

2023年汽车代销协议书(模板8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？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

最新汽车代销协议书模板篇一

供应商：_____

零售商：_____

使用说明

一、适用范围

本合同适用于我市行政区域内具有商业零售性质的超市、大型超市、仓储式会员店及便利店与供应商之间就商品进货代销事宜确立的合同关系。

二、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，同时收取佣金的交易模式。
2. 零售商：是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，并向零售商支付佣金的企业法人、其他组织及自然人。

4. 代理人：是指在本合同履行过程中，有权代表供应商或零售商处理订货、验收、入库、销售、退换货、结算等各个环节相关事宜的授权代表。

5. 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。

6. 促销服务费用：是指本合同有效期内，供应商因零售商为商品代销提供各种形式的促销服务所应当支付的费用，包括零售商以提供销售渠道、宣传服务等名义所收取的佣金之外的全部费用及供应商给予的商品价格折扣。

7. 对账：是指供应商与零售商之间就代销商品订货、入库、退货、库存、促销服务费等数量和金额进行核对的行为。

8. 对账日：是指供应商按照本合同及订单约定向零售商提供代销商品后，零售商所指定的某一类商品供应商有规律的核对账目的日期。

9. 结算：是指零售商根据对账后确定的所代销商品的售出数量、金额、促销费用等，向供应商支付货款并收取佣金的行为。

10. 结算方式：是指供应商与零售商协商确定的有规律的结账并支付货款的各种方式。

11. 月结：是结算方式的一种，指零售商按照约定月龄期间代销供应商商品的数量、金额，间隔一定周期后进行该月龄货款结算的方式。

12. 月龄：是指供应商与零售商共同约定的按月结算

中“月”的起止期限。

14. 滚动结算：是结算方式的一种，指零售商按照一定期限内代销供应商商品的数量、金额不断滚动进行结算的方式。

15. 滚动结算周期：是指零售商开始代销供应商提供商品至第一次办理结算的期限，以后的结算依此周期滚动计算。

三、合同文件及组成

1. 合同文件应当能够相互解释，互为说明。组成本合同的文件如下：

(1) 本合同

(2) 代销商品清单

(3) 双方代理人授权或撤换文书

(4) 促销服务协议

(5) 订单及订单确认

(6) 商品价格变动文件

(7) 商品交付或验收、入库文件

(8) 商品退换货文件

(9) 商品对账文件

(10) 商品样品及各种附随文件

(11) 其他文件

3. 上述文件形式不限于双方文字协议、通知、信函、传真等，包括零售商通过销售库存微机网络管理系统打印的各种交易、对账记录。

最新汽车代销协议书模板篇二

使用说明

一、适用范围

本合同适用于我市行政区域内具有商业零售性质的超市、大型超市、仓储式会员店及便利店与供应商之间就商品进货代销事宜所确立的合同关系，商品代销合同范本。

二、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，同时收取佣金的交易模式。

2、零售商：是指依法在工商行政管理部门登记注册，直接向消费者销售商品的企业及其分支机构、个体工商户。

3、供应商：是指直接向零售商提供商品及相应服务的企业及其分支机构、个体工商户，包括制造商、经销商和其他中介商。

4、委托代理人：是指在本合同履行过程中，有权代表供应商或零售商处理订货、验收、入库、销售、退换货、结算等各个环节相关事宜的授权代表。

5、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。

6、促销服务费用：是指本合同有效期内，供应商因零售商为商品代销提供各种形式的促销服务所应当支付的费用，包括零售商以提供宣传服务等名义所收取的佣金之外的全部费用。

7、对帐：是指供应商与零售商之间就代销商品订货、入库、退货、库存等数量和金额进行核对的行为。

8、对帐周期：是指供应商按照本合同及订单约定向零售商提供代销商品后，双方以固定的期间或时间为标准而确定的有规律的核对帐目的期间。

9、对帐日：是指零售商为了工作便利所指定的某一类商品供应商固定的对帐日期。

10、结算：是指零售商根据所代销商品的售出数量、金额，向供应商支付货款并收取佣金的行为。

11、铺货期：是指供应商将订单商品交付给零售商之日起，至结算周期前零售商占用商品的期间。

12、结算周期：是指铺货期满之日至零售商第一次应向供应商支付货款日的期间，此后零售商均应当以此期间为标准、依第一次应当向供应商支付货款的日期类推，同供应商办理结算的固定周期。

