

2023年药品区域销售总代理合同(模板5篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

药品区域销售总代理合同篇一

出卖人：_____（以下简称甲方）

买受人：_____（以下简称乙方）

根据《合同法》、《城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，乙方自愿购买甲方位于榆林经济开发区的商品房。为明确双方责任，订立此合同，供双方遵照执行。

第一条：商品房的基本情况

商品房位于榆林市经济开发区，榆林市昌泰房地产公司开发的综合楼单元号，建筑面积为_____平方米。

第二条：商品房的售价及支付办法

1、商品房售价：乙方确定所购买的商品房属住宅楼的第_____层，每平方米售价_____元，房屋共计人民币_____（大写）

2、支付办法：在合同签订之日起十日内，乙方首付商品房总价的30%，计人民币元；第二次交款期限六十日，即在6月1日前交房价的60%，余款在甲方为乙方办理完毕产权证时一次交

清。每次付款时间不得超出合同规定时间的五天，如乙方超出时限，甲方需按日加收应交房款1%的滞纳金，若时间超过一个月，视为乙方违约，经甲方通知乙方后甲方有权单方解除合同。乙方按售房款的10%作为对甲方的. 违约损失补偿。

第三条：产权证的办理

房屋产权证由甲方负责办理至乙方名下。土地使用权为共有，所办理房屋产权证的契税及相关费用按国家规定分别由甲、乙承担。

第四条：商品房的交产及物业管理

1、商品房交产：甲方于____年____月____日将商品房交乙方使用，若乙方接到通知十日内不能接管时，按商品房售房价款的千分之三，按日计取管费；若甲方按时不能交房时，按商品房售价款的千分之三，按日计扣违约金。

2、管理费用：乙方所购商品房的水、暖、电、天然气、电话等一切设施的上户费及其他管理费用，均由乙方按各行业的管理规定及一时缴纳，并办理相关手续。确需甲方出面时，由乙方出资甲方统一办理或建设。

第五条：保修范围及期限

按建筑规范要求，建筑物各部位出现的质量问题由甲方负责维修并承担一切费用，保修期为一年。保修内容不包括乙方提出的改建部分或由于乙方装修不当、破坏结构所造成的损失。

第六条：本合同经双方代表人签字、盖章后生效。

第七条：合同未尽事宜，双方另行协商形成书面补充条款，补充条款与本合同条款具有同等效力。

第八条：本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，甲方存档一份。

甲方（盖章）：_____

乙方（签章）：_____

法定代表人：_____（盖章）

_____年____月____日

药品区域销售总代理合同篇二

乙方：_____

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为_____产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购_____套_____产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和

无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售_____套_____产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于_____套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、双方权利与义务：_____

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。
2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。
3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的.调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。
4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。
5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。
6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：_____

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。

2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

_____年____月____日_____年____月____日

药品区域销售总代理合同篇三

出卖人□xx有限责任公司（以下简称甲方）

买受人：（以下简称乙方）

根据《合同法》、《城市房地产管理法》及其他有关法律、法规之规定，在平等、自愿、协商一致的基础上，乙方自愿购买甲方位于榆林经济开发区的商品房。为明确双方责任，订立此合同，供双方遵照执行。

第一条：商品房的基本情况

商品房位于榆林市经济开发区，榆林市昌泰房地产公司开发的综合楼单元号，建筑面积为平方米。

第二条：商品房的售价及支付办法

1、商品房售价：乙方确定所购买的商品房属住宅楼的第x层，每平方米售价元，房屋共计人民币（大写）

2、支付办法：在合同签订之日起十日内，乙方首付商品房总价的30%，计人民币元；第二次交款期限六十日，即在6月1日前交房价的60%，余款在甲方为乙方办理完毕产权证时一次交清。每次付款时间不得超出合同规定时间的五天，如乙方超出时限，甲方需按日加收应交房款1%的滞纳金，若时间超过一个月，视为乙方违约，经甲方通知乙方后甲方有权单方解除合同。乙方按售房款的10%作为对甲方的违约损失补偿。

