

设备代理协议 设备销售代理协议书(汇总5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

设备代理协议篇一

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售（设备名称）签订如下协议：

1、产品：本协议所称产品，由甲方生产的（设备名称）。

2、商标：

3、区域：

1、经销：乙方代理销售甲方（设备名称）。

2、乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。合同期满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3、甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4、甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5、甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

6、乙方不得经营销售其它品牌（设备名称），并维护好品牌的良好声誉。

7、乙方年销售量不可低于____台，首批进货量不低于____台。

1、甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2、甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。

3、展览：在境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

1、每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2、甲方按照乙方指定的地点、数量发货。

3、倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

1、甲方提供给乙方的产品保证质量。

2、甲方的产品，免费保修壹年。

3、乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

1、乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

2、乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

本协议有效期为____月，自____至____止。

在合作期限内必须完成台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签约人：签约人：

日期：日期：

设备代理协议篇二

乙方：_____

为拓展产品销售市场，_____激光技术有限公司(以下简称甲方)与(以下简称乙方)，就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下协议：

一、总则

1. 甲方授权乙方为'甲方大功率激光器成套设备代理商'，期限从本协议签订之日起至____年__月__日止。代理商授权每年认证一次。
2. 乙方有权在甲方授权区域内以'_____激光大功率激光器成套设备代理商'名义，从事有关销售_____激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。
3. 乙方必须按实际情况填写《_____激光大功率激光器成套设备代理商登记表》，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件。发生变更以书面通知甲方备案。
4. 乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方代理商资格。
5. 乙方有权对甲方工作(销售管理，市场推广，广告宣传，商务，技术服务，产品质量)做出评价和投诉。以报告形式直接

交由公司相关部门处理。

6. 本协议期满或甲，乙双方解决本协议时，乙方应立即清付完甲方货款，并签署终止协议。

二、甲，乙方责任和义务

甲方的责任和义务：

1. 甲方负责培训乙方业务及技术支持人员；
2. 甲方为乙方提供序列产品销售和市场开发所需技术资料本地客户档案资料和宣传材料；
4. 甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务；
5. 如乙方在经销商其间内，销售业绩良好，甲方应当给予提高代理商资格，提供优惠经销政策等相关奖励措施。

乙方的责任和义务：

1. 乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息，并及时反馈甲方；
2. 乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发，销售或宣传活动，努力开拓市场；
3. 乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修，维护；
4. 乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系，乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价；乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价，特殊情况须经甲方批准视为有效；若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实，甲方将对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的经销权。

5. 乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其支持和谈判支持时，应提前通知甲方。

6. 乙方应严格保密甲方技术. 不论协议期内或协议期后，乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利，设计，知识产权的利益；不得以任何方式损害序列产品的声誉，由此产生的不良后果，由乙方独立承担责任。

三、价格体系及奖惩措施

1. 甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货. 甲方价格体系调整时，应以书面形式通知乙方。

2. 乙方在经销期内，业绩良好，市场信息准确，结算准时，甲方将把乙方总销售业绩的_____ %作为对乙方的奖励，并适当放宽销售区域，提高经销级别。

3. 系列产品市场报价，最低销售限价，经销价制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任。

四、结算方式

1. 原则上，乙方向甲方订购设备时，需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款，30%的余款在设备交验完毕时付清，甲方向乙方提供等额的相关发票。

2. 由乙方提供信息协助销售，甲方直接和用户签定协议的，如果低于全国统一报价，则按价格体系中规定的提成比例，在甲方收回总设备款的90%后，甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方；如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价，以统一报价总价的金额按上述方式提成外，将高于部分扣除应该缴纳的税款后，收回全部货款后一次性支付给乙方。

3. 公司与下级经销商签订的合同，无论那种情形，在收回全额货款后，一次性给予乙方合同总额的_____ %做为管理奖励。

五、订货，付款及运输

1. 乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同。

2. 双方约定交货时间，并按结算方式中的描述支付货款，款到发货。

3. 运输方式及运费：运费及保险均有甲方承担。

4. 验货：乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收，并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试. 双方确认后视为验收合格，如有异议应在收货一周内提出，否则视为验收合格。

