

产品合作销售协议简版(优质6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

产品合作销售协议简版篇一

乙方：_____

为了促进_____农业生产的发展，进一步完善_____农产品产、运、销一体化运作机制，提高农业经济市场化、产业化和规模化的发展水平，充分满足全国城乡居民对_____反季节瓜菜的需求，甲、乙双方本着平等、友好、诚信、互利的原则，就双方今冬明春_____反季节瓜菜代购代销合作达成如下协议，供双方共同遵守。

第一条基本合作内容

1.1甲方保证及时、准确地向乙方提供本地农产品的种植面积、区域分布、上市时间、总产量预测等信息资料，以便乙方制订市场营销工作计划。

1.2甲方根据乙方的订单负责当地的瓜菜收购和包装工作，确保乙方所需反季节瓜菜的货源组织和供应；乙方负责瓜菜的运输和销售。

1.3甲方保证优先向乙方提供_____反季节瓜菜，平均日货量不低于_____吨；乙方保证优先向甲方订购_____反季节瓜菜（甲方不能确保乙方所需瓜菜的品质和数量情况除外）

1.4甲方协助乙方在当地开展农作物新品种和农业生产技术的推广业务，整合本地的农业资源，以推动本地农场企业与乡镇企业的农业信息网络工程。

第二条订货、数量及价格

2.1乙方每一次订货可电话、传真或者电子邮件通知甲方，甲方同意再以电子邮件或者书面传真确认，详列所需瓜菜品种、等级规格、数量、质量要求、收购价格及交货时间、地点等，传真原件须乙方经办人签名并加盖乙方单位公章生效。

2.2乙方每一次订货一般总量不少于5t货车标准配载（空运货物除外），低于5t货车标准载量乙方应提高瓜菜收购代理费标准。

2.3甲方保证以最高优惠的价格向乙供货，在保证瓜菜品质的前提下尽可能降低瓜菜的收购成本价。具体瓜菜品种的具体收购价格和代理费由双方根据当时的市场行情确定。

第三条品种、等级、质量及包装

3.1乙方所需瓜菜的品种、等级和质量由双方按照中国绿色通道电子商务网所提供的_____农产品等级标准确定，没有标准的则由双方看样协商确定。

3.2甲方确定每一次瓜菜的采收时间，确保所收购的瓜菜干净、新鲜，不掺杂土泥沙，没有农药和化肥等污染，符合绿色食品的标准，适合储藏和长途运输，完全满足乙方对瓜菜的时间和品质要求。

3.3瓜菜包装费用标准由双方根据不同的瓜菜品种和运输要求确定，包装物可由甲方负责提供，包装费用由乙方承担。需回收的包装物由乙方负责回收交还甲方。

第四条 交货、验收、装车及运输

4.1 甲方应在规定的时间和地点按时、按质、按量交货，并及时通知乙方，由乙方经办人根据双方确定的等级质量标准的包装要求验收。

4.2 甲方负责组织人员根据承运人的要求及时装车并承担相应的责任和费用。甲方有义务协调因收购、装车等因素所引发的民事、交通纠纷、保证承运人、运输车辆及所装载瓜菜的安全和通行无阻。

4.3 运输车辆一般由乙方负责调派。甲方可向乙方推荐本地承运人但须保所荐承运人的商业信誉和承运车辆的车况良好，适合承运乙方本次所订购的瓜菜。

第五条 费用支付及结算方式

5.1 乙方应在每一次下单的当天，根据双方核定的费用总计以电汇、转账或者现金方式支付给甲方（特殊情况下可放宽至乙方收货后的十天之内）

5.2 甲方委托乙方代销瓜菜时，乙方只需担保货款的及时回收，而无须承担任何费用支出。瓜菜销售完毕后，乙方应在十天内向甲方支付其所得的全部款项。

第六条 甲方的违约责任

6.1 甲方所交货物的品种、数量、品质、质量或者包装明显不符合双方确认的标准，甲方应向乙方支付货款总值_____ %的违约金并赔偿乙方相应的损失。

6.2 甲方未能在规定的时间和规定的地点按质、按量交货而造成逾期交货，乙方有权提出折价处理或者拒收全部瓜菜，并要求甲方承担乙方因此多支付费用和全部损失。

6.3因装车人员组织不力而延误时间造成损失或者因收购、装车引发当地民事、交通纠纷而造成损失，甲方应承担因此而造成的所有费用支出和相应的损失。

第七条本合同一式两份，双方各一份，其他事项可另行协商。

甲方（盖章）_____ 乙方（盖章）_____

代表（签字）_____ 代表（签字）_____

产品合作销售协议简版篇二

甲方：_____（以下称甲方）

乙方：_____（以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“_____”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“_____”牌运动手表(含所有表业公司注册“_____”商标的包装品、物)，特许给乙方在(省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。

