

2023年总代理销售协议合同(模板9篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么一般合同是怎么起草的呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

最新总代理销售协议合同优秀篇一

随着经济的发展，总代理合同的使用很普遍，总代理合同怎么写呢？以下是在本站小编为大家整理的总代理合同范文，感谢您的阅读。

甲方：_____

乙方：_____

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为_____产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购_____套_____产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售_____套_____产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于_____套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。

5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，

优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。
2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。
3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。
4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

一、甲方责任及义务

甲方有义务向乙方提供其网上代理区域内直接同甲方联系的

用户信息资料.

二, 乙方的责任与义务

3, 乙方有义务进行网电咨询, 介绍等服务, 为用户提供一定的售后服务.

4, 乙方不得销售其他品牌的网络电话.

5, 乙方若违反以上任何一项, 甲方有权撤消网上总代理资格.

三, 公司给予总经销的权利

在该区域的网上独家销售权.

强势的网络广告支持.

1, 双方发生经济纠纷, 甲方, 乙方必须在甲方所在地法院提起诉讼.

2, 因不可抗力因素造成合同不能履行的, 不属违约, 双方均不承担责任.

六, 未尽事宜, 双方友好协商解决.

七, 本合同一式两份, 具有同等效力, 甲, 乙双方各执壹份.

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

甲方(供贷方):

法人代表:

住 址:

乙方(购货方):

法人代表: 身份证号码:

住 址:

甲、乙双方本着平等互利、诚实守信的原则, 授权乙方在其所在区域开拓本合同所列产品市场, 经友好协商, 有关事宜达成一致, 签署本合同, 以资共同遵守。

一、 甲方同意乙方在——地区代理本合同附件一所列产品, 合同期限为 年 月 日至 年 月 日。

二、 乙方代理的产品如附件所列, 产品供货价格为甲方全国统一执行的二级代理商供货价。在本合同执行过程中, 产品价格体系如有调整, 以甲方书面通知为准。

三、 乙方保证在本合同执行期内, 销售总额不低于 元, 并按

四、 结算方式:

乙方货款以现金、转帐或电子汇兑到甲方指定专用帐户上, 现款现货, 款到发货。

五、 交(提)货地点和方式:

货物以火车或汽车运输到乙方指定站(第一指定站)

共2页, 当前第1页12

最新总代理销售协议合同优秀篇二

委托方(以下称甲方):

总代理方(以下称乙方):

第一条总则

1. 委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上,经充分协商,达成总代理协议,共同信守。
2. 委托人指定的总代理人系独家全权代表,委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件,与卖方洽谈欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条定义

- 2·1. “佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6·1条款支付给总代理人的佣金。
- 2·2. “许可证协议”,指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议,包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术,由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。
- 2·3. “价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条总代理

- 3·1. 委托人指定其总代理人,系为独家全权总代理,代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件,并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。
- 3·2. 在协议有效期内,委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件,或代表委托人联系有关任何事项。

3·3. 根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证的协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3·4. 本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条总代理人的职责

4·1. 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4·2. 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4·3. 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4·4. 在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3) 与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4) 不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责

5·1. 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，

或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5·2. 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金

6·1. 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之现金___支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议

7·1. 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7·2. 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7·3. 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7·4. 按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让

8·1. 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8·2. 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8·3. 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第九条修改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条法律适用

本协议根据签字时中华人民共和国现行的有关法律、法令和条例制订。然而，在协议生效后，由于中华人民共和国颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决

11·1 在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11·2 若协商不能解决，在中华人民共和国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11·3 仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条通知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

共3页，当前第3页123

最新总代理销售协议合同优秀篇三

乙方(代理方)：

为了拓展市场，共同发展，根据《中华人民共和国合同法》及其他相关法律规定，本着平等互利合作共赢的原则，甲乙双方经友好协商，达成以下协议，双方共同严格遵守。

一、授权项目

甲方授权乙方为甲方产品在中华人民共和国境内的唯一全国总代理商，全面从事该产品的销售、推广和服务，乙方接受上述授权。

二、授权期限

本合同授权期限 年，从 年 月 日起至 年 月 日止。

三、代理品种

品名：规格：包装：

批准文号：零售价：元/盒；

批发价：元/盒 开票价：__元/盒(现款现货)