六、法律效力

1. 甲乙双方若发现对方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，可以书面形式通知对方终止本协议。

2. 甲方对乙方的授权期满，本协议自行终止。

3. 本协议经双方签字盖章后生效，协议到期后可根据实际情况续签。

4. 本协议一式四份，双方各执二份. 未尽事宜双方可订立补充协议，与本协议有同等法律效力。

5. 本协议条款及附件的解释权在甲方。

甲方：__激光技术有限公司 乙方：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

设备代理协议篇三

甲方：_____技术有限公司

乙方：

为保证_____技术有限公司生产经营的医疗废弃物集中处理系统，医疗垃圾处理设备，工业废弃物处理设备，工业区废弃物集中处理系统，工业危险废弃物处理系统，城市生活垃圾集中处理系统，各类垃圾前分选系统，建筑废弃物综合再利用系统，航空废弃物处理系统，高危险废弃物处理系统，化工、制药工业废弃物处理系统，特种废弃物焚化系统，废液、废溶剂专用焚化系统，污泥、废渣专用焚化系统顺利推广、销售，本着公平、双赢的原则，经甲、乙双方友好协商，达成如下协议：

一、乙方负责代理项目及价格：

1. 代理项目：

甲方正式授予乙方代理_____技术有限公司项目设备销售的代理权，负责该项目的销售工作。

2. 乙方代理的设备型号为_____设备价格（大写）：_____配置见附件。

二、设备销售货款支付方式：

1. 设备销售货款支付方式：

内付清合同总金额的 10 %。

(2) 付款方式：最终用户需将设备销售款直接打入甲方指定账户。当甲方收到货款90%后，甲方在一周内按约定价格支付乙方的佣金，乙方提供代理佣金发票。

(3) 甲方开户行：中国建设银行 北京前门支行，账号： 。

三、甲、乙双方权利与责任

2、按公司提供的价格出售的设备，项目代理有40%的利益，在公司提供的价格上打折后出售的设备，打折部分由代理商自行承担。

3、如甲方没有按时、足额收到设备销售款，甲方有权延缓支付乙方相应佣金，乙方有义务负责对购买设备方的销售款进行追缴。

5、乙方在负责甲方授权项目销售过程中，不得有做出不利于正当市场竞争的行为，不得做出不利于甲方对外形象及甲方利益的行为，否则，甲方有权随时终止协议约定内容。

6、乙方必须遵守总公司的《技术保密协定》、《知识产权保护合同》及《项目代理协议》等相应协议的所有条款。

当前页码： 2

7、本协议所签内容未经甲方同意，乙方不得转让他方；

四、签署相关协议

甲、乙双方必须签署"ceco商标及知识产权保护协定"和"ceco知识产权保护合同"，上述两协议必须与本协议同时签署方能生效且与本协议具有同等法律效力。

五、协议期限及签署地点

1、协议期限：本协议签字盖章之日生效，有效期壹年，此前所签协议作废；

2、本协议的签订地点：北京市建内大街7号光华长安大厦2座11层。

六、协议的中止

3、乙方没有履行本代理协议时，甲方有权单方面中止与乙方签订的本代理协议。

七、协议纠纷的解决

在本协议执行期间，甲乙双方如发生争议，双方可以协商解决，协商解决未果时，可以向甲方所在地人民法院提请经济诉讼解决。

八、协议文本及附件

1、本协议一式贰份，双方各执壹份，具有同等法律效力，影印无效；

2、本协议附件包括：

乙方营业执照等公司证照及法人代表身份证复印件；

代理商管理制度

设备配置

代理商承诺书

"ceco商标及知识产权保护协定"和"ceco知识产权保护合同"。

甲方：_____技术有限公司 乙方：

代表人：代表人：

日期：日期：

本方：_____

乙方：_____

_____是_____的高高科技机电设施。为正当、无序地开拓该货物市面，无效地掩护处处的非法权利，本方依据与_____达到的单独开辟南方市面的有关协定，经与乙方敌对于商量，就本方确认乙方作为本方的承销代理财经情达到以次协定：

第一条承销代理形式?本方确认乙方为_____（囊括家用型、商用型、工事型）设施地域代理商，出售海域为_____。乙方的承销代理资历及承销代理时限为本协定签之日起至_____年_____月_____日。