经双方协商同意，特订立如下协议：

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： _____

产品合作销售协议简版篇三

甲方：

乙方：

甲方生产的桂圆红系列生物酒由乙方负责销售，就相关事宜双方达成如下协议：

一、乙方出资成立具有生物酒销售资格的企业，专门负责销售甲方生产的'桂圆红系列生物酒。

二、乙方销售甲方的系列酒期限为10年，自20__年甲方公司产品能够出厂销售时开始销售。

三、乙方保证第一年销售量不低于500吨，以后在此基础上根据生产量递增。

四、甲方生产的产品以税后直接成本加价100%的价格批发给乙方，乙方销售价格由乙方自行确定。

五、乙方销售的产品由乙方到甲方公司提货，验收无误后立即付清货款。

六、乙方每提货100吨，甲方无偿提供给乙方10箱样酒。

七、产品包装由乙方负责设计，由甲方确认后负责制作使用。

八、如乙方不能按协议完成销售量，甲方有权收回乙方销售权。

九、如一方违约，应赔偿因此给对方造成的实际损失。

十、如遇不可抗力造成本协议不能履行时，免除双方当事人的赔偿责任。

十一、本协议一式二份，甲乙双方各执一份，双方签字、盖章后立即生效。

甲方：

____年____月____日

乙方：

____年____月____日

产品合作销售协议简版篇四

甲方：

乙方：

自____年1月1日起，甲方对乙方的销售工作实行“销售额百分比提成包干”的方式，甲方不再承担工资、车旅、兑现及其他相关费用。为明确双方的权利与义务，经双方协商一致达成以下协议：

一、承包任务

在规定的区域内，产品销售环节由乙方负责，包括信息收集、跟踪联系、业务洽谈、接货收货、货款回收等业务，销售额在1000万元以上。

二、承包期限

承包期为一年，自_____年1月1日起至_____年12月31日止。

三、提成包干办法

甲方按照乙方销售额(不含税)的17%提取包干费用。

四、相关费用的承担

乙方提取的包干费用，包括了乙方及司机的工资，业务费，代储费、住寝差旅费，车辆保养、燃油、过路过桥费，奖金、兑现，以及客户往来费等费用。

五、资金回收及提成兑现

- 1、乙方销售提成包干费用提取，以客户开票单据数额为准，开票10日内甲方按提成比例给乙方支付兑现。
- 2、乙方销售收入年度回款率必须达到80%以上，若低于规定指标，由乙方按每月0.8%承担利息。
- 3、应收款若第二年仍然不能回款者，超过100万元的扣乙方提成包干费用的1%。

六、车辆管理

- 1、乙方对甲方配备的工作车辆要精心管理，确保五年内车辆技术性能完好无损。
- 2、车辆发生一般事故，其费用由乙方承担。
- 3、车辆发生重大事故，其费用超过20万元以上者，甲乙双方各承担50%。
- 4、车辆折旧费按_____年期限逐年提取。

七、票务要求

乙方在销售过程中，应尽可能向甲方提供业务费、招待费、住寝费、车辆燃油购置费、车辆维修费、过路过桥费等票据，所提供票据不低于提成包干费用的40%。若达不到标准，按所欠数额的4%扣罚。

八、甲方责任

- 1、承担送货费用。
- 2、预支必要的业务费用。
- 3、承担因钻头质量问题出现的赔偿责任。
- 4、及时指导、协调好销售过程中出现的重大问题。

九、其它约定

- 2、乙方负责追踪未结算的钻头，两年内追不回来的，甲方对乙方按该钻头成本价的50%扣罚。
- 3、公司来人所发生的招待费用，由甲乙双方共同承担。

本协议从____年1月1日起执行，本协议一式三份，其中甲方两份，乙方一份。

甲方签字：

乙方签字：

产品合作销售协议简版篇五

甲方：代表：地址：电话：乙方：代表：地址：电话：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。为了保证甲乙双方在____区域药品销售战略合作，根据国家有关法律，法规的规定，双方在友好协商、共同发展的基础上，就乙方销售甲方产品事宜，达成如下协议：

