

2023年薯片批发代理 市场销售代理合同(实用8篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。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。

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇一

受托方(乙方):

二、甲方无需向乙方支付佣金，乙方销售该房屋的溢价部分(超出委托价格的部分)作为乙方的佣金、借款垫资费、广告费、通信及交通费用等。

三、委托期限为 年 月 日起60个工作日内，委托期限满前两日，若甲方未办理书面终止手续，则视为甲方同意继续委托，本合同继续生效，直至甲方书面终止。

四、相关费用:

1、经甲、乙双方协商，关于该房屋交易的税费由买方承担。

2、在签订本协议之日，乙方有权在不改动房屋主体结构的情况下，进行装修，装修的费用由乙方自行承担，若到期后乙方未能出售上述房屋则甲方不补装修费。

五、甲方的权利和义务:

1、委托期限内甲方不得与第三人签订该房屋的转让、包销及买卖合同。

- 2、甲方应保证该房屋权属无纠纷，若遇权属纠纷问题给乙方造成损失，则应赔偿乙方的损失，并承担相应的违约责任。
- 3、甲方未经乙方允许不得撤销本合同，不得将价格上调。
- 4、甲方保证所委托出售的房屋的权属及其提供的相关资料真实、合法、房地产交易手续完备，并且无法定限制交易的情况。
- 5、甲方保证该房屋的共有人同意以此方式出售；
- 6、甲方有义务将该房屋的真实情况告知乙方；
- 7、甲方必须提供该房办理过户所需的相关资料，并及时配合乙方办理该房交易的相关手续。若购房方需办理银行按揭支付房款的，甲方提供相关资料配合办理。
- 8、甲方应在签订本协议当日将该房屋的相关权属证书、钥匙交给乙方；以便乙方带客户看房。
- 9、不得拆除及损坏房屋及附属设施。
- 10、甲方应结清交房(指甲方与乙方所寻求的买方之间的交房)以前所产生的水、电、气、物管、闭路、电梯、大修基金等与该房相关的一切费用，并在成交房屋后三月内迁出户口。
- 11、在乙方确定了上述房屋的买方后，甲方应在接到乙方通知后七个工作日内提供所需资料配合办理买方的按揭贷款、公证、过户等手续，若甲方故意不前来办理则视为违约。

六、乙方的权利和义务

- 1、乙方自行承担市场经营风险，在签订本协议后，应尽力为甲方做好宣传，未经甲方同意不得撤销本合同。

2、若在约定时间内，乙方将该房屋售出，乙方享受上述房屋溢价部份为其佣金。

3、乙方有权了解甲方房屋的具体情况。

七、违约责任

1、甲方若在签订本协议后违反以上条款，应向乙方支付该套房屋出售价格10%的违约金。

2、乙方在签订本协议后，在约定的时间内未将甲方房屋售出，乙方交给对上述房屋的装修费用即作为违约金，同时乙方自行承担该房屋的促销费用。

八、其它约定：

上述房屋已被银行作为产权人贷款抵押物，产权人的贷款金额为

人民币伍拾万元整。按规定，买方购买房屋时，则甲方应还清贷款后才能解押成交，由于甲方资金欠缺，故其贷款伍拾万元由甲方向秦勇暂借用于银行还款解押。

九、本合同在履行过程中若发生纠纷，双方协商解决，解决不成的可向人民法院提起诉讼，本合同发生纠纷后，所产生的律师费，差旅费和实现债权所产生的费用，由过错方承担。

十、本协议一式两份，双方签章生效。

甲方签章： 乙方签章：

身份证号码： 经办人：

电话：

委托代理人： 签约地点：

身份证号码：

电话： 签约时间： 年月日

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇二

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。

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇三

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货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

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇四

销售代理(selling agent)是在签订合同的基础上，为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理商，对价格、条款及其他交易条件可全权处理。销售代理合同你了解多少呢?以下是本站小编为大家整理的销售代理合同范文，欢迎参考阅读。

甲方： 身份证号：

乙方： 身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条：合作方式和范围

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m²

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自20xx年月日至年 月损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。

2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m²(不同楼层不同单价，见基准价格表)。

2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，并出具手续才能销售，甲方在合同期间不得参与房屋销售价格，特殊情况须报乙方同意才能销售。

第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。

2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

- 1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付
- 2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。
- 3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。
- 4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。
- 5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。
- 6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。
- 7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。本合同一式两份，双方签字后生效。

甲 方：

地 址：

法人代表：

乙 方：

地 址：

法人代表：

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方全程策划、独家代理租赁甲方经营的项目事宜，在公平、自愿、互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条、合同标的：

- 1、项目名称：
- 2、项目位置：
- 3、项目性质：
- 4、项目规模：

甲方指定乙方为本项目的全程策划及租赁在国内的独家代理，以甲方名义租赁本项目商铺、住宅、车位、酒店等及其它附属配套设施。

第二条、销售价格：

- 1、租赁价格经甲乙双方讨论协商，最终由甲方确定为准。
- 3、甲方根据实施情况有权修改租赁计划、调整价格或租赁资料中的条款，但需提前七个工作日以书面形式通知乙方。
- 4、乙方无权变更经甲方确定的价格及方案；如遇特殊个案，需书面专题报甲方批准后方可执行。