《设备销售代理协议书》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。

设备代理协议篇四

在现在的社会生活中，人们运用到协议书的场合不断增多，签订协议书能够最大程度的保障自己的合法权利。一起来参考协议书是怎么写的吧，以下是小编帮大家整理的设备销售代理协议书，希望能够帮助到大家。

甲方：_____

乙方：_____

_____是_____的高科技机电设备。为合理、有序地开发该产品市场，有效地保护各方的合法权益，甲方根据与_____达成的共同开拓北方市场的相关协议，经与乙方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的承销代理商事宜达成以下协议：

第一条 承销代理内容甲方确认乙方为_____（包括家用型、商用型、工程型）设备地区代理商，销售区域为_____。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至_____年____月____日。

第二条 双方职责

（一）甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。
2. 向乙方提供相应的营销和技术培训，并提供关于空气源热泵中央热水器营销及技术资料，使乙方熟悉甲方的技术、管理及营销模式。组织培训的费用由甲方负责，但差旅费用和食宿费用由乙方自行承担。
3. 根据甲乙双方合同约定，向乙方按时、按量、按质提供货源。
4. 对于条款对产品提供免费保修。
5. 及时向乙方提供管理、营销产品宣传、技术、服务等全方位的支持。
6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
7. 向乙方提供行销、服务类的作业指导手册及表格。

8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。
9. 对乙方的各种合理建议及时回复。
10. 将甲方掌握的有关乙方地区终端客户资料提供乙方，并提供公关及技术方面的支持。
11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

（二）乙方职责

1. 乙方销售_____，不得以任何形式损害甲方和北京_____的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。
2. 乙方安装专线传真机及可上网电脑用于外界之沟通。店面按照甲方提供的图纸统一广告和陈列空间的装修。
3. 至少配备_____名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备_____名以上全职的销售人员负责产品的行销。
4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。
6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。
7. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务。
8. 每季度按时向甲方提供销售总结报告及计划书，并保持同甲方持续的沟通，及时反馈各种销售信息。

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。

10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京_____完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

（三）市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机（水箱容量在_____升以下）每台罚款_____元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的_____％处罚。

2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后_____天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程（工程型机组）如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价（代理价）的_____％。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商

解决或由甲方协调。

6. 上述串货行为发生后的维修仍由串货方负责，如拒不提供相应的售后服务及维修，可由所在地区代理商进行，费用由串货方承担。串货方不履行该义务，甲方有权解除代理协议。

第四条 价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

2. 乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的《空气源热泵热水器市场承销代理结算价》执行。工程施工由乙方按国家的有关规定和甲方的技术要求下自行组织施工，有必要时可由甲方派出技术人员予以指导，如需甲方负责安装，则工程安装收入（费）由甲方享有。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在_____％范围内。

第五条 奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

第六条 广告宣传

1. 甲方向乙方提供完整的产品宣传资料。乙方承担在当地进行的营销宣传费用。

2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任

何形式损害对方的利益。

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第七条 质量保证

1. 由甲方提供的空气源热泵中央热水器质量由甲方负责，压缩机保用_____年，除压缩机外的其他部件保用_____年（以产品质量保证书为准）。

2. 保用期内若出现产品自身的质量问题（人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外）由甲方负责更换部件的费用，由乙方进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保用期之产品的更换（含部件、压缩机）费用由乙方承担。保修期过后，乙方可收取工本费。

第八条 服务

1. 乙方应按甲方服务规范对客户提供营销和技术服务。

2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

3. 乙方在销售过程中必须注意维护本产品的商誉，客户购买付款后开具发票，提供保修卡并填写客户联系卡，并须按约定时间上门安装。乙方须提供优良的售后服务，甲方接到乙方所在地用户有关对乙方所销本产品的服务投诉，有权责成乙方及时予以改正。当乙方经营因严重不负责任，对甲方提供的产品声誉和市场形象严重受损时，甲方有权终止本代理协议。（统一的服务条款另附）。

