# 202\_代理销售合同范文【三篇】

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2023-12-26

*>销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。为大家提供《202\_代理销售合同范文【三篇】》，欢迎阅读。>【篇一】　　甲方：\*\*\*\*\*\*\*食品有限公司　　乙方：以下...*

>销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。为大家提供《202\_代理销售合同范文【三篇】》，欢迎阅读。

>【篇一】

　　甲方：\*\*\*\*\*\*\*食品有限公司

　　乙方：以下简称甲方和乙方：

　　甲、乙双方为了更好的发挥\*\*系列产品的效应，进一步提高\*\*系列产品的市场占有率和销量，实现\*\*国内贸易的崛起，在遵守国家法律、法规，本着诚信经营、平等互利的原则，达成如下共识，并签定此商品代理合同：

　　一、双方的基本条件约定

　　1、甲方向乙方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证，食品销售代理合同。

　　2、乙方向甲方提供其合法的营业执照、税务登记证、卫生许可证。

　　3、商超客户的代理，乙方必须具备一般纳税人资格。

　　4、乙方应对甲方的品牌有足够的了解和认知认可度，且乙方的经营性质应该和甲方的产品属性、销售渠道相吻合。

　　5、甲方的商品送达乙方仓库，并由乙方验收和向甲方付款后，其商品所有权归属乙方所有，但其商标使用权归甲方所有，乙方不得擅自使用。

　　6、乙方在合同期内，不得销售与甲方商品所属同类的其他品牌商品，否则甲方有权利提前中止合同，取消乙方的代理经营权。

　　7、乙方必须对所属区域内的现有客户具备融洽的客情关系和良好的社会关系。

　　8、乙方必须具备健全的财务管理系统，能及时提供各项真实有效的数据报表给甲方。

　　二、合同约定乙方的销售区域和销售渠道

　　1、甲方允许乙方代理经营的销售区域和客户名称：。(见附表1)

　　2、乙方不得将甲方商品出现在上述区域或者客户之外的范围销售，否则一经发现，甲方有权按照其售价货值金额的30%对乙方进行经济处罚，并责令其限期收回货物。

　　3、甲方尽量保证乙方的所属客户以及其区域范围内不出现其他代理商或者客户所经营的\*\*品牌商品销售，一旦出现，甲方将积极给予协调解决，同时乙方应该给予谅解。

　　4、在双方合作过程中，乙方所属区域内的未来潜在客户(新开业客户)，原则上由乙方进行经营管理，但是，乙方必须以书面形式向甲方提交申请报告并得到甲方的许可后，方可进场销售。否则，甲方有撤消或者转交乙方对此新客户的经营权。

　　5、甲方将原有客户交付给乙方，乙方通过对帐和审查无误并同意接收后，所转交客户将来出现的任何差错或者经营合作问题，甲方不再承担任何责任(双方单独另有约定除外)。

　　三、品牌保证金

　　1、“\*\*”商标作为中国驰名商标，“\*\*”品牌作为中国商品，\*\*\*\*更是中国\*\*行业老大，连续十年中国\*\*市场占有率第一，其固有品牌价值和未来的潜在价值都是不可估量的，\*\*集团作为中国农业产业化龙头企业，其未来发展的潜力和品牌价值是商界和企业界所瞩目的。

　　2、乙方销售甲方产品，有权利和义务维护“\*\*”品牌的形象，并向甲方支付元的品牌保证金，以确保乙方在销售甲方的产品过程中不对甲方的品牌名誉和网络基础建设等方面造成损害。

　　3、品牌保证金应在自合同签定之日起两日内，向甲方支付，甲方给予开具加盖甲方公章的保证金收据，合同期满5日内，如乙方未违反本合同规定且未做出有损甲方品牌声誉或者市场基础建设的行为，甲方全额返还给乙方。

　　4、在合同期内，乙方若违反合同，或者给甲方的市场经营造成损失，甲方有权据情扣罚乙方的保证金，乙方必须在5天时间内向甲方交纳补齐所扣罚的保证金。

　　四、合同约定的商品规格和价格

　　1、甲方提供给乙方的价格是含税到岸价格。(见价格表)

