不能保证100%供货:a 少量试销产品及淘汰产品b 极度畅销产品c 销售极差产品。

4. 乙方申请换货时,必须开出货品清单传真或电子邮件电告甲方,经甲方同意后方可办理换货托运手续,若擅自换货,甲方概不接受,因此造成的货品丢失,由有乙方自行承担 responsibility。

5. 凡换货产品,以防必须保证不影响二次销售(在同季节内,未

水洗、未出样、无污点、破损以及商标完整), 否则不予调换, 另对包装不齐整或缺少的换货产品, 甲方加收3%的损耗费。

6. 调货时间按照甲方统一规定:a 公司配货:____日内(以甲方发货日期起, 至甲方收到乙方返回货品之日止) 100%调换鵬乙方自行选定产品:同一季节内20%调货鷲过季产品:不能超过年保底量的10%鷲未按照甲方规定时间内调换的货品, 甲方视为乙方买断鷲调货按现价执行。

7. 如乙方违反本合同, 甲方有权不予调货, 同时停止供货。

8. 该制度的解释权在甲方, 如因市场机制作用需更要改, 另行通知。

五. 其他

1. 乙方如在第_____年完成保底量, 甲方将另按所完成保底量的(乙方实际进货价格)奖励给乙方作为发展基金。

2. 当合同期满时, 如双方不再续约, 则乙方必须先将该市一切有关原始资料移交给甲方, 同时将不得在继续使用“妈妈屋”的系统形象及继续发展管理专营店, 在甲方接管市场, 并试运行____日后且无任何不良隐患时与____日内办理清退手续。

3. 合同中未尽事宜双方协商解决, 并补充附件, 有争议部分按合同相关条款执行。在合同执行过程中, 如甲、乙双方出现异议而无法协商时, 则由____市仲裁委裁决。甲方保留对此合同中有争议性条款及专业术语的解释权。

供暖产品代理合同汇总篇四

乙方:

第一条: 定义

一、产品本协议中所称“产品”，系指_____系列产品。

二、地区本协议中所称“地区”，系指_____经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指_____(商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：_____。(暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划)

第二条：经销权甲方兹给予乙方以“商标”和“专名”向“地区”内客户总经销“产品”的权利。

第三条：专管权一、交易甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。

二、委托甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条：价格、条件一、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每

年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于__的折扣。

二、单独合同在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条：甲方的责任甲方同意在下列方面承担义务：

1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够

的技术支持。

7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条：乙方的责任

1、为在“地区”内推销“产品”并为客户提供服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3、乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第八条：甲方名称等的使用

一、特许乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

2，如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，

或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知即终止本协议。

3，如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过__天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条：解约的影响凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条：保证

一、标准甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条：一般条款

一、不可抗力本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争

威胁、战争性情况、扣押、暴动、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

二、转让本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后__内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第__个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款本协议的成立、效力、解释和履行，应以国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任

何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

供暖产品代理合同汇总篇五

乙方：

第一条 总则

1. 甲方授权乙方为淮南区域甲方所有产品总代理。
2. 乙方在授权期内有权使用甲方所有产品地区总代理的名义从事一切有关产品的合法商业活动。
3. 乙方须按实际情况将公司的营业执照，税务登记证复印件提供给甲方，发生变更时，应在10天内书面通知甲方备案。
4. 甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为、法律行为和经营损失不承担责任。

第二条 代理销售的产品

第三条 合同期限

本合同一式两份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执壹份，具有同等法律效力。本合同有效期 壹 年(从20xx年 月 日至20xx年 月 日)。此合同期满后，乙方可于期满前十五天申请再行续订合同，否则合同自行终止。

第四条 甲方的责任和义务

- 3、 甲方提供代理产品的维修服务并制定售后服务规则(详见服务规范)
- 4、 甲方负责将产品发送到乙方指定仓库，由甲方承担干线物流费用；
- 5、 如乙方违反甲方规定的销售价格体系进行销售或销售甲方以外的任何第三方同类产品，并造成甲方产品市场价格混乱的，甲方有权随时取消乙方的代理资格，并从取消之日起不再承担对该代理的价格和其他支持。
- 6、 甲方有义务保证乙方市场的稳定，杜绝其他代理商恶意窜货，保证乙方在代理区域内的代理权，如发现恶意窜货行为，甲方为乙方清理市场，并协助追讨窜货人或窜货单位赔偿乙方由此产生的市场损失。

