

2023年家具销售协议(优质7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

家具销售协议篇一

甲方：

乙方：

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的__地区经销商事宜，特订立协议如下：

一、产品本协议中所称“产品”，系指_____系列产品。

二、地区本协议中所称“地区”，系指_____经双方经书面同意的其他地区。

三、商标和专名本协议中所称“商标”和“专名”，系分别指_____（商标的全称和专名的全称）。指定产品的中文名称：_____。（暂定名，乙方将可能在此产品的整体ci策划中，给予其名称全新策划）

二、委托甲方不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。

三、询购甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。

四、再进口甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相

信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于____的折扣。

二、单独合同在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、自费提供样品和一切可以供应的`广告资料。

3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3、乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条：双方关系根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

系。

一、 特许乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、 注册如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

2， 如任何一方根据破产法或债务人救济法提出或同意提出破产申请或其他救济申请，或被裁定破产，或解散，或清理，或对债权人作任何转让，或对该方指定了产业管理人或类似人员，则在上述任何情况下，另一方得在任何时候以书面通知即终止本协议。

3， 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

一、 标准甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、 免受损失凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、 质量如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行承担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

一、 不可抗力本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及（或）各

个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、动员、暴乱、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、转让本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后____内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第____个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款本协议的成立、效力、解释和履行，应以国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方：

乙方：

家具销售协议篇二

甲方：_____（下称：甲方）

乙方：_____（下称：乙方）

经销事宜达成如下协议：

一、经销区域和销售目标：

- 1、甲方授权乙方为20xx年地区（按国家行政区域划分）的特约总经销商。
- 2、乙方在行使经销权时应全力推广甲方产品，保证本年度年货销售期内完成最低销售额万元。

二、市场管理

- 2、双方约定，在本协议有效期内，甲方不得以任何形式向约定区域内除乙方之外的其他客户或销售单位直接供货；甲方直营的销售渠道应事先向乙方说明，以免和乙方在终端销售价格等方面有冲突。

三、供货价格：

甲方向乙方的供货价格，按《附件一》执行。

四、结算方式：

- 1、甲方实行款到发货的结算方式。乙方可以银行电汇、银行汇票、转帐支票方式付款。
- 3、甲方指定接收乙方付款（货款）的帐户资料：

批准：____ 审核：____ 拟制：____

帐号：_____

开户行：_____

五、交货和产品验收标准

1、交货方式及运输费用：结合双方的商品交易价格，双方商定，甲乙双方交货地点为甲方仓库。乙方自行提货、自行承担运输费用。但若乙方需甲方代办运输，甲方有义务代为办理。甲方将根据乙方的安排和要求，委托货运公司将货物运达乙方所在地，乙方收到货物后再向承运人支付运输费用，具体运费甲方将另行通知乙方。

2、乙方收货地址：

收货人：_____联系电话：_____

4、甲方保证提供的产品符合国家规定的相关标准。如果在保质期限内，出现因甲方的原因引起的质量问题，甲方负责退换货。

六、销售服务：

2、广宣品支持政策：

为配合乙方的市场运作，更好的展现品牌形象□20xx年度年货销售期间，甲方将充分考虑到产品终端市场陈列效果，向乙方免费提供围堆海报、吊旗、吊牌□x架等终端宣传用品，由乙方在提货前提出申请，甲方将结合乙方市场区域、终端网点以及提货情况给予发放。在发货时随货一起发出。

3、库存产品的处理：

3. 2. 库存确认的时间和方式：乙方必须在____年____月____日前书面报告库存产品型号、规格及数量；经甲方专职人员确认。

3. 3. 退货须取得甲方的同意后办理退货手续，在约定时间内退回甲方仓库；

3. 4. 同意乙方退货的，乙方必须在____年____月____日前将商品退回到甲方仓库。退回数量，以甲方实际验收为准。

3. 5. 退货的处理：

3. 5. 1. 退回的产品必须保证外盒和外箱完好，破损产品将不予回收；

3. 5. 2. 如乙方产生退货的，则不再享受本年度的无退货奖励，实际退货额超过协议约定退货率的，超过部分甲方可暂代为保管，但不计退货额，于08年度按独立包装生产成本收取费用，包装为成品后再返还乙方。退货部分的金额经双方核对无误后，甲方在40天之内返还乙方，也可以征求乙方意见，更换同等价值的甲方其他产品。