　　2、乙方供给商超等各类客户的价格完全遵照甲方规定的价格执行，乙方不得擅自更改任何价格(允许乙方的销售价格高于甲方规定价格10%以内)。(见附表1)

　　3、甲方不向乙方提供特定规格的或者贴牌商品。

　　4、如果乙方对于甲方的某些商品不愿意代理，甲方可转交给其他代理商代理。

　　5、因乙方不执行或者低于甲方规定的各级外销价格，造成货物向其他地区的窜货的，乙方需完全承担一切损失和责任。

　　6、乙方有责任规范和管理好所属区域的下级客户的价格体系，一旦造成窜货行为或者不良的低价影响或者遭到其他地区客户的投诉，乙方应承担完全责任。

　　7、乙方因低价供货造成下属终端客户的零售价低于市场正常零售价格，而遭到同一区域其他代理商或者终端客户投诉或者索赔的，乙方应承担完全责任和损失索赔。甲方有权对其做出相应的经济处罚。

　　8、乙方因节假日或者其他庆祝活动或者为图商品增销量或者为宣传商品或者为处理积压库存等目的需要在特定时间范围内，特定地点，或者限定销量的前提下，需要进行特殊价格销售的，必须最少提前四天向甲方报批申请，并取得甲方书面同意后，方可执行。

　　9、因甲方原材料价格或者生产等原因，需要对出厂价格统一上调或者下调的，乙方应该给予配合支持，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知30日内，全面按照甲方的要求调整对外销售价格，并执行完毕。

　　五、商品的质量和索赔

　　1、甲方向乙方提供的商品属于符合国标的合格商品，并向乙方提供所有商品质量检测报告书的复印件。

　　2、乙方进购甲方的商品后在保质期内，任何因甲方自身质量原因造成的相关损失和关联到的赔偿由甲方承担一切经济和法律责任。

　　3、因乙方自身保管或者运输等原因造成的商品质量损害及造成的相关损失和关联到的赔偿事宜等，由乙方承担一切经济和法律责任。

　　4、乙方经营期间，通过甲方同意后，在一些乙方经营区域所在地各级职能部门所做的关于产品质量方面的检测，或者当地政府职能部门自行抽查，其检测费用由甲方承担。

　　六、甲方的供货、退货服务

　　1、甲方根据乙方的定单，将货物送达乙方仓库，乙方保证在收到定单小时内将货物送达乙方的固定仓库，仓库地点：。

　　2、乙方定单的每次最低定货金额：元，否则甲方不予安排送货。

　　3、乙方要求自行提货的，甲方给予乙方成本价格的运费补贴。

　　4、乙方自提货物或者收到甲方来货，必须当面清点数量和检查货品质量，无误，即给予签署甲方的发货单据，乙方提货离开甲方仓库或者甲方送货人员离开乙方仓库，甲方即不对货物的非生产质量问题和数量缺少负责。

　　5、乙方在收到货物15天时间内发现批次质量问题的，可通知甲方退换货。

　　6、甲方保证乙方正常销售经营状态下的货物供应，因甲方原因如公路或者铁路运输等不可控制因素造成的货物暂缺，乙方应该给予谅解，甲方也应全力保障好乙方的货物供应，并经常向乙方通报货物库存情况，并对畅销量大商品实行“15天预警”控制，将货物缺口造成的销量损失，降到最低极限。

　　7、乙方计划做促销活动时，必须提前20天以书面形式向甲方提出申请计划，以便甲方能够及时备货。

　　8、旺季或者重大节假日来临前一个月，甲、乙双方应就库存备货，加强沟通，对市场需求作好预测，提前做出合理的备货计划准备。

　　9、由于滞销原因，导致乙方个别单品货物库存积压，在保质期到达前三个月时间内、且商品质量完好，甲方允许给予折价退换货物。

　　10、由于包装破损原因造成乙方货物无法正常销售，如果产品内在质量完好，甲方给予乙方退换货。(鼠损虫咬商品，甲方一律不给予退换货)

