

2023年无权代理合同案例(模板9篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。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。

无权代理合同案例精选篇一

第一条：代理及授权范围1.1 乙方代理销售甲方的系列汽车包括：_____?1.2 乙方的代理区域为_____地区。甲方授权乙方为以上_____个区域总经销的权限，全面负责_____个区域的销售和经销商管理。如因乙方串货行为造成甲方或者甲方的其他代理商经济损失的，甲方有权追索乙方的违约责任。双方约定每台车违约金为_____元，同时，甲方应明令禁止其他区域的授权经销商在上述_____个区域销售(该市场_____年_____月_____日以前的供货车辆除外)，否则视同甲方违约。

1.3 乙方承诺每月向甲方的订货量不低于_____辆，乙方负责保证年销售量不低于_____辆(_____辆)，否则甲方有权取消乙方代理资格。

1.4 乙方的总代理权期限为_____年(自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日)

1.5 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。

1.6 “商标”属于甲方所有的汽车产品商标。

第二条：订货及付款2.1 甲乙双方的结算价格见本合同的附件，该附件由具体的经销协议和订货单组成，为本合同的组成部分。

2.2 乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付所提车款。

2.3 _____产品的销售在授权区域内由乙方全权负责，乙方应依据或参照甲方确定市场指导价进行销售，严格禁止低于甲方确定的最低市场限价进行销售。

2.4 乙方为销售_____产品组织的各种活动，费用由乙方承担，但甲方应予以积极配合，提供技术和人员支持。

2.5 本合同规定以现金方式或以银行承兑汇票的形式支付。

第三条：运输方式乙方根据甲方的要求，在办理相关出库手续后，乙方自行提货，并负担相关运输费用，甲方仓库地为交货地。

第四条：投标特别约定乙方在参加投标过程中，甲方有义务按招标方要求出具相关授权文件，但乙方必须按相应情况遵守甲方在价格上的规定。

第五条：商标、工业产权和保密5.1 合同特指产品商标、图案及其他标记，属于甲方产权，经甲方书面批准后允许乙方使用，但本合同期满或终止时此种使用应随即停止并取消。

5.2 乙方不得以任何方式侵犯甲方的工业产权。

5.3 乙方在合同的有效期内或合同终止后，不得泄漏甲方的

商业秘密，也不得将该机密超越合同范围使用。

第六条：违约责任6.1 如乙方违反甲方规定，实施了串货行为，甲方可根据乙方违规销售的实际数量处以_____违约金，情节严重的，甲方有权单方取消乙方代理权。

6.2 如乙方低于甲方确定的最低市场限价进行低价倾销，甲方有权按照乙方实际销售的数量对乙方处以_____元的违约金。情节严重的，甲方有权单方取消乙方的代理资格。

6.3 如甲方不能按照乙方规定交货，乙方有权要求甲方进行整改和更换，以求达到乙方订单要求，对于因此而发生的相关费用，由甲方负担。

6.4 原则上禁止乙方擅自更改甲方车辆的标准配置进行销售，对于确需改装的，乙方应提前向甲方立项并取得同意后方可进行，对于擅自改装引起的维修费用和其他相关费用，甲方有权对乙方进行追偿。

第七条：售后服务7.1 甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

7.2 乙方在销售完成后，应按甲方要求填写用户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回用户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7.3 当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的12小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供24小时售后服务热线联络服务。

7.4 因人为原因造成的汽车配件损坏，不在免费保修之列，乙方需支付甲方售后服务之费用。

7.5 对于乙方擅自改装的部分，不在保修之列，对于甲方维修站因维护甲方利益而进行了维修的，甲方有权根据实际维修费用对乙方进行追偿。

第八条：合同的终止本合同因履行期限届满或双方协商一致或一方违约另一方单方解除合同而终止。

第九条：不可抗力因不可抗力致使本合同不能履行或不能完全履行时，遭受不可抗力一方应及时向对方通报相关情况并向对方提供相应证明，在双方共同商议(或有关主管机关裁决)后，可以根据决议延期履行，部分履行或不履行，并可根据情况部分或全部免于承担违约责任。

