

最新读书演讲比赛总结讲话(精选5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

2023年兽药销售代理销售合同图片大全篇一

乙方:_____

二: 甲方提供软件, 乙方负责当地的销售, 安装, 培训, 售后服务工作. 甲方承诺提供的软件系统稳定, 软件升级, 数据准确, 系统可以正常运行;属于软件本身问题, 甲方有修改的义务。

_____软件(网络, 单机联体) 价格:_____元(不含税)

四, 乙方首期必须购买10套_____软件, 才能获得代理资格. 代理价:按甲方全国统一报价的 40 %计算, 60 %归甲方所有, 其它归乙方。

五, 付款方式:甲方提供注册号前一天付清全部款项。

六, 双方的权利和责任:双方的其它经营活动与对方无关. 乙方在销售甲方的软件时不能用欺骗或非法的方法来销售, 如造成甲方声誉严重受到伤害, 甲方有要求赔偿的权利。

七, 乙方累计完成20个客户, 双方可以补签合同:乙方可以有更优惠的代理价。

八, 本合同一式二份, 各执一份, 签字生效。

销售代理服务合同范本篇二

网络销售代理协议书

甲方(签章):

乙方(签章):

第一条、授权

1、甲方在合同有效期内授权乙方为（特殊商品除外）的网络总代理销售商。授权乙方可在全国所有地区范围内销售。

第二条、甲方的权利和义务

- 1、甲方承担产品质量的售后服务并自理相应的成本与费用。
- 2、甲方保证所提供产品的质量、规格等与说明完全一致，并保证以____区经销商最惠价格与乙方结算。结算价格如有变动，应事先通知乙方。
- 3、甲方对某一商品信息进行修改时，应即时通知乙方。
- 4、甲方接到乙方定单，应及时按照乙方的要求生产供货。

第三条、乙方的权利和义务

- 3、遵守甲方的产品销售价格原则，维护甲方产品的市场秩序。除有重点项目的竞争须经甲方书面同意外，乙方的产品售价不得低于甲方规定的市场最低限价。
- 6、乙方指定专人负责与甲方联系，积极响应甲方有关的市场推广、营销策略与活动。

第四条、双方共同确认

- 1、各种情况的处理办法如下:

2、客户要求退货如非甲方质量问题, 货品及邮费由乙方自理。如是质量问题且证据确凿者, 货品及邮费由甲方负责。

3、客户要求换货因质量问题可以退换货, 非质量问题, 概不退货。

4、因为乙方不如实对商品进行描述, 从而引发的问题, 乙方负全部责任。

第五条、商品的配送

1、10箱以内及零散混批订单乙方自主发货

2、10箱以上甲方物流公司发送

第六条 结算方式

第七条、保密条款

第八条、其他事项

1、本合同有效期_____年, 自_____年___月___日至_____年___月___日。合同到期前, 双方如果没有书面表示异议, 则协议自然延续_____年。协议终止通知应在到期前一个月通知对方。

2、其它未明事宜, 双方友好协商处理。

3、本合同一式两份, 双方各执一份, 签字且加盖公章后生效。

甲 方 乙 方

2023年兽药销售代理销售合同图片大全篇二

代理方(以下简称乙方):

一、不动产基本情况：甲方自有产权的不动产位于____市____区____单元第____层，共____(套)，房屋结构为____，建筑面积____平方米，户型____；房屋所有权证号：____，属于：____。附房屋状况表。

二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

四、结算方式：双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

一次性付款结算方式：

乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起三日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。

为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书(注明代收房款)及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

五、代理期限及代理权限：

1. 本合同代理期限为____个月，自____年____月____日起

至____年____月____日止。合同到期后，本合同自行终止。

2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

4、委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮%出售。

六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的____%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得____%，乙方得____%。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2. 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同，乙方客户支付首期房款后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房，双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计____元。

七、双方权利义务：

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料，并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件，乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇，房屋所有权在一方名下，但共同生活超过八

年的，应征得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另：如房屋是集体土地，应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的，应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚，若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理，因此给乙方及乙方客户照成的经济损失，甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后，甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书，并与乙方客户会签购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由____仲裁委员会仲裁。该仲裁为终局。

十一、本合同一式两份，双方各执一份为凭，本合同附件为主合同不可分割的一部分。本合同自双方签字盖章后生效。

十二、如有其它事宜，可签订补充协议。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

联系地址： 地址：

联系电话： 联系电话：

开户行：

帐号：

签约日期：年月日于

2023年兽药销售代理销售合同图片大全篇三

乙方：_____

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，从而保证乙方独家销售权。

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、乙方对销售困难的任何_____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、价格销售，不准跨域降价销售，第一次按当地经销商收回的冲货数量为依据给予冲货方应得提成的3倍罚款，从提成奖励中扣除；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个月内如月平均销售额达不到(_____)元，甲方有权自行终止本协议。

八、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。因本协议执行发生纠纷，由甲方所在地法院负责处理。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

签订地点：_____ 签订地点：_____

2023年兽药销售代理销售合同图片大全篇四

供货人(以下称甲方)：_____

销售代理人(以下称乙方)：_____

1.0合作范围

i)授权代理产品：_____ (以下简称“产品”);

ii)授权区域包括：_____ (以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万_____元正(rmb50,000)需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万_____元正(rmb50,000)

2.2本协议自签字后生效，至200年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区

域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售通信产品及服务。

6.0销售行为规定

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请见附件一。

6.1.2(品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30____%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70____%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20____%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不予退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十(30)天

内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的_____ %作为罚金，以代理价计算，其中罚金的_____ %将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙

方的代理商资格，并追究其经济责任。

甲方：_____

乙方：_____

2023年兽药销售代理销售合同图片大全篇五

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。

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：_____

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

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

2023年兽药销售代理销售合同图片大全篇六

受托方(乙方)：

甲乙双方本着真诚平等、互惠互利之原则，就甲方投资开发的项目委托乙方独家代理销售之事宜订立如下约定，供双方共同遵照执行。

一、委托期限、委托标的物及委托销售价

委托期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

委托标的物：总计约 平方米，具体数据以实际可售面积为准。

委托销售价：

二、甲方基本义务

6、为有利于本项目的顺利销售，积极有效的开展招商工作。

三、乙方基本义务

2、制订本项目可行性销售策划方案，积极开展销售推广工作；

5、承担在本项目销售人员的工资提成、水电、通讯等一切相关费用；

6、承担浙江，上海等区域的推广费用及考察团的招待差旅费用。

四、双方共同义务

甲乙双方应共同遵守本合同之所有条款，恪守信用，双方的义务不仅体现在合同订立之时，而是贯穿整个合同的始终。

五、合作模式

3、溢价分成：委托销售期间，通过乙方倾力推广，超出甲方

所确定的委托销售价的销售额部份为溢价收益，溢价收益部份甲乙双方平等分成，即甲方享有溢价部份的50%收益，乙方享有溢价部份的50%收益(税费双方各自承担)。

六、结算方式

- 1、佣金计提：次月5日前结算一次；
- 2、甲方在结算之日起三日内支付乙方应得佣金之款项；

七、其它约定

4、委托销售执行代理期间，不论通过何种销售方式完成的销售额均为乙方销售业绩，乙方享有本合同其它条款约定的相关权益。

八、本合同未尽事宜双方在确保本项目正常运营的基础上，充分协商并另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

九、本合同发生异议，双方协商解决，协商不成向项目所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。