# 产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做(二十二篇)

来源：网络 作者：星海浩瀚 更新时间：2024-11-14

*产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做一乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在\_\_\_\_\_行政辖区内的特约代理商。二、...*

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在\_\_\_\_\_行政辖区内的特约代理商。

二、履约保证金：甲、乙双方签订本合同之日，乙方向甲方指定账户汇入履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_元，其中\_\_\_\_\_\_\_\_元为押金，\_\_\_\_\_\_\_\_元为货款。

三、乙方的年销售总任务为\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月销售任务为\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方单季销售额超过\_\_\_\_\_\_\_\_万元的，超出部分，甲方按销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_%向乙方返利。

四、乙方应做出完善的市场拓展计划书，并严格遵照计划书开展业务。年度内，乙方新增可供货药店不得底于\_\_\_\_\_家。

五、产品供应与验收

1、甲方为乙方按时按量供给商品。

2、甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同。

3、乙方每月最低订货量金额为\_\_\_\_\_\_\_\_元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的\_\_\_\_\_\_\_\_%订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4、乙方应保证合理的安全库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5、甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6、乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后\_\_\_\_\_\_\_\_小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

六、付款方式

1、正常订单乙方款到后甲方发货，特殊订做或大量订单甲方要求\_\_\_\_\_\_\_\_%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2、乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

七、退换货

由于所\_\_\_\_\_品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

八、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1、乙方无特殊原因连续\_\_\_\_\_\_\_\_个月不订货。

2、乙方无特殊原因连续\_\_\_\_\_\_\_\_个月不能达到甲方规定的月销售量。

3、乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

4、乙方不能保证甲方产品专有权的保护（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

5、乙方有损甲方品牌形象的行为。

6、乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

九、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

十、合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十一、本合同\_\_\_\_\_\_式\_\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_份，均具同等法律效力。

甲方：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：（签字）\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做二**

甲方:

乙方:

为搞好产品的市场销售管理工作,保护双方的合法权益,甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则,经友好协商,就产品代理销售有关问题达成如下协议:

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商,乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等:

品名 规 格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138.00元/盒 元/盒 件

三、甲方的责权:

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2. 合同期内甲方确保乙方的独家经销权,有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4. 合同签订后,乙方如在三天内不提货,或三个月内没有二次提货者,乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5. 为严格规范市场,保护代理商利益,甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 元,合同期满或双方同意终止合同时,乙方退还产品营销手续及委托手续,甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权:

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售,并承担销售过程中的一切费用。

2.乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售,否则甲方有权随时终止,并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法,一切触犯法律及违规行为等,责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式:产品一律执行款到发货。

六、奖励政策:根据甲乙双方协商结果,首批提货量为件;年任务量件;能完成年任务量者,再奖励5%货

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货,如乙方需货量较大 (一次性提货200件以上),应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执,由双方协商解决,如协商不成,按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份,甲乙双方各执壹份,双方签字盖章后方可生效。有效期自xx年月日至xx年月日。

甲方: 乙方:(签名)

签字: 身份证号:

地址: 地址:

电话: 电话:

传真: 传真:

邮编: 邮编:

二

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲乙双方友好协商，就甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品，区域，期限：

1.甲方授权乙方为甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。

2.代理期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失甲方不承担责任。

二、双方责任，权利：

甲方：

1.甲方保证乙方所需产品货源的供应。

2.甲方负责给乙方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。区域代理合同3.甲方负责技术支持，免费对乙方进行技术咨询，培训，指导。 乙方：

1.乙方保证按时支付货款，按期完成销售额。

2.乙方销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品，不销售其它同类产品。

3.乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

4.乙方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

由于水灾，火灾，地震，干旱，战争或协议一方无法预见，控制，避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

三、经销条件：

1.乙方在本协议签字之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上。

2.协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_元以上销售额。若是乙方未完成规定销售额，甲方有权变更合同条件或解除代理合同。

四、产品质量及售后服务：

1.甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2.甲方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

五、代理价格：

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

六、运输方式，交货地点，付款方式：

1.交货地点\_\_\_\_\_\_\_\_\_。货物数量规格由乙方提前两周书面向甲方下订单,该订单为乙方订货确认单，发货数量、金额已该确认单为准。

2.乙方将货款存入甲方帐户后甲方将货发送给乙方。如若出现乙方拖欠货款的情况，以乙方订货确认单时间为准，一个月内将该批货款打入甲方账户，逾期按天承担本货款总额千分之五的违约金。

3.如果批量订货总金额小于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，甲方不承担运输费用。

七、违约责任：

若甲乙任何一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的，自合同签订之日起，甲乙双方实际交易金额的10%进行赔偿。

八、其它：

1.因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，应提交甲方所在地人民法院进行诉讼。

2.本协议从签字盖章之日起生效。

3.本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_

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

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的特约代理商。

二、履约保证金：甲、乙双方签订本合同之日，乙方向甲方指定账户汇入履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元为押金，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元为货款。

三、乙方的年销售总任务为\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，月销售任务为\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方单季销售额超过\_\_\_\_\_万元的，超出部分，甲方按销售额的\_\_\_\_\_%向乙方返利。