第九条 产品交付及付款

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货

单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付_____%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付_____%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后____日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

第十条 协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。
2. 一方认为对方违反了本协议约定之其它内容，守约方认为协议履行成为不必要；
3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期终了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前____日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条 履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机（____升以下水箱）可按每台热水器____元的范围承担违约责任。

第十二条 本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1. 乙方需交纳_____作为履行本协议的保证金。

2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回（不计利息）。

第十三条 履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由北京市仲裁机构仲裁。

第十四条 本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

甲方：_____

法定代表人：_____

电话：_____

传真：_____

开户银行：_____

银行帐号：_____

乙方：_____

法定代表人：_____

电话：_____

传真：_____

开户银行：_____

银行帐号：_____

设备代理协议篇五

在不断进步的时代，用到协议书的地方越来越多，签订协议书后则有法可依，有据可寻。想必许多人都在为如何写好协议书而烦恼吧，以下是小编精心整理的设备销售代理协议书，欢迎大家分享。

甲方：_____

乙方：_____

_____是_____的高科技机电设备。为合理、有序地开发该产品市场，有效地保护各方的合法权益，甲方根据与_____达成的共同开拓北方市场的相关协议，经与乙方友好协商，就甲方确认乙方作为甲方的承销代理商事宜达成以下协议：

第一条承销代理内容甲方确认乙方为_____（包括家用型、商用型、工程型）设备地区代理商，销售区域为_____。乙方的承销代理资格及承销代理时限为本协议签之日起至_____年_____月_____日。

第二条双方职责

（一）甲方职责

1. 向乙方颁发相应的授权证书。

6. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。

8. 不定期组织的承销代理商培训，相互交流销售经验和市场信息。

9. 对乙方的各种合理建议及时回复。

11. 甲方确保乙方在指定区域及约定时间内享有的承销代理权，并将规范市场竞争秩序，及时查处各种违规现象，保证严守乙方商业机密。

(二) 乙方职责

1. 乙方销售_____，不得以任何形式损害甲方和北京_____的声誉和利益。乙方不能在甲方供货的产品包装箱内外附加任何附加物。

3. 至少配备_____名以上全职的工程技术人员负责产品的技术服务，至少配备_____名以上全职的销售人员负责产品的行销。

4. 不仿制甲方产品，不承销代理与甲方产品同类的空气源热泵产品。

6. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。

9. 乙方印制的各种宣传资料须提前呈甲方审阅，在批准后方可发布。

10. 规范使用标示、商标等产品识别系统，在营销活动中保持甲方及北京_____完整统一形象，以及甲方确定的统一装修店面形象。

11. 积极支持甲方组织的各种市场推广活动。

(三) 市场代理秩序

1. 甲方不得通过其他渠道直接或间接地向乙方独家代理区域

销售所约定的产品，甲方如有违反，乙方有权向甲方提出经济索赔。其中家用型机(水箱容量在_____升以下)每台罚款_____元，商用型、工程型热泵热水机组按进货价的_____ % 处罚。

2. 乙方不得在甲方向第三方授权的区域内销售约定产品，如有违反，处罚内容同上。

3. 乙方如果在本协议有效期内独家代理的区域内发现甲方的其他代理商串货，乙方应通报甲方，甲方将对串货的第三方处以相同的处罚，甲方在收取罚款后_____天内，奖励乙方罚款额一半的奖金。

4. 在甲方尚未向第三方授权销售产品的区域，乙方可以销售甲方产品，一旦甲方向第三方授权，乙方在接到甲方通知后，应立即停止在该区域销售。

5. 热水工程(工程型机组)如乙方在甲方已授权的第三方区域内有业务洽谈需及时向甲方通报备案，由甲方告知第三方。取得工程后需向第三方支付主机机组进货价(代理价)的_____ %。如遇第三方就同一工程对象已先于乙方开始洽谈，则乙方不得再接洽。如遇特殊情形，可由乙方与第三方协商解决或由甲方协调。

