

农药产品区域代理合同 产品区域代理销售合同热门(实用5篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

农药产品区域代理合同篇一

乙方：_____

经*乙双方友好协商，就乙方_____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. 乙方授权*方为乙方_____系列_____产品_____地区代理，并保障*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，因此造成的损失乙方不承担责任。

二、双方责任，权利：

乙方：

1. 乙方保**方所需产品货源的供应。

2. 乙方负责给*方提供相关的产品*书文件及产品宣传资料。

3. 乙方负责技术支持，免费对*方进行技术咨询，培训，指导。

*方：

1. *方保*按时支付货款，按期完成销售额。

农药产品区域代理合同篇二

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少于_____。

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(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

农药产品区域代理合同篇三

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

农药产品区域代理合同篇四

在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，甲、乙双方就“_____”系列_____产品的代理经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

1、甲方是“_____”系列_____产品的供应商，乙方是经销商。甲方授权乙方为_____地区（以行政区域为限）独家总代理商（跨区域超市除外）。在

乙方代理经销期内，乙方享有甲方的优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动高效运行。

2、甲、乙双方均自主经营、自负盈亏、互不参与对方的经营管理、互不承担对方的债权债务。甲、乙双方仅就“龙权”系列led节能照明产品的价格、质量、服务及代理销售事宜产生关联，双方在经营中的一切其他行为均由各自负责。在本协议有效期内，双方应共同遵守本协议规定的各项条款。

1、乙方作为该地区的独家总代理商，享有甲方产品在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。同时乙方不得经营其它同类产品。

2、对该地区到甲方洽谈的客户，甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的完整性和利益。甲方不得直接介入该地区的销售业务。

3、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从本协议签订后_____个月起，甲方规定乙方保持分销商数量为_____家，销售额_____万元/月。若乙方连续_____个月不能达到规定的分销商数量和销售额，甲方有权取消给乙方的优惠政策及总代理资格，降级为普通经销商。

1、乙方作为该地区的独家总代理，享有甲方系列产品全国统一、仅区域总代理才可享有的`出厂价，享有出厂价和分销商价之间_____%的代理价，享有完成分销商数量和销售额后_____%的奖励价。

2、乙方在代理区域内发展分销商时，须执行甲方全国统一的分销商价，若因价格问题导致分销商向甲方订货，甲方有权发货，乙方仅享有出厂价和分销商价之间的差价，该销售额不计入乙方当月销售总额，也不享有奖励价。

3、甲乙双方应共同维护本系列产品的价格体系。若甲方系列

产品价格需要调整，须提前电话知会乙方，若价格需下调并对乙方未售出产品造成影响，双方核对未售出产品数量后，甲方以货补差。

4、乙方有责任监控代理区域内甲方系列产品的销售价格，乙方及其分销商不得高于零售价向用户销售甲方产品。

5、如有第三方窜货到乙方并扰乱价格体系，由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

1、甲方保证，对包括乙方在内的全国各级总代理所销售的“_____”系列_____照明产品，实行_____年换新，_____年保修服务。

2、甲方保证，无论任何原因，甲方都会无任何附加条件的满足乙方提出的对未售出产品的换货及退货要求。

3、乙方应保证，在乙方代理区域内，无论客户在全国任何地区购买的“_____”系列_____照明产品，乙方及其分销商都会无任何附加条件的满足客户提出的换货及退货要求，所有损失由甲方承担。

4、乙方在代理区域内为分销商服务的过程中，若因服务问题导致分销商向甲方订货，甲方有权发货，乙方仅享有出厂价和分销商价之间的差价，该销售额不计入乙方当月销售总额，也不享有奖励价。

5、甲方负责培训乙方及其分销商按正确的方法销售本产品，乙方要把已建立的和今后发展的全部分销商及客户资料交甲方编入客户中央档案，以保证宣传和售后服务工作的正常进行。

6、双方应共同维护本系列产品的声誉。乙方不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品掺杂冒充甲方的产品出售，不

得跨区域经营或超低价倾销甲方产品。

1、本协议不包括超出甲、乙双方责权和能力范围的事项，如各级政府制定的法律、法规、政策、指导意见等，双方在经营过程中须与各级政府的意见、行为保持一致。

2、在本协议履行过程中，如甲乙双方中任意一方发生兼并收购、股权变动等情况，由双方协商保持平稳过渡。

3、若因不可抗力不能履行本协议，根据不可抗力的影响，双方应谅解、协商，部分或者全部免除对方责任。

本协议期限为_____年，从_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止，期限届满，乙方没有违约的，
在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

_____年_____月_____日

农药产品区域代理合同篇五

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。

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。

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；

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。

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；

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。

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、运输保险费等均由甲方承担。

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。

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；

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。

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。

1、双方同意本合同全部条款，如有违约（不可抗力除外）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。

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(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