四、乙方应做出完善的市场拓展计划书，并严格遵照计划书开展业务。?年度内，乙方新增可供货药店不得底于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

五、产品供应与验收

1.甲方为乙方按时按量供给商品。

2.甲方提供给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同3.乙方每月最低订货量金额为\_\_\_\_\_\_\_\_元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的\_\_\_\_\_\_\_\_%订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4.乙方应保证合理的安全库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方承担。

5.甲方负责提供完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6.乙方收货时，必须对所有货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后?小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

六、付款方式

1.正常订单乙方款到后甲方发货，特殊订做或大量订单甲方要求\_\_\_\_\_\_%的预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2.乙方支付给甲方的货款必须汇入甲方指定帐号。

七、退换货

由于所\_\_\_\_\_品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

八、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1.乙方无特殊原因连续二个月不订货。

2.乙方无特殊原因连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3.乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

4.乙方不能保证甲方产品专有权的保护（甲方依据情况对乙方予以追究责任）。

5.乙方有损甲方品牌形象的行为。

6.乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

九、合同签订时，双方提供营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权委托书，并加盖公章。

十、合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十一、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做四**

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\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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独家代理权。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可根据实际销售情况提前以书面形式向甲方申请，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\_\_\_\_\_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、乙方承诺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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做五**

甲方：\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司

地址 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

? e-mail：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方委托乙方在指定区域代理销售甲方产品的有关事宜，达成如下协议：

第一条合同双方保证自己是合法存在的法人组织，具有经营与经销本合同指定产品的资格，并提供《营业执照》，《税务登记证》等有关证件的复印件。

第二条代理销售区域范围

1.甲方授权乙方销售甲方产品的行政区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

2.乙方同意为上述指定区域之代理商，并承诺全部履行本合同项下之义务。

第三条合同期限、首期季度销售额、年度销售任务及奖励。

1.本合同有效期为一年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2.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，同等条件下将有优先权续签合同约定的代理区域范围和代理系列产品的权利。

3.年度销售任务及奖励见附件。

4.根据本合同约定，乙方在本合同签字盖3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务。

第四条产品采购及付款方式

1.根据本合同的约定，乙方在本合同签字盖章后乙方在本3个月内完成销售额\_\_\_\_万元人民币任务，一年内应累计完成\_\_\_\_万元人民币的年度销售任务。

2.订货时乙方应向甲方指定办事机构发出书面订货单，订货单应有乙方法定代表人签名并加盖公章。甲方收到订货单后经确认该笔订货是否有效。如确认订货有效，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，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。

3.乙方书面订货单得到甲方确认后，乙方须3天之内支付货款70%给甲方作为预付款，其余\_\_\_\_%须在甲方发货前三天支付给甲方。

4.货币结算单位为人民币，付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第五条交货与运输

1.乙方书面订货单得到甲方确认后，甲方应在收到乙方全部货款后\_\_\_\_-\_\_\_\_个工作日内发货。

2.发生人力不可抗拒因素(不可预测、不可避免、不可克服等)，使甲方不能按时供货或乙方不能按时交付货款的情况除外。

3.乙方可自行来甲方指定地点提货，亦可委托甲方代办航空、铁路、公路、快递等形式的托运(乙方需出具委托书)。甲方承担一般性货物运输和保险的费用(如铁路，公路运输)。?如乙方要求特殊运输方式(如航空和快递)，需出具委托书，运输和保险费用由乙方承担。甲方发货后，将提货单及发货票随后寄给乙方。

4.乙方提货时必须当场开箱验货。如发生货物缺失、破损等，乙方应立即向甲方提出书面报告。并由相关承运部门提供货品缺失、破损证明，由双方协商处理。

第六条产品保修

乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请保修、调换，具体操作按甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》相关条款执行。

第七条产品退、换货政策

1.产品保修(换)期限

对正式备案的售出产品(以收到经销商反馈的“登记联”为准)，自用户购买之日起，提供为期三年的免费产品保修服务以及终身有偿维修服务。

2.产品保修(换)原则

在规定的产品保修期内，在用户严格按照产品使用说明书的规定，对产品进行了正确安装，使用和维护的前提下;如果确实由于产品的自身质量问题造成产品的各类故障，将免费为用户提供返修或调换货品服务。

产品售出后，如果乙方由于自身原因要求退货，必须同时符合并接受以下条件，否则对乙方的退货要求不予受理：

①当乙方因自身销售原因，可以向甲方提出退货的请求，甲方经对实际情况核实后，可以按照合同给予乙方退货还款。乙方只能在产品采购后\_\_\_\_个月之内提出退货申请。超过\_\_\_\_个月，不予退货还款。即：申请退货日期(以乙方发送退货申请传真日期为准)距乙方采购产品日期(以发货日期为准)时间不超过\_\_\_\_天。

②乙方退回的产品(以实际收到的退货品为准)必须保证未经安装使用，且外观及各部分完好无损;(退回产品的运费需由乙方支付)。

在满足上述两项条件的情况下，可以为乙方办理退货手续，退款标准为乙方原采购货品金额的\_\_\_\_%，同时退货产品的包装，运杂费等均由乙方承担;如退回的货物有损坏，甲方将视损坏情况扣除相应的款项，剩下的货款退回乙方;退货后，甲方有权视情况取消乙方的代理权。