三、合同文件及组成

1、合同成立文件如下：

(1) 本合同

(2) 代销商品清单

(3) 双方委托代理人授权委托书

(4) 促销服务协议

(5) 商品价格变动文件

(6) 商品样品及各种附随文件

(7) 双方营业执照业（复印件）

2、合同履行文件如下：

(1) 订单及订单确认

(2) 商品交付或验收、入库文件

(3) 商品退换货文件

(4) 商品对帐文件

3、合同履行过程中，供应商、零售商之间有关商品代销、质量、包装等变更事项及违约行为确认的书面协议或文件视为本合同的组成部分。

4、上述文件形式不限于双方文字协议、通知、信函、传真等，包括零售商通过销售库存微机网络管理系统打印的各种交易、对帐记录。

签订地点： _____

签字日期： ____年__月__日

供应商： _____

零售商： _____

最新汽车代销协议书模板篇三

乙方（购方）：_____

经双方协商一致，签订水泥销售代理协议如下：

一、甲方委托乙方地区水泥销售代理商，具体销售区域为漯河所辖区107以东，乙方的水泥只能在上述地区和区域进行，如有举报一车水泥销往其他区域者，每车一次罚款壹仟元。

二、甲方供应乙方销售的水泥为“昆峰”牌

32.5级硅酸盐、42.5级普通硅酸盐袋装及散装水泥。

三、乙方月销售量淡季20_____吨，旺季3000吨以上。

四、水泥价格：依照市场情况，甲方参照到乙方所在地的卸货价随行就市定价。以32.5级的袋装水泥价格为基础，42.5级袋装水泥高于32.5级袋装水泥价格每吨50元，散装水泥低于袋装水泥每吨15元。价格变化甲方应书面或电话及时通知乙方。乙方应以推销甲方水泥产品为主，通过打品牌占领市场。

五、付款方式：乙方直接往甲方指定的财务账户汇款或交款，款到甲方财务科即可开具水泥票，车到提货，无款不开票不装车。

六、运输方式及费用：乙方负责组织车辆运输，运费自理。没有特殊情况甲方不负责车辆运输，情况特殊乙方要求甲方帮助运输的，甲方可以安排车辆运输，运输费由乙方负担。

七、乙方在漯河市所辖区

107公路东和阴阳赵、三丁等乡镇进行水泥销售，甲方可在市

区107公路以西销售，双方互不影响，如双方却因及特殊情况向对方区域销售水泥时应告知对方同意，否则，如发现向对方市场销售水泥冲击对方市场的可处以20_____元/车罚款。

八、乙方只能在合同约定的范围内进行水泥销售，如发现向其他区域，如西平县境销售水泥，每接举报一车水泥罚款20_____元，所罚款项从乙方所交的水泥款中扣除。

九、质量标准：甲方须按国家保准供应乙方水泥。甲方只对水泥产品质量负责，不对混凝土质量负责。乙方销往工地、工程和水泥使用时，应指导用户先送检，合格后再使用，使用时应留足封存样。水泥质量发生争议时，双方应共同向市以上水泥质检部门送检，确属水泥质量问题，甲方应赔偿因此造成的经济损失，乙方用户在使用水泥反映质量问题通知甲方时，甲方应在48小时之内到现场予以解释或处理。

