

# 2023年灯具销售员年度总结与计划 灯具 代理销售合同(模板9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇一

### 第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品，由甲方生产的“”。
2. 商标：“”
3. 区域：

### 第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方。
2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。
3. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。
4. 甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。
6. 乙方不得经营销售其它品牌，并维护好“ ”品牌的良好声誉。
7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于台。

### 第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。
2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。
3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

### 第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。
2. 甲方提供给乙方的价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元。

### 第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。

2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

## 第六条

### 品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。
2. 甲方的产品，免费保修壹年。
3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

## 第七条 保密

1. 乙方不得向第三人提及双方合作事宜。
2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

## 第八条 违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

## 第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

## 第十条 协议期限

本协议有效期为 月，自 至 止。

在合作期限内必须完成台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲 方： 乙 方：

法人代表： 法人代表：

签 约 人： 签 约 人：

日 期： 日 期：

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇二

### 1、产品出手质量硬

研发差异化产品，顺应国家对节能灯具的政策，积极开发严控生产，这样，产品在激烈的市场竞争中才能有立足之本，方可立足于市场并具备竞争力。

### 2、渠道建立手段要硬

连锁加盟。这个渠道建立团队必须由市场研究，营销经理等骨干组合。一边在各地进行选址的同时了解终端消费习惯和趋势及需求规模，及时调整生产进度。

政策过硬。该支持的广告必须达到预期广告效果，该支持的企业和产品的形象也必须要一致。

服务过硬。当今的营销市场，服务不再是在销售之后，要在竞争中脱颖而出，服务必须是在销售之前。

素质要硬。业务素质的问题，我想不用我在这里说了吧。如果这个问题都要我说那就难堪咯。

### 3、隐形渠道

隐形渠道的建立，三个必须：

- (1) 必须提供优质的产品。
- (2) 必须提供良好的信用。
- (3) 必须提供快捷、专业、全免的`服务。

隐形渠道建立的对象

- (1) 建筑工程公司
- (2) 园林规划建筑公司
- (3) 市政建设公司
- (4) 建筑工程行业协会等等。

渠道建立策略：以战略联盟为高度。参与解决工程中照明方案的制定与实施。提供科学合理的照明布局、实施效果、预警机制等方案。并根据本企业的承受能力，有偿+无偿提供类别服务。

合作必须是轻松、愉快的。只要能在实质上解决合作对象的问题，就是长期捆绑合作的先决优势。

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇三

乙方（供应商）：

## 第一条、合同标的（名称、规格、型号、单价等）

乙方根据甲方需求提供下列货物：（详见甲方每次具体的货物采购定单）

## 第二条：合同价格

## 第四条：质量保证

2、乙方应保证所提供的货物的质量和技术规格应与甲方采购定单中所提出的质量要求和规格相一致；若甲方对货物质量技术性性能无特殊说明的，则乙方货物质量应达到国家有关部门颁布的国家标准或行业标准规范。

3、质保期满，在乙方不存在违约情形时，甲方应返回质保金或扣除双方确认的质保金后将剩余质保金返还给乙方，质保金不计利息。

4、甲方有权要求乙方更换不符合甲方要求的货物，甲方有权要求乙方赔偿甲方由此所造成的实际损失，乙方赔偿甲方所产生的实际损失后，仍需继续履行本合同义务。

## 第七条、货物的结算与支付

1、暂定总合同价人民币（元）（含税），按实际安装数量计算。

### 2、支付方式：

a合同签订生效后，甲方先向乙方支付合同款的%做为合同定金，即元□b货到达甲方指定的地点并验收合格后即付合同的%，即元。

d质保金为，在甲方验收合格后个月内的个工作日内付清。

## 第八条、保修方式

1、自货品经过双方验收合格之日起，因产品本身质量引起故障，保修服务期限为2\_\_\_\_\_年。

第三方处理，所发生的费用由乙方全额负担。

## 第九条、违约责任

3、乙方违反本合同相关约定的，除应承担违约责任外，因乙方违约导致甲方的其它相关损失的，乙方应当赔偿甲方因此所产生的损失。

4、甲方违反本合同规定无故拒绝接货的，应当承担由此对乙方所造成的损失。

5、乙方不得擅自解除本合同，因乙方擅自解除合同或不履行合同义务致使甲方产生损失的，甲方有权要求乙方承担双方交易金额30%的违约责任，甲方因此还造成其它损失的，乙方还应赔偿甲方的其它相关经济损失。

第十条、本合同一式两份，双方各执一份。合同自双方签字并盖章后生效，双方权利义务履行完毕后，合同终止。

甲方：（盖章）

乙方：（盖章）

法定代表人（签字）

法定代表人（签字）

开户银行：

开户银行：

账号：

账号：

签约日期：

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇四

乙方：\_\_\_\_\_

### 一、经双方确认：

甲方的\_\_\_\_\_（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

### 二、权利与义务

#### 1、甲方

（1）甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

（2）甲方发货到\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

（3）甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

（4）甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

#### 2、乙方

（1）乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。



(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况（包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等），同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

### 三、代理保证

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

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、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

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。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

### 四、退换货

1、为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

### 五、销售定额

1、\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_元的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

六、签定本合同后如果\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇五

8月份即将过去，在这一个月的时间中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的工作做的更好。下面我对8月份的工作进行简要的总结。

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题

题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是这个月总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

(1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

(3) 每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务能力还有待提高。在工作中，应该对工作充满热情，抓住一切机会，即使因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐心、热情以及易于沟通。乐意使前来报价的客户了解他们需要了解的东西。不要把不良情绪也带给客户，觉得不耐烦，不要抱怨。