3.产品返修原则

对于以下符合产品保修(换)原则规定的质量问题产品，我们只能提供原货品返修服务(不可调换)：

1)为用户特殊定做非标产品。

2)用户购产品三个月后，发生质量问题，且可以进行修复的产品。

3)购买产品三个月内发生质量问题但可以修复的产品，经与客户沟通并征得客户同意，允许进行产品返修的。

第八条价格调整利益保障政策

为充分保障广大经销商的利益，在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1.保证产品价格体系正式调整前七个工作日将价格调整信息通知到每一位经销商。

2.对于进行产品价格体系调整前(以正式执行调整后的新价格体系日期为准)已经发生采购的经销商，不负责对经销商已经采购的全部调价后产品进行差价补偿。

第九条双方其他权利与义务

1.甲方的权利

1.1 有建议和指导乙方实施甲方制订的市场营销方案的权利;

1.2 具体措施见《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中的相关条款内容;

1.3 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;

1.4 有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利;

2.甲方的义务

2.1 在乙方完成季度采购任务后，向乙方出具代理商证书及证明，维护乙方作为代理商的正当合法权益。

2.2 向乙方提供产品销售时所需的营销、技术和广告宣传资料及相关的产品认证证书。

2.3 乙方在本合同第二条约定区域范围内进行其代理经销产品的市场开拓与销售工作时， 甲方需按照《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》中相关条款规定，为乙方提供必要的市场指导、技术支持、培训支持、广告支持等相关配套服务。

2.4 向乙方按时、按质、按量提供包装完整的合格产品;

2.5 协助乙方做好货物托运及调换工作;

2.6 采取有效措施调节和规范市场秩序;

2.7 严守乙方的业务机密。

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产品特约区域的经销权;

3.2 享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》享受一切奖励条款规定的权利;

3.3 享有按《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》享受一切支持条款规定的权利;

4.乙方的义务

4.1 应向甲方提供营业执照等合法有效的经营证件，并严格遵守国家有关法律法规及行业规范，进行守法经营;

4.2 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好特约经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作;

4.3 严格遵守甲方《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定;

4.4 不得擅自生产、伪造甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作;

4.5 乙方必须安装专用的通讯设备，保持与甲方的持续沟通，及时反馈各种市场营销信息;

4.6 乙方印制各种针对甲方的宣传资料前必须呈甲方审核，并经甲方书面许可后方能发布;

4.7 遵守甲方颁布的年度营销方案、客户服务方案，并积极支持配合甲方组织的各项活动;

4.8 不得以甲方名义与第三人签订经济合同或从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济或民事纠纷承担法律责任。

第十条?合同修改、终止

1.本合同的修改必须经双方协商一致，并形成书面材料(合同变更简约)，经双方签字盖章后生效。

2.发生下列任何一种情况时，宣称此种情况存在的一方应书面通知另一方。如果收到上述通知的一方未在收到通知后30天内(本合同特别约定除外)令双方共同满意地纠正、补救或消除这种情况，则申诉方有权书面通知另一方解除本合同并立即生效。在上述30天期限内，双方仍应继续履行其在合同项下的义务。

2.1 一方严重违反合同及合同相关附件之约定;

2.2 一方破产或进入清算程序(无论是强制性还是自愿性);

2.3 出现不可抗拒力的情况，以至任何一方无法履行其在合同项下的主要义务;

2.4 一方在公众场所、传媒等攻击另一方的形象和声誉，或自身公共形象严重败坏。

3.经双方书面同意，可提前终止合同。

4.若乙方在合同规定时间内，未完成销售任务、本合同视为无效。

第十一条其它

1.本合同附件及双方已明确约定的《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同具同等法律效力。

2.《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司市场营销方案》、《\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司客户服务方案》的有关条款，与本合同的有关条款有重复，以合同内容为主。

3.本合同未尽事宜，经双方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。

4.本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商。协商不成，任何一方均可向人民法院提起诉讼。

5.合同于双方签字盖章及乙方支付首期采购款后方可生效。

6.本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_电子科技有限公司 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 日期：\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做六**

合同编号：

合同签署地：

制造商： 代理人：

代表人： 代表人：

制造商、代理人双方本着诚实守信、互惠互利的原则，经友好协商，就制造商方授权代理人在本合同约定区域内经销制造商研发制造的产品事宜达成如下合约：

第一条：经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

1.经双方友好协商，制造商愿意委任代理人作为在\_\_\_\_\_\_销售其产品的独家经销商。为了明确双方的权利和义务，特订立本协议。

2.同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_市(区)。

第二条：制造商和代理人的职责：

1.制造商责任：

(1)自费向代理人提供新产品的样品，每种样品为2-3个。

(2)同意代理人在进行业务推广时向客户介绍制造商的网站，并表明其独家经销的身份。

(3)在协议的有效期限内：制造商如获得专利产品的注册、或商标、或其他商业标志，均须立即向代理人提供。

(4)制造商必须将希望与其建立商业关系的境内新客户转给代理人。

(5)不断提供有助于推销产品的意见和资料。

2.代理人经销责任：

(1)自费维持一个有经营能力的机构，切实地为甲方推销产品。

(2)向制造商提供一个由制造商认可的银行为结算银行。

3.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订单。代理人无权代表制造商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对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何协议之外或无关的业务事项。