八、水泥供应：甲方无论在水泥销售淡、旺季，均应保证乙方的水泥供应，因设备维修或不可抗拒的因素，无法供货时应及时通知乙方。

九、双方发生违约责任：合同争议时进行友好协商解决，协商不成可经双方所在地任何一方人民法院裁定。

十、乙方月销售吨以上可享受提成每吨元，吨以下（不含吨）无提成，月提成可由甲方财务科依照协议月现统行计价并开通具合知水同开泥内票容室按按票，每吨水泥乙方应付装车费元。

十一、其他事项

经过半年运作，乙方不能达到本协议第三条的要求，甲方有权另行指定经销商。

十二、合同期限

合同期限自___年___月___日起至___年___月___日止。

十三、本合同一式叁份，甲方贰份，乙方壹份，协议签字 后生效。

甲方_____ 乙方_____

代表人_____ 代表人_____

开户行_____ 开户行_____

账 号_____ 账 号_____

年 月 日 年 月 日

最新汽车代销协议书模板篇四

乙方(出卖方):

一、关于合同标的物

甲方因位于 的 建设工程需要，向乙方购买石材(石材的名称、数量、规格、单价和暂定总价等内容详见本合同附件一《石材供料清单》)。

二、关于质量要求

本合同所涉石材质量采用以下第()方式确定:

1、国家标准。

2、行业标准。

3、企业标准。双方约定根据 企业标准确定本合同石材质量标准。

4、封样标准。如采用本质量标准，须根据石材质量鉴定需要，将相应石材进行封样，甲、乙双方各持同质同量的石材封样样品一份。

5、特别约定标准。甲、乙对石材质量特别约定如下：

三、关于石材色差

甲、乙双方一致确认，石材属于天然产品，故在本合同约定范围内的石材若存在合理范围内的色差，甲方对此予以谅解。乙方应尽可能减少所供石材的色差，并将色差保持在合理范围之内。如果石材色差超过合理范围，甲方有权要求调换。但是，如果各批次供应的石材色差可使用于建筑物不同立面或处所而不致影响建筑物整体视觉效果，则甲方对此予以谅解。

四、关于石材加工。

本合同所涉石材乙方有义务按标的物约定的规格要求进行一般加工制作。如甲方对特定石材需要进行异形加工，需向乙方提供异形加工图样并附具体加工要求的书面说明。乙方可自行加工，也可委托第三方进行加工。异形加工的加工费用由甲方承担。

五、关于供货期限

本合同的供货期采用以下第()方式确认定：

1、自本合同签订后之次日起 个工作日内，乙方须完成供货。

2、自甲方书面通知之次日起 个工作日内，乙方须完成供货。但是，甲方须在本合同签订之日起 个工作日内应当通知乙方开始供货。如甲方未在上述期限内通知乙方供货，则该通知期限届满之日视为乙方应当开始供货之起始日。甲方通知乙

方供货应提前 个工作日，作为乙方备货的合理期限。

3、按甲方通知在 个工作日内分批供货。自甲方通知该批次供货之日起 个工作日内，乙方须完成该批次石材的供货。但是，甲方须在本合同签订之日起 个工作日内应当通知乙方开始供货。如甲方未在上述期限内通知乙方供货，则该通知期限届满之日视为乙方应当开始全部石材供货之起始日。甲方通知乙方开始供货应当提前 个工作日，作为乙方备货的合理期限。