3. 5. 3. 对额度内可以退回的商品，包装盒由乙方自行保存（但需提供具体明细，经甲方专职人员确认后）甲方于明年免费提供所需年货，由乙方自行包装后销售；超过约定退货率部分的，由甲方按独立包装生产成本收取费用。

4、乙方提取的甲方的罐装产品、简易包装产品和独立包装的散装饼（具体详见《附件一》），甲方计入乙方的累计总的销售任务指标，但乙方不享受任何退货支持，也不享受无退货奖励政策，如罐装产品有库存的，甲方于明年按成本价格供应给乙方该部分独立包装年货。

七、解决协议纠纷的方式：

如果在本协议书执行的过程中出现争议，双方应该尽力友好协商解决问题。如果不能在30天内解决争议，可以根据相关法律程序向甲方所在地法院提起诉讼。

八、本协议书签定时间：____年____月____日有效期至____年____月____日。签约地点：江苏省苏州市。

同商讨补充，补充条款或附件为本协议不可分割部分，同具法律效力。

甲方：_____乙方：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

签约代表：_____签约代表：_____

家具销售协议篇三

甲方(供应商)：_____有限公司(以下简称甲方)

乙方(经销商)：_____ (以下简称乙方)

甲、乙双方在友好协商，诚实信用，平等双赢的基础上，经双方协商一致，签订本协议。

第一条甲方授予乙方在下列经销渠道类型、规定时间、经销区域、经销产品；

1. 经销渠道类型：_____一级经销商

2. 乙方性质：_____

公司类型的客户：_____是否为一般纳税人(是)(否)，公司需提供营业执照；个体工商户(是)(否)，个体工商户提供身份证复印件。

4. 经销区域省市区

第二条销售目标、销售价格：_____

1. 产品价格随行就市。如产品价格发生变动，甲方应书面通知乙方，提交书面通知后，即按照新的价目标准作为订货、付款的依据。

2. 每月20日前乙方应向甲方发出次月书面订货单，载明次月拟定销售之品牌、规格、数量和发货顺序，以便甲方安排货源，按时供货。订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章(传真有效)，甲方收到订货单后需确认该笔订货是否有效(传真有效)。确认订货有效的，则每份订货单及确认函均构成一份独立有效的买卖合同，本合同有关付款方式及交货等相关条款为对该独立合同的有效补充。购货须先付货款后发货。

3. 乙方在经销期限、区域、渠道、产品范围内，根据乙方所在销售区域的市场容量，双方议定乙方每月采购金额不低于人民币_____万元，全年总计采购总额不低于人民币_____万元。

4. 对销售价格约定：

5. 销售返利(季度)：_____

6. 乙方的季度销售返利奖励由甲方在每个季度考核并确认后，季度的销售返利奖励在次月抵作乙方本月的订货款。

7. 投标渠道报备制支持：_____为保护乙方渠道资源和利益，避免其他投标者干扰乙方中标，甲方实行报备制，严格授权。(具体内容见附件一《投标渠道报备管理规定》)

第三条产品价格约定：_____

2. 若乙方违反协议约定，甲方有权另选其他人作为该区域经

销商，原经销商(乙方)未结算的销售返利奖励抵作乙方违约罚金。

第四条货款支付：_____

1. 款到发货;不赊销，不授信。
2. 乙方付款的名称为合同中约定的乙方，不允许多人多账户同时为乙方付款。
3. 甲方提供指定收款帐号并另行通知确认。严禁乙方直接将货款交给甲方业务人员，否则由此产生的一切损失由乙方承担。乙方与甲方销售人员发生借贷关系，甲方概不负责。