第三条：代理业务的职责范围：

1.在协议有效期内，代理人有权利不同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。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。

2.代理人是所在地区的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。

3.在本协议的有效期内，制造商和代理人纯属制造和代理关系。本协议产生代理权，任何一方不能向第三者代表另一方，若由此而致使另一方受损，则越权的一方须承担赔偿责任和法律责任。

4.本协议所称的产品，系指制造商所制造的产品。

5.制造商必须向代理人提供最优惠的价格。最优惠的价格即必须低于正常贸易的价格。

6.发生在双方间的每一笔交易，双方均须受到合同的约束。

第四条：广告和展览会：

为促进产品在该地区的销售，代理人刊登广告参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条：代理人的财务责任：

1.代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力收回应付货款。通常销售运营的开支应由代理人负担。

2.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：用户意见：

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。

第七条：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，每一个月需向制造商寄送反馈信息。

第八条：正当竞争：

1.代理人不应与制造商或帮助他人与制造商进行不正当竞争，代理人更不应在制造商未同意的情况下制造代理产品或类似于代理的产品。

2.购买和销售其他公司的同类产品时，不得损害制造商的利益。3.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，此后再签定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。

第九条：保密：

1.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。

2.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。

3.若由此而造成另一方的利益损失，则另一方有追索泄漏商业秘密一方的经济责任的权利。

第十条：分包代理;

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：工业产权的保护：

代理人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。

第十二条：独家销售权的范围：

1.经销权：制造商给予代理人在所在范围内以独家出口并销售其产品的权利。

2.专营权：除代理人外，制造商不得再委任范围内的其它公司或个人为其经销商和代理商。

第十三条：技术帮助：

代理人可建议制造商帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。

第十五条：现金反点：

1.月度反点：代理人以每月从制造商购得产品总价值金额的百分比来做为反还现金。(货币以人民币计算)(月度日期按当月的实际天数计算)

(1)月度购货总价值金额5\*元以下(不含5\*元)，还总价值金额的1%现金。

(2)月度购货总价值金额5\*元-2\*元(不含2\*元)，还总价值金额的2%现金。

(3)月度购货总价值金额2\*元-1\*元(不含1\*元)，还总价值金额的3%现金。

(4)月度购货总价值金额1\*元以上，还总价值金额的4%现金。

2.季度反点：代理人以每季度从制造商购得产品总价值金额的百分比来做为还现金。(货币以人民币计算)(季度日期按每年4个季度每季度3个月的实际天数计算)

(1)季度购货总价值金额5\*元以下(不含5\*元)，反还总价值金额的1%现金。

(2)季度购货总价值金额5\*元-2\*元(不含2\*元)，还总价值金额的2%现金。

(3)季度购货总价值金额2\*元-5\*元(不含5\*元)，还总价值金额的3%现金。

(4)季度购货总价值金额5\*元以上，还总价值金额的4%现金。

3.年度反点：代理人以每年从制造商购得产品总价值金额的百分比来做为还现金。(货币以人民币计算)(年度日期按当年的实际天数计算)

(1)年度购货总价值金额3\*元以下(不含3\*元)，还总价值金额的1%现金。

(2)年度购货总价值金额3\*元-5\*元(不含5\*元)，还总价值金额的2%现金。

(3)年度购货总价值金额5\*元-1\*元(不含1\*元)，还总价值金额的4%现金。

(4)年度购货总价值金额1\*元以上，还总价值金额的8%现金。

第十六条：平分佣金：

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。代理人也可以按第十二条规定拒绝。

第十七条：商业失败、合约终止：

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。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。

第十八条：现金点的计算方法：

现金点以代理人从制造商月度和季度或年度的实际进货总额决定。任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口出口国家回收的关税等不纳入现金点之内。

第十九条：佣金的索取权：

代理人有权根据每次购货所支付的货款按比例收取佣金。如代理人没支付全部货款，制造商将冻结月度和季度或年度现金点的计算，直至货款完全支付。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条：支付佣金的时间：

制造商每月度和季度或年度应向代理人说明点现金数额和付反点现金的有关情况，制造商在月度和季度或年度规定时间10天内支付点现金。

第二十一条：支付佣金的货币：

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二条：排除其他报酬：

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十八条之规定实行。

第二十三条：协议期限：

1.协议由 \_\_\_ 年 \_\_\_ 月 \_\_\_ 日开始，至 \_\_\_ 年 \_\_\_ 月 \_\_\_ 日终止。

2.本协议在双方签字后生效。协议执行期满后，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，于期满后的下月30日终止。

第二十四条：提前终止：

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

2.不可抗力：本协议的任何一方如遭遇到力所不能及的事由，以致全部或部份协议无法履行本协议，则可在下列范围内免除其责任。如：火灾、水灾、海啸、地震、雷击、台风、旋风、疫病、爆炸、机械事故、战争、暴乱、制裁、劳工纠纷或政府的政策性行为，或其它的确实非人力所能抗拒的原因。但一方必须将得到政府或有关机构证明的不可抗力原因的书面通知，以最快的速度送达另一方并直至另一方确认收到该通知时为止。

