

2023年区域销售代理合同 销售代理合同(汇总8篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。那么一般合同是怎么起草的呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇一

本协议系于_____年_____月_____日，由当事人一方_____公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地在_____（以下简称卖方）与他方当事人_____公司，按_____国法律组建并存在的公司，其主营业地在_____（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

第一条委任与接受

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的*代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委托。

第二条代理商的义务

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，而且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何责任。

第三条代理区域

本协议所指的代理区域是：_____（以下简称区域）。

第四条代理商品

本协议所指的代理商品是_____（以下简称商品）。

第五条*代理权

基于本协议授予的*代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促销与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受或区域外销售为目的订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

第六条最低代理额和价格

在本协议有效期内，如果卖方通过代理商每所（12个月）从顾客处收到的货款总金额低于_____，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、条件。

第七条订单的处理

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

第八条费用分担

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

第九条佣金

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之_____，以_____（货币）支付给代理商佣金。佣金只有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

第十条商情报告

卖方和代理商都应按季度或按对方要求提供有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情况、市场状况及其他商业活动。

第十一条商品的推销

在代理区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

第十二条工业权保护

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方产权利益。

第十三条协议期限

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少3个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有效另外_____年。发生续延，本协议将于_____年_____月_____日终止。

第十四条协议的中止

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人应争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后30日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

第十五条不可抗力

自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

第十六条准据法

本协议有关贸易条款应按_____解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

第十七条仲裁

对于因履行本合同发生的一切争议，双方应友好协商解决，如协商无法解决争议，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会（北京），依据其仲裁规则，仲裁费应由败诉一方承担，仲

裁委员会另有规定的除外。

_____公司

代表：_____

_____公司

代表：_____

年月日

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇二

办公地址：

法人代表：

电话：

邮政编码：

乙方：

办公地址：

法人代表：

电话：

邮政编码：

甲乙双方经协商，根据相关法律、法规之规定，在平等、自愿、互利、诚信的基础上，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发的 项目（以下简称「本项目」）事宜达成如下协议，

以兹共同遵守。

第一条：代理物业

- 1、 名称：
- 2、 类别：
- 3、 位置：
- 4、 建筑结构：
- 5、 建筑面积：23000 平方米

（最终以房管局产权科核定面积为准）

- 6、 用途：居住、商业

第二条：合作性质

甲方同意委托乙方代理销售「本项目」；代理性质为独家代理销售。乙方协助甲方获得此项目土地使用权。

第三条：委托销售代理期限

- 1、 代理销售准备期：自本合同签署之日起至「本项目」的《商品房销售许可证》取得之日为止。
- 2、 代理销售期限：「本项目」的《商品房销售许可证》取得后，并向市场进行公开发售为开始至「本项目」销售完毕为止。「本项目」整体销售周期由甲乙双方协商确定，形成书面文字，双方确认盖章，作为本合同补充协议，具备与本合同相同的法律效力。
- 3、 代理销售期限结束前一个月，双方应就是否续约进行协

商，

如双方同意续约，应于期满前1个月签订一份补充协议，确认延续期限及有关合作条款。

第四条：代理范围内房屋销售价格：

「本项目」销售均价为 元，双方签订价格确认单。价格确认单作为合同附件，具备与本合同相同的法律效力。

第五条：客户款项收取约定：客户购房定金、购房首付款、一次性付款等款项由甲方收取，开具甲方公司的合法财务票据。

第六条：代理费结算及支付

1、 代理费比例计算标准为甲乙双方确定销售均价的 %收取
具体提取的比例为：

2、 乙方代理费须于甲方与客户签署正式销售合同或其它具
法律

约束力的文件后，获取首期房款且办理相关手续后，乙方对本套房屋的代理销售即告完成，乙方可按照《商品房买卖合同》规定的成交价格提取代理费用。具体代理费用依据本合同第六条第一款的约定执行。

