

# 最新新时代好少年事迹材料小学 新时代好少年的事迹材料(精选7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 最新白酒代理协议模板篇一

### 1. 合同当事人

供货人：\_\_\_\_\_公司（以下简称甲方）

代理人：\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

### 2. 商品及数量

### 3. 销售地区

以\_\_\_\_\_地区为限。

### 4. 订单的确认

协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

### 5. 付款（选择下列方式）

（1）在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便由方准备装运。

□3□ \_\_\_\_\_ □

## 6. 佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之\_\_\_\_\_向乙方汇付佣金。

## 7. 市场情况报告

乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

## 8. 广告宣传费用

## 9. 协议有效期

本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，如果一方需要，延长协议必须在满期前\_\_\_\_\_个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

## 10. \_\_\_\_\_

凡因本合同或与本合同有关的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交中国国际经济贸易\_\_\_\_\_委员，按其\_\_\_\_\_规则在深圳进行\_\_\_\_\_。\_\_\_\_\_裁决是终局的，对双方均有约束力。

## 11. 其他条款

(2) 乙方未能在\_\_\_\_\_月之内向甲方寄送至少\_\_\_\_\_（数量

或金额)的订单,则甲方不再受本协议的约束。

(3)对于双方政府间的交易,甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易,也不应对此提出索赔或佣金的要求。

(4)其他条款应以双方签订的正式销售货确认书为准。

本协议一式\_\_\_\_\_份,双方各执\_\_\_\_\_份。

## 最新白酒代理协议模板篇二

甲方: 乙方:

地址: 地址:

电话: 电话:

投诉电话: 签订地点:

双方共赢的原则达成如下协议,在履行协议的过程中,甲乙双方应严格遵守,若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、营销方式:

乙方对甲方的经营理念已充分了解并同意遵照执行,甲方同意乙方为以下产品的经销商。

二、合同期限:

1、本合同签署有效期自日至日。

2、合同到期后,乙方在同等条件下享有优先权。

三、经销产品及价格： 单位：元/箱

四、产品销售区域及运费：

1、甲方授权乙方经销的以上产品只限于在同意。

2、省内执行标准：12元/瓶（包含12元/瓶）以上的产品运费由甲方承担，12元/瓶以下的产品运费由乙方承担。省外需双方另行商定。

3、乙方需严格按照合同约定的价格、区域、促销等进行销售，否则甲方有权取消对乙方的一切支持并取消乙方的经销权。

五、结算方式：

1、乙方须在月方货款到帐后，甲方按约定的时间生产并组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、支付方式为现金，乙方需将货款汇入甲方指定的银行账户，不得将货款以现金形式交由甲方人员带回公司，特殊情况由双方议定。乙方违反上述规定所造成的货款损失，甲方不负任何责任。

4、提货方式：款到发货。

六、市场操作要求：

1、甲方本着双赢的原则，前期可协助乙方启动市场。

2、乙方在经销期内必须完成销售任务万元人民币（按实际回款额计算）。

3、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域

销售(未征得甲方同意)，第一次甲方责令乙方全部收回串货产品并对其进行罚款，串货数量在100箱（含100箱）以下的，罚款1万元；串货数量在100箱以上500箱（含500箱）以下的，罚款2万元；串货数量在500箱以上的，罚款5万元。第二次甲方取消乙方串货产品的经销权。

## 七、相互监督管理

1、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或价位相近的竞争性品牌。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

2、甲方规定不允许甲方人员向乙方以任何形式非市场所需借款借物；乙方如果借款借物给甲方人员，纯属个人行为，与甲方无关，所遭损失由乙方自负。乙方有权拒绝甲方人员任何形式的索要、索贿和侵占要求，并有责任和义务举报其违规行为，乙方举报行为受甲方保密和保护。

3、乙方若发现甲方销售人员存在虚报冒领等行为时，有责任向甲方举报。如乙方伙同甲方人员作虚假记录，甲方有权取消乙方的销售返利及其他优惠，并可随时终止本协议中甲方所承担的义务，取消乙方扳倒并经销商资格、解除本协议，直到追究其法律责任。