第三条、广告投入：

- 1、乙方须在策划执行方案确定后，将详细的宣传推广计划和相应预算提交甲方，经甲方批准后，协助配合甲方有关人员执行计划。

2、经甲方批准同意的宣传推广的费用由甲方投入。未经甲方书面同意认可的费用由乙方自理。甲方投入的广告费用应不低于本合同委托销售全部物业总租赁额的5%。

第四条、代理费及支付方式：

1、甲乙双方约定租赁代理费基础佣金为销售额的 %。

2、每月结算当月佣金的支付给乙方。

3、代理费支付方式：

代理费按月结算，当月代理费的结算时间，应从当月1日开始，截止到当月最后一天下午六点。结算日为次月10日。乙方需在每月3号前向甲方提交上月结算代理费明细及甲方须支付的代理费数额，甲方于每月10日一次性结清，最迟不超过每月15日(遇节假日顺延)。

共2页，当前第1页12

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇五

一、代理事项

乙方接受甲方委托，负责 项目，乙方引荐甲方与 单位直接洽谈，乙方向甲方提供 单位所需照明产品的相关信息，促成甲方与 单位的合同签订及照明改造。

二、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方负责提供资质证书，营业执照等相关资料，负责和乙方推荐的 单位进行合同谈判，乙方在甲方与 单位谈判期间，应尽到作为销售代理的义务，促成 单位与甲方的谈判，签定相关照明改造合同。

- 2、乙方必须向甲方提供 单位照明改造需要的详细的相关产品信息，并保证信息的可靠性和真实性，如信息不真实可靠，可取消本代理合同。
- 3、乙方应保证 单位及其相关部门的出具的文件、签章真实可靠及相关手续齐全完善，否则视为乙方违约。
- 4、如甲方与 单位成功签订了相关照明改造合同，甲方应履行合同规定的权利和义务，与乙方无关。
- 5、乙方尽最大努力推荐、销售甲方产品，甲方应向乙方提供符合国家标准的产品，如乙方发现产品质量不合格，乙方有权向甲方提出调换。
- 6、如代理销售成功，则甲方应按照合约规定的报酬方式支付乙方相关报酬(参见报酬支付)，乙方应积极配合并完成甲方委托的代理销售任务。
- 7、甲方在与 单位签订相关照明改造合同并收到全额付款后，应在7个工作日内将承诺的报酬付给乙方。

二、报酬支付

甲方向乙方支付的报酬由甲方与乙方商定的的结算价(甲方市场指导价的5.5折)外(详见附件)，溢价部分扣除20%代为费用后作为甲方提供给乙方的报酬。项目回款完毕后7个工作日内，甲方向乙方支付代理销售报酬，存入或转入乙方名下开设的账户。若甲方逾期支付，则应另外支付违约金(违约金的计算，以乙方应收到的全部报酬为基数，从逾期之日起计算至实际清偿之日止，按中国人民银行同期同类贷款利率计算违约金)。代理销售报酬是指乙方为完成委托事项实际支出的必要费用。乙方无论是否完成本合同所包含的委托事项，乙方同意全部自行承担期间的活动费用。

三、合同的变更及终止

本协议期满后，由甲、乙双方协商是否续签本协议，乙方具有优先续签本协议的权利。

三、争议解决：

本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

五、附则

1、本协议有效期为 年 月 日至 年 月 日。

2、其它未尽事宜双方可友好协商。

3、本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

签约日期： 年 月 日

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇六

住址：

法定代表人：

电话：

乙方（代理人）：

住址：

法定代表人：

电话：

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

乙方的代理区域为：_____地区。

二、代理产品

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____。

2、代理商品种类的增减经协商后可以调整：

(2) 代理商品种类减少的条件及方法：_____。

3、约定新产品（是/否）包括在内。

三、代理权限

1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

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。

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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

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。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为____年，从本合同签订之日起至____年____月____日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4) 同意向甲方支付____元的续约费。

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于____元。如果连续____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：

甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的____%。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：

乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取____费用等方式变相加价。如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的产品为基础，其收佣百分比如下：

(1) _____元按____%收佣；

(2) _____元按____%收佣。

2、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征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在____天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合

约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每____个月需向甲方寄送工作报告。
- 3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

- 1、乙方是____市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。
- 2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
- 3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。
- 4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
- 5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、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货款。

(1) 甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地；

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、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。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应

于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、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____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____小时售后服务热线联络服务。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

签订地点：

账户：

签订时间：____年____月____日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

开户银行：

账户：

签订地点：

签订时间：____年____月____日

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇七

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

乙方：_____

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

传真：_____

第一条代理及授权范围

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。

2.3_____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机密，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。

附件

1. 代理商授权书(略)
2. 《_____汽车商务制度》(略)
3. 顾客档案表(略)
4. 进销存报表(略)
5. 市场信息调查表(略)
6. 订货单(略)

注：本合同附件为本合同不可分割之组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

甲方(签章)：_____乙方(签章)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

最新薯片批发代理 市场销售代理合同汇总篇八

甲方：_____

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) 甲方发货至_____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。