第十条：合同争议及解决方式因本合同发生争议，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向合同履行地_____人民法院起诉。

第十一条：合同效力本合同一式四份，自双方签字盖章日生效，甲、乙双方各执两份且效力等同，作为合同附件之一的_____与本代理合同具有同等效力，其他未尽事宜，双方协商解决，甲、乙双方确认的补充协议，作为本合同的附件也具有同等效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)

法定代表人或委托代理人(签字) 法定代表人或委托代理人(签字)

__年__月__日 __年__月__日

无权代理合同案例精选篇二

乙方：

甲方是依法组成并有效存续的企业法人，根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明确双方权利义务。

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织。
2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。
3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。
2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户
3. 按甲方规定的零售价推销产品。

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。
2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

1. 收益按月以人民币结算，每月5日左右，拨入乙方指定的银行

帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。

2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。

2. 监督乙方依本合同及甲方的销售规章制度，充分履行本合同

3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。

4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。

2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。

3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售规章制度和有关的补充修订。

4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙方的法律责任。

4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方申请保留最终审核权。

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商。协商不成的，应向甲方住所地人民法院起诉。

甲方： 乙方： （签章） 茶叶销售代理合同 （签章）

签订日期： 年 月 日

无权代理合同案例精选篇三

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》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，经协商一致，签订本合同。

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。

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。

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。

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）。

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。

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。

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

无权代理合同案例精选篇四

乙方：

专业住址

电话身份证号

一、代理内容：

甲方授权乙方于代理期内在以甲方代理的名义从事一切有关本协议规定的合法商业活动。

二、代理的期限：

1、授权期限从本协议签订之日年月日起。

2、合作期间，甲乙任何一方单方面都有权利终止合同，但甲方要按乙方的业绩付清报酬。

三、甲方的权利和义务：

1、权利：

(1)、甲方对乙方在校园所进行的一切代理行为有直接控制和

知情权。

(2)、甲方有权利时刻向乙方了解代理情况，以便能及时作出对策和调整。

2、义务：

(1)、甲方应保证其代理工作的可靠性和安全性。

(2)、甲方应按约定支付乙方薪酬。

四、乙方的权利与义务：

1、权利：乙方在其代理过程中，有权获得应有的薪酬。

2义务：

(1)、乙方在代理过程中，有义务按甲方要求及时间向甲方负责人汇报其代理情况及业绩，不得掺假，否则后果自负。

(2)、乙方在代理过程中不得有损害甲方的言行。

(3)、乙方必须按照甲方的授权委托的范围和内容，认真履行职责，维护甲方的合法权益。

五、薪酬结算方式：

六、准则：

本合同自甲、乙两方签字之日起生效，合同一式两份，甲、乙双方各持一份。

无权代理合同案例精选篇五

随着经济的发展，总代理合同的使用很普遍，总代理合同怎么写呢?以下是在本站小编为大家整理的总代理合同范文，感谢您的阅读。

甲方：_____

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)：_____

一、甲方责任及义务

甲方有义务向乙方提供其网上代理区域内直接同甲方联系的用户信息资料.

二、乙方的责任与义务

3, 乙方有义务进行网电咨询, 介绍等服务, 为用户提供一定的售后服务.

4, 乙方不得销售其他品牌的网络电话.

5, 乙方若违反以上任何一项, 甲方有权撤消网上总代理资格.

三, 公司给予总经销的权利

在该区域的网上独家销售权.

强势的网络广告支持.

四, 违约责任: 总体按经济合同法处理

1, 双方发生经济纠纷, 甲方, 乙方必须在甲方所在地法院提起诉讼.

2, 因不可抗力因素造成合同不能履行的, 不属违约, 双方均不承担责任.

六, 未尽事宜, 双方友好协商解决.