四、代理任务

第一季度

数量：_____

金额：_____ 量：_____ 数量：

乙方首批量没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没有破损的前提下，甲方保证退货，零风险经营。

五、供货、运输及收收

(一)乙方首次进货为 件(每件__盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方内保证及时发货。以后乙方应于每月_____日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。

(二)甲方负责将货物发运至乙方指定地点，运费由甲方承担，交货之后发生的其他费用由乙方自理。

(三)货物到达之后，乙方应查验每批货物的数量、批号、包装等是否相等。如在运输途中发生短缺或损失，乙方应在两个工作日内提出，并提供相关证明。甲方经核实后应及时补发货物，乙方协助甲方向货运单位处理索赔事务。

(四)甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费用和因乙方造成的退货费用由乙方负责。

六、结算方式

(一)乙方结算方式为 。

(二)甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

七、优惠政策

为鼓励和支持乙方扩大产品销售，甲方给予乙方如下优惠政策：

八、双方权利与义务

(一)甲方权利义务

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

3、甲方有权在管理、营销、宣传策划、人员培训等方面协助或指导乙方。

4、方提供该产品全部合法代理手续、文件和证照，并按照提货件数1:4向乙方提供样品盒。

(二)乙方权利义务

1、乙方在代理甲方产品过程中，不得借用，盗用甲方企业的文件、批文、商标等经营其他品种，否则，甲方有权追究乙方的法律责任和保留经济赔偿的权利。

2、乙方有在合同约定范围内的自主经营权，并自行承担相关销售费用。

3、乙方有权根据市场状况核定所代理的产品的供应价格。在合同期内，未经甲方同意，不得擅自调整在物价部门申报备案的价格体系。

5、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

6、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

7、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

九、违约责任

(一)甲方违约责任

(二)乙方违约责任

十、免责条款

因产品质量及一切产品相关手续引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

十一、其他事项

(一) 本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本合同内容。

(二) 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

(三) 未尽事宜，可由双方协商确定后签定补充合同，以补充协议为准。

(四) 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字盖章后生效。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

地址： 地址：

电话： 电话：

年 月 日 年 月 日

最新总代理销售协议合同优秀篇四

产品总代理作为一种新的产品销售方式,有其独特的运行规则,产品总代理合同是规制这一制度的核心。产品总代理合同是怎样的呢?以下是在本站小编为大家整理的产品总代理合同范文,感谢您的阅读。

第一条 总则

1. 委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上,经充分协商,达成总代理协议,共同信守。

2. 委托人指定的总代理人系独家全权代表,委托人授权其代

表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条 定义

2 # 1. “佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6 # 1条款支付给总代理人的佣金。

2 # 2. “许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2 # 3. “价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条 总代理

3 # 1. 委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3 # 2. 在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

3 # 4. 本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条 总代理人的职责

4 # 1. 必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订

许可证协议。

4 " 2. 在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4 " 3. 应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4 " 4. 在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(3) 与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4) 不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条 委托人的职责

5 " 1. 代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5 " 2. 委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条 佣金

6 " 1. 委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之_____（_____%）的佣金。佣金于许可证签署之日以_____支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条 终止协议

7 " 1. 如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7 " 2. 按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7 " 3. 当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1) 总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2) 按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7 " 4. 按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条 分代理或转让

8 " 1. 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8 " 2. 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8 " 3. 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第九条 修改

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，立即取代委托人与总代理人对该项技术以往的全部协议和安排，后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条 法律适用

发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条 争议的解决

11 " 1 在执行本协议中所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11 " 2 若协商不能解决，在_____国仲裁委员会根据该委仲裁程序仲裁。

11 " 3 仲裁裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力，仲裁费由败诉方负担。

第十二条 语言

本协议以英文和中文书写，两种文字均为正式文本，具有同等法律效力。

第十三条 通知

凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式按对方地址寄发对方。

本协议于_____年____月____日在_____签署。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

甲方：

乙方：

为保护甲乙双方的合法利益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为系列产品在中国的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、甲方不得再将