4、特别约定期限。甲、乙双方特别约定供货期限为：

六、关于交货方式与交货地点

本合同交货方式和交货点采用下列第()方式：

1、甲方在乙方营业地或乙方指定的位于 材料仓库自提。运输费用和装卸费用由甲方承担。

七、关于石材验收

1、甲方指定 为验收人。但是，甲方的法定代表人和签订本合同的代理人视为当然的验收人。甲方的办公电话和上述人员的通讯电话分别是 。

2、按本合同第六条第(1)项即乙方送货方式交货的，甲方须在乙方将石材运至交货地点并通知甲方验收人后的6个小时内受领货物，并完成货物数量和表面质量的验收。

3、甲方不能及时验收的，乙方有权进行提存。有关提存所发生的费用由甲方承担。

4、甲方应在数量和表面质量进行验收后的十日内完成实质性验收。如有质量异议，应当在实质性验收期限届满前以书面

方式向乙方提出并向乙方附送质量问题的初步证据。否则，视为实质性验收符合合同约定。

5、甲方将石材使用于建筑物，视为甲方已完成对石材的实质性验收。

八、关于合同价款与支付方式

1、合同价款。本合同暂定价为人民币 元，其中石材价款为人民币 元，加工费为人民币 元。供货结束后，按实结算。

2、支付方式。本合同签订后 日内，甲方须向乙方支付合同总价款的 %作为预付款，即计人民币__元。货到验收合格后，提一批货结一次款，最后 %的货物在预付款中扣完为止。

十、关于合同的担保

本合同签订后的 日内，甲方应向乙方支付总合同价款的30%的款项即人民币 元作为定金。如果甲方违约，则乙方有权不退还定金;相反，如乙方违约，则甲方有权要求乙方双倍返还定金。

十一、关于合同的变更与解除

1、合同的变更。本合同签订后，如一方提出变更，需经另一方的书面认可。但在合同的履行过程中，甲方对增加的供货数量的验收视为书面确认。

(2)乙方供货迟延达30日以上或迟延履行数量达应供货数量的30%以上，甲方有权解除合同。

十二、关于违约责任

1、甲方迟延付款，应按迟延支付的货款的日万分之 向乙方支付违约金;乙方迟延供货，应按迟延供货的货款的日万分之

向甲方支付违约金。

2、一方违约而向另一方承担违约责任后，另一方仍有权要求继续履行本合同。

十三、关于争议解决

因本合同发生争议，双方应友好协商解决。协商不成的，可向原告方所在地人民法院诉讼解决。

十四、关于其他约定

十五、附则

1、本合同表面清洁，没有任何涂改。如有涂改，则需双方在涂改处加盖印章或按捺指印才有效。

2、本合同一式_____份，双方各执_____份，自双方签字、盖章后生效。

甲方：（公章） 乙方：（公章）

法定代表人： 法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

年 月 日 年 月 日

最新汽车代销协议书模板篇五

乙方：

一、甲方委托乙方在规定的区域内销售甲方供应的产品，乙方不能超区域经营。乙方超区域经营，给甲方造成损失的应

予以赔偿。

二、甲方必须保证商品的质量、规格，如果因产品质量问题而造成了损失和费用，均由甲方负责。

三、利益分配方式：产品售出后甲方向乙方支付产品规定零售价总额的(双方商定)%作为提成(月结支付)。

四、结算

双方每发生一笔业务，乙方提供业务清单一份给甲方存底，由双方财务人员按相关结算凭证对上月业务进行结算。

五、授权时间：从 年 月 日至 年 月 日止。

六、每月 日甲、乙双方财务必须清算本月的营业额和产品盘点工作；并在当日按规定清算乙方提成和将营业额除提成外的金额如数上交甲方财务。

七、有效期至：

八、本协议经双方签字盖章后生效。本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新汽车代销协议书模板篇六

乙方(需方)：

第一节 原则条款

第1条 本合同书经甲乙双方通过友好协商，本着优势互补、互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国合同法

法》、《中华人民共和国产品质量法》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《二手车流通管理办法》、《二手车交易规范》等法律、法规的规定签订。

第二节 名词定义

第2条 本合同约定的产品具体是指：甲方拥有所有权或者处置权的符合国家质量标准及双方约定标准的二手车。

第3条 双方约定的标准：甲方提供的二手车，在产品质量方面须严格符合《二手车流通管理办法》、《二手车交易规范》的要求，并保证不是“火烧车”，保证不是“泡水车”、保证不是“重大事故车”、保证不是“车身引擎号码非法变造车”；甲方提供的二手车，在产品价格方面须符合乙方的二手车定价模型标准约束范围，并符合乙方的整体销售定价策略。