七, 本合同一式两份, 具有同等效力, 甲, 乙双方各执壹份.

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

甲方(供货方):

法人代表:

住 址:

乙方(购货方):

法人代表: 身份证号码:

住 址:

甲、乙双方本着平等互利、诚实守信的原则, 授权乙方在其所在区域开拓本合同所列产品市场, 经友好协商, 有关事宜达成一致, 签署本合同, 以资共同遵守。

一、甲方同意乙方在——地区代理本合同附件一所列产品，合同期限为 年 月 日至 年 月 日。

二、乙方代理的产品如附件所列，产品供货价格为甲方全国统一执行的二级代理商供货价。在本合同执行过程中，产品价格体系如有调整，以甲方书面通知为准。

三、乙方保证在本合同执行期内，销售总额不低于 元，并按

四、结算方式：

乙方货款以现金、转帐或电子汇兑到甲方指定专用帐户上，现款现货，款到发货。

五、交(提)货地点和方式：

货物以火车或汽车运输到乙方指定站(第一指定站)

共2页，当前第1页12

无权代理合同案例精选篇六

乙方：

根据中华人民共和国相关法律、法规的有关规定，甲、乙双方经平等协商，一致同意签订本合同，共同遵守。本合同性质为劳务合同。

第一条 工作内

乙方同意在被聘用期间，根据甲方工作需要，在企业应用销售部从事茶叶产品代理商职务。

第二条 协议期限

本协议有效期自20xx年9月21日起，至_____年_____月_____日止，本协议期限为_____年。

第三条 劳动时间

3.1 乙方在被聘用期间执行不定时工作制，工作休息时间由乙方自行安排。

3.2 乙方不能以甲方的名义开展任何与完成约定的工作任务无关的业务、活动或者从事违法犯罪活动，否则一切后果乙方自己负责，同时甲方保留追究其法律及经济责任的权利。

第四条 劳动纪律

4.1 乙方在聘用期间，应遵守甲方的各项规章制度及劳动纪律，严格遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范，爱护甲方的财产，遵守职业道德。

4.2 乙方违反劳动纪律及各项规章制度的，甲方可视情节轻重，给予调职、降薪或提前解除本合同。

第五条 代理商劳动报酬

5.2 工资发放时间统一以客户成交后付款后，公司确定收款后，48小时内统一打到乙方农业银行卡上。

5.3 多劳多得，工资保密性。

第六条 保密义务

协议期内，乙方须在甲方许可之范围内使用甲方商业信息；协议期内以及协议终止后，乙方必须为甲方之一切商业信息保守秘密，不得以任何方式向甲方以外的第三方泄露、给予或转让。

如果乙方违反上述义务，给甲方造成任何损失，乙方自愿承担最终的赔偿责任。

第七条 合同的终止 以下情形发生时，本合同可以终止：

7.1 合同期限届满；

7.2 在合同有效期内，乙方如不能达到甲方的工作要求，甲方将给予警告；如果在一次警告后仍然不能达到甲方的工作要求的，甲方提前30日告知乙方，本合同即可提前终止。

7.3 乙方在本合同有效期间，被依法追究刑事责任，甲方可以单方终止合同。

7.4 对于非因7.1、7.2和7.3的原因，合同任何一方违反合同约定，且违约方在非违约方书面通知后15日内仍未予改正的，非违约方可以书面通知的形式终止本合同。本合同的提前终止不影响已经产生的权利义务关系。

第八条 其他

8.1 因履行本合同发生的纠纷，双方通过友好协商解决，协商不成的可以向当地人民法院提起诉讼。

8.2 本协议自签订之日起生效，本协议未尽事宜，按国家有关规定执行；必要时，经甲乙双方协商一致后方可对本协议进行修改或补充；对本协议的任何修改或补充，经双方签字、盖章后方可生效，并具有与本协议同等的法律效力。