第五条订货、发货、运输及验收：_____

1. 乙方以书面或电子方式(公司加盖公章或合同章、个人需签字)向甲方指定联系人发出订单，订单填写应包括商品的货号、品种、规格、单价、计量单位、数量、金额、要求送货的具体时间、地点和货物接收人及联系方式等信息;特殊定做产品的发货时间双方另行协商。
2. 乙方发出订单后应及时付款，并向甲方发出传真(公司加盖公章或合同章、个人需签字)银行汇款凭证，汇款凭证应注明客户名称，委托他人代为付款的应提供《付款委托书》;经甲方财务部确认收到货款后，进行订单安排并发货。
3. 甲方根据订单给乙方定制包装、制版及供货，产品包装制版费由乙方承担。
5. 特殊定制的产品需满足一性次订货合计人民币15万元以上，享受免运费优惠。
6. 对于托运的情况，乙方提货时必须当场开箱验货。如发生

货物缺失、破损等，乙方应在收货二日内立即向甲方提出书面异议，并由相关承运部门提供非人为因素造成的货品缺失、破损证明，经甲方核实后进行调换或补足，若乙方在收货后二日内未提出书面异议，则视为乙方验收合格。如因乙方的原因造成货品缺失、破损的，甲方不承担调换责任。

第六条双方的权利与义务

1. 甲方的权利：_____

1.1有指导和督促乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;1.2有核定乙方特约经销区域及特约经销产品市场最低售价的权利;1.3有审核、规范乙方进行产品广告宣传和产品营销的权利;1.4有对乙方经销区域或经销产品类别进行调整的权利;1.5定期对特约经销商的配合度、合约履行情况、服务质量及维护市场秩序的执行情况进行统一考核。

2. 甲方的义务：_____

2.3向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

2.4协助乙方做好货物托运及调换工作;

2.5采取必要措施规范市场秩序;

2.6保守乙方的商业秘密。

3. 乙方的权利：_____

3.1享有本合同第二条约定的特约经销产品在销售区域的经销权;3.2享有甲方对特约经销商进行支持的权利;3.3负责所在区域的市场开发与客户服务。

4. 乙方的义务：_____

4.3严格遵守国家有关法律、法规及行业规范，守法经营；

4.5不得擅自生产、伪造、仿造甲方产品，不得销售他人伪造、仿造的甲方产品；

4.11按时提货，否则由此造成的损失由乙方承担；

4.12乙方及其分销商发现违反甲方产品市场秩序的行为，应及时向甲方举报、投诉；

4.13严守甲方商业秘密。

第七条合同的变更、解除

1. 本合同约定的内容经双方协商一致可进行变更，变更内容另签补充合同。

2. 甲、乙双方协商一致的可提前解除合同。

3. 一方严重违反合同，导致本合同项下的权利、义务不能实现的，另一方有权解除合同。

4. 因不可抗力的情况，致使不能实现合同目的的，可以解除合同。

5.2连续3个月不能完成约定的最低采购额；

5.3在本合同约定的区域范围外销售产品或者将产品转售给其他经销商的；

5.4披露甲方商业秘密的；

5.5有损毁甲方及关联企业商誉、形象及诋毁甲方产品质量等不利于甲方发展行为的。

6. 甲方有下列情形之一的，乙方有权单方解除合同：

6.1 归责于甲方的原因逾期三十天未发货的；

6.2 合同有效期内，未经乙方书面同意授权第三人在合同约定的特定区域内销售产品的；

6.3 披露乙方商业秘密的。

第八条发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，根据不可抗拒因素的影响，双方互不承担责任或者在不可抗拒因素影响范围内免除责任。

第九条违约责任

1. 甲方的违约责任：_____

甲方在本合同有效期内，在本合同约定的特定区域内又许可第三人经销本合同约定的产品的，乙方有权向甲方提请诉求，甲方应配合乙方协商解决。

2. 乙方的违约责任：_____

2.1 乙方未经甲方书面许可，跨区域销售的，乙方应向甲方支付与擅自销售产品货值等同的违约金，且因乙方的原因导致甲方需支付给其他经销商的违约金应当由乙方承担，同时，甲方有权取消乙方的特约经销权。