第三条：产权证的办理

房屋产权证由甲方负责办理至乙方名下。土地使用权为共有，所办理房屋产权证的契税及相关费用按国家规定分别由甲、乙承担。

第四条：商品房的交产及物业管理

1、商品房交产：甲方于年月日将商品房交与乙方使用，若乙方接到通知十日内不能接管时，按商品房售房价款的千分之三，按日计取管费；若甲方按时不能交房时，按商品房售房价款的千分之三，按日计扣违约金。

2、管理费用：乙方所购商品房的水、暖、电、天然气、电话等一切设施的上户费及其他管理费用，均由乙方按各行业的管理规定及一时缴纳，并办理相关手续。确需甲方出面时，由乙方出资甲方统一办理或建设。

第五条：保修范围及期限

按建筑规范要求，建筑物各部位出现的质量问题由甲方负责维修并承担一切费用，保修期为一年。保修内容不包括乙方提出的改建部分或由于乙方装修不当、破坏结构所造成的损失。

第六条：本合同经双方代表人签字、盖章后生效。

第七条：合同未尽事宜，双方另行协商形成书面补充条款，补充条款与本合同条款具有同等效力。

第八条：本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，甲方存档一份。

甲方（盖章）

乙方（签章）

法定代表人：（盖章）

年月日

药品区域销售总代理合同篇四

甲方：_____（以下简称“甲方”）

乙方：_____（以下简称“乙方”）

甲、乙双方于_____年____月____日，就乙方承接甲方（_____）区域销售总代理事宜，在互惠互利、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方（_____）区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的（_____）销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求（具体见甲方订单基数表）。

(3) 乙方年订单总金额不得低于_____。

三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的_____ %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定_____年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

_____年____月____日_____年____月____日

药品区域销售总代理合同篇五

甲方：_____(以下简称“甲方”)

乙方：_____ (以下简称“乙方”)

一、地区代理及期限的确认

(1) 甲方授予乙方中国大陆销售代理权，乙方有权在该地区开展销售甲方产品活动。

(2) 甲方授予乙方代理期限自合同签订之日起3年。

二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将尽快地在所代理的. 区域开展销售甲方产品的工作。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，乙方可根据自身的销售要求向甲方提交入货订单。

三、地区代理价格

(1) 甲方给予乙方供货价：____以参照附件一为基础，每个产品每瓶按省代理价格再减10元。

(2) 若甲方给予_____省内第三方销售方供货价格低于本条第一款规定，则甲方给予乙方供货价为甲方给予_____省第三方销售最低供货价基础上每瓶红酒再扣减10元。

(3) 如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。

四、订货、供货及退货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证依时向乙方提供货物，尤其是甲方货源紧张时，必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，无需预支订货订金。

(3) 乙方可将未售出在保质期内的甲方货物在甲方指定的广州市内特定地点进行退货。

五、运输及运费

(1) 乙方向甲方一次性订货少于箱，则乙方从甲方指定地点自提货品，运费乙方承担。

(2) 乙方向甲方一次性订货不少于箱，则甲方乙方所订货品运至乙方指定地点，运费甲方承担。

(3) 乙方因退货需将在保质期内的甲方货品运至甲方指定的_____市内特定地点，由乙方负责运输，运费由乙方承担。

六、付款方式

乙方每两个月向甲方以银行汇款方式结算一次，结算数额以乙方在结算期间内实际销售红酒瓶数作为基础。

七、若乙方因销售甲方产品需举办相关促销或宣传活动，该活动所需试用品及销售样板由甲方免费提供。若乙方因销售甲方产品举办相关促销或宣传活动，则甲方需派人员前往该活动会场协助乙方促销或宣传工作。

八、质量保证和售后服务

(1) 甲方产品严格按照我国酒类产品通行质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，甲方需按照我国酒类产品通行标准，给予乙方质量保证和售后服务。

(3) 因甲方产品质量问题导致乙方损失或损害第三方利益，甲方需全责补偿乙方损失、赔偿受损第三方利益，同时甲方需另行向乙方支付甲方赔偿乙方实际损失及第三方实际损害金额总和30%作甲方违约惩罚金。

九、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，

由各方自负，与对方无关。

十、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

_____年____月____日_____年____月____日