2023年兽药区域代理合同 产品区域代理合同(实用8篇)

随着法治精神地不断发扬，人们愈发重视合同，越来越多的人通过合同来调和民事关系，合同能够促使双方正确行使权力，严格履行义务。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇一

区域代理普遍都有这样的观点,那就是大型家电专业连锁零售商(简称连锁)是传统中间商的屠夫,它们不仅要消灭传统渠道中的零售商,而且在其扩张的过程中,还要不断地消灭传统渠道的中间运营商——省代和区域代理,最终直接和厂家对话。所以,大部分的区域代理都患有“卖场恐惧症”,他们不希望连锁的到来,希望永远保持现状。以下是本站小编为大家精心准备的：3篇产品区域代理合同范本。欢迎阅读与参考!

甲方：_____

乙方：_____

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。

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

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 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50%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

由于所供产品质量出现问题，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：

代表： 代表：

电话： 电话

甲方:

乙方:

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。

五、结算方式:产品一律执行款到发货。

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。

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

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇二

乙方：

品名：_____。

规格：_____。

零售价：_____元。

代理价：_____元。

首次提货量：_____件。

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。

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：_____。

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。

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_____%的货物；所奖励货物，不计入任务量。

产品一律执行款到发货。

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。

有效期自_____年____月____日至_____年____月____日。

乙方：

_____年____月____日

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇三

乙方：_____

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。

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

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇四

第四条 销量

1，乙方保证在合同有效期内该地区确保月均销售额不得低于人民币元。 2，乙方每月预定购买产品不得少于_____件。

第五条 合同有效期限：自生效之日起至_____年_____月_____日止。

第六条 甲方义务

1，向乙方出具地级或市级总经销授权书，维护乙方总经销权益。

2，向乙方提供包装完整的合格产品。

3，向乙方提供经营所必需的产品资料。

4，帮助乙方培训员工，使其获得代理产品的相关知识，做售后服务。当乙方遇到不能解决的专业问题时，甲方有义务帮助解决。

4，当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。

5，甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方员工。

6，向乙方提供包括文字，图片等推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案，协助乙方做好广告，促销等工作。

7，协助并督促乙方代理区域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。 8，甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

9，协助乙方定货数量以外的进货，甲方应根据乙方的要货明细及相应货款到达 甲方帐户的时间及时进行排序发货。

10，采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第七条 甲方权利

1，有处置乙方违反市场规范问题的权力。

2，有审核乙方广告宣传材料的权力。

3，有核定地区零售指导价的权力。

4，有参与商讨和指导乙方制定,实施营销方案的权力。

5，甲方在收到用户对乙方的投诉后,有权督促乙方完善服务，情况严重的甲方有权停止执行本合同。

6，在代理期间未达到销售任务，甲方有权收回代理权。

第八条 乙方义务

1，自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，关注甲方的切身利益.做好有关部门监督检查的配合工作。

2，基于甲乙双方的共同利益，乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息，包括以下方面的内容：合同约定地区同类产品的市场占有率，价格，性能等，同行的经营状况，策略，宣传，广告，人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映,意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作，每 3 个月需向甲方寄送工作报告

4，乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。

5，乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品设计和说明书均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

6，不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产，仿冒甲方之产品。

7，乙方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，应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示，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费用。

8，乙方在协议的有效期内或协议终止后，不得泄露甲方商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9，按规定市场指导零售价制定零售价格，不得参与恶性低价经销活动，遇到促销等特殊情况，若降价幅度大于 10 %需事先征得甲方的同意。

10，乙方经营必须符合当地工商管理体制规范，未经授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。

11，乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

12，乙方每次订货须提前两周通知甲方。

第九条 乙方权力

1，享有本合同第二条约定区域内的销售权。

2，免费享有甲方提供的市场指导和广告，彩页等相关资料的权利。

3，当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，乙方可以要求甲方支持拿下订单。

4，乙方完成本年度合同的前提下，有同甲方签署下一年度代理合同的优先权。

第十条 产品回收

1.1,乙方收货后发现的因甲方原因造成的破损产品;

1.2,顾客购买后因质量问题退回的产品;

1.3,乙方执行甲方各项推广活动而回收的废旧产品;

1.4,其他原因造成的破损废弃产品.