　　11、\*\*系列产品，需乙方自行妥善保管和运输，由于破损原因，甲方不给予退换货。

　　12、\*\*产品如果由于滞销原因造成积压，必须要求在保质期到达前五个月，且商品内外包装完好无损，内在质量完好无损，甲方可允许折价后退换货，否则，由乙方自行承担损失。

　　七、乙方的经营服务职责

　　1、乙方负责对所属区域内的所有客户的对、结帐和供、退货服务工作。

　　2、乙方应最少固定部送货车和名固定业务人员做好甲方产品的市场维护服务工作。

　　3、乙方必须配备足够的业务人员和理货人员，加强对甲方产品排面的理顺，乙方保证甲方产品的排面在同类商品中位置，单品排面最多，乙方保障每个客户的货架上单品不缺、货物不缺。

　　4、乙方应保证在接到客户定单24小时内，将货物送达。

　　5、乙方不得以人员或者车辆紧张原因为借口，延误送货。

　　6、乙方不得以客户定单数量少等原因为借口，而拖延或者不予送货。

　　7、对于商超等客户要求的退换货，乙方应该及时给予服务到位。

　　8、乙方保证所属区域范围内的KA卖场的进场率达到90%。

　　9、乙方保证所属区域范围内各类终端网点的进场覆盖率达到70%以上。

　　八、关于结算方式

　　1、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，甲方在确认乙方的货款到帐后，方可给乙方发货。

　　2、对于前期甲方在商场等客户的未尽应收帐款，其债权转由乙方接收，乙方须在合同签定三天内以现款方式付给甲方，或者同甲方签定前期货款付款计划表(作为本合同有效附件)，或者由甲方自行向原客户收取。

　　3、乙方对甲方的付款方式可以是：现金、支票、电汇、银行汇票方式。

　　4、甲方向乙方提供相应税率的增值税发票。

　　5、现金结算，甲方向乙方提供明确的货款结算专人身份证明，甲方其他任何业务人员无权前往乙方处结算货款，并且必须持有合法的、完善的相关结算票据，否则甲方不予以承认。

　　6、乙方每月日必须配合甲方对上月双方发生的销售、付款及费用进行详细对帐。

　　7、如果乙方拖欠甲方货款，甲方有权利对其停止发货。

　　九、促销活动

　　1、甲方根据市场需要，在一些大型卖场采取特价、\*\*\*赠送、免费品尝、海报等常规促销活动，应提前将计划方案通知乙方。

　　2、对于甲方在全国或者全省或者全市统一的大型促销或者展示活动，乙方应该提前做好人力和物力上的准备，并全力配合好甲方的活动。

　　3、对于甲方安排的促销计划，乙方应该全力配合执行，协同甲方谈判压缩各类费用，安排场地、提供物力支持和人员支持等。

　　4、甲方可以根据市场需要和乙方的申请，给予乙方所属卖场配备一定数量的专职或者兼职促销人员。是否配备促销员或者配备数量由甲方决定。

　　5、乙方的任何新商品进店或者新开业商超进店，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意。

　　6、乙方的任何宣传促销活动计划，有可能产生甲方应该承担的费用项目的，必须事先征得甲方同意和认可。

　　十、促销品和广告宣传

　　1、甲方的新产品如\*\*系列，甲方按照进货比例，免费配发不干胶张贴画、双面宣传单页、笔记本、餐巾纸、手提袋、促销台等宣传品。

　　2、今后甲方将继续设计制作增加促销品的种类，如促销员统一着服装、雨伞、展示架等等各类促销宣传品。

　　3、甲方将根据乙方市场的实际运作情况，确定是否给予乙方市场一定的广告宣传支持。

　　4、甲方对乙方所属区域的广告投入，由甲方人员直接操作投入，乙方不接触投入费用，但乙方应该全力配合甲方的信息收集、价格费用谈判、人力支援及提供合理的广告投入建设性建议。