## 八、禁止商业贿赂

1、乙方承诺：在业务往来过程中，包括但不限于在谈判、签订合同及实际履行过程中，不向甲方工作人员赠送现金、物品或以其他任何方式给予甲方工作人员好处或利益。

2、若乙方违反以上承诺，甲方有权采取以下措施：

(1) 取消经销商资格；

(2) 甲方可以单方面解除双方签署的一切合同。因合同的解除及乙方违反本协议给甲方造成的损失，乙方应负责赔偿。

3、乙方有义务向甲方举报甲方企业工作人员的索、行为。

## 九、保守商业秘密

1、乙方承担：在业务往来过程中，或业务终止后乙方不得以任何形式窃取、披露、使用或允许他人使用甲方商业秘密。

若违反以上承诺，甲方有权采取以下措施：

1) 取消本协议。

2) 追偿损失并扣除乙方保证金。

2、本协议所称的商业秘密指双方提供或持有的以任何形式存在的经营、管理、技术或交易信息以及本协议，包括但不限于甲方产品定价、市场分析、销售计划、客户名单、广告策略、财务、人事、产品开发、产品配方、制造技术、内部信函、电文文档、双方交易信息及其他一切商业信息。

## 十、双方责任：

1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方方可安排实施。

3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4、乙方应积极维护品牌形象。

5、甲方保证乙方所需的货源，根据乙方需求可提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

6、保证及时将产品运送至乙方市场，运费由甲方承担（规定由乙方自提、自承担运费的除外）。

#### 十一、产品验货约定：

甲方货到乙方当场清点核实品种、规格、数量，由乙方负责人在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效（特殊情况乙方不在无法盖章时，其员工签字视为收到并验货），运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

#### 十二、产品调剂约定：

本合同产品由于甲方产品质量问题致滞销的可提出调剂，调剂产品的来回运费由甲方承担。属买断产品的因乙方原因致滞销的，概不调剂。

#### 十三、双方合作前特别约定：

乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行经销活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

#### 十四、违约责任：

按《合同法》及本协议所约定条款执行。在合同有效期内，如果乙方违反约定的，甲方有权解除合同，给甲方造成了损失，除追缴损失外，风险保证金概不退还。

#### 十五、买断产品特别约定（本条只适用于买断产品）：

1、属乙方买断甲方产品的，甲方按乙方计划生产，乙方按约

定的期限内提货。超过约定期限的，乙方同意由甲方对产品进行处理，损失由乙方承担。

2、属乙方买断甲方产品的，乙方要在合同期内把库存在甲方仓库的包装物全部装出成品付款后拉走。合同期满乙方未处理的，乙方不再对该产品享有买断权，甲方有权自行处理。

3、属乙方买断甲方51元/箱以下（包括51元/箱）产品的，首次付款中包含每款产品风险保证金3万元（包装物押金和冲货保证金），合同到期后无冲货和积压包装物问题时以酒相抵的形式返还。

十六、其他约定事项：

十七、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

十八、本合同一式四份，甲方三份，乙方一份，本合同自签字之日起生效。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表人： 代表人：

签定时间： 签定时间：

## 最新白酒代理协议模板篇三

1. 服务

2. 职位描述

由甲方提供公司背景，投资规模，开展业务时间和业务范围，组织结构，企业文化等资料。由甲方提供每一职位的详细职



位描述，各项要求应尽量明确，其中薪资待遇和福利条件应与委托的职位相当。

3. 职位薪酬由甲方与聘用员工协商确定；甲方应向乙方提供每一职位的薪酬范围。

#### 4. 服务费

为使本次招聘顺利开展，甲方在本协议签订之日起\_\_\_\_\_个工作日内向乙方一次性支付\_\_\_\_\_元(即人民币\_\_\_\_\_元整)的预付款。(用于支付前期市场调查、信息收集、人才面试等费用)，甲方在乙方推荐的候选人被成功聘用后，按每职位每人支付乙方下列服务费用。甲方录用乙方提供的人选，则甲方应向乙方支付的服务费用为税前年薪的百分之\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_%)。如计算所得低于\_\_\_\_\_元/人，则以\_\_\_\_\_收取。(注：“税前年薪”是指甲方与职位人选针对职位正式达成协议的全年税前薪水总额，此数值包括税前基本工资、年终双薪、奖金、补助、绩效奖金等全年的收入总和。)