2.2 乙方生产、伪造、仿造并销售甲方产品以及销售他人生产、伪造、仿造的甲方产品的，应当按照侵权行为的发生期间向甲方支付本合同期约定的最低销售额三倍的违约金；如果销售的伪造、仿造的产品的价值高于违约金的，甲方有权要求乙方按照实际销售的非甲方产品的销售额赔偿损失。

2.3乙方不履行合同义务的，甲方有权责令其改正，并根据其情节严重程度和态度，给予取消其经销期内的部分或者所有折扣金额，直至取消其特约经销商资格的处罚。

3. 其他违约行为，违约方应当按照《中华人民共和国民法典》向守约方承担违约责任。

4. 违约方除按约支付违约金外，还应承担守约方为实现债权而支出的费用，包括但不限于律师费、调查取证费、诉讼费和保全费。

第十条其它事项

1. 本合同自签订之日起有效期为壹年。

2. 因履行本合同而签订的其它协议、附件、订货单或者其他文字资料与本合同具有同等的法律效力，如与本合同有冲突时，以最后有效的书面材料为准。

3. 合同签订后，本合同中所列明的双方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等为双方业务联系的有效项目及方式，任何一方的名称、地址、法定代表人、联系电话、传真、银行账户、委托代理人等发生变化的，均应当及时书面通知对方，未及时通知对方而造成的损失由责任方承担。

4. 本合同未尽事宜，经协商一致可签订补充协议，补充协议与本合同具同等法律效力；

5. 若双方发生争议，应友好协商解决；协商不成的，应向甲方所在地有管辖权的人民法院提起诉讼。

6. 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。如乙方已按时完成合同约定的产品年度采购任务，同

等条件下享有在约定的经销区域范围优先续签合同的权利和续任特约经销商的权利。

7. 本合同一式两份，经双方签字、盖章后生效，双方各执一份。

甲方公司全称： _____

开户银行1： _____

账号： _____

开户银行2： _____

账号： _____

公司地址： _____

_____ 委对面

甲方(盖章)

负责人： _____

签约代表： _____

乙方公司全称： _____

乙方开户银行： _____

乙方银行账号： _____

电话： _____

传真： _____

邮编： _____

公司地址： _____

乙方(盖章)

法定代表： _____

签约代表： _____

家具销售协议篇四

乙方： _____

甲乙双方本着诚实信用，平等互利，协商一致的原则签订本协议，以供双方共同遵守执行：

一、经销区域

2. 乙方必须首选_____产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒_____产品，否则甲方有权取消乙方_____经销权，直至追究法律责任。

3. 乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对乙方采取：_____书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计乙方任务额，且销售额归所跨区域经销商所有。

二、经销价格及任务

1. _____，人民币_____元/瓶。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前十五日书面通知乙方执行。

2. 销售任务：在协议期内，乙方需销售甲方的产品共_____瓶(赠品不计任务额)任务分解如下：

三、经销期限

2. 在协议期内，如乙方连续三个月未能完成销售任务或累计三个月未能完成总任务额的70_____%，则甲方有权另选经销商，乙方的_____经销权自行解除。

3. 在协议期内乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

四、付款方式

款到发货(现金、支票或电汇)

五、交货数量、规格及交货方式与期限

1. 交货数：以乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。

2. 交货方式：甲方在收到乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将乙方所订货物交运输部门办好托运手续(特制、订制及另有约定交货期的除外)。产品到乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由乙方承担，并传真托运单给乙方。如乙方需要使用其它运输方式(如_____、航空运输、特快专递等快运方式)甲方可代办，但费用由乙方承担。

3. 对批量较大的定货(超出分解任务计划部分)乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。

4. 乙方在甲方发出货物的六天内(以托运单日期为准)如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起十天内，乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为乙方收齐

甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

六、质量标准与验收

1. 质量标准：甲方供给乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向乙方提供相关证明文件。
2. 验收：乙方收货时须对货物进行验收。如乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

七、售后服务

1. 乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。
2. 若乙方滞销产品要求退换货的(特制、定制品甲方不接受退换)，退换货量不得超过该批进货量的_____%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但乙方需承担来回运输费用及扣除_____退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，乙方除需承担来回运费外，最少扣除_____%退换值作为甲方损失的补偿。
3. 乙方由于经销期满或双方中途终止协议，乙方退货，货值按进货价_____%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的_____%计算，并由乙方承担退货费用(含运杂费)