第4条 火烧车：有明显局部火烧痕迹，且火烧面积超过车辆总面积的1/4(包括发动机舱/驾驶室/后备箱等)的车辆。

第5条 泡水车：发动机舱内、驾驶室内、后备箱内已有进水浸泡的痕迹的车辆。

第6条 重大事故车：指即使修复仍然存在安全隐患的车，包括但不限于左右a柱、左右b柱、左右c柱中的一处、或多处因撞击造成严重变形、断裂等物理损伤，不能通过校正及拉伸直接修复的车辆；前后底盘(包含纵梁、横梁、行李箱后大梁、水箱上下支架、前围板等)中的一处、或多处因撞击造成严重变形、断裂等物理损伤，导致须进行焊接、切割等修复的车辆。

第7条 车身引擎号码非法变造车：发动机号码、车辆识别代码或者车架号与登记号码不相符，或者有凿改迹象的车辆。

第8条 供货价格：指甲方向乙方提供产品的价格，该价格为

甲方向市场提供该产品的最低价格。

第9条 商业折扣：指乙方销售甲方产品后，甲方以乙方销售额为依据，依照双方约定的比率给予乙方的商业回报。

第三节 产品商家供货

第10条 乙方提供给甲方 10 个二手车网络超市虚拟展位，甲方根据自有产品情况，最多可选择10个不同产品供货给乙方。因特殊情况需要提供超过10个产品时，甲乙双方另行协商。

第11条 甲方提供产品给乙方时需提前向乙方电话通知产品上架申请，乙方在接到电话通知上架申请2个工作日内，安排工作人员与甲方约定时间地点进行产品上架前的查定及定价等。

第12条 产品质量及定价符合甲乙双方约定标准的，甲乙双方签定该产品《上架协议书》；产品质量及定价不符合甲乙双方约定标准的，乙方不给予该产品上架，同时记录甲方提供产品不良1次。

第13条 上架协议书约定内容：产品的法定证明及凭证(原件检查，复印件作为附件)、产品质量查定、产品价格确定、库存管理方式、及产品订货协调等。

第四节 库存管理

第14条 库存管理分为：虚拟库存管理及实际库存管理。

第15条 虚拟库存指的是甲方提供的产品在乙方二手车网络超市上架，而该产品实际存放于甲方，因此在乙方库存上显示为虚拟库存；实际库存指的是甲方提供的产品在乙方二手车网络超市上架，同时该产品实际存放于乙方。甲乙双方针对不同产品管理需要，在签订产品《上架协议书》时，对库存管理方式给予约定。

第五节 产品客户订货

第16条 当产品上架时，默认产品为可供销售状态，客户可随时在乙方二手车网络超市等渠道下订；若甲方利用非乙方渠道获取该产品销售机会，则甲方在接受该产品预订前，须第一时间与乙方联系，确认乙方将该产品下架后，才能把该产品接受他人预订，避免重复预订。

第17条 产品接受预订后，该产品库存进入锁定状态，并且第一时间通知甲方。当客户与乙方约定时间地点看车后，乙方第一时间通知甲方。当该产品订单顺利实现销售后，该产品库存状态作出库处理。当预订该产品的客户因种种原因不接受该产品时，该产品作退订单处理，该产品库存状态重新调整为可供销售状态，并上架。

第18条 原则上默认客户预订看车时间须在客户下订金后的2日内，默认预订看车地点为乙方线下渠道所在地。若客户需要其他时间地点看车时，甲乙双方另行协商。

第19条 当客户在乙方二手车网络超市下订后，并按约定时间前往看车时，甲方应及时向乙方交付该车辆、号牌及车辆法定证明凭证。

第六节 产品移库、运输及验收

第20条 甲方负责所有产品到乙方指定地点的运输，其间的一切费用(含装卸费)由甲方负担。

第21条 甲方产品在乙方验收完毕(验收以乙方入库单为准)前，一切风险及责任均由甲方承担。

第七节 货款结算

第22条 货款结算基本流程：客户购车后，由客户向乙方支付

购车款及相关手续款项，乙方在收到客户购车款后，在甲方移交完整的车辆及资料后，乙方将购车款(扣除相关费用)转到甲方账上。

第23条 甲方给予乙方的商业折扣形式为：单车商业折扣。单车商业折扣的计算基数为销售额，单车商业折扣比率为：1.5 %，商业折扣金额1000元/台的，按1000/台收取商业折扣，乙方在支付甲方购车款时，直接在车款中扣除。

