# 最新产品代理协议书 产品代理协议书范本大全

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-11-22

*协议书是对协议各方达成共识的书面证明，它确认了各方之间的意愿和承诺。这种确认有助于在发生争议时提供有力的证据支持。以下是小编为大家整理的关于的内容，供大家参考，希望能够给大家带来借鉴或帮助！产品代理协议书 1甲方：乙方：甲乙双方在保证\_\_\_...*

协议书是对协议各方达成共识的书面证明，它确认了各方之间的意愿和承诺。这种确认有助于在发生争议时提供有力的证据支持。以下是小编为大家整理的关于的内容，供大家参考，希望能够给大家带来借鉴或帮助！

**产品代理协议书 1**

甲方：

乙方：

甲乙双方在保证\_\_\_\_\_\_\_\_品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进\_\_\_\_\_\_事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价甲方授权乙方在全权代理经营\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品（以下简称“授权产品”）。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

3、乙方销售奖励乙方销售总金额完成万可享有奖励\_\_\_\_\_\_\_%乙方销售总金额完成。

4、特殊\_\_\_\_\_\_在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，\_\_\_\_\_\_\_\_\_回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的\_\_\_\_\_\_\_\_%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

5、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1)经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的.市场占有量。

(2)乙方在授权地区以外销售授权产品。

(3)乙方冒用授权产品的商标。

(4)乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动。

(5)乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6)乙方连续\_\_\_\_\_\_\_\_个月内没有完成任务。

6、甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前\_\_\_\_\_\_\_以书面方式通知乙方。

7、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

二、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

三、乙方的义务

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前\_\_\_\_\_\_月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

10、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训售后服务统一由厂家安排由乙方具体负责执行。

四、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

五、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下

1、甲方调价前\_\_\_\_\_\_\_\_日书面通知乙方。

2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

六、售后服务

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，\_\_\_\_\_设备需进行维修前，将\_\_\_\_\_名称及故障申报情况、\_\_\_\_方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后进行维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经\_\_\_\_\_使用负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3、并作好《维修记录表》，定期传回甲方。根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障(具体情况详见《配件备用制度》)。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户!严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的\_\_\_\_\_\_倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

七、广告宣传

1、乙方刊载广告或参加展示会前须填妥《广告补助申请表》并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助(标准按甲方的规定执行)。

2、媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

3、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

八、产品销售之支援

1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4、供货与结算：签订合同后发货。

九、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

十、知识产权

1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2、于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3、乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十一、保密责任

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任。双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十二、有效期限

本协议有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前\_\_\_\_\_\_个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

十三、其它

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3、本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：

日期：\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(盖章)

日期：\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**产品代理协议书 2**

甲方：

地址：

电话：

乙方：北京方

地址：

电话：

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互利互惠的基础上，本着赤峰特产市场推广力度，同时达到双方共赢的目的，就乙方作为甲方正式授权的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品的代理事宜，达成如下协议。

一、授权区域和销售任务

1、甲方授权乙方为 赤峰\_产品在 北京 位置 代理。

2、乙方全年的销售任务为\_\_\_\_\_\_万元。

二、代理期限

甲方授权乙方的代理期限为壹年，自 年 月 日至 年 月 日。如双方对合作满意，可于本合同到期前二个月，协商继续合作事宜。经协商，双方同意继续合作时，必须另行签定代理合同，另行签定合同时本合同自动失效。

三、销售方式和价格

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以以批发的方式销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

2、乙方的提货折扣为 \_折。

3、乙方每季度提货金额不得低于 万元，否则按降级处理

四、累计返点办法

1、乙方累计提货金额到 万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为 \_\_\_\_\_ 折，乙方以后提货也可享受此折扣。

2、乙方累计提货款额达到 万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为 \_\_\_\_\_ 折，乙方以后提货也可享受此折扣。

3、乙方累计提货款额达到 \_ 万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为 \_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

4、以上累计返点的时限为1年。若乙方在1年内升至上一级别(即提货款总额达到第四条第1、2、3款中所提及的金额要求)，则按本年度累计销售额给予差价返点。若在1年之后升至上一级别，则不能享受原累计销售额的差价返点。

5、累计返点金额在乙方下一次进货时从货款中扣除。

6、乙方每次提货金额不得少于 \_万元，否则将不能按目前级别代理提货折扣计算，只能按下一级别代理提货折扣计算。

五、市场支持和奖励

1、甲方将给予乙方按提货累计金额的 %的市场费用，以作为对代理商开拓当地市场的支持。乙方做市场活动或广告之前须将市场方案报甲方备案，事后凭发票的.复印件和广告的原件到甲方报销，甲方以产品形式兑现。乙方不做广告或市场活动则不能享受甲方市场支持费用。

2、若乙方完成全年销售任务，甲方将给予乙方按提货累计金额的 %的年终奖励。 甲方将于每年1月进行年终结算，并将年终奖励以产品形式兑现。

六、甲方的权利和义务

1、 甲方为乙方每年提供对乙方销售和技术人员培训一次，培训时间与培训地点由甲方统一安排。甲方负责乙方人员(不超过2名)在培训期间的食宿费用，该费用从下次货款中扣除。