8.3 本协议书一式二份，甲乙双方各执一份。

无权代理合同案例精选篇七

甲方全权委托乙方独家代理“_____”整个项

目的商业策划、招商代理。

乙方代理招商的整个项目面积以双方签字确认的甲方委托乙方的实际可招商面积为准（具体面积以店铺划分后的店内可租赁面积为准，不含通道等不可做为出租经营使用的公摊面积）。甲方委托乙方开展招商工作的具体总面积，及涉及区域，后续以项目推进过程中甲乙双方最终书面约定为准。

甲方委托乙方代理招商的物业地点：共招商面积。

乙方商业咨询顾问、招商阶段期限为：本合同签订之日起至商业招商完成率达之日止。（招商完成率达70 %后，甲乙双方可协商续约。

甲方应支付给乙方的报酬包括招商启动费、招商代理费。招商费系指乙方履行本合同时招商启动阶段、招商阶段应取得的报酬。

1、招商启动费含商业顾问咨询费：人民币。结付标准按照本合同第“五”条第“1”款相关规定履行。

2、招商代理费：结付标准按照本合同第“五”条第“2”款相关规定履行。

1、招商策划费用的支付：

2、招商代理费的支付：

1) 对于乙方介绍促成签约的商家，甲方将按该租户第一年月租金的倍支付给乙方，作为招商代理费。

2) 支付方式如下：在乙方和商家签订店铺协议后，甲方按约定，支付乙方现阶段所招面积代理费的，同时扣除前期支付给乙方的招商启动费。（若代理费用不够抵扣的情况可前抵

扣部分) 在乙方同商家签订租赁合同后付款时, 在乙方完成所约定的招面积后支付全部代理费尾款。

3) 如租户签署正式租赁合同或联营合同之后悔约, 已收取的租赁定金或违约金被甲方没收的, 乙方有权获得该违约金的作为招商代理费, 甲方不再另行支付“第五条2、1)”约定的招商代理费。

1、根据甲方需求及具体市场变化情况, 以甲方利益最大化为目的, 在招商阶段, 经甲乙双方共同确认, 以《阶段性招商计划书》作为甲方对乙方的招商工作的审核, 《阶段性招商计划书》由甲、乙双方共同确认, 签字盖章作为本合同附件三存档。具体考核标准以《商家确认书》所确认的比例为准。

2、在委托期内, 甲方与承租人签订租赁合同或店铺协议并根据合同约定支付首期合同约定费用。在委托期间, 由甲方先期接洽或介绍, 由乙方完成租赁合同签约的也视为乙方招商成果。

1、应协助配合乙方的招商工作, 并保证乙方对此项目的独家招商代理权, 并按时支付乙方招商代理费用。

2、甲方应保证履行并承担意向协议及租赁合同中的出租方职责。

3、甲方指定专人作为本合同的甲方代表, 负责本合同的策划和招商工作。乙方应当与甲方及代表进行密切联系, 加强沟通, 甲方以及甲方代表应当为乙方开展本合同约定的工作提供方便。甲方应当以书面的形式将该代表人通知乙方。如有变更, 应当提前7日以书面形式通知乙方。

4、甲方代表以甲方其他有关工作人员有权参加由乙方为本项目召开的会议, 对乙方提供的项目报及策划方案进行交流、讨论与确认。

5、管理全部租金的账务工作，负责全部租金款的收取并有效使用，同时负责对外开具发票。

6、甲方提供符合乙方要求的招商接待场所，并提供招商接待场所日常办公设备（桌、椅、电话及供招商专用的两组以上电话线路、传真机、复印机、电脑、打印机、饮水机等），并承担售楼处的日常管理维护、保安、保洁、水、电、电话费、饮用水、纸张、文具等含vi系列易耗品的所有费用。甲乙双方工作人员在销售现场需遵守办公用品使用和维护守则，如有非正常损耗则当事人承担一切经济损失。