第24条 除本合同有明确约定外，凡是商业折扣率发生变化的，双方应签署补充协议另行约定。

第八节 销售管理支持费用

第25条 为促进甲方产品在乙方二手车网络超市的销售，甲方同意向乙方交纳销售管理支持费用。该费用用于为销售甲方所提供的产品的展示、宣传、推广活动及优惠促销等。甲方将该费用交给乙方后，由乙方进行支配，用于本合同约定的各项支出。

第26条 销售管理支持费用交纳方式：

1、销售管理支持费用包括二手车网络超市管理费用、二手车网络超市支持费、市场推广费、客户经理管理费和会员服务支持费。本合同期内，销售管理支持费用为1000元/月，甲方每月5日前向乙方转账支付。

2、甲方为本合同期内乙方的战略合作伙伴，本合同期内，销售管理支持费用免收。

第九节 保修条款

第27条 对于乙方售出的甲方产品，由具体产品生产厂家按国家规定负责保修，甲乙双方方给予必要的协助，以共同提高

客户满意度。

第十节 场外交易行为管理

第28条 场外交易行为指甲方客户经理或甲方其它相关人员引导顾客与甲方或其它经营商私下成交，从而导致或可能导致乙方丧失与顾客成交的机会，以下简称甲方的场外交易行为。

第29条 甲方的场外交易行为是严重违反合同及商业规范的行为，构成对乙方违约，乙方有权对甲方的场外交易行为追究违约责任。甲方每次发生场外交易行为均视为对乙方的违约，应于三日内向乙方支付1万元的违约金，同时乙方有权扣除甲方违约金同时终止合同，并按合同约定收取最高商业折扣及各项费用。

第十一节 甲方权利、义务

第30条 甲方有权要求乙方按照合同约定支付货款。

第31条 甲方应保证在合同有效期内乙方的代销台数至少为12台，乙方每半年考核一次，全年汇总排名。连续两个考核周期甲方未完成保底代销台数且排名在乙方所有合作商家最后一名，则实行末位淘汰。甲方被末位淘汰时，乙方有权终止本合同(按合同约定收取商业折扣并扣收各项费用后)，将库存的全部产品退还给甲方，而无需向甲方承担任何违约责任。

第32条 甲方确保给乙方的供价为在当地同期的最低供价。否则乙方有权自行调整，调价损失部分，由甲方负责补偿。甲方须诚信履行本条款，不得有虚假行为或变相提高供价，否则视为违约。

第33条 甲方应根据市场情况变化及合同的约定随时调低供货价格，以保证乙方的销售价格更具有市场竞争力。

第十二节 乙方权利、义务

第34条 乙方应按合同规定向甲方支付货款。

第35条 乙方有权调整甲方产品在乙方二手车网络超市的位置及展示方式。

第36条 乙方有支持甲方在乙方营业场所及二手车网络超市进行促销宣传活动的义务。

第十三节 违约责任

第37条 甲方向乙方提供的产品质量及定价不符合甲乙双方约定标准的，记录甲方提供产品不良1次。合同期内，甲方提供的产品不良累计超过 3 台次的，无论何种原因，视同甲方违约，乙方有权解除合同，要求甲方清算退场并赔偿乙方损失。该现象在产品未上架前发现的，乙方不给予该产品上架；该现象在产品上架后发现的，则该产品立即下架，并退还甲方；该现象在产品被预订后，在客户验收时发现的，则客户可无条件退车给乙方，乙方向客户办理退款手续，同时乙方可无条件退车给甲方，不再进行货款结算；该现象在产品交车后7天内，被客户发现的，经乙方确认属实时，客户可无条件退车甲方，客户退车当日甲方须无条件按客户购车款原价退款给乙方，乙方向客户办理退款手续，乙方已收取的该车商业折扣不再退还甲方。