第二十五条：存货的退回：

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回。

第二十六条：未完之商务：

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15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十七条：赔偿：

协议除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。

第二十八条：变更：

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十九条：禁止转让：

1.本协议未经事先协商不得转让。

2.协议文本以中文文字书印，本协议一式二份，双方各执一份。本协议经双方签字后将于所约定的时间生效。

3.双方签定本协议时不得涂改，不得加入手写补充条款。

4.签字时用黑色碳素墨水。

5.协议签字生效后，如有补充条款需双方协商后，补写签定补充协议。

第三十条：留置权：

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十一条：法律适用：

本协议的签订、履行均适用中华人民共和国之现行法律。

第三十二条：仲裁：

1.双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交中华人民共和国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

2.本协议的任何一方发生了违约行为，另一方得以书面的形式通知其纠正。如若违约一方在三个月内仍未纠正其违约行为，则另一方有权中止本协议。

甲 方(签章)： 乙 方(签章)：

地 址： 地 址：

开户行： 开户行：

帐 号： 帐 号：

户 名： 户 名：

电 话： 电 话：

传 真： 传 真：

邮 编： 邮 编： 代 表： 代 表： 年 月 日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做七**

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则,经友好协商,就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_成为甲方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、零售价、代理价、首次提货量等：

品名

规格

零售价(元)

代理价(元)

首次提货量(件)

三、甲方的责权：

1.甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2.合同期内甲方保证不在乙方销售区域内销售乙方经销的产品，确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外

区域向乙方区域内的冲货问题。

3.甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4.合同签订后，乙方如在六天内不提货，甲方有权取消乙方在约定区域内的代理权。

5.为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金\_\_\_\_\_元，合同期满或双方同

意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，并在三个月后未发现乙方向其它区域冲货，甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权：

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用.

2.未经甲方同意，乙方只能在该地区经销，不得以任何理由跨越区域进行销售活动，否则，甲方有权停止供货

并取消代理，经销资格，除扣除市场保证金外，乙方还应赔偿被侵地区经销商的一切损失。赔偿标准为(批发价

-供货价)×2倍冲货量

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、奖励政策：

甲乙双方根据政策规定：乙方一次性提货\_\_\_件返\_\_\_件，乙方全年任务量为\_\_\_件，完成年任务量奖励5%的货

物;所奖励货物，不计入任务量。

六、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、发货方式：

甲方在收到乙方货款三日内发货，甲方负责将经销合同的商品在规定时间内(七日)发往乙方指定地点，甲方如

果超出规定时间(非人力不可抗拒因素除外)，甲方将为乙方补尝销售损失，乙方须在货到后三天内验收查实有关

货物数量和质量，如有异议，乙方须在货到后三天内书面提出，否则，甲方不予受理和解决。如乙方需货量大(

一次性提货100件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、与本协议有关的或因本协议所发生的一切争议，双方应首先通过友好协商解决争议，协商不成，按合同法有

关规定处理。

九、合同壹式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。

合同未尽事宜由甲乙双方协商,并用书面形式加以补充，补充合同与本合同有相等的法律效力。

有效期自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日.

甲方：

签字：(盖章)

地址：

电话：

邮编：

乙方：(身份证号码)

签字：(按食指手印)

地址：

电话：

邮编：

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做八**

甲方(代销商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 协议编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(供应商)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_日

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方基于平等互利、共同开发市场的原则，充分发挥双方合作的优势，通过友好协商，就乙方“ffd”系列智能防盗报警器产品的 地区代理销售事宜，达成协议如下：

第一条 总则

1.乙方授权甲方为乙方“ffd”系列智能防盗报警器产品 \_地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。

2.代理期限为壹年，从本协议签订之日起至 年 月 日止。协议期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

第二条 双方责任：

(一)乙方责任

1.乙方保证甲方所需产品货源的供应。

2.乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。

3.乙方负责技术支持，免费对甲方进行技术咨询、培训、指导。

(二)甲方责任

4.甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。

5.甲方必须设立营销网点，销售“ffd”产品，不销售其它同类产品。

6.甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7.甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

第三条 经销条件：

1.甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货 元以上。

2.协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成 元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更协议条件。

第四条 产品质量及售后服务：

1.乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换、一年保修。

2.乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3.乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

第五条 代理价格(见附表)：

所有单价均为人民币不含税价格,若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

第六条 运输方式、交货地点、付款方式：

1.交货地点： 。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2.甲方将货款存入乙方账户后乙方将货发送给甲方。

3.如果批量订货总金额小于 元，乙方不承担运输费用。

第七条 违约责任

1.违反本协议约定,或无故终止协议视为违约,违约方应按民法典有关规定,承担违约责任。

2.在协议有效期内,若无不可抗拒因素发生,甲乙双方中的任何一方都不得终止协议,终止协议方视为违约。

3.违约金的计算方法:(略)。

第八条 保密责任

双方负责为对方保守商业和技术机密;使用于或包含于产品中的任何专利商标、版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。