3、 以上之代理服务费用根据当月实际合同额将于次月 10 日
前结

清，由乙方开立请款单后7天内全额支付。如7日内不支付代理服务费，则乙方将有权向甲方追缴欠款金额0.05%/天的滞纳金。

4、 因非乙方原因造成已签署《商品房买卖合同》的客户退

房事

宜，甲方按照《商品房买卖合同》的规定收取客户（买方）相关费用，但不影响乙方对本套房屋销售代理费用的结算。

第七条：推广费用

所有有关「本项目」之一切推广费用如售楼处装修、办公家具、广告、印刷及制作、设计等费用，均由甲方支付。乙方将根据实际需要制定合理的推广费用计划，推广费用计划经甲方批准后执行，但甲乙双方可根据市场变化及实际需求予以适当调整。具体程序为乙方提请详细方案，甲方审批后执行。

第八条：「本项目」功能配套及环境设计完善费用

为了更好地进行销售，乙方将根据销售的实际需要，本着节约、实效的原则制定「本项目」功能配套及环境设计完善方案，由甲方负责实施并支付费用，乙方将全力配合协作。

第九条：双方责任与义务

1、甲乙双方在「本项目」合作过程中应精诚合作，以保障工作之顺利高效进行。

2、甲方责任：

2.1甲方负责办理销售商品房的必须证件及资料，并向乙方提供复印件。

2.1.1国有土地使用权证（复印件）

2.1.2建设用地规划许可证(复印件)

2.1.3工程规划许可证(复印件)

2.1.4 开工证(复印件)

2.1.5 售房许可证(复印件)

2.1.6 物业整体规划平面图(包括物业内及周边主要配套公建及其它公建说明)

2.1.7 各楼层单体平面图及各单元销售面积

2.1.8 甲方营业执照及资质证明(复印件)

2.1.9 天津市物价局对该物业的销售价格的批复文件(复印件)

2.3 甲方保证「本项目」的各项手续的合法化及项目配套设施的完备化, 严格遵守工程进度。

2.4 甲乙双方共同制定「本项目」针对消费者的书面承诺, 以便保证乙方销售人员对外销售口径的一致性。

2.5 甲方提供销售场地并负责销售场地的相关费用, 包括水、电费、销售现场的固定电话费及商品房买卖合同等费用。

2.6 购房客户(买方)在办理签署《商品房买卖合同》时甲方应提供及时的合法文本及票据的配合。

2.7 甲方负责审核乙方以甲方名义与购房者(买方)签订房屋

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇三

乙方(承租方):

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定, 为明确甲乙双方的权利义务关系, 经双方协商一致, 订立本合同。

一、产品名称、型号、数量、单价、金额(详见附件1)

第二条租赁期限：仪器的租赁期限为20x年11月23日至20x年11月23日，租赁结束后乙方将仪器归还给甲方。以上租赁时间为预估租赁时间，实际费用的计取按照实际租赁天数计算（含路途时间）。

第三条 租金和租金的交纳期限：

- 1、甲乙双方确认租赁关系之时，双方应对仪器的质量、成色共同确认，租赁仪器由甲方移交给乙方之时起，甲方负责正常的维修保养及普通故障的排除。
- 2、因乙方使用不当，导致租赁仪器硬件出现故障或受损无法使用，乙方不得自行拆机维修，应返还甲方维修，费用由乙方支付。

第五条 违约责任：

- 1、甲乙双方一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。在履行义务或者采取补救措施后，对方还有其他损失的，应当赔偿损失。
- 2、甲乙双方一方明确表示或者以自己的行为表明不履行合同义务的，对方可以在履行期限届满之前要求其承担违约责任。
- 3、甲乙双方一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，给对方造成损失的，损失赔偿额应当相当于因违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，依照《中华人民共和国消费者权益保护法》的规定承担损害赔偿责任。
- 4、甲乙双方都违反合同的，应当各自承担相应的责任。
- 5、甲乙双方一方因第三人的原因造成违约的，应当向对方承担违约责任。甲乙双方一方和第三人之间的纠纷，依照法律