　　5、今后甲方可能对乙方市场进行广告投入的方式主要是电视广告、公交车体广告、报纸广告和城市广告牌等方面。

　　十一、销售费用和甲方对\*\*\*\*的市场投入

　　1、甲、乙双方的商超客户转户，如果需要产生费用的，由甲方承担，乙方应全力协调客情将该费用压缩到最低。

　　2、甲方的常规产品销售，甲方不提供任何促销品宣传品，基本不做广告宣传投入。

　　3、乙方在和客户对帐、结算过程中出现的误差或者卖场耗损或者货物丢失、商品价差、罚款等等费用，由乙方自行承担。

　　4、乙方在经营过程中产生的所有运营费用，甲方不予以承担，任何商场扣点和年节庆费、开业费、赞助费等等商超杂费，甲方不予承担，应由乙方完全承担。

　　5、乙方在经营过程中出现的呆死帐或者以物抵货款等，甲方一概不予以承担。

　　6、甲方承担新商品的单品进店(条码)费用(若费用较大，双方协商分担)。

　　7、甲方承担卖场促销人员管理费(若费用较大，双方协商分担)。

　　8、促销员的销售提成由乙方承担。

　　9、甲方承担促销员基本工资及试吃品和物料费用(若费用较大，双方协商分担)。

　　10、甲方承担卖场的堆头、端架、海报费用(若费用较大，双方协商分担)。

　　11、促销期间的折价让利或者免费赠品费用，由甲、乙双方协商承担，要求乙方在促销期间的销售毛利率(扣除商超各类结帐扣点后)不得超过5%。

　　12、乙方应充分发挥大型代理商的规模优势和客情优势协助甲方进行关系沟通和谈判，将需要甲方承担应支付的各项费用压缩到最低。

　　13、甲方明确给予乙方在每个商超的最低年促销次数(客户年促销计划表)。

　　14、乙方向甲方申请的促销、宣传费用投入，必须向甲方提供正式的费用发票，并附带详细的费用清单表，并及时将销售数据和效果评估报告上报甲方。

　　15、乙方向甲方提供的费用，必须实事求是，否则，甲方有权利拒付费用，并对乙方做出同等金额的罚款。

　　十二、销售任务和奖励

　　1、本合同签定三个月后，甲、乙双方协商制定乙方的年销售任务，乙方必须保障年销售任务基数完成，否则甲方有权利中止和乙方的代理合同(年销售任务的文件作为本合同的有效附件)。

　　2、在经营过程中随着乙方客户的增加和减少或者其他等不可预计因素的出现，甲、乙双方可以协商调整任务基数额。

　　3、甲、乙双方的销售任务超额奖励，可以单独签定协议书作为本合同的有效附件。

　　十三、甲、乙双方的权利和义务

　　1、甲方有义务主动协助乙方协调好同商超卖场的各级客情关系。

　　2、甲方应及时向乙方提供各类优秀的促销方案。

　　3、甲方对乙方的经营行为有监督指导权。

　　4、甲方负责对促销人员的管理和培训工作，同时具有对乙方业务人员进行培训的义务。

　　5、甲方有权利随时核查乙方的经营帐目和费用(限甲方产品)。

　　6、甲方有权利给乙方制定特殊时期或者情况的指导销售价格，乙方应遵照执行。

　　7、乙方应该对甲方的价格、销量、政策、计划方案等商业秘密，给予严格保密，否则一旦造成不必要的损失或者影响，乙方应承担完全责任，并赔偿甲方相关损失(包括无形资产损失)。

　　8、乙方应该定期向甲方提供甲方产品的销售数据报表、客户档案资料。

　　9、乙方应该及时将市场综合信息反馈提供给甲方。

　　10、乙方有义务维护好甲方的市场网络和品牌基础建设。

　　11、乙方应该服从甲方对市场方面的统一号召及相关指导政策和规定。

　　12、乙方不得对甲方的各项核查工作予以刁难或者不配合。

　　十四、违约责任的承担和处罚

　　1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方可商定，但处罚金额最低限度标准为元。

　　2、乙方在经营过程中有明确违反本合同规定，且性质严重的，甲方可提前终止合同。

　　3、乙方在经营过程中对甲方的市场或者品牌造成损害或者损失的，或者消极、敷衍销售，造成市场份额严重下滑的，乙方应承担相关赔偿，同时甲方有权利终止合同。

　　4、乙方在经营过程中背离甲方原则规定，不服从甲方对市场的统一运作规划管理的，甲方有权利终止该合同，收回乙方的产品代理权。

　　十五、合同的期限、续签、解除

　　1、本合同自签定之日起有效期限壹年，合同签定时间：。

　　2、合同期满甲、乙双方可重新谈判合同条款，继续签定合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先签定权。