第五条 乙方的责任和义务

- 1、 乙方在经营活动中有责任维护甲方公司的渠道体系、价格体系以及市场形象，不得从事有损于甲方或甲方其他合作伙伴的利益，以及所代理产品形象的行为。若发生此类事件甲方有权立即终止协议。同时乙方有义务向甲方反馈甲方其他合作伙伴的违约行为，并协同甲方追究违约合作伙伴的违

约责任。

- 2、 当甲方在乙方及其供应的销售商所在地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人员及合理的设备予以配合。
- 3、 在代理区域内，乙方应积极地充分地进行宣传以促进产品的销售，
- 4、 乙方须具备成熟的产品销售经验和销售网络，配有专业销售人员，并承诺在经营过程中严格遵守国家法律。
- 5、 乙方在代理区域内以通过正常途径、合法的宣传方式销售甲方产品；在销售上出现任何问题(非质量问题)由乙方自行承担，甲方可帮助协调处理。
- 6、 乙方应向甲方及时提供产品经销计划，反馈产品的市场状况，以便甲方能及时掌握市场信息并调整市场策略。
- 7、 乙方不能对终端客户承诺超出甲方提供的产品技术范围的额外技术承诺，如由此造成损失由乙方负责。

第六条 交货与验收

- 1、 甲方在收到乙方货款五日内(按货款到帐时间计)发货。如因一方责任造成发货失误，相关损失由责任方承担。
- 2、 乙方定单所需产品允许分批交货，允许分运、转运。发货地点：甲方指定仓库。交货地点：乙方指定地点(仅限乙方公司住所地)。
- 3、 为了保证市场秩序违例的可追溯性，甲方出厂前在产品内编有序列号，乙方需对甲方的出货逐一做好记录：出货单位全称、型号、数量、单价、产品序列号及相关票据等。
- 4、 验收：乙方在收到货物时，应根据甲方提供的装箱单进

行验收。如果发现任何货物短缺、故障、损坏或与协议规定不符合之处，乙方必须在二日内以书面形式通报甲方。若乙方逾期不报，则甲方将视为乙方一次性验收合格，甲方将不再履行质量保证条款。对乙方验收不合格产品，经甲方指定人员确认后，可在5个工作日内办理换货手续，如甲方无同样合格货物，双方可协商办理退换手续。

第七条 产品结算价格及货款支付

一、以甲方的名义签定合同

结算方式：扣去税额及货款后的利润，按照矿方的付款方式同期内(一周内)付给乙方。具体金额按照甲乙双方签定的单笔购货合同为准。

二、以乙方的名义签定合同

1、结算方式：签定合同后，由乙方向甲方支付15%的订金，货到矿验收合格后支付75%，10%作为产品质量保证金，在订购新货时随订金支付。

2、甲方接受灵活的付款方式，包括支票、电汇、银行汇票、承兑。币种：人民币。

3、乙方在办理完付款手续后，应及时将付款凭证(电汇单、转账支票、汇票等)传真至甲方，以便甲方按付款时间的先后次序安排发货。

4、发票开具：甲方根据乙方的到帐货款和实际发货数量、金额，开具发票

第八条 售后服务条款

第九条 违约责任

甲乙双方应全面履行本协议的约定。违反约定，给对方造成损失的，应根据合同相关条款承担违约责任。

第十条 附则

1、本协议的所有附件具同等法律效力，在本协议执行过程中达成的其他补充协议亦具有同等法律效力。本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

2、本合同自双方签字并加盖公章之日起生效，有效期壹年，自20xx年 月 日至20xx年 月 日止。

3、乙方收货人员确认书是本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

第十一条：其他补充条款：

甲方(公章)： _____ 乙方(公章)： _____