7、《商铺租赁合同》的内容必须经甲方许可后印制，由甲方复核认定，并由乙方协助甲方与承租者签订。如乙方在招商过程中须对有关条款进行改动，须征得甲方书面认可。

8、审核并确认该项目招商所必需的广告宣传资料，负责实施广告投放，承担该项目的广告投放费（广告投放费包含电视报纸广播网络\户外广告牌宣传单售楼处广告包装现场推广活动费用）和礼仪及招商推广等活动费用。

9、甲方须在营销中心交付使用时提供招商接待场所，以保证项目客户积累工作的顺利进行。以上费用由甲方承担，但乙方需提供书面意见并监督指导各合作方完成招商场所及招商相关配备等具体工作。

10、委派专人配合、协调乙方的工作，以便乙方顺利完成全部的代理招商工作。

11、乙方对本案项目的参与人员必须报甲方审核，对服务不满意者，甲方可以书面要求乙方更换工作人员，并在甲方同意下更换工作人员，新的工作人员须在一周内到岗。

12、甲方有权在发生重大违约事故时，追究乙方适当的经济赔偿，同时甲方有权解除该合同。

13、甲方如期保障工程进度，确保工程按预定时间竣工并验收入伙。如因工期延误，则乙方可按延误时间顺延招商计划和任务；如因工期延误过长，导致乙方招商工作不能顺利进行，双方以协商为前提，但乙方已发生的相关费用须由甲方支付。

14、甲方应严格要求工作人员提高效率，对乙方书面提交的各项工作计划和建议按照合理时间要求及时答复，否则，造成工作延误等问题由甲方负责。

15、严格履行本合同约定的其他责任和义务。

7、乙方对甲方提供的项目相关资料负有保密义务；

8、乙方不得在本项目现场摆放其它项目招商资料；

13、合作期内，乙方应保证所提供各项方案符合国家相关法律法规；

16、严格履行本合同约定的其他责任和义务。

1、本合同的任何一方不履行本合同中所规定的任何责任或义务，而使对方造成损失的，须赔偿对方因此造成的相应损失。

2、如因乙方原因致使甲方根据本合同的规定终止本合同的履行时，则甲方有权视乙方的违约行为给甲方造成的损害程度，扣除部分应向乙方支付的招商启动费用。

3、合同有效期间，致使一方不能履行本合同的，在取得有关部门的不可抗力的认定后不视为违约。

开发和招商不具备合法、完备的手续等原因致使项目招商受影响，由双方协商决定是否解除合同（部分免除履行合同责任），或者延期履行合同，乙方有权不归还甲方前期招商启

动费。

6、因乙方原因造成同一房源重复租赁的，乙方应承担甲方及第三方（包括承租者）造成的一切经济损失。

1、本合同作为甲乙双方针对本项目合作事项的主合同。在招商过程中，若因引进商家而需要相关证照，甲方需配合提供。

2、本合同的附件与本合同具有同等法律效力。

3、合同附件一：《商家确认书》；合同附件二：《阶段性招商计划书》

1、合同期限内甲乙双方不得聘用对方工作人员，如有违约，则须向对方支付违约金每人人民币贰拾万元整。

2、如有未尽事宜，双方应本着友好合作的态度协商解决，修改条款由甲乙双方共同签订补充协议。补充协议与本协议享有同等法律效力，如补充协议与本合同有抵触之处则以补充协议为准。如协商不能解决，双方约定由该项目所在地人民法院裁决。

3、本协议自双方签字盖章之日起生效。合同期限结束，如未能按时结付，该协议继续生效，结付清楚后协议自动终止。

4、本合同壹式肆份，甲乙双方各执贰份，每份皆具有同等之法律效力。本合同自双方签章后生效。合同生效后，双方应立即着手进行合同约定的工作。

甲方：_____（盖章） 乙
方：_____（盖章）

无权代理合同案例精选篇八

签约代表： 签约代表：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

一、合作原则

甲乙双方经过友好协商，愿意在互惠互利、风险共担的原则下，共同发展某品牌 时 装销售。乙方在承认和尊重甲方的专利行使权、商誉、业务水平和经营管理的原则下，达成以下 协议，共同遵照执行。