2、 以上政策只针对核心代理和总代理，普通代理不享受此项权利。

3、 甲方为乙方及时提供最新的产品培训教材。

4、 甲方为乙方提供产品相关宣传资料。

5、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

6、甲方负责按时备货、验货、向乙方发货，并确保产品的完整性和完好性，对确属质量问题的货物进行免费更换。

6、 乙方作出有损于甲方利益的侵犯及盗版行为时，甲方有权终止协议，并依法追究乙方的责任。

7、 甲方对乙方的销售进行不定期的跟进监督工作，每季度进行一次。经综合考核后，若考核不合格，则金思维科技公司将与代理商进行充分沟通，并帮助代理商进行改进;若乙方一直没有改进，甲方保留对乙方降级的权利。

8、 甲方价格变动应提前15天通知乙方。

七、乙方的权利和义务

1、 按协议要求及时向甲方支付货款，完成本协议的经营指标。

2、 乙方严格按照甲方规定的价格销售产品，不得降价或提价销售(零售价不得低于 )。如违反上述价格体系，将对代理处以罚款直至取消其代理资格。

3、 积极提供用户对产品的反馈意见和建议，协助甲方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

八、订货、结算与退货：

1、 乙方须提前三天向甲方提出书面或口头的发货请求。

2、 甲方将在收到乙方的正式订单和电汇底单传真件后对乙方发货。

3、 乙方如未能按时付款，以每天订单货款的2‰罚金进行处罚。

九、供货及运输方式：

1、甲方最迟在收到乙方订单的7个工作日内发货。

2、运输方式为乙方到甲方直接提货或采用邮寄方式，费用由乙方支付。

十、保密条款

家乐都生态有机猪肉及有机杂粮的产品程序和相关文档以及甲方的销售计划、价格政策和市场策略均为甲方有价值的商业秘密，乙方保证不泄露这些商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

双方应在自己的职权范围内制定有关制度，以保证职员不泄密。一旦发现对方的商业秘密有泄露的迹象，应立即通知另一方，并尽可能地采取救济措施，使损失最小。

在本合同终止时，双方应向对方交还(或销毁)对方有关的全部资料及其备份并继续负有保密的义务，直到对方将其公开为止。

十一、违约处理

如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

十二、争议处理

1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决;

2、如果双方通过协商不能达成一致，则提交仲裁委员会进行仲裁;

3、在争议处理过程中，除正在协商或仲裁的部分外，协议的其他部分应继续执行。

十三、 条款的完整性

甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。

十四、合同的修改

合同在履行过程中。如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本合同的附件。如果双方未达成新的修改意见，则原有合同继续有效。

十五、 不可抗力

1、在合同的执行过程中如果出现了战争、水灾、火灾、地震等等不可抗力事故，将影响合同的正常履行时，受不可抗力影响的一方应尽快将不可抗力事故的情况通知对方。并尽快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。

2、双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本合同的进一步执行问题。

3、因不可抗力造成的对履行合同的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

十六、生效

本合同自双方签字盖章之日起生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品代理协议书 3**

甲方: (以下称甲方)

乙方：(以下称乙方)

甲、乙双方本着平等、互利、真诚合作的原则，经协商，达成如下协议：

1. 甲方同意乙方做区域宇宙 系列产品代理商。甲方按全国统一代理价供货给乙方，产品报价见附页一。

2. 乙方内部必须做好对甲方产品最低报价的保密工作，零售价格必须遵守甲方的统一价格,并不得低于最低售价销售，甲方如因市场变化发展需要调整售价，则甲方有义务提前七天通知乙方。

3. 乙方按最小订购量(单次20台)以上提货，款到发货，即甲方在收到乙方货款后将产品邮寄给乙方。甲方汇款银行资料见附页二。

4. 发货方式：航空、中铁、公路等。

5. 乙方有义务监督当地市场宇宙产品的最低零售价不得低于甲方制定的最低售价。否则甲方有权取消乙方的代理商资格，并无需承担任何赔偿责任。

6. 如产品统一调价，则甲方对乙方在调价之日前一个月内的最后一次提货给予补差价。甲方新产品出来时，若乙方旧型号的产品出现滞销，一个月内可补差价向甲方提出调换。乙方必须保证所调换产品完整无缺。如产品彩盒、配件等已有所缺损，乙方则需向甲方支付所缺附件的成本费。

7. 为充分保障全国各地经销商的利益，也为更好贯彻价格统一原则、规范市场，乙方只能在协议中规定的地区销售，如出现产品窜货现象，甲方则有权按以下方式进行处理：警告处罚1倍的\'价钱取消代理资格。

8. 乙方在销售甲方产品时，甲方将免费提供产品宣传彩图及相关资料，乙方如需搞产品促销活动，甲方将按实际情况给予适当配合。

9. 乙方售出的产品，产品出现故障时，乙方负责帮客户更换新品，并寄回甲方更换。

10. 乙方所销售的甲方产品享受同等的售后服务，服务条款见附页三。

11. 协约期限从\_\_\_\_年\_\_月\_\_日起到\_\_\_\_年\_\_月\_\_日止，合约期满后，若双方对合作无异议，此合同自动顺延。

12. 签订协议后，乙方须在协约地区范围内发展多个分销点。乙方每月销售量须达到台以上，如果乙方连续两个月平均的销售量达不到 台，则甲方有权取消乙方的代理资格和保留发展其他代理商的权利。

13. 甲、乙双方任何一方违反本协议，按《中华人民共和国合同法》有关条文解决。

14. 本协议书经甲、乙双方负责人签字盖章后生效，传真有效，未尽事宜，由双方负责人协议解决。

15. 协议书一式两份，甲、乙双方各执一份。

甲方：XX市宇宙科技有限公司 乙方：

地址：XX市莲塘港莲路第七工业区地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

代表(盖章)： 代表(盖章)：

\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_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！