#### 5. 甲方通知

甲方应在与乙方推荐人员签订录用通知书后五个日内将录用通知书传真或邮件发给乙方。甲方应在乙方推荐人员正式上班后五个工作日内书面通知乙方。甲方应在与乙方推荐人员签订聘用合同后五个工作日内将所聘人员职位、年薪等情况以书面形式通知(以下称“甲方通知”)乙方。

#### 6. 付款期限及方式

1) 所有付款以银行转帐方式支付；乙方应在收到甲方汇款后十个工作日内开出发票。

2) 乙方推荐的候选人到甲方报道后三个工作日内，甲方应支

付乙方全额服务费用。

3) 如甲方对乙方推荐的人选的实际录用多于实际委托访寻人数的，应按上述条第4款规定的标准向乙方加付服务费，付款方式同本款的规定。

4) 预付款用于支付前期市场调查、信息收集、人才面试等，一经收取，概不退还。

## 8. 其它费用

如外地候选人需要到甲方所在\_\_\_\_市面试，差旅费如需甲方承担应事先征得甲方同意。费用可以通过乙方转交候选人。

## 9. 服务保证

1. 由乙方推荐给甲方并由甲方聘用的人员，自其开始在甲方工作之日起三个月之内，如发生聘用终止，由乙方再推荐合适的候选人一次。

## 10. 服务限制

1) 对于乙方推荐给甲方之员工，在所推荐人员被甲方聘用后乙方不得将其向任何其他客户推荐。

2) 乙方在和甲方签订本合同后\_\_\_\_\_年内不得猎取甲方之员工。

## 1. 保密原则

1) 乙方应对甲方提供的任何商业、技术资料及甲方员工信息进行保密；

2) 甲方应对乙方提供的人员资料保密，并应保证其内部知情人员对该类信息进行保密，不得将乙方提供的人员资料提供

给甲方之外的任何第三方。

## 2. 乙方推荐人员

1) 任何由乙方向甲方所推荐的人员，在其自推荐之日起十二个月内，均被视为“乙方推荐人员”，在此期限内，如乙方证实甲方与其发生聘用与被聘用关系，甲方均应按本合同第4条之规定向乙方支付相应款项。

2) 如果甲方在\_\_\_\_\_年内没有聘用乙方推荐的人才，而是推荐给其母公司或子公司或其它公司，甲方同样要支付费用给乙方，支付金额按本合同规定执行。

3. 与推荐人员的联络甲方一般不应与乙方推荐人员直接联络。所有与被推荐人员的联络均应通过乙方进行。甲方对候选人的背景调查，为尽量避免对候选人产生不利影响，原则上均应通过乙方进行，或事先和乙方探讨背景调查的时机和方式，达成共识后方可进行。

## 4. 合同期限及更新

本合同期限有两种，双方可任选一种，本合同选择 a 类。

a  本合同自生效之日起，有效期为\_\_\_\_\_年，在此期间内甲方提供的所有职位，均遵照本合同条款。

b  本合同自生效之日起至帐款全部结清日止为本合同有效期。此合同只针对单一职位。

## 5. 争议的解决

合同双方就本合同或本合同项下条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商加以解决。无法协商或协商不成的，任何一方均可向上海仲裁委员会申请仲裁，仲裁裁决是终局的，

对甲乙双方均有约束力。

## 6. 违约责任

- 1) 如甲方未能按照本合同约定的时间、方式向乙方支付全部款项，则每逾期一天，应向乙方支付合同总金额千分之五的违约金。
- 2) 如甲方未能按照本合同第5条的规定履行相关通知义务，则乙方有权按照甲方与乙方所推荐人员签订的聘用合同约定的薪酬，自聘用合同中约定的上班日，收取本合同约定的服务费用。
- 3) 如乙方违反本合同第10条“服务限制”的规定，乙方应当向甲方返还甲方已支付费用。
- 4) 如乙方在3个月内未找到甲方满意的候选人，应提供联系过的候选人名单，分析报告，和甲方讨论未找到合适候选人的原因，探讨解决方案。

## 7. 其它

- 1) 本合同甲、乙双方各执一份，具有同等效力。
- 2) 本合同自乙方收到甲方预付费用之日起生效。

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 最新白酒代理协议模板篇四

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售产品，乙方作为\_\_\_\_\_区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而