第九条 协议终止

1.甲方或乙方如要提前终止本协议,应提前三十天正式书面并电话通知对方,双方应在结清所有费用及承担相应责任后本协议才能终止。

2.协议终止后,协议双方仍应承担原协议内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

第十条 补充与变更

本协议可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与协议具有相同法律效力。

第十一条 不可抗力

由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

第十二条 法律适用与纠纷解决方式

1.本协议适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

2.本协议执行期间，如遇不可抗力致使协议无法履行的，双方应按有关法律法规规定及时协商处理。

3.本协议各方当事人对本协议有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。双方约定，凡因本协议发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第\_\_\_\_种方式解决：

(1)将争议提交\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

第十三条 生效条件

本协议自各方的法定代表人或其授权代理人在本协议上签字并加盖公章之日起生效。

第十四条 其他

本协议—式三份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

甲方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代理人：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 授权代理人：(签字)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电子信箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做九**

产品区域代理协议书

甲方：                                   （以下简称甲方）

乙方：                                   （以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方        产品的地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方         产品在         地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为        年，从本协议签订之日起至年月日止。合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

三、经销条件：

 1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

四、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件    月保换、   年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后   小时内派员解决。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格,若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在     日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

六、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前    日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务

八、违约责任：

1、 若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

九、通知

1、甲方确认      为其送达地址，乙方确认     为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前   日以    方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

十、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方：                           乙方：

代表人或代理人：                   代表人或代理人：

年   月   日                   年    月   日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做篇十**

甲方：遵义——新型建材有限公司

乙方：遵义——建材有限公司

甲方为了拓展“粉煤灰加气混凝土砌块”品牌产品销售市场，推出“粉煤灰加气混凝土砌块”特许区域代理计划。乙方自愿申请成为“粉煤灰加气混凝土砌块”产品区域代理商。

甲乙双方本着自愿、平等、诚实、信用及共同拓展市场的原则，经协商，就双方合作事宜达成如下协议：

一、甲方根据区域代理计划，指定乙方为遵义市红花岗区片区的独家代理经营商，并授予独家代理经营权。

二、乙方代理经营范围：“粉煤灰加气混凝土砌块”的销售与市场拓展业务。

三、代理期限：年月日至年月日。

四、甲方向乙方提供符合国家或行业标准的合格产品及相关资料文件。“粉煤灰加气混凝土砌块”价格280元/立方米。

五、甲方提供产品的技术指导、培训、咨询等服务。

六、甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在遵义市红花岗区区域内另设代理商。

七、甲方根据市场情况定期或不定期举办产品推广会、培训、宣传等活动，乙方应配合并开拓和维护销售市场。

八、甲方有权对乙方的市场经营行为进行监督、检查，监督、检查的范围包括产品推广，甲方形象维护、销售区域限制、价格体系维护等，乙方无条件接受甲方的监督、检查管理。

九、乙方获得合同约定的遵义市红花岗区区域独家代理权，需向甲方交纳区域独家代理费叁佰万元(￥3000000.00元)及相应的合同保证金壹佰万元(￥1000000.00元)。其代理费不予返还，合同保证金待代理期限届满一次性返还。

十、乙方必须在遵义市红花岗区域内销售，不得跨出此区域销售，否则，不予返还合同保证金。

十一、乙方必须遵守甲方的价格体系，不得高于市场零售价销售，否则，甲方有权取消代理权。

十二、乙方可获得甲方提供的销售、技术支持和帮助，甲方应对乙方进行技术指导和培训。在有关的技术交往中，由乙方支付派出人员的工资和往返的交通费及提供食宿。

十三、甲乙双方共同开拓区域内市场，如市场发生重大变化或遇不可抗力时，由甲乙双方协商解决。

十四、本协议未尽事宜，双方协商解决，也可另订补充协议予以规定。

十五、在合同期满30日内，乙方向甲方提出续约书面申请，经甲方审查合格扣，方予续签。

十六、本合同一式两份，甲、乙双方签字、盖章和乙方将区域独家代理费及相应合同保证金汇到甲方指定账户之后生效，甲乙双方各执壹份。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表(签字)： 代表(签字)：

时间： 年 月 日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做篇十一**

编号：(\_\_\_\_\_)第\_\_\_\_\_号

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙甲方)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

依据《中华人民共和国商标法》及有关法律规定，经双方在平等互利、诚实信用、友好协商的前提下，就甲方制造之“\_\_\_\_\_”产品所涉及的依法获得商标专利、宣传品、证照等全部知识产权的保护达成如下协议：

第一条：甲方同意乙方在其区域内代理销售甲方“\_\_\_\_\_\_\_”系列产品时，以\_\_\_\_\_\_\_公司或经营(销)部的名义在双方约定的区域内登记注册上述名称，并经营甲方产品。

第二条：乙方确认甲方拥有“\_\_\_\_\_\_\_‘产品及”\_\_\_\_\_\_\_“字号以及相关的知识产权均属甲方所有，乙方仅在授权时间及范围内使用。

第三条：双方一致同意，乙方在甲方授权期内充分维护甲方的形象、信誉，并作好产品技术保密工作，不能将产品技术披露给第三方，不能有任何损害甲方利益的情况发生。

第四条：本授予权协议自双方签订正式代理合同(另行签订)及期限为起始至终止。双方同意无论因何种原因不再继续合作时，本授权随即终止。

第五条：双方同意，甲方收回知识产权授权时，乙方应交还全部技术文件、宣传品(资料)相关所有证照，同时在三个月内变更企业名称，不再使用“\_\_\_\_\_\_\_“字样。在甲方收回授权后的一年内，乙方不得经营甲方竞争双手的任何产品。