第四条 价格

1. 空气源热泵中央热水器价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

2. 乙方在授权期内采购产品价格按照甲方统一制订的《空气源热泵热水器市场承销代理结算价》执行。工程施工由乙方按国家的有关规定和甲方的技术要求下自行组织施工，有必要时可由甲方派出技术人员予以指导，如需甲方负责安装，则工程安装收入(费)由甲方享有。

3. 乙方应严格按照《空气源热泵中央热水器市场销售指导价》进行销售。遇销售价格因市场需要进行调整，上浮或下浮要求控制在_____%范围内。

第五条奖励政策

1. 年度返利。即以年度为结算单位，根据乙方该年度可以计算返利的采购额而给予乙方的相应销售奖励。年度指签订合同之日起的'十二个月。

2. 返利金额如下计算方法：超额累进，例如……

第六条广告宣传

2. 甲乙双方在对外宣传中有义务维护对方的形象，不能以任何形式损害对方的利益。

3. 甲方及清华索兰承诺创造各种条件进行产品的宣传、推广。

第七条质量保证

2. 保用期内若出现产品自身的质量问题(人为及其他非正常因素对产品造成的损害除外)由甲方负责更换部件的费用，由乙方进行维修。日常维护、保养、客户回访及超出保用期之产品的更换(含部件、压缩机)费用由乙方承担。保修期过后，乙方可收取工本费。

第八条服务

2. 乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，并在10天内及时将其知会甲方。

第九条产品交付及付款

1. 乙方向甲方订货时须填写，《空气源热泵中央热水器订货

单》，该订货单必须由乙方法定代表人或其委托人签字并加盖乙方公章，以传真或快递等形式向甲方下订单。

2. 甲方收到订单后通知工厂方备货，甲方收到乙方全额货款后3天内发货。如乙方订货有特殊要求，应在下订单同时付_____%货款。运费及保险费由乙方承担，货物运到乙方，乙方应仔细检查有无损坏，若有损坏，请运输公司签字认可后，甲方协助办理理赔。工程型机组下订单时先支付_____%货款作为定金，甲方接到定金后十日内备妥货，乙方接到备妥货通知后____日内付清余款，收到货款后甲方即组织发货。

第十条协议的续签和终止

本协议到期后，甲方根据其所取得的授权期限和范围，与乙方经书面确认即可视为协议继续有效；在双方履行协议过程中出现下列情况，一方有权终止合同。

1. 甲、乙双方任何一方违反了本协议第三条、第四条以及违反了第八条第三款且被客户投诉三次以上查证属实的。

2. 一方认为对方违反了本协议约定之其它内容，守约方认为协议履行成为不必要；

3. 如果乙方没有在经营中违反本协议的行为，在每一代理期终了时，乙方愿意继续代理甲方产品，甲方应在同等条件下优先选择乙方继续代理产品。

协议终止应提前____日通知对方。但如因为乙方未及时支付保证金的，甲方可随时通知对方解除本协议。并按约定保证金的一半承担违约责任。

第十一条履行协议过程中，因一方的违约或过错给对方造成损失的，按实际损失额予以赔偿或家用机(____升以下水箱)可按每台热水器____元的范围承担违约责任。

第十二条本合同附件与本合同具有同等法律效力。

1. 乙方需交纳_____作为履行本协议的保证金。
2. 如双方同意解除本协议，保证金如数退回(不计利息)。

第十三条履行协议中如有争议，应协商解决。协商不成，由主张方所在地的仲裁机构仲裁。如该地仲裁机构，由北京市仲裁机构仲裁。

第十四条本协议一式两份，双方各执一份，双方签字盖章即生效。未尽事宜，经双方协商，以书面形式签订补充协议。

甲方：_____

法定代表人：_____

电话：_____

传真：_____

开户银行：_____

银行帐号：_____

乙方：_____

法定代表人：_____

电话：_____

传真：_____

开户银行：_____

银行帐号： _____