二、经销地区及期限

1、甲方授权为乙方在 进行某品牌时装之代理销售；在协议期内，乙方享有该省由甲方所授予的代理/销售某品牌时装的权利和义务。

2、本合同自 年 月 日至 年 月 日止。

三、义务

1、甲方向乙方提供相关有效证件(复印件)，包括营业执照，商标注册证书。

2、乙方则需向甲方提供有效的营业执照(复印件)，乙方在代理甲方时装当中必须销售 甲方提供之商标货品，不可销售、

储存或以任何形式宣传非由甲方提供之货品。

3、乙方为某品牌时装之经营者，自负盈亏，一切有关租赁、税务问题由乙方自行处理，甲方不负任何责任。

四、供货价格

1、甲方供给乙方的货品以市场统一零售价的 折结算。

2、乙方须根据“款到发货”的原则，发货前须将货款汇入甲方指定帐户，以便于甲方发货。

3、甲方指定汇款帐户：

4、货品的运输，含运输、保险、税金一律由乙方承担。

5、换季库存产品，甲方将有统一的促销方式执行。

6、甲方于每季商品发表会时，乙方可现场预定货，预定货品需预付货额定金30%。开季后，追加货品时，一律现款现货，定金在当季最后发货冲货款。

7、该地区由甲乙双方协商设定最低年进货额为人民币万，月平均进货额为人民币 万。

五、代理商销售奖励与惩罚；

1、年进货额达标，按进货价返利1%；

2、第一年年进货额如没达标，第二年续签订货须增加3个点；

返利以当季货品抵冲，或自下批进货款中扣除。

六、货款结算方式

1、乙方需于本合同签署当日向甲方支付人民币 元作为保证金，首批货款 万元，合同签订三日内付清，合同开始生效。

2、乙方必须在甲方通知发货金额于规定时间2天内支付给甲方，以利于甲方发货。否则甲方有权将货品转发于其他代理商，造成不便由乙方承担。

3、合同期满后，若乙方不再续约且无任何违约行为，合同保证金可自动转为最后一次发货的货款或无息返还。

七、形象、装修及广告宣传

1、甲方免费配备定量海报图，画册，店面装修风格图，特许专授权。

2、乙方如需配备多余的甲方道具，须按甲方成本价出售。

八、信息反馈

乙方每周一传真上周销售明细、销售状况分析。每月25日将实际库存情况以传真的 形式报给甲方。

九、商标、知识产权及违约责任

1、甲方允许乙方在协议期间在营业范围内使用甲方商标和文字。

2、乙方未经甲方书面同意，不得将商标的标识和文字用于经营范围外。

3、乙方不得直接或间接参与或牵涉任何与甲方商标相似近似之货品的制造、运送和销售 行为。

4、乙方如发现任何仿冒甲方商标之货品，需及时通知甲方，并全力协助甲方之取缔行为。

5、乙方不得仿冒或生产甲方之产品。

6、若乙方在合同执行期间内，因经营不善，提前终止合同，属乙方单方违约行为，乙方需提前60天书面告之甲方，保证金方可自动转为货款或无息反还，合同终止。否则甲方将没收乙方的合同保证金。

