

最新外贸独家代理协议英文 独家代理协议 (汇总6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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

外贸独家代理协议英文篇一

本协议系于_____年_____月_____日，由当事人一方从鱼a□b□c公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地在_____（以下简称卖方）

与他方当事人x□y□z公司，按_____国法律组建并存在的公司，其主营业地在_____（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

第一条 委任与接受

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的独家代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委任。

第二条 代理商的义务

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，而且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何责任。

第三条 代理区域

本协议所指的代理区域是：_____（以下简称区域）。

第四条 代理商品

本协议所指的代理商品是_____（以下简称商品）。

第五条 独家代理权

基于本协议授予的独家代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促销与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受到区域外销售为目的订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

第六条 最低代理额和价格

在本协议有效期内，如果卖方通过代理商每所(12个月)从顾客处收到的货款总金额低于_____，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、条件。

第七条 订单的处理

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

第八条 费用分担

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

第九条 佣金

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之____，以____(货币)支付给代理商佣金。佣金只有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

第十条 商情报告

卖方和代理商都应按季度或按对方要求提供有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情况、市场状况及其他商业活动。

第十一条 商品的推销

在代理区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

第十二条 工业权保护

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方产权利益。

第十三条 协议期限

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少3个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有效另外_____年。发生续延，本协议将于_____年_____月_____日终止。

第十四条 协议的中止

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人座争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后30日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

第十五条 不可抗力

任何一方对由于下列原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

第十六条 准据法

本协议有关贸易条款应按incoterm90解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

第十七条 仲裁

对于因履行本合同发生的一切争议，双方应友好协商解决，如协商无法解决争议，则应提交中国国际经济贸易仲裁委员会

(北京)，依据其仲裁规则，仲裁费应由败诉一方承担，仲裁委员会另有规定的除外。

本合同由双方代表签字后生效，一式两份，双方各执一份。

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

外贸独家代理协议英文篇二

甲方(委托方)：地址：法定代表人：电话： 传真：乙方(受托方)：地址：法定代表人：电话：027-传真：027-甲乙双方本着互惠互利真诚合作的原则，经友好协商，根据《民法典》及相关法律规定，就产权属于甲方的项目(以下简称本项目)，委托给乙方作独家销售策划及代理销售事宜达成本合同，并承诺共同遵守。

一、合作方式和范围甲方委托乙方作为产权属于甲方的项目的独家销售策划及销售代理机构，乙方提供项目营销策划，以甲方名义对外独家代理销售本项目。委托项目位于____市，土地使用权证书号 ，总用地面积1670平方米，总建筑面积22464平方米，容积率：5.8；其中委托销售部分总建筑面积6600平方米；项目详细指标资料作为本合同附件之一(最后指标以政府规划审批指标为准)，项目详细指标资料甲方于合同签署当日提供给乙方；项目销售房号、确认的价格表等销售文件资料甲方于距开盘日30天前提供给乙方，以保证销售策划及代理的顺利实施。

二、合同期限

1、 本合同期限：

1) 本合同销售代理期限为：自本合同生效之日起，至甲方就所委托销售的物业取得预售许可证后对外公开发售开盘日起8个月止。(开盘日是指甲方在项目所在地主流宣传媒体上第一次发布开盘广告确定项目开盘并正式对外销售之日)

2) 代理期满后双方再行协商后续合作事宜。在本合同有效期内，除本合同另有约定或违约情形出现，甲乙双方任何一方均不得单方解除合同。

2、 乙方的销售工作在甲方工程进度、营销条件具备以下条件下开展□a. 销售中心(售楼处)完成并具备现场销售条件;b. 实体样板房、看楼通道等现场包装完成并具备展示条件;c. 项目整体广告推广费用(报纸广告、户外广告、电视电台网络广告等)不低于其销售总金额的1%。开盘前广告投入不低于整体推广费用的30%。此项目整体广告推广费用由甲方分阶段实施，具体实施方案和各阶段费用额度由甲乙双方另行商议。

三、 甲、乙双方权责

1、 甲方权责：

1) 甲方向乙方提供企业法人营业执照复印件，提供所委托项目之开发建设法定文件、所有权法律批文复印件，提供项目规划设计的图纸、资料，项目运作的整体计划、方案及甲方要求等；在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的预售许可证及各项文件资料，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利展开。甲方承诺依本款提供给乙方的资料完全真实，并承担因上述资料的承诺所产生的对本项目客户的一切责任。

2) 甲方按本项目商品房买卖合同所约定期限按时交付房屋；保证项目的工程质量符合合同约定的质量标准；按商品房买卖合同所约定的时间为客户办理房屋产权证。

- 3) 对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制的情况必须书面告知乙方;并保证提供的房源产权合法、有效。
- 4) 甲方协助乙方制定整体销售策略, 承担有关策划、宣传推广、广告、售楼资料及样板房、售楼现场包装等所需的各项营销推广费用。甲方承担购买本项目物业的客户使用信用卡及消费卡等以刷卡形式支付定金或购房款而产生的银行之手续费。
- 5) 甲方按双方共同商定的销售执行方案确保工程进度。负责售楼现场清理、样板房及售楼处的装修、包装布置、办公设备到位等工作(至少在距开盘日7天之前完成), 以具备项目开盘条件;甲方承担售楼处的电话网络初装费、水电费、通讯费等日常运营费用;为客户提供必要的看楼交通工具。
- 6) 合同正式签署后, 甲方应在本项目合作期间的推广宣传品(含楼书、折页、户外广告、媒体以及各种形式的广告载体)上和营销活动中标识“策划代理: 武汉德思勤”字样。甲方同意乙方在自有物料中宣传本项目。
- 7) 甲方委派专人配合乙方的销售工作, 负责收取首期购房款、与客户签署房地产买卖合同并办理相关的各项购房手续。负责在正常销售过程中与有关银行签订按揭支持协议, 能为购房客户办理银行按揭手续。
- 8) 甲方对于乙方提出的有关策略方案负责审定, 以高效率的工作方式尽快研究回复。除双方有明确商定的情况以外, 其回复时限不能超过3个工作日。
- 9) 甲方在乙方销售人员进驻咨询处或售楼处前, 须向乙方提供盖章确认的关于项目具体内容统一说辞的项目介绍资料;在项目公开发售前提供盖章确认的价格表及房号表;甲方每次价格调整或实施新的优惠措施等须向乙方提供盖章确认的执行

文件，乙方按此文件执行。

10) 本项目具体销售周期、销售均价、各阶段销售计划见本合同附件。1

2) 非乙方之行为造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担相应责任。1

3) 在本合同生效后，甲方不再自行销售或者委托任何第三方代理销售本合同所指相关物业。

2、乙方权责：

1) 乙方承接甲方项目营销代理业务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的所有资料保密。

2) 在签署本合同书后10个工作日内，乙方提交《营销策划报告》，开展系统营销策划实施工作；并根据市场的变化调整并制定售楼方案和宣传推广计划，经甲方认可决策后组织实施。

3) 乙方与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。派专业人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

4) 乙方在项目重要销售阶段，如各种展示活动、新闻发布会、酒会、展销会、开