第十四节 合同有效期及其他

第38条 本合同有效期自 20xx 年 月 日起，至 20xx 年 月 日止。

第39条 本合同未尽事宜，甲乙双方另行签订补充协议。因履行本合同发生的任何争议，双方应协商解决。

第40条 本合同自双方签字盖章起生效。本合同于 厦门 (乙方注册地) 签订。

第41条 本合同正本一式贰份，双方各执壹份，具同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

最新汽车代销协议书模板篇七

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

乙方为_____，授权甲方为_____，销售_____；甲方接受乙方的授权。

乙方向甲方提供的必须是符合国家标准的_____，如乙方提供的是非本厂产品，甲方有权拒收，除非双方另有约定。

乙方负责提供产品的介绍资料以及其他相关材料，供甲方制作推销产品材料之用。

乙方负责提供有关的技术支持，必要时对甲方人员进行技术培训。

甲方负责在市内的一切宣传销售工作，负责产品在当地的检验，并承担相应的检验费用。

如产品出现问题，属质量问题的由乙方负责；属施工质量问题的由甲方负责。

甲方代理销售的产品为，价格分别为_____元/公斤。甲方收到乙方发来的货物后，应在三天之内付清所有款项。每

延迟一天付款，加收总货款的10%的滞纳金。与次同时，乙方有权取消甲方的代理商资格或终止本合同。

作为代理商，甲方第一年应完成销售_____吨；第二年完成_____吨；第三年完成_____吨；以后每年应完成_____吨。如甲方的年销售额超过所规定最少销售定额，超过部分每吨优惠_____元。

如甲方需要防水材料，应尽早通知乙方，以便乙方备货。

产品的市场销售价格由甲方根据市场情况自行决定，销售所得全部归甲方所有。但产品的最低价格不能低于_____元/公斤。

甲方如发现乙方产品的商标，专利和其他工业知识产权被第三者侵害时，应及时报告乙方，并协助乙方采取必要的措施，保护相关权利。

本合同有效期为_____年，到期后合同自然失效。如双方认为有必要延长合同期限，应通过书面形式通知对方。根据双方的意见，本合同可以续延或重新签订。

本合同未尽事宜，双方将通过友好协商，予以解决。如不能解决的，应向人民法院提起诉讼。法院的判决为最终裁定，双方都应服从。

本合同一式二份，甲乙双方各持一份。每份具有同等法律效力。

本合同自双方签字之日起生效。

甲方代表：_____乙方代表：_____

日期：_____日期：_____

最新汽车代销协议书模板篇八

一、 甲方授权乙方限在 区域内作为甲方高端红酒产品的代理经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方代理销售权。

二、 甲方负责按照乙方酒标设计进行包装，并且每年最低保证供应50吨高端红酒产品原浆。

三、 甲方按不同品种瓶、盒明确标明的产品执行标准保证产品质量。

四、 乙方负责代理区域内营销推广事宜，因此产生的相关费用由乙方负责。

五、 乙方对销售困难的红酒品种在不影响再次销售的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。

七、 产品价格：甲方负责以 元/瓶的价格供应给乙方指定包装高端红酒产品，并且在乙方代理销售区域内由乙方自行制定销售价格。

八、 支付方式：自货到之日起，一个月内结清货款(乙方将全部货款交由甲方)。

九、 运输交货方式:代运制交货(甲方运至乙方指定地点验收无误为准)。

十、 甲、乙双方如果发生争议，应当友好协商解决。如协商解决不成的，任何一方均有权向 乙方 住所地人民法院起诉。

十一、 本协议自签订之日起生效，本协议一式六份，双方各持三份。