八、市场推广及广告

1. 甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助乙方策

划及市场推广。在甲方实施推介活动时，乙方应予以配合。

2. 合作期内乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3. 乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4. 甲方根据乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5. 乙方应从协议签定之日起叁个月内，在所辖区域内建立_____个以上的分销商(点)，且每个分销商(点)必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商(点)维护其形象。

九、违约责任

1. 甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付乙方不能交货部分货款的_____ %违约金，偿付总额不能超过6_____ %。

2. 如乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，乙方向甲方偿付跨区域销售总额8_____ %-_____ %的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3. 若乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

十、双方约定

1. 甲方不允许甲方人员向乙方借款、借物，如发生上述情况

乙方应予以拒绝，否则乙方自行承担造成的一切后果。

2. 其它约定

十一、纠纷的解决

1. 双方协商解决，可另行签定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2. 协商不成，则由北京市仲裁委员会或法院解决。除仲裁书或判决书另有规定的外，费用由败诉方承担。

十二、本协议一式四份，双方各执二份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：_____乙方：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

法人代表：_____法人代表：_____

委托代表：_____委托代表：_____

开户行：_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

税号：_____税号：_____

家具销售协议篇五

经销协议书（二）

甲方：_____

地址：_____

乙方：_____

地址：_____

乙方生产的集_____、_____、_____及_____功能于一体的专利产品_____，对传统理念进行了彻底变革，现产品向全国市场推出。甲方自愿申请作为乙方_____产品的区域经销商，经乙方审核，甲方具备经销乙方_____产品的条件，经双方协商，达成经销协议，具体内容如下：

1. 乙方同意甲方为_____省（市）_____市（县）_____区自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日_____产品市场销售的区域经销商（_____万人口以下区域设一家；_____万人口以下区域设二家；_____万人口以下区域设三家；_____万人口以上区域设四家）。

2. 甲方购货的品种、规格、数量、价格、交货日期、付款方式等以签定的`销售合同为准，产品至甲方当地的运输费用由乙方负担。

3. 自本协议生效之日起，乙方不再在该地区销售同类产品。如果该地区的客户到乙方购买同类产品，乙方将告知客户到甲方购买，并把此信息及时通知甲方。

4. 乙方的_____产品规定了全国统一最低销售价，_____零售价：_____元/个；_____零售价：_____元/对。甲方在销售该产品的过程中，不得低于此价格销售。
5. 甲方统一使用乙方产品规定的名称、商标、包装、生产商等。不得随意更改。
6. 甲方每次购买乙方产品的最低数量为：_____套或_____套。低于此数量，每套的价格将在经销批发价的基础上上浮_____%。全国经销价为统一零售价的_____%（即20%的经销利润）。
7. 甲方购买乙方的产品在没有打开包装的条件下，可在购货之日起_____个月内退给乙方，乙方收到甲方退货后即支付退货全款；但退货的运输费用需由甲方负担。
8. 甲方可以在本区域内发展二级经销商及产品代理商，并由甲方供货，乙方不得向其提供产品。
9. 乙方有计划免费提供甲方产品样本、产品挂图、产品影视资料等，并共同享受乙方的广告资源。
10. 甲方的销售指标定为_____套/每月，或沙发_____对/每月。对达到销售指标的经销商，乙方每年组织一次培训，甲方来回车费、食宿费、培训费均由乙方承担；并发给甲方产品经销铜牌。
11. 达到销售指标的前20名经销商，乙方给以奖励，奖金为当年销售额的3%。
12. 甲方在经营过程中承当的一切法律责任，均与乙方无关。
13. 违约责任：如果甲方违背以上条款，乙方有权取消甲方