一、协议产品

1、产品名称：

2、产品规格：

3、供货价格：

4、协议销售量：

二、销售区域约定

1、甲方授权乙方在____地区范围内进行协议约定产品的销售，甲方不得在协议地区外进行协议中约定产品的销售。

2、若乙方销售区域范围等方面有所变动，需要与甲方重新协商并签订相关销售协议。

三、销售政策

1、本协议约定产品的销售期限为____年____月____日起，至____年____月____日止。

2、一次性进货____件享受____折优惠。

3、协议期间内销售量如下：（若乙方季度累计销售额低于协议任务的_____%，甲方有权单方面终止协议。）

□1□

第一季度：_____件。

□2□

第二季度：_____件。

□3□

第三季度：_____件。

□4□

第四季度：_____件。

四、付款方式、供货时限及相关细则

1、付款方式：每月____日由乙方转账支付货款（甲方账号：_____）。

2、甲方将货物发送至乙方公司约定地点，运费由甲方承担。

3、货物到达乙方指定地点后，乙方应立即提货并进行验收。如发生丢失或破损，乙方应及时与承运方交涉，取得货损证据，并在____日内通知甲方，否则甲方视为货物完好无损，符合协议规定。

4、产品交付和验收以后，如乙方因保管、养护不当等原因而引起的产品及包装质量问题，由乙方承担责任。

五、甲方权利和义务风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

- 1、甲方提供的产品必须符合国家药品标准，如有质量问题，乙方有权拒绝收货。
- 2、甲方必须向乙方提供符合法律规定的药品营业证明、药品生产证明以及产品质量检验证明、包装备案等相关材料。
- 3、如原材料、包装材料市场销售价格发生变化，甲方产品供货价可在协商基础上作相应调整。

六、乙方权利和义务

- 1、乙方有维护甲方产品企业形象的义务，乙方应当合法经营，不得有损甲方利益和形象的行为，并对由此造成的后果乙方进行全权承担。
- 2、乙方须向甲方提供合法的药品经营手续，必须向甲方提供符合国家法律法规的营业执照、药品经营企业许可证等相关资料。
- 3、乙方所作宣传必须符合国家法律法规，否则对由此造成的后果乙方进行全权承担。
- 4、乙方有义务向甲方保证其销售的协议药品仅在协议约定的地区销售。
- 5、乙方有义务按照甲方要求，及时提供产品流向表等相关销售信息。

第一时间反馈甲方。风险提示：

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。

7、协议期间内，乙方有义务对甲方提供的商业信息承担保密责任。未经甲方书面许可，乙方不得将甲方商业信息用于任何商业行为。

七、违约责任风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

1、甲乙双方均必须严格按照约定销售区域进行业务开展，若发生乙方跨区域销售行为，甲方有权终止合同，并追究乙方的违约责任。

2、乙方验收甲方产品入库后，乙方自行销售产品，甲方不承担分销义务。如乙方擅自更改合同对甲方造成的损失，由乙方承担并按照实际金额赔偿给甲方。

3、甲乙双方在合同约定期间，任何一方不得无故终止合同（不可抗拒因素除外），否则视为违约。

4、甲乙双方任何一方出现违约行为时，守约方可单方面终止本协议，并以书面形式告知对方。

八、争议解决本协议执行中如发生纠纷，甲乙双方应平等协商解决。如协商不成，可以通过_____方所在地的法律部门解决。

九、其它

1、本协议一式_____份，甲乙双方各执_____份。

2、甲乙双方商定的其它书面补充协议、本协议的附件，与本协议具有同等的法律效力。

产品合作销售协议简版篇六

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：

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。

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。

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。

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贷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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通及工资，制造商提供食宿。

代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

_____美元按_____ %收佣

_____美元按_____ %收佣

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

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回收的关税等应另开发票。

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关商场。制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

佣金按成交的货币来计算和支付。

本协议在双方签字后生效，协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

如第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议。除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商批示退回，费用由制造商负担。

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

本协议适用于制造商总部_____所在国之现行法律。

固执行本协议而发生的任何争执应根据_____的法律_____仲裁解决。投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。

如两名仲裁员在30天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

本协议未经事先协商不得转让。

代理人对制造商的财产无留置权。

如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。本协议一式两份，双方各执一份。

制造商： 代理人：

签署地： _____ 签署地： _____

日期：_____ 日期：_____

董事长：_____ 总裁：_____