# 202\_年产品代理合同范本

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2023-12-23

*>产品代理资金投入相对较少,资金回报率较高,专业性也不是太强,为大家提供《202\_年产品代理合同范本》，欢迎阅读。 >【篇一】　　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，...*

>产品代理资金投入相对较少,资金回报率较高,专业性也不是太强,为大家提供《202\_年产品代理合同范本》，欢迎阅读。

>【篇一】

　　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200５年月日至202\_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：

　　签约时间：20xx年月日

>【篇二】

　　合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_被代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（简称甲方）

　　地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（简称乙方）

　　地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　甲方授予乙方软件产品的代理权，双方在平等互利的基础上，遵循诚实信用的原则，就乙方作为甲方软件的代理商事宜，通过友好协商达成如下协议：

　　一、代理商资格

　　由国家工商机关，税务机关和当地政府有关部门认可的经销计算机软件及相关产品的企业。

　　有销售代理产品的专业技术人员及业务人员。

　　具有良好的客户基础并有能力开拓软件销售渠道。

　　严格遵守甲方的代理销售政策及本协议的有关规定。

　　具备上述条件并签订本协议，在公司网站在线填写“软件授权代理商注册登记表”，即可取得相应的代理资格。

　　甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

　　二、代理产品、地区及期限

　　甲方授权乙方为“软件代理商”期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，从本协议签订之日起到\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。乙方享受相应的优惠代理价格及相应的销售奖励政策和相应的服务。

　　乙方有权以“软件代理商”的名义从事一切有关销售本协议规定代理产品的合法商业活动。

　　乙方可在指定的地区销售所代理的产品。

　　三、甲方的责任，权利和义务

　　甲，乙双方正式签定本代理协议后，将在甲方的网站上公布乙方为“软件授权代理商”并有乙方相应的联系方式。

　　为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料。

　　指导协调乙方的销售行为，限度地占领市场。

　　及时将有关的客户信息通知乙方，以便用户就近购买。

　　负责产品的市场推广及销售策划工作，积极配合乙方做好当地的市场宣传活动。

　　在乙方提供订货计划的前提下（参照《乙方责任、权利和和义务》），甲方负责尽能力保证足够的货源。

　　甲方有权根据本协议的有关规定监督，检查授权代理商的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的进货量及市场行为，并有权决定是否保持其代理资格。

　　如果产品有损坏（非人为因素），甲方有义务进行更换。

　　甲方推出代理产品的新版本时，至少提前一个月通知乙方，并免费对乙方的库存产品进行升级。

　　如果甲方调整代理产品市场零售价格，甲方将给予乙方价格保护。

　　代理产品的价格制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格和库存机密的责任。

　　四、乙方的责任、权利和义务

　　乙方按实际情况填写“软件授权代理商注册登记表”（附件一），发生变更时须及时书面通知甲方。

　　乙方保证严格尊重产品版权及商标权，保证不以任何方式重做、复制、拷贝或泄露、传播、散布所代理产品及序列号，保证不以任何方式对所代理产品进行解剖、汇编、反汇编。

　　乙方应为客户提供足够的技术支持和售后服务。

　　配合甲方跨地区性或全国销售及宣传活动，努力开拓市场。

　　收集当地信息，并及时反馈给甲方。

　　乙方不得销售代理产品的非法渠道版本，否则一经发现将撤消其代理资格，并扣除所有返利作为罚金。甲方保留追究其法律责任的权利。

　　乙方有义务保护有关的商业机密，提供当地的市场动态，拟订本产品的行销计划，举办演示展销会。

　　乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价格不得低于甲方规定的价格。如确需变动，必须取得甲方的同意。

　　五、销售指标

　　视具体区域及情况而定。

　　六、订货、付款及货运

　　乙方向甲方订货时，须填写“产品订货合同”（附件二），负责人签字或盖章后，加盖单位公章，电子邮件寄给甲方市场部。

　　甲方收到订货单后，坚持款到发货，先订货，先付款者先发货的原则。乙方应尽快将付款凭证电子邮件寄给甲方，以便尽快安排发货。

　　运输以乙方订货单要求的方式为准。

　　甲方承担乙方所订代理产品的运费。

　　乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有商品损坏，须书面通知甲方，否则，视同一次验收合格。

　　七、价格政策

　　以软件最新价格为准。

　　八、培训及市场活动

　　1．甲方将根据具体情况对乙方进行不定期的销售培训和技术培训。

　　2．乙方在没有得到“软件总（）代理”的授权前，不得以“软件总（）代理”等具有排他性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益。

　　3．甲方在市场宣传活动时，根据实际情况及乙方提出的要求，将不同程度地在各种形式的宣传中与乙方合作，包括刊登乙方公司的名称，推广乙方的产品。

　　九、法律效力

　　1．本协议内容的解释权在甲方。

　　2．变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面文件。

　　3．甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，协议到期后可以续签。

　　4．本协议经双方签字盖章即生效。

　　5．本协议包含的附件：软件授权代理商注册登记表；

　　6．本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜由双方协商解决。

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

　　法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

　　签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　附件

　　软件授权代理商注册登记表（带\*号为必填项目）

　　\*代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*单位地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*电话传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　oicq或其它：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*电子邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　公司网站：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\*主营业务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　预计年销售额：\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

　　\*申请日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

>【篇三】

　　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的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”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：

　　1.甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;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，甲方有权随时取销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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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！