六、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于的折扣。

七、甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务

1、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

2、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

3、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

4、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

八、乙方的责任

1、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

2、供给甲方有关销售

3、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

共3页，当前第1页123

最新总代理销售协议合同优秀篇五

乙方：云梦县嘉亿装饰装璜工程部

一、合同主要内容：

经县政府指示精神，由云梦县城市管理局管理将位于人工湖临街墙面网扣装饰工程以包工包料形式交给乙方施工。

二、工程总造价(大写)

三、工期20xx年12月6号至20xx年12月28日止。

四、工程付款方式：

合同签订后，乙方全额暂付施工，工程竣工完后经有关各职能部门验收合格后，一次付清全款，如在施工过程中，经甲方同意增加项目，按增加的实际面积计算完工后一并结算。

五、甲方工作

开工前由甲方发放施工前告示，办理施工所涉及的各种申请，批件等手续，对工程质量进度进行监督检查，协助乙方调解群众关系，组织各部门对工程完工的验收工作。

六、乙方工作：

合同签订后乙方应组织施工人员严格执行施工规范安全操作规程，积极组织材料的到场，保证施工能按时完成，负责协

调邻里关系，不损坏邻里物品，妥善保护好施工现场周围物品，处理好由于施工带来的扰民问题及周围单位(住户)的关系。

七、其它约定

本合同正、副本各贰份，由甲乙双方各执一份，本合同履行完成后自动终止，签字(章)生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

代表人： 代表人：

年 月 日

最新总代理销售协议合同优秀篇六

乙方： _____

甲、乙双方本着平等互利的原则，就乙方在_____地区境内独家代理销售甲方产品_____一事是特定本合同。

一、甲方同意乙方在_____地区独家销售甲方产品_____。

二、乙方首次进货量_____件，单价_____合计_____并在合同首批订货总额的_____%作为定金，其余货款于十日内付清，若逾期未交足货款，则视为乙方违约，甲方有权在该地区重新选择代理商并扣除乙方定金。

三、乙方在合同签订后十日内将市场保证金_____元及首批进货余款汇入甲方指定账户，合同即开始生效。

四、甲方为乙方提供授权委托书及销售所需的相关文件、资料、电视样带、专刊mo和终端pop样稿等宣传工具。

五、乙方可按自己的计划开发市场，不受甲方干预。乙方在销售过程中所发生的一切费用全部自理，甲方不再为其提供各种费用。

六、乙方根据销售工作的需要，要求在当地成立办事机构，甲方有义务为其提供一切必要的手续。办理手续所需费用有乙方自行承担。

七、乙方每次进货均需按现款提货，首批进货量不得少于_____箱。进货价为_____元/箱，年最低销售为_____件。

八、在无非正常条件下、如乙方不能达到前三个月_____箱的销售额度，甲方有权取消乙方代理资格。

九、甲方为了鼓励乙方开发市场的积极性，甲方按乙方的提货量实行奖励，即每提十件奖励一件。

十、乙方须在每次进货当日以书面形式通知甲方，并将进货款汇往甲方指定账户，甲方应在收到货款后3日内保证将货物发出。运输费用由双方共同承担。

十一、乙方必须遵守甲方有关甲方货物价格的制度，不得随意抬高或降低销售价格。

十二、乙方不得对产品作超出甲方限定范围得宣传报道或违反国家有关法律法规经营，如因此而引起得不良后果皆有乙方独自承担。

十三、乙方在代理甲方产品期间不得在同一市场经营同类产品，否则甲方有权扣除乙方代理保证金并取消乙方代理资格。

十四、乙方只能在_____地方境内销售_____产品，不得跨地区销售，若产生的窜货经甲方收回后乙方须以市场零售价将其收回，并处每箱_____元得罚款。若情节严重甲方有权没收乙方所交代理保证金，并保留乙方销售代理权的资格。

十五、乙方保证从甲方进货，严禁从其它渠道进货，否则甲方有权撤销乙方代理资格，并视乙方对甲方造成破坏程度之大小追究乙方经济及法律责任。

十六、若乙方的下级代理商发生跨地区销售或大范围宣传等违规行为，由此造成的一切后果也有乙方承担。甲方可直接追究乙方经济及法律责任。

十七、合同解除时不影响市场正常销售，乙方应首先退还所有的文件资料授权委托书等乙方手中剩余产品也需要交由甲方收回，乙方无权自行处理。

十八、合同解除后如乙方无传货，抵损甲方名誉之行为，甲方应在两个月内将乙方的市场保证金退还。

十九、合同期限一年，自生效之日起产生法律效力。

二十、本合同一式两份，双方各持一份，未尽事宜由双方协商解决。

代表人_____ (签字) 代表人_____ (签字)