的产品经销资格，甲方应无条件赔偿由此给乙方造成的损失。如果乙方违背以上条款，乙方也应无条件赔偿由此给甲方造成的损失。

14. 甲乙双方在合作过程中如发生争议，双方友好协商解决，协商不能解决，按《中华人民共和国合同法》中的程序处理。

15. 本协议一式两份，甲乙双方各执一份。本协议在经销时间到期后自动失效。

甲方（章）：_____ 乙方（章）：_____

负责人：_____ 负责人：_____

联系电话：_____ 联系电话：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

家具销售协议篇六

乙方(以下简称)：

为了扩大汽车在xx市的影响，做好销售合作工作，甲乙双方本着“平等自愿、诚信合作、互利互惠、共同发展”的原则，经充分协商达成以下协议：

一、 本协议签订十日内，乙方必须向甲方提供营业执照复印件、企业法

定代表人身份证明复印件各壹份，作为本协议生效的必备条件；

三、 乙方只能从甲方提车，并按甲方规定的销售区域进行销售活动和统一价格销售商品车，不得违反区域规定和价格规

定，否则甲方有权取消乙方的合格资格另选合作伙伴并按x品牌汽车销售有限公司的规定对乙方进行处罚。

四、甲方应提供相应的展示车摆放乙方展厅，并不定期派专人对品

牌汽车专业知识进行培训；

六、乙方依法独立经营，经营结果自负。甲方给予乙方车价以销售政策

1000元；

七、如乙方销售甲方提供的汽车，甲方应及时向乙方出具发票、合格证

和相关手续；

八、甲方向乙方提供的商品车绝对不允许让客户试乘试驾，商品车的所

有权归甲方，乙方对商品车负有保管责任；

十、商品车由乙方自提，提车地点：甲方所在地，乙方提车时应携带加盖

公章的提车单；

十一、本协议经甲、乙签字盖章生效。有效期为(自20xx年12月01

十三、甲方责任和义务 1、甲方向乙方提供的商品车，须符合国家整车

车和销售过程中所涉及的一切费用均由乙方自行承担；

十五、协议根据市场动态趋势运行，解释权归甲方所有；

十六、甲方有权向来特约店的直接客户销售车辆；

二十、本协议壹式贰份，双方各执壹份。

甲方签章： 乙方签章：

年月日年 月 日

家具销售协议篇七

甲方：

乙方：

经甲乙双方协商，本着自愿、公平、互惠互利的原则，就经销牌蓄电池产品的合同期限内达成如下协议：

乙方在甲方规定的区域内年度的销售额为万元，目标任务为万元。

二、销售分解指标

1、乙方在甲方规定区域内年完成销售万返点%，完成万返点%。

2、返点额度甲方将在完成年度考核指标的下一个月以产品的形式返还乙方，产品型号任选，价格以当时价格为准。

1、甲方授权乙方经营蓄电池的区域为，授权经营期限为年月日至年月日。

2、乙方必须按甲方规定的经营市场区域内进行销售，不得跨

区域销售。

3、乙方在甲方规定的市场区域内不允许有空白市场，否则甲方有权开发市场。

4、乙方如连续天不进货，或每个季度合同销售量不能完成，甲方视为乙方自动放弃经销商资格。

1、甲方在经营年度内根据厂方价格变化有权不定期进行销售价格调整，每次价格调整前三天要告知乙方。

2、甲方给乙方的产品质量三包，一次性买断，甲方按产品进价2%年底一次性返还乙方，甲方不再承担产品质量三包问题，如发生产品批量质量问题，由厂方鉴定后由甲方负责。

3、甲方坚持款到发货，乙方在提货前将现金或支票，或付款凭证（银行汇票、电汇）传真给甲方，甲方收到货款后安排发货。

1、甲方负责给乙方进行产品发运，产品到达乙方所在地，由此产生的费用由乙方承担。

2、如运输当中发生破损，乙方在收到货物当天内告知甲方，经甲方鉴定后确属运输原因造成的破损，甲方将给予乙方换货。

1、甲方对乙方的代理授权期限满后，本协议终止。

2、本协议双方代表签字盖章后生效。

3、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及发生纠纷，双方本着互谅、互利原则协商解决，如协商不果应向甲方所在地法院提出诉讼。

4、本协议有效期限年月日至年月日。

甲方：

法定代表人：

法定代理人：

身份证号：

签定日期：年月日

乙方：法定代表人：法定代理人：身份证号：签定日期：年月日