　　3、中途解除合同或者合同期满不再续签合作的，甲、乙双方应将相互之间的合同约定费用以及货款等事宜在15天时间内两清，如乙方要求清退甲方货物的，甲方应给予清退，并于清退完完毕后15天内付清乙方的退货款项(限商品质量完好无损)。

　　十六、合同其他约定及补充事项

　　1、甲、乙双方除本合同之外的任何书面形式、且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同的有效附件，甲、乙双方应给予承认。

　　2、本合同未尽事项，双方协商解决，未果，交由甲方所在地法院裁决。

　　3、本合同签署地：山东省莱阳市龙旺庄镇龙大集团公司驻地。

　　4、本合同一式四份共计六页，涂改或者复印无效，甲、乙双方各执两份。

　　5、本合同自双方签定之日起生效。

　　6、在以后合作过程中通过双方协商补签或者修改的一切正规书面协议内容，均告有效。

　　7、补充事项添加：甲方：\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*食品有限公司乙方：

　　法人：法人：

　　代表人：代表人：

　　开户银行：开户银行：

　　帐号：帐号：税号：税号：

　　电话：电话：

　　传真：传真：

　　地址：地址：

>【篇二】

　　甲方（被代理人）：法定住址：法定代表人：职务：委托代理人：身份证号码：通讯地址：邮政编码：电话：

　　乙方（代理人）：法定住址：法定代表人：职务：委托代理人：身份证号码：通讯地址：邮政编码：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

　　1、乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区。

　　2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　二、代理产品

　　1、乙方代理销售甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　2、代理商品种类增减的条件及方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　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，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；

　　（5）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

　　五、最低代理销售额

　　乙方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协议产品为基础，其收佣百分比如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元按\_\_\_\_\_\_\_\_\_％收佣；\_\_\_\_\_\_\_\_\_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30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。

　　（2）甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

　　（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。

　　十二、知识产权

　　1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

　　2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

　　（1）仅限于销售代理经营的目的；

　　（2）甲方许可的第三人在代理区域内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式使用商业秘密；

　　（3）《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或\_\_\_\_\_\_\_\_\_作出的其他限制与保留。

　　3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

　　4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方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。

　　5、乙方在本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

　　6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

　　十三、合同转让

　　1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

　　2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

　　（1）乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

　　（2）乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年内不得进行转让。

　　（3）乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

　　十四、合同变更

　　1、为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

　　2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天通知乙方。

　　3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

　　4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

　　十五、合同终止

　　1、本合同因下列情况而终止：

　　（1）合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

　　（2）甲乙双方通过书面协议解除本合同；

　　（3）因不可抗力致使合同目的不能实现的；

　　（4）在合同期限届满之前，当事人一方明确表示或以自己的行为表明不履行合同主要义务的；

　　（5）当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

　　（6）当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

　　（7）一方宣告破产或宣告解散；

　　（8）法院、政府等行政行为要求代理商终止营业；

　　（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

　　2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

　　3、乙方应在本合同终止之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制品。

　　4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式为：

　　□甲方以原售价回购；

　　□乙方自行处理；

　　□其他方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

　　十六、合同解除

　　1、甲方有下列行为之一的，乙方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达甲方时生效：

　　（1）在本合同签订时不符合法律、法规关于代理商资格的强制性规定致使乙方遭受经济损失的；

　　（2）在签订本合同前未按法律、法规规定提供代理相关信息或提供虚假信息致使乙方遭受经济损失的；

　　（3）在本合同签订时不具备或本合同有效期内丧失相关知识产权的所有权或使用权，导致第三方向乙方主张相关权利的；

　　（4）因产品质量问题引起大量投诉并被主要媒体曝光，品牌形象和价值及企业商誉受到严重损害的。

　　（5）无故停止向乙方供应代理产品；

　　（6）公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；

　　（7）甲方不履行或不完全履行本合同项下的任何义务，乙方书面通知其\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的；