签定地点_____

签定日期_____

最新总代理销售协议合同优秀篇七

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律的规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

一、乙方的义务、区域和代理期限、权限：

2、甲方授权乙方代理甲方的产品□led系列产品；

3、时效期限：从合同签订之日内一年内，即20xx年 月 日起到20xx年 月 日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售；

(2)销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权；特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

二、甲方的职责和义务

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理；

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作

等销售事宜。

三、品牌管理费与团队建设

- 1、乙方向甲方交纳 万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。
- 2、团队建设：初期成立不少于 名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

四、订货、退换货程序：

- 4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货 万元进行市场拓展。

五、运输方式验收

- 1、甲方以公路或铁路运输发货由乙方指定的场所；
- 3、一次性发货的金额少于 万元(含 万)的，当次运费由乙方负担；一次性发货的金额在 万元以上的，当次运费由甲方承担。

六、结算办法：

- 2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。
- 3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

七、价格与市场支持：

- 1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系；
- 5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

八、销售目标、合约的终止与续约

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标 80% 以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

九、其他

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

最新总代理销售协议合同优秀篇八

甲方：_____有限公司(以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

1, 授权

2, 经营的商场及专卖店的要求

3, 对代理商的要求

4, 区域独家经营

以省为单位, 独家经营.

5, 装修陈列设计

6, 广告推广

7, 市场考察

省级总代理承担之责任

2, 选择店面及商场柜台应是所在地的繁华路段.

配货价, 换货率

订货及配货

区域保护

员工培训招聘

1, 省级总代理店员工招聘工作由省级总代理商负责.

2, 省级总代理店员工只受聘于省级总代理.

3, 友怡公司不负责省级总代理员工之任何法律责任.

广告及陈列

1, 友怡公司协助省级总代理商的陈列工作.

说明

4, 合同一式两份, 甲乙双方各执一份.

代表: _____ (签字) 代表: _____ (签字)

最新总代理销售协议合同优秀篇九

法人代表:

住 址：

乙方(购货方)：

法人代表： 身份证号码：

住 址：

甲、乙双方秉着平等互利、诚实守信的原则，授权乙方在其所在区域开拓本合同所列产品市场，经友好协商，有关事宜达成一致，签署本合同，以资共同遵守。

一、 甲方同意乙方在——地区代理本合同附件一所列产品，合同期限为 年 月 日至 年 月 日。

二、 乙方代理的产品如附件所列，产品供货价格为甲方全国统一执行的二级代理商供货价。在本合同执行过程中，产品价格体系如有调整，以甲方书面通知为准。

三、 乙方保证在本合同执行期内，销售总额不低于 元，并按

四、 结算方式：

乙方货款以现金、转帐或电子汇兑到甲方指定专用帐户上，现款现货，款到发货。

五、 交(提)货地点和方式：

货物以火车或汽车运输到乙方指定站(第一指定站)

六、 甲方的权利和义务：

1、 甲方保证产品质量浓香型白酒按国家gb质量标准，酱香型白酒按qb质量标准，如厂方出现质量问题，甲方负责退货并

承担一切费用。

2、甲方应在收到货款后依据乙方的订单金额及配货计划及时发货并将货物安全运送到乙方指定第一地点。

3、甲方为乙方所在区域的产品推广和销售提供相应的市场投入支持，具体投入方式另行约定。

4、甲方产品价格如有变动，应第一时间书面通知乙方。

5、如甲方产品市场滞销，在没有开箱、污损、毁坏的情况下，甲方负责包换包退。

6、运输过程中发生的缺、损、漏等现象，超出国家规定的3%。

7、甲方有义务指导、协调乙方市场销售工作，维护本市场的销售价格与其它市场基本平衡。

8、甲方有权根据具体市场要求，调整产品结构(质量标准、包装、价格)并提前告知乙方。

七、乙方的权利和义务：

1、乙方保证拥有一人以上以上的销售队伍专职从事本合同约定的产品销售，保证有相应的仓储能力和运输车辆配备，确保终端销售工作的正常进行。

3、乙方应严格维护市场各类渠道价格、严禁暴涨暴跌、严禁窜货，保持全国的价格基本平衡，切实维护甲方品牌形象。若乙方违反规定，破坏市场运作秩序，甲方有权取缔乙方在该区域对甲方产品的经营权。