乙方需将上述各类破损废弃产品统一收集到一定数量，会同甲方的大区销售专员后方可与代理区域内的废品回收公司处置上述各类破损废弃产品，并要求回收公司一定要作粉碎造粒处理，不得转卖或作其他用途。

2，甲方有权对乙方的产品回收情况进行调查,并根据具体情况来进行奖罚。

第十一条 交货和运输

1，甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认，发货时间等按照合同规定执行。

2，每次购货的运费由乙方承担，由甲方负责包装好后发货，运输方式由乙方确认后按照合同执行，运输途中因意外事件导致产品受损的经济损失由乙方承担。

3，甲方应协助乙方处理运输过程发生的有关问题。

第十二条 付款方式

1，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方的账户。

2，上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第十三条 违约责任

1，本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。

2，乙方若违反本合同第八条第三款，第八条九款之规定，甲方有权取消其总经销资格。

3，乙方若违反合同第八条第六款或第八条第十款之规定，甲方有权取消其总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十四条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方可再协商采取相应措施。

第十五条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十六条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地法院裁决。

第十七条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十八条 甲方若有新产品，双方可另签署协议。

第十九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲 方：乙 方：

代 表：代 表：

开户行：开户行：

帐 号：帐 号：

年 月 日 年

日 月

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇五

法定地址：_____

联系电话：_____

联系人：_____

传真：_____

邮编：_____

乙方：_____

法定地址：_____

联系电话：_____

联系人：_____

传真：_____

邮编：_____

一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的?_____及_____产品(以下简称为“合约产品”)以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在_____地区开拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

1.乙方首批订货数量不少于_____套。

2.双方合作的最初_____个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于_____套。

3.市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于_____套。

4.乙方每一订单的订货金额不应少于_____万元人民币。

四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的_____日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》(具体内容参见附件一)。

六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订订货确认单(具体内容详见附件二)，该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》(具体内容详见附件三)，该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期

正常情况下，少于_____套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后_____周内;少于_____套设备的合同交货期为签订(以全款或预付款到帐为准)后_____周内。如数量超过_____套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传

3.甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4.双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5.原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担;全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方

提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告;在销售后， 甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题， 提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起_____个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》(具体内容详见附件四)。

十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1.乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署

本协议书正本壹式两份(无副本)，协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《中华人民共和国民法典》有关条款处理。

十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的_____年时间，如双方在本协议期满前_____个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长_____年。

甲方：(印章)_____

乙方：(印章)_____

授权代表(签字)：_____

_____年_____月_____日

附件 (略)

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇六

供货商：(简称甲方)

代理方:：(简称乙方)

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守.。

第一条 乙方在_____区域代理甲方_____护肤系列产品。

第二条 代理商的条件

1，在_____区域内熟悉化妆品行业，并以化妆品护肤系列为市场主推产品。 2，经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。

3，具备化妆品的销售经验或区域市场推广经验。

4，公司信誉，资信条件及主要经营者口碑良好。

5，具有足够的产品市场推广业务人员，拥有自己的店面或办公室。

6，有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。

7，保证金(_____元-_____元人民币)。

第三条 代理价格

单 位：人民币元/瓶

产品名称：a._____； b._____；
c._____；d._____；e._____；

代理价： a. _____(产品名称)， _____元/1l瓶。

b. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

c. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

d. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

e. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

市场零售指导价：

a. _____(产品名称)，_____元/1l瓶。

b. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

以上价格全部不带20%的增值税。

第四条 销量

1，乙方保证在合同有效期内该地区确保月均销售额不得低于人民币元。 2，乙方每月预定购买产品不得少于_____件。

第五条 合同有效期限：自生效之日起至_____年_____月_____日止。

第六条 甲方义务

1，向乙方出具地级或市级总经销授权书，维护乙方总经销权益。

2，向乙方提供包装完整的合格产品。

3，向乙方提供经营所必需的产品资料。

4，帮助乙方培训员工，使其获得代理产品的相关知识，做售后服务。当乙方遇到不能解决的专业问题时，甲方有义务帮助解决。

4，当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。

5，甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方员工。

6，向乙方提供包括文字，图片等推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案，协助乙方做好广告，促销等工作。

7，协助并督促乙方代理区域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。 8，甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