规定或者按照约定解决。

第六条 争议的解决方式：甲乙双方可协商解决或到当地仲裁机关申请仲裁，仍不能解决时可诉之于法。

第七条 本合同在规定的租赁期届满前日内，双方如愿意延长租赁期，应重新签订合同。

本合同未尽事宜，一律按《中华人民共和国合同法》的有关规定，经合同双方共同协商，做出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。本合同一式肆份，合同双方各执贰份。

甲方(公章)□xx 乙方(公章)□xx

法定代表人(签字)□xx 法定代表人(签字)□xx

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇四

代理人：_____

第一条 约因

第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和定单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性

能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付贷款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决

不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第九条 保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的侵犯

代理人应观察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。

第十四条 技术帮助

制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通及工资，制造商提供食宿。

第十五条 佣金额

_____美元按_____ %收佣

_____美元按_____ %收佣

第十六条 平分佣金

第十七条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 计算佣金的方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开发票。

第十九条 佣金的索取权

第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关商场。制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二条 排除其他报酬

第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效，协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

第二十四条 提前终止

如第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议。除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十五条 文件的归还

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

第二十六条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商批示退回，费用由制造商负担。

第二十七条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十八条 赔偿

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十九条适用法律

本协议适用于制造商总部_____所在国之现行法律。

第三十条仲裁

固执行本协议而发生的任何争执应根据_____的法律_____仲裁解决。投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。

如两名仲裁员在30天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

第三十一条变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第三十二条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十三条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十四条 无效条款

如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。本协议一式两份，双方各执一份。

制造商： 代理人：

签署地：_____ 签署地：_____

日期：_____ 日期：_____

董事长：_____ 总裁：_____

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇五

乙方：_____

一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品_____客车在_____省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：_____。

二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：_____牌系列客车。

三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为_____辆，争取指标为_____辆。

四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。
2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。
3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求 and 整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。
4. 车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。
5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。
2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。
3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达_____辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售_____辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的_____%提取服务费，完成_____辆以上的按购车价_____%提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____ 代表(签字)：_____

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇六

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构号码：

开户行帐号：

住 所 地：

乙方(零售商)：

营业执照号码：

税务登记号码：

组织机构号码：

开户行帐号：

住 所 地：

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货代销事宜协商订立本合同。

一、词语定义

除双方另有约定外，本合同中下列词语应当具有本条所赋予的定义：

1. 商品代销：是指零售商接受供应商的委托，代理销售商品并按照所代销商品的销售数量和金额向供应商进行结算的交易模式。
2. 零售商：指直接面向终端消费者提供商品及相应服务的企业法人、其他组织及自然人。
3. 供应商：是指与零售商建立商品代销关系，委托零售商出售商品的企业法人、其他组织及自然人。
4. 订货：是指本合同有效期内，零售商按照本合同约定的原则、流程和方式，要求供应商提供约定代销商品的活动。

二、商品价格

1. 商品的价格：

进货价格：甲方以代理价为乙方的进货价格。

售货价格：由乙方参考甲方提供的建议零售价及市场价格自行决定。

三、商品要求

1. 代销商品的. 范围为爱森西雅橄榄油(凡涉及许可证的项目在有效期限内经营)。

2. 甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。

3. 上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前5日通知对方。

4. 甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。

5. 甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量、卫生标准和卫生管理办法规定；甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

四、交货及验收

1. 甲方应当将书面订单或口头订单指明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方约定地点。
2. 乙方应当妥善安排工作人员在到货后按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收；如商品不符合本合同及订单要求的，可以拒绝接收。
3. 乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量、包装、标识、有效期等方面存在不合格情况，有权拒收；应当在质量保证期内提出退、换货要求的，甲方均应无条件退、换货。

五、货款结算

乙方收到甲方的货物后，以实际收到的数量及甲方所提供商品的单价，向甲方进行现金结算；(自乙方收到商品后30天内结算)。如对货款结算有异议，经双方核对后，应于五日内向对方提出，逾期则视为双方对结算结果无异议。