4、乙方负责制定营销策略，根据市场需求配备促销及业务人员。

- 5、乙方应做好甲方产品及产品品牌的宣传，投入必要的促销费用。
- 6、乙方不得经营与甲方产品及其所拥有品牌包装相似和价格一致的白酒，避免不必要的不良竞争。
- 7、乙方不得对超越合同约定的代理区域和代理渠道进行销售。
- 8、乙方应严格执行甲方的产品价格体系。如有特殊情况，需要
- 9、为防止窜货行为和打击假冒产品，乙方应对所有合同约定产品的流向有清楚明晰的记录。甲方有权对乙方的合同约定的产品的流向进行审查，有权随时检查乙方的实际库存和实际销售情况。乙方应给予充分配合。
- 10、为防止假冒产品，非经甲方书面认可，乙方不得从甲方之外的任何渠道进货。

八、双方约定：

- 1、经双方协商，本合同签定时，乙方按首批进货总额的5%计算，向甲方交纳合同信誉金 元(该信誉金可由乙方在向甲方汇付首批货款时从该货款总额中扣除)。甲方收到乙方信誉金后，保证在十日内不再与乙方所在区域范围的客户签约。
- 2、经双方协商，本合同自签订之日起，乙方必须在十日内将货款汇到甲方指定帐户，若逾期不汇款，视乙方自动放弃合作，同时本合同自行作废，并视乙方违约，甲方收取乙方信誉金不予退还。
- 3、甲方在乙方货款到帐之日起，三日内安排配送发货。
- 4、如有人力不可抗拒、无法预料的情况发生(如自然灾害等)，

双方都应及时向对方通报，在取得相关部门的证明后，双方共同派员协商处理解决，以利于双方的合作顺利进行。

5、乙方遵照本合同完成销售计划，货到后三个月内未达到进货量——%的销售额，甲方有权收回乙方在该区域的总代理权。

6、本合同执行期满一半时，乙方不能完成市场网络建设目标的

7、本合同执行到合同有效期的三分之二时，乙方不能完成目标销售总额的三分之二或未能完成销售总额的三分之二的90%时，视乙方自愿终止或继续执行本合同，甲方保留随时取消乙方的总代理权。

8、本合同执行期满时，乙方不能完成目标计划的90%，视乙方自愿终止或继续执行本合同，甲方保留随时取消乙方的总代理权。

9、本合同有效期一年。期满后，在同等条件下，甲方给乙方在该区域优先续约权。

九、本合同未尽事宜，双方可以补充协议，作为本合同的附件。

十、本合同如需担保或公证，可另行签订担保书或签署公证书，作为本合同的附件。

十一、合同生效条件：

本合同经双方法定代表人或书面授权的代表人签字并加盖公章，并且在10个工作日内甲方收到乙方首笔货款元和全部合同信誉金后，发生法律效力。

十二、如双方在履行本合同中发生争议，应友好协商解决，协商不成，需要通过法律途径的，由甲方注册地法院裁决。

十三、甲、乙双方明确同意：

1、双方在合作期间另行签订的补充协议和往来函件，包括本合同的所有附件，与本合同具有同等法律效力。

2、双方所有债权债务关系都必须以书面文件为依据，该书面文件须由法定代表人或授权人签字，并加盖公章才具有法律效力。

3、甲、乙双方的业务员无权承诺、签订具有法律效力的合约、文函。

4、未经甲方书面特别授权乙方，乙方不得将购货款或欠款或其它涉及甲方的款项给甲方业务员或其它人员。

5、未经甲方书面授权，甲方对甲方员工向乙方借款行为不承担任何责任。

6、本合同为固定格式合同，除其它约定事项外，在本合同上修改或另行增减的条款无效。甲、乙双方确认在签订本合同时，已仔细阅读本合同，并对本合同的条款理解无误。

十四、本合同一式两份，双方各执一份，效力同等。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____