7、本合同每年为一个执行周期，若乙方年度未达到业绩目标，合同期结束时甲方将按完成的业绩比例退还保证金，并取消代理资格，合同自动终止。

8、若甲方发现乙方有上述行为(1-7)条时，甲方有权没收乙方的合同保证金，若乙方给甲方造成严重经济损失，甲方有行使法律行动的权利。

十、换货率

1、可享有10%的换货率。

2、乙方所有需换货货品必须保证货品不损、不污、不影响再次销售，否则甲方有权拒绝接受，并要求乙方买断或支付清洗或修理费用。

3、乙方所有需退换货品的吊牌、合格证、包装物必须完好无损，否则甲方将按每件货品5元收取修理费用。

十一、运输及验收

1、甲方所配发的产品，由双方协商确定适合乙方的运输方式，甲方将乙方产品发往 市内指定的发货点，发货运输及换货运输费用由乙方承担。

2、乙方补货、换货、必须提前3天，以书面形式传真给甲方，写明货品、编号、颜色、尺码数量等原因，甲方以此为据确

认;乙方若以口头、电话或其他等形式订货、补货,所产生的误差概由乙方、负责。

3、乙方收到货物后,必须于两天内全部开箱检查,如发现有短缺或其它问题时,应立即将具体情况及运输单用书面形式通知、传真给甲方,过期甲方概不受理。

4、乙方从运输公司提取货物,如发现外包装破损、污染及封口胶有异常情况时,必须开箱检查,清点无误后方可签收,发现短少应做好记录,双方签字,并向运输公司提出赔偿。

十二、保密义务

1、乙方不得向第三者提供有损甲方利益的情报。

2、甲方不得向第三者展示乙方提交的营业报告书及其它有关资料和有损乙方利益的情报。

3、前两条规定的甲方和乙方的保密义务在本合同期满后仍然有效。

十三、合同解除及终止

1、甲、乙双方合同期届满,本合同自动终止。

2、发现乙方抄袭产品设计,自行或委托他人生产、销售相同类似的服装情况时,甲方有权单方面结束本合同,并没收乙方所缴纳的全额保证金。

十四、其他事项

1、合同期满,本合同终止,乙方如需续签合同,须于合同到期前二个月向甲方提出申请,续签的合同按照甲方新合同条款签订。

2、本合同未尽事宜，双方同意协商解决，协商一致后可另行签订补充条款。补充协议书与本协议具有同等法律效力。

3、此协议一式两份，甲乙双方各执壹份，具同等法律效力，其他未尽事宜，甲乙双方协商解决，若协商不成，甲乙双方同意以某某镇人民法院为管辖法院。

无权代理合同案例精选篇九

乙方：_____

双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，为使甲方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称：_____

2. 代理期限：_____年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

3. 代理区域：_____辖区范围内。

二、总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。

2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4. 经常进行宣传促销活动。

三、双方职责、权利

(一) 甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。
2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营管理活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。
3. 甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。
4. 甲方带给相关的产品证书和文件资料等。
5. 甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。
6. 甲方用心配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
7. 甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二) 乙方职责、权利

1. 乙方应根据当地实际状况自行完善经营甲方产品的各项手续。
2. 乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。
3. 乙方务必贯彻，融汇甲方营销理念，理解甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4. 乙方务必具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5. 协议生效后，乙方能够以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方带给，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

四、代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度务必完成_____万元rmb的进货额，全年务必完成_____万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

2. 乙方承诺本协议签字之日起_____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元rmb(甲方按4个月完成供货，每月为_____元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设状况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的_____%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按_____%给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5. 从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的_____%且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

五、代理条件

1. 乙方务必是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有必须的市场经营网络。
2. 乙方务必向甲方带给企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。
3. 乙方务必完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。
4. 签约后，乙方在半年内务必完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。
5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。
6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方带给的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方带给的20xx年全国统一零售价，最低能够下浮_____%，如需超出，务必征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际状况自定。
7. 乙方务必理解甲方业务培训及营销指导资料：
 - (1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。
 - (2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。
 - (3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4)透过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

六、宣传、技术支持：

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可带给宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2. 甲方带给代理授权书，技术培训资格证书。

3. 甲方免费带给传喷画和培训手册。

4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5. 带给工程设计方案和技术指导。

七、付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2. 运费由乙方负责。

八、其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查状况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承

担所有运输费用。

九、违约与仲裁

1. 自乙方代理资格生效之日起至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
2. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。
3. 在协议期内如发生分歧，首先透过友好协商解决，解决不了时，可按《合同法》处理。

十、附则

1. 签订本协议时，乙双方应带给企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。
2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。
3. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。
4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：_____日期：_____

乙方：_____日期：_____