9，协助乙方定货数量以外的进货，甲方应根据乙方的要货明细及相应货款到达 甲方帐户的时间及时进行排序发货。

10，采取有效措施调解和处理规范市场的工作。

第七条 甲方权利

1，有处置乙方违反市场规范问题的权力。

2，有审核乙方广告宣传材料的权力。

3，有核定地区零售指导价的权力。

4，有参与商讨和指导乙方制定,实施营销方案的权力。

5，甲方在收到用户对乙方的投诉后,有权督促乙方完善服务，情况严重的甲方有权停止执行本合同。

6，在代理期间未达到销售任务，甲方有权收回代理权。

第八条 乙方义务

1，自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，关注甲方的切身利益.做好有关部门监督检查的配合工作。

2，基于甲乙双方的共同利益，乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息，包括以下方面的内容：合同约定地区同类产品的市场占有率，价格，性能等，同行的经营状况，策略，宣传，广告，人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映,意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作，每 3 个月需向甲方寄送工作报告。

4，乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。

5，乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品

设计和说明书均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

6，不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产，仿冒甲方之产品。

7，乙方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，应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示，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费用。

8，乙方在协议的有效期内或协议终止后，不得泄露甲方商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9，按规定市场指导零售价制定零售价格，不得参与恶性低价经销活动，遇到促销等特殊情况，若降价幅度大于 10 %需事先征得甲方的同意。

10，乙方经营必须符合当地工商管理体制规范，未经授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。

11，乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。

12，乙方每次订货须提前两周通知甲方。

第九条 乙方权力

1，享有本合同第二条约定区域内的销售权。

2，免费享有甲方提供的市场指导和广告，彩页等相关资料的权利。

3，当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，乙方可以要求甲方支持拿下订单。

4，乙方完成本年度合同的前提下，有同甲方签署下一年度代理合同的优先权。

第十条 产品回收

1.1,乙方收货后发现的因甲方原因造成的破损产品;

1.2,顾客购买后因质量问题退回的产品;

1.3,乙方执行甲方各项推广活动而回收的废旧产品;

1.4,其他原因造成的破损废弃产品.

乙方需将上述各类破损废弃产品统一收集到一定数量，会同甲方的大区销售专员后方可与代理区域内的废品回收公司处置上述各类破损废弃产品，并要求回收公司一定要作粉碎造粒处理，不得转卖或作其他用途。

2，甲方有权对乙方的产品回收情况进行调查,并根据具体情况来进行奖罚。

第十一条 交货和运输

1，甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认，发货时间等按照合同规定执行。

2，每次购货的运费由乙方承担，由甲方负责包装好后发货，运输方式由乙方确认后按照合同执行，运输途中因意外事件导致产品受损的经济损失由乙方承担。

3，甲方应协助乙方处理运输过程发生的有关问题。

第十二条 付款方式

1，乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方的账户。

2，上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第十三条 违约责任

1，本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。

2，乙方若违反本合同第八条第三款，第八条九款之规定，甲方有权取消其总经销资格。

3，乙方若违反合同第八条第六款或第八条第十款之规定，甲方有权取消其总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十四条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方可再协商采取相应措施。

第十五条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十六条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地法院裁决。

第十七条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十八条 甲方若有新产品，双方可另签署协议。

第十九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲 方：乙 方：

代 表：代 表：

开户行：开户行：

帐 号：帐 号：

年 月 日 年

日 月

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇七

2、点货验货

3、货款结算

(3)发货手续完成或甲方收到发货单后，甲方将确认书上所确认的应付款项一次性汇入乙方账户。

4、保证金的结算

(1) 乙方按照约定完成上述退货清算;

(2) 乙方配合甲方顺利进行代理区域内市场的交接;

(4) 乙方无任何损害、贬低代理区域内甲方新指定代理商的行为;

(5) 乙方无发布、散播任何对甲方及甲方品牌不利的各种言论;

(7) 乙方无导致甲方损失的其他不当行为。

5、形象专柜的处理

十三、开样产品的规定

20xx年甲方将根据乙方的销量免费提供乙方开样产品用于市

场支持。乙方可根据市场特性将开样产品免费赠送到终端店。但乙方不得将开样产品计价销售给终端店，如发现计价销售者，甲方将按照乙方的开样品销售的同等价格收取乙方罚款。

十四、防伪标的规定

1、将会随机抽查市场上的产品是否贴标;

2、客户与客户之间可以互查，举报者有奖;