# 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇六

## 1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

## 2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

## 3、做自己的时间的主人

## 4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

## 5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

## 6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

## 7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

## 8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

## 9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

# 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇七

当前，照明约占世界总能耗的20%左右。有统计数据显示，仅led路灯节能一项，每年就能为中国节省约一座三峡大坝所发的电力。正是由于led照明所具有的节能、环保优势，近年来，其全球产值年增长率保持在20%以上，中国也先后启动了绿色照明工程、半导体照明工程、“十城万盏”计划等推进该产业发展。

## 一、市场分析

优势分析：

(一)市场进入门槛较低，国内部分优势企业已具备核心专利技术。(二)led中下游产业具有人力成本优势，产业集群效应初步形成。

(一)国内企业普遍规模小。(二)技术受限高端客户少。

(一)建筑照明、室内外显示屏仍将主导市场。

(二)手机、小尺寸液晶背光、汽车、特种照明领域潜力巨大。

(一)外资主导技术市场。

(二)高端市场仍被外资垄断。

(三)台资以及国际巨头进军国内市场导致竞争加剧，专利限制。

## 二、营销思路

## 三、营销目标

四、营销策略

五、配备和预算

六、团队管理

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇八

乙方：

甲，乙双方经友好协商，就乙方代理销售甲方系列产品一事达成如下协议：

1、甲方同意乙方在武汉市 范围内代理销售甲方系列产品，乙方前一天(时间节点：下午四点前)将所收集的订单提供给甲方，甲方在第二天中午12:30\_\_13:30间将货直接配送到双方约定的自提点。

2、甲方向乙方提供的相关产品的价格必须为甲乙双方共同确认同意的价格(不含税，不含快递费)。甲方单方面确定的价格，乙方不予采用。

3、甲乙双方如有一方发现确认的价格不适应市场或其他原因需要进行价格变更时，双方应当及时沟通，新的价格必须由甲乙双方共同协商确定并重新签订价格协议保证书。价格波动期间，以乙方下单时间的价格为准。

低于乙方的售价，或有顾客投诉乙方所售该商品价格高于其他销售商时，乙方将对甲方损害乙方经营形象的行为实施处罚。第一次处罚 元，第二次处罚 元，同时甲方必须赔偿乙方的经营损失。

6、当发生不可抗拒因素时，本协议自动终止。如因乙方的违法违规行造成约定产品在约定区域无法销售时，本协议自

动终止。本协议终止后，甲方提供的一些法律文件同时废止。

7、未尽事宜双方协商解决。本协议有效期3年。期满后，如双方同意继续合作，可续签新协议。

8、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方： 乙方：

签定日期： 年 月 日 签定日期： 年 月 日

## 灯具销售员年度总结与计划 灯具代理销售合同篇九

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。以下是本站小编整理的灯具代理销售合同，欢迎参考阅读。

甲方： 乙方：

### 第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品，由甲方生产的 “ ”。

2. 商标： “ ”

3. 区域：

### 第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方。

2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级



城市叁万元、县级城市贰万元整。合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。

4. 甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。

5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自非代理区域销售甲方产品。

6. 乙方不得经营销售其它品牌，并维护好“ ”品牌的良好声誉。

7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于台。

### 第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。

3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

## 第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。
2. 甲方提供给乙方的价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元、价格为\_\_\_\_\_元。

## 第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。
2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

## 第六条

### 品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。
2. 甲方的产品，免费保修壹年。
3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

## 第七条 保密

1. 乙方不得向第三人提及双方合作事宜。

2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

## 第八条 违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

## 第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

## 第十条 协议期限

本协议有效期为 月，自 至 止。

在合作期限内必须完成台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲 方： 乙 方：

法人代表： 法人代表：

签 约 人： 签 约 人：

日 期： 日 期：

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

一、甲方的\_\_\_\_\_产品具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

## 二、甲方的权利与义务

1. 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。
2. 甲方发货到\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。
3. 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。
4. 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

## 三、乙方的权利与义务

1. 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。
2. 乙方尽力维护甲方在当地的公司及产品的品牌形象。
3. 乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等)，同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

## 四、代理保证

1. 为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。
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. 乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代

理商，退还乙方保证金。

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。

5. 乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

## 五、销售定额

1. 供货价为\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

## 六、退换货条款

1. 为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

七、签定本合同后如果\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

## 八、其他

本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_

代表(签字): \_\_\_\_\_ 代表(签字): \_\_\_\_\_

制造商: \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_

邮码: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

代理方: \_\_\_\_\_

地址: \_\_\_\_\_

邮码: \_\_\_\_\_

电话: \_\_\_\_\_

第一条 制造商同意将下列产品\_\_\_\_\_ (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: \_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_市(区)。

## 第二条 代理人的职责

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询价及订单。

## 第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_市场的全权代理,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。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

## 第四条 广告和展览会

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。

## 第五条 代理人的财务责任

5.1 代理人应采取适当方式了解当地订货人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货款的开支应由制造商负担。

5.2 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\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告□

## 第八条 正当竞争

8.1 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理的产品，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任何产品。

8.2 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

9.1 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。

9.2 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。

## 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，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

## 第十二条 独家销售权的范围

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

## 第十四条 佣金数额

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：

1. \_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_ %收佣。



2. \_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_ %收佣。

## 第十五条 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。

## 第十六条 商业失败、合约终止

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支票。

## 第十八条 佣金的索取权

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

## 第二十条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

## 第二十一条 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支付佣金。

## 第二十二条 协议期限

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。

## 第二十三条 提前终止

根据第二十二条规定，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。

## 第二十四条 存货的退回

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。

## 第二十六条 赔偿

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

## 第二十八条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

## 第二十九条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

## 第三十条 法律适用

本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_国之现行法律。

## 第三十一条 仲裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_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。

制造商：\_\_\_\_\_ 代理人：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_

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