　　（8）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

　　2、乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

　　（1）擅自代理销售其他产品或服务；

　　（2）因管理和服务问题引起大量投诉或被主要媒体曝光批评，严重损害甲方经营体系的商誉；

　　（3）未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

　　（4）故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

　　（5）故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

　　（6）违反竞业禁止的规定参与竞争的；

　　（7）连续\_\_\_\_\_\_\_\_\_年未能完成销售指标，受到甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_次以上处罚，屡教不改的；

　　（8）乙方逾期支付本合同项下的任何款项，逾期超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，仍不改正的；

　　（9）\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

　　十七、声明及保证

　　（一）甲方：

　　1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

　　2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）均已办妥并合法有效。

　　3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

　　4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

　　（二）乙方：

　　1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

　　2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）均已办妥并合法有效。

　　3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

　　4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

　　十八、保密

　　甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年。

　　十九、通知

　　1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用\_\_\_\_\_\_\_\_\_（书信、传真、电报、当面送交等）方式传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

　　2、各方通讯地址如下：

　　甲方：

　　乙方：

　　3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

　　二十、争议的处理

　　1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

　　2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则采取以下第（\_\_\_\_\_\_\_\_\_）种方式解决争议：

　　（1）提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

　　（2）依法向人民法院起诉。

　　二十一、合同的解释

　　本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

　　二十二、补充与附件

　　本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

　　二十三、合同的效力

　　本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

　　有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

　　本合同正本一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

　　甲方（盖章）：乙方（盖章）：

　　法定代表人（签字）：法定代表人（签字）：

　　委托代理人（签字）：委托代理人（签字）：

　　开户银行：开户银行：

　　账号：账号：

　　签订地点：签订地点：

　　\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

>【篇三】

　　供货方(甲方)：

　　代理方(乙方)：

　　为了保护甲、乙双方的合法权益，根据国家相关法律法规的有关规定，本着平等互利、共同发展、共担风险的原则，经双方协商一致，特制定本合同，

　　一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

　　二、代理委托

　　1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

　　2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_县

　　合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

　　3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

　　三、代理品种及价格品种规格单位零售价结算底价/盒装箱量

　　四、甲方的权利与义务

　　1、协助乙方制定并安排乙方代理区域内的营销战略、销售形式、管理运作等销售事宜；

　　2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

　　3、负责向乙方提供用于产品销售、促销、推广、广告所需的文件资料及所需相关证明手续；

　　4、根据乙方要求，为乙方开具普通发票，甲方承担底价税款，超出部分的税款由乙方承担；

　　5、乙方在合同约定的区域内享有代理权。甲方不再以任何方式向乙方代理区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

　　五、乙方的权利与义务

　　1、乙方在本区域内进行产品推广行为时，必须严格遵守国家及地方相关法规，否则造成的一切后果由乙方承担2、乙方负责所代理产品在代理区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

　　3、乙方在业务活动中进行产品宣传时，必须严格遵守产品广告批件所核实的疗效范围；

　　4、乙方不得在甲方授权区域范围外以任何名义进行相关销售活动，如欲扩大代理推广区域甲方申请，经甲方批准后方可进行推广工作；

　　5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况。

　　六、仓储及运输

　　1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

　　2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起三日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

　　3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

　　七、结算方式

　　1、款到发货；

　　2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

　　3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；

　　八、退货政策

　　1、甲方为降低乙方的经营风险，甲方实行退货制度，但未经甲方书面同意，乙方不得擅自将货物退给甲方；

　　2、甲方在收到退货产品并核查无误后，即日将退货产品的货款汇入乙方指定的银行帐户，同时扣除甲方的相应损失；

　　3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

　　九、市场保护

　　1、甲方确保乙方的代理区域不受到恶意冲货。

　　2、乙方不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

　　十、违约责任及争议解决

　　1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗拒力除外)按国家有关法律法规解决。

　　2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

　　十一、其他

　　1、本合同有效期为壹年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

　　2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

　　甲方：乙方：(身份证号码或单位盖章)

　　签字：(盖章)签字：(并按食指手印)

　　签约时间：年月日签约时间：年月日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！