奖惩机制：

十五、甲乙双方应遵守商业道德，严守产品价格、折扣等，不外泄商业机密，且乙方严格遵守执行甲方规定的各类产品的零售价。

十六、共同遵守

1、本合同期有效期为1年，合同期满后，双方如有意续约，乙方有优先权。

2、在本合同履行的过程中，若出现违约一方因不履行本合同的相关约定而解约，则必须承担全部责任。

3、本合同一式两份，双方各执一份。

4、本合同签约地为甲方所在地。

十七、本合同附件具备同等法律效力，甲、乙双方必须共同遵守，共同执行。对不能叙述清楚的，即可签定附件加以补充和完善。

十八、本协议受《中华人民共和国合同法》的保护。

十九、未尽事宜或出现纠纷时双方协商解决，如不能协商解

决时，应在甲方所在地法院进行裁决。

二十、其他约定： 附件1：《财务年度销售任务》

二十一、协议起始时间□20xx年1月1日至20xx年12月31日

二十二、协议双方签章处：

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人：

授权签约人： 授权签约人：

20xx年 月 日 20xx年 月 日

供货商：（简称甲方）

代理方:：（简称乙方）

甲乙双方本着平等互利，协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守.。

第一条 乙方在_____区域代理甲方_____护肤系列产品。

第二条 代理商的条件

1，在_____区域内熟悉化妆品行业，并以化妆品护肤系列为市场主推产品。 2，经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。

3，具备化妆品的销售经验或区域市场推广经验。

4，公司信誉，资信条件及主要经营者口碑良好。

5，具有足够的产品市场推广业务人员，拥有自己的店面或办公室。

6，有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。

7，保证金(_____元-_____元人民币)。

第三条 代理价格

单 位：人民币元/瓶

产品名称：a._____； b._____；
c._____；d._____；e._____；

代理价： a. _____(产品名称)， _____元/1l瓶。

b. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

c. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

d. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

e. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

市场零售指导价：

a. _____(产品名称)，_____元/1l瓶。

b. _____(产品名称)，_____元/ml瓶。

以上价格全部不带20%的增值税。

最新兽药区域代理合同 产品区域代理合同大全篇八

甲乙双方本着平等互利，相互尊重的原则，经双方友好协商，就乙方经销甲方产品有关事宜订立本合同。

一，合作方式

第一条 经销级别： 市级 县级

第二条 经销区域;经甲方考察合格，授权乙方为 市级 县级 总代理。

第三条 付款方式

第四条 乙方必须完成的月平均销售额： 元。

二，市场扶持

司所获得的全套证书的复印件。

第四条 为加快产品进入市场，公司加大宣传，提高品牌知名度。对代理商实施现金返利制。

三，奖励

乙方可根据销售总额享受返利。

销售额： 万元。 万元。 万元。

返还比例： %。 %。 %。

四. 甲方的责任和权利

第一条，甲方向乙方提供符合国家标准的合格产品及相关资料。

第二条，运输费用由乙方承担。

第三条，甲方不得在乙方未违反本合同约定的情况下，在授权区域内对授权产品另设代理商。

第四条，甲方为乙方调换因甲方原因造成的有关质量问题的产品，在合同有效期内，除质量问题以外，乙方退货按20%收取折旧费并没收其保证金。

第五条，甲方有权对乙方的市场经营行为进行督察，督察包括甲方形象维护、销售区域限制、价格维护等。乙方无条件接受甲方督察的管理。

甲方有权建立比乙方更高级别的代理商。甲方有权调整对乙方出售价格和零售 价格。

五，一方的责任和权利

第一条， 乙方必须在授权区域内销售，不得跨区域销售，否则是为窜货、冲货。

乙方必须遵守甲方的价格体系，否则甲方有权取消代理权，

第二条 乙方在前三个月内，必须完成月平均最低销售额 元，否则，甲方有权解除乙方代理权。

第三条 为便与甲方有计划组织生产，乙方若需产品时 ，必须提前20 天通知甲方。

六 违约

第六条 合同期限 年，自 年 月 日至 年 月 日，在合同期

满30日内，经甲方考察合格，方可续签。

本合同一式两份，经甲乙双方签字盖章，乙方的首批货款到账后生效，甲乙双方各执一份。

甲方：　乙方：

代表签字：　代表签字

签约时间：　年　月　日