第六条：乙方有下情况发生时，甲方有权随时可收回授权：

乙方未能专业为甲方代理产品时;

将甲方的知识产权擅自转让给他人使用时;

为甲方竞争对手销售产品或销售任何仿制产品时;

有事实证明其他对甲方的利益有损害的行为产生时;

代理合同期满不再续签或各种原因合作关系终止时。

第七条：本协议的变更、续签及其它未尽事宜，经双方协商签订补充协议，补充协议具有同等的效力。

第八条：本协议经甲、乙双方签字盖章生效。有效期\_\_\_\_\_\_年。

第九条：本协议由甲方向当地工商行政管理商标机关备案。

第十条：本协议在履行过程中，如发生争执，经双方友好协商，协商不成，任何一方均可向甲方所在地的人民法院提起诉讼。

第十一条：本合同一式五份，双方各执一份，交甲方所在地商标管理机关备案一份。

甲方： 乙方：

住所地：住所地：

法定代表人：法定代表人：

委托代理人：委托代理人：

电话：电话：

邮编：邮编：

年月日年月日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传 真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方产品在指定地区进行市场推广的一系列合作事宜达成如下协议：

1 总则

1.1 授权期限及区域 (以下简称甲方)授权乙方 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 公司作为xx年度甲方产品在\_\_\_\_\_\_\_ 的经销商，授权期限为xx年\_1\_月\_1\_日至xx年\_1\_月\_1\_日止。

1.2 进货量及价格乙方首批进货数量不低于 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 台，代理商价格为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 元。

1.3 经销商注册乙方应向甲止提供本企业法人营业执照副本复印件加盖公章及法人代表身份证的复印件。如有变更，请及时提交书面变更说明及变更后的相关证件。(对于有能力推广自己品牌的企业提供oem业务，具体事宜另行洽谈)

2 代理权益

2.1 单次进货数量不低于\_\_\_\_ 台。

2.2 现款提货。

2.3 甲方对乙方已订购产品提供三个月内一对一互换，一年内保修。

3 价格保护

若因市场需要甲方对 产品作价格调整时，甲方提前七个工作日将价格调整方案通知乙方，并对乙方在调价前一个月内按正常供货价格购进的、尚未售出的产品，进行价格保护。特价产品和促销赠品均不享受价格保护。

4 商务政策及支持

4.1 订货规定乙方向甲方订货时，须填写产品订货单，由总经理或授权人签字盖章，连同汇款凭证一起传真给甲方，甲方在一人工作日内，将根据自己的库存情况，向乙方通报订单是否有效并实施发货。乙方在收到订货后，应认真填写收货回执单，由总经理或授权人签字并加盖公章后，在两个工作日之内传真给甲方。

4.2 付款方式乙方向甲方订货时，应将货款汇至甲方指定的帐号，并于当天将付款凭证(汇票、电汇)复印件传真至甲方商务部门。

4.3 运输费用甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路运输费用和保险费;若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担;乙方输出退货或者换货时，运费及保险费由乙方自行承担。(属产品质量问题而发生的运输费用，甲、乙双方各承担一半)

4.4 广告支持甲方应视其产品销售状况，给予乙方一定的媒体广告支持。甲方即将开通软件平台宣传、推广公司产品。

5 管理与处罚

5.1 区域管理乙方须在所授权的区域内从事市场推广及销售活动，不得超出授权区域从事批发和零售活动，一经发现，甲方有权对乙方的违约行为实现处罚;若情节特殊严重，甲方将取消乙方的代理资料。

5.2 价格管理对于低于甲方建议最低的统一市场零售价进行销售活动者，以及向其他代理以低于甲方对其供货价进行低价批发者，一经发现，甲方有权对乙方的违约行为实行处罚;若情节特别严重，甲方将取消乙方的代理人资格。

6 不可抗力

6.1 在协议的执行过程中如果出现了战争，水灾，地震等不可抗力，将影响本合同的正常履行时，受不可抗力影响的一方应及时将不可抗力的情况通过对方，并及时向对方提交有关机构出具的有效证明文件进行确认。

6.2 双方应尽快协商解决因不可抗力事件而产生的不良影响，继续履行本合同。

7 法律效力及违约条款

甲、方双方中任何一方违反本协议及所属附件内容者，在接到利益受损方发来的违约通知后十个工作日内仍未实际履约者，利益受损方可无条件终止本协议及代理关系，并向本协议签约地所在地法院捍民诉讼以解决纠纷。

8 生效和终止

本合同自双方签字盖章之日起生效，如因为乙方发生违约行为受到甲方取消其代理商咨格的处罚，或者逾期未能续签，，则本合同自动终止。

9 其它事宜

本合同正本一式叁份，双方各执一份，另一份由甲方备案，具有相同的法律效力;本合同含产品报价清单一份，经双方签字盖章确认，与合同正文具有相同的法律效力;本合同未尽事宜，经甲方双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方： 年 月 日