六、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

七、违约责任

1. 甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。
2. 由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙

方造成的全部经济损失;情节严重给乙方商誉造成严重损害的,乙方有权解除本合同。

八、合同的解除

(2) 未经他方同意,把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的。

九、合同期限

1. 本合同有效期自____年____月____日起至____年____月____日止,共____年。

2. 合同期满前五日,如双方同意继续合作,应重新签订新的合同;

十、争议解决方式

十一、其他

1. 本合同的变更和补充,双方应当另行签订补充协议。

2. 本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章(或摁手印)后生效。

3. 本合同一式二份,甲方一份,乙方一份,具有同等法律效力。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇七

乙方: (身份证:)

甲乙双方经充分了解，本着互利互惠共同开发市场，充分发挥各自优势的原则，经友好协商，达成共识，签定以下协议。

一、经双方确认：甲方自主开发生产的“一线光电”led系列产品具有广阔的市场潜力和发展前景，在同行业中技术处于领先水平。甲方授权乙方“一线光电”led产品区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与业务

(一)、甲方

- 1、甲方向乙方可提供中性包装，并经乙方认可的样品品质的产品。
- 2、甲方以优于出厂价的代理商结算价(见附表)向乙方提供产品，并保证任何非代理商均不能以代理商价格从甲方购买到产品。
- 3、甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
- 4、甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。
- 5、甲方保证在各地区级城市代理商只有一家，省会城市代理商不超过两家。省级总代理将根据各代理商销售额及相关条件，代理商自行申请，甲乙双方谈判产生。
- 6、若在乙方代理区域有客户直接联系甲方，甲方应将次客户转手给乙方。
- 7、在乙方已购买甲方整套产品并代理销售甲方产品的过程中，甲方有义务为乙方提供必要的技术支持和相关文件。对有需要的代理经销商甲方可为其培训技术人员。(如果甲方派人去乙方上门指导，费用由乙方承担，到我司培训，免收培训费，

但食宿、路费自理。)

(二)、乙方

- 1、乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。
- 2、乙方在代理销售过程中要积极维护甲方品牌形象，推广甲方“一线光电”品牌，如有损坏甲方形象行为将取消代理商资格，并追究其他责任。
- 3、乙方作为甲方的代理经销商应有正规的经营场所和合法的经营手续，同时应具备一定的产品样品阵列场地，还必须购买一套完整的展示样品，以全面展示产品效果。
- 4、乙方在代理销售过程中必须一次性将货款结清，不能赊贷。
- 5、乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证：

- 1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，代理期间第一年，应付保证金人民币3-5万元(视代理的产品和区域而定)，在完成100-1000万元的销售金额后或经双方认定后可退回保证金;乙方严禁跨区域串货，对有跨区域串货的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动停止，并停止供货或定货。
- 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，乙方有权立即终止代理合同期得到相应补偿。
- 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

列相关要求，甲方均有权立即终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款的情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有冲击的产品。

四、代理期限：

自20xx年 月 日至20xx年 月 日。

自代理协议签字日起，乙方如在一年内未完成100万元以上的销售额。甲方有权取消乙方代理商资格。取消代理商资格后所购买产品以甲方vip客户出厂价结算。

五、销售定额：

1、“一线光电”led产品供货价为代理商结算价。（见附表）乙方的首批定货量最低为壹万元，甲方给予乙方个月的试销期，试销期内至少应达到的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果 天内没有执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、以上协议与代理商结算价格表、市场销售政策同时生效。

本协议一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

最新区域销售代理合同 销售代理合同优质篇八

乙方：_____

一、经双方确认：甲方的_____（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方_____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1. 甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙

方的代理权收取保证金人民币_____元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

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. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1. _____供货价为_____元/公斤，乙方的首批订货量最低为_____公斤，甲方给予乙方_____个月的试销期，试销期内至少应达到_____元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果_____天内没有开始执行购货和销售，

则本合同自动作废，如果连续_____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____