保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%（只限公路长途）。乙方单次提货量达\_\_\_\_箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用（专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等）和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表开展本合同确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本合同执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本合同自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本合同一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方： 乙方：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

签订日期： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 最新白酒代理协议模板篇五

乙方：

一、甲方授权乙方代理销售产品，乙方作为\_\_\_\_\_区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%（只限公路长途）。乙方单次提货量达\_\_\_\_箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用（专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等）和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的产品代理销售价目核定表开展本合同确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本合同执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本合同自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本合同一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方： 乙方：

经办人： 经办人：

联系方式： 联系方式：

签订日期： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 最新白酒代理协议模板篇六

乙方： \_\_\_\_\_

根据有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

### 一、合同期限

1. 本合同签署有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，其中前\_\_\_\_\_个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

### 二、经销产品及区域

1. 甲方授权乙方经销甲方\_\_\_\_\_产品。
2. 甲方授予乙方\_\_\_\_\_产品的销售区域仅限\_\_\_\_\_。

### 三、产品价格

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。
2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。
3. 甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前\_\_\_\_\_天通知乙方。

### 四、结算方式

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

### 五、合作保证

1. 乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。
2. 甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳\_\_\_\_\_万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

### 六、市场操作要求



1. 乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超\_\_\_\_\_家，酒店\_\_\_\_\_家，酒楼\_\_\_\_\_家（附终端明细目录），产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到\_\_\_\_\_%，第二个月以后保持在\_\_\_\_\_%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的\_\_\_\_\_%以上，经甲方确认。

5. 乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/件--\_\_\_\_\_元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6. 乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7. 乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

## 七、甲方责任

1. 甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2. 乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3. 甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4. 保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5. 及时兑现合同约定的政策支持。

6. 负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

## 八、产品验货约定

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

## 九、奖励政策

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

## 十、产品调剂约定

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

## 十一、双方合作前特别约定

1. 乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2. 乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在\_\_\_\_\_万元以上。

3. 甲方每月对乙方的考核截止日为当月的\_\_\_\_\_日。

4. 乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方\_\_\_\_\_元/家的违约金。

5. 属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

## 十二、解约手续

1. 在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2. 在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3. 若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价\_\_\_\_\_%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4. 解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

## 最新白酒代理协议模板篇七

一、甲方授权乙方限在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市(县、区)区域内作为甲方产品的独家经销商，甲方不再向另家供货，从而保证乙方独家营销权。

二、业务办理方式：现款现货，货到先付款后提货。运输交货方式：代运制交货(只限长途)。乙方提货额达\_\_\_\_\_元。甲方负责组织货源。

三、甲方按各不同品种瓶、盒上明确标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对营销困难的任何\_\_\_\_\_白酒品种在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙

方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内经销\_\_\_\_\_白酒发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方必须严格按约定区域、价格营销，不准跨域降价营销，

第二次甲方取消乙方该品种的经销资格；

第三次甲方有权单方终止协议并扣除乙方所有提成奖励。

七、乙方自协议签定之日起3个月内如月平均营销额达不到(\_\_\_\_\_)元，甲方有权自行终止本协议。

八、本协议自双方签字

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签订地点：\_\_\_\_\_

## 最新白酒代理协议模板篇八

地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

(以下简称乙方)

一、 甲方授权乙方为\_\_\_\_\_地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策。

二、 甲方的权利与义务：

1、 甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。

2、 甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。

3、 甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。

4、 每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于\_\_\_\_\_万元(折扣后)。

三、 乙方权利与义务：

1、 乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。

2、 如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换。（乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内）。

3、 乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受上款规定约束。

4、 乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。

5、 乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

#### 四、违约责任：

1、 乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金\_\_\_\_\_万元。

2、 甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_万元。

#### 五、销售政策：

1、 乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的\_\_\_\_\_折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2、 结算方式为：款到发货。

#### 六、交货方式：

1、 甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

- 2、 铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。
- 3、 公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。
- 4、 乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。
- 5、 运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

#### 七、其它事项：

- 1、 本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。
- 2、 本协议传真复印件有效。
- 3、 本协议有效期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。

附：零售价格表。（略）