乙方： 年 月 日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做篇十三**

甲方： (以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

经甲乙双方友好协商，就乙方 产品的x地区代理销售达成如下协议：

(一)、代理产品、区域、期限：

x1、乙方授权甲方为乙方 产品在 地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

2、代理期限为 年，从本协议签订之日起至xx年x月x日止。合同期结束后，双方可续约。

(二)、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商;

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料;

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导;

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

(三)、经销条件：

x 1、甲方在本协议签字之日起七日内，首批进货x元以上。

2、协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务;之后每个月需完成x元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

(四)、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件 月保换、 年保修。

2、乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3、乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后 小时内派员解决。

(五)、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在 日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

(六)、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于xx元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

(七)、售后服务、违约责任：

1、 若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

2、由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

(八)、通知、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前 日以 方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

(九)、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做篇十四**

甲方:

乙方:

为搞好产品的市场销售管理工作,保护双方的合法权益,甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则,经友好协商,就产品代理销售有关问题达成如下协议:

一、甲方授权乙方在地区 成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商,乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等:

品名 规 格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138.00元/盒 元/盒 件

三、甲方的责权:

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2. 合同期内甲方确保乙方的独家经销权,有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4. 合同签订后,乙方如在三天内不提货,或三个月内没有二次提货者,乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5. 为严格规范市场,保护代理商利益,甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金 元,合同期满或双方同意终止合同时,乙方退还产品营销手续及委托手续,甲方返还乙方保证金。

四、乙方的责权:

1.乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售,并承担销售过程中的一切费用。

2.乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售,否则甲方有权随时终止,并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。

3.乙方在销售过程中必须遵纪守法,一切触犯法律及违规行为等,责任由乙方自负。

4.乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式:产品一律执行款到发货。

六、奖励政策:根据甲乙双方协商结果,首批提货量为件;年任务量件;能完成年任务量者,再奖励5%货

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货,如乙方需货量较大 (一次性提货200件以上),应提前10天向甲方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执,由双方协商解决,如协商不成,按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份,甲乙双方各执壹份,双方签字盖章后方可生效。有效期自xx年月日至xx年月日。

甲方: 乙方:(签名)

签字: 身份证号:

地址: 地址:

电话: 电话:

传真: 传真:

邮编: 邮编

**产品地区总代理合同 产品的区域代理怎么做篇十五**

甲方：法定代表人：联系方式：乙方：联系方式：甲、乙双方经友好协商，以自愿、平等、互利为原则，根据《中华人民共和国民法典》的相关规定，就乙方在指定区域内代理销售甲方品牌系列产品达成如下协议：

一、总则

1、甲方承诺经公司许x，授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_品牌系列产品，且为该区域内唯一授权经销商。

2、合同有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

3、在授权期内，甲方不得在本合同所约定区域内授权其他任何第三方为经销商。

二、双方的权利和义务

1、甲方的权利和义务

（1）甲方应向乙方提供质量合格（符合国家质量标准）的产品。

（2）甲方应于收到乙方货款当天向乙方指定地点组织发货，若甲方代办托运，相关费用由乙方承担。

（3）甲方不得在本合同有效期内在本合同载明的授权区域内向乙方以外的任何第三方供货。

（4）因制造商或甲方的责任造成的产品质量及包装问题，甲方无条件更换产品，且自乙方退回货物后\_\_\_\_日内调换，所产生的费用由甲方承担。

（5）乙方超出授权区域销售产品三次以上且经查实的，甲方有权单方面解除乙方的代理权。

（6）甲方承诺根据乙方经营需要为乙方随时换货，且允许跨季节换货，所产生费用由乙方自行承担。

（7）甲方应根据乙方要求于乙方所在卖场向甲方转账货款后\_\_\_\_日内向乙方所在销售卖场开具正规发票。

（8）甲方应于收到乙方所在卖场转账货款后\_\_\_\_日内按乙方指定账户转入乙方应得销售款。

（9）甲方应随时向乙方提供授权代\_\_\_\_区域内的市场销售信息和其他授权区域内的整体销售状况。

2、乙方的权利和义务

（1）乙方应在本合同所约定区域内销售授权代理的系列产品，不得跨区域销售。

（2）乙方收到货物后，应认真组织验货，如有质量和包装问题，应于\_\_\_\_日内向甲方采取电话或书面方式予以说明，经甲方确认后进行更换。

（3）由于乙方保管不慎而导致的产品质量问题或在销售过程中由于乙方原因造成的一切损坏均有乙方负责，甲方不负任何责任。

（4）乙方必须按照甲方的要求对所经营店面进行统一装修和装饰，以确保甲方所经营品牌的整体商业形象。店面装修所产生的费用由乙方自行承担，装修材料的选择及装修人员的选择可由乙方自行决定。若甲方向乙方提供店面装饰品，所需费用由乙方承担，但不得明显高于市场参考价。

（5）乙方应根据甲方要求对产品销售情况及时向甲方予以反馈。

（6）乙方在授权代\_\_\_\_区域内，若发现有\_\_\_\_区域代理商提供的产品，应在查明货物型号后及时向甲方反映情况，经甲方查实后，甲方应予以相应的赔偿，赔偿额以该批货物销售利润为限。

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！