

2023年区域代理合同 产品区域代理合同(实用5篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？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。

最新区域代理合同 产品区域代理合同优质篇一

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：

1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停止供货。并取消代理，经销资格，除扣除市场保证金外，乙方还应赔偿被侵地区经销商的一切损失。赔偿标准为（批发价-供货价）×2倍冲货量。

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。

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_____%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____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____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____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____件以上），应提前____天向甲方提供书面要货计划。

关规定处理。

九、合同____式____份，甲乙双方各执____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。

最新区域代理合同 产品区域代理合同优质篇二

乙方：_____

一、代理产品，区域，期限：

1. 甲方授权乙方为甲方_____系列_____产品_____地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

2. 代理期限为_____年，从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

二、双方责任，权利：

甲方：

1. 甲方保证乙方所需产品货源的供应。
1. 乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。
2. 乙方销售_____产品，不销售其它同类产品。
3. 乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。
4. 乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件:

1. 乙方在本协议签字之日起_____日内，首批进货_____元以上。
2. 协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成_____元以上销售额。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

四、产品质量及售后服务:

1. 甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个

月保换，一年保修。

2. 甲方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

五、代理价格：

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1. 交货地点_____。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单，该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额以该确认单为准。

2. 乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3. 如果批量订货总金额小于_____元，甲方不承担运输费用。

七、违约责任：

若甲乙双方任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

八、其它：

1. 因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

2. 本协议从签字盖章之日起生效。

3. 本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____ 代表(签字)：_____

地址：_____ 地址：_____

电话：_____ 电话：_____

年____月____日 ____年____月____日

最新区域代理合同 产品区域代理合同优质篇三

甲方：

乙方：

一、甲方授权乙方在地区成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

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，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。
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，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1. 乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
2. 乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。
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。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自2005年月日至2006年月日。

甲方： 乙方：（签名）

签字： 身份证号：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

签约时间□20xx年月日

最新区域代理合同 产品区域代理合同优质篇四

一、代理产品, 区域, 期限:

1、乙方授权甲方为乙方_____系列_____产品_____地区代理, 并保障甲方在销售区域内的长期利益。

2、代理期限为_____年, 从本协议签订之日起至_____年____月____日止。合同期结束后, 双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利, 因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任, 权利: 乙方:

1、乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2、乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3、乙方负责技术支持, 对甲方进行技术咨询, 培训, 指导。甲方:

1、甲方保证按时支付货款, 按期完成销售额。

2、甲方必须设立营销网点, 销售_____产品, 不销售其它同类产品。

3、甲方保证不向代____区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

4、甲方必须拥有一定的销售及技术人员, 以做好产品销售及售后服务工作。双方负责为对方保守商业和技术机密; 使用于或包含于产品中的任何专利商标, 版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权, 甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。由于水灾, 火灾, 地震, 干旱, 战争或协议一方无法预见, 控制, 避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议, 该方不负责任。但是, 受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方, 并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的39;不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件:

1、甲方在本协议签字之日起____日内, 首批进货_____元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期, 不计销售任务; 之后每个月需完成_____元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额, 乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务:

1、乙方保证产品及配件的质量, 对直接用户产品及配件三个月保换, _____年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和

保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

五、代理价格：所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1、交货地点_____。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2、甲方将货款存入乙方账户后乙方将货发送给甲方。

3、如果批量订货总金额小于_____元，乙方不承担运输费用。

七、违约责任：若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

八、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应以民法典为依据提交仲裁。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

乙方（盖章）：_____代表（签字）：_____

代表（签字）：_____地址：_____

地址：_____电话：_____

电话：_____年___月___日

最新区域代理合同 产品区域代理合同优质篇五

代表签名及盖（公司）章 _____

日期：

乙方： _____

代表签名及盖（公司）章 _____

日期

甲方： _____ (以下称甲方) 乙

方： _____ (以下称乙方)

1. 甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“_____”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2. 以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“_____”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3. 乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“_____”产品每月不低_____只，约价值_____万元。

4. 甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必

须每次结清：即每次订货，乙方应提前_____天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的_____天内发货。

5. 运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6. 经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7. 如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8. 此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：_____

签章：_____

日期：_____

乙方代表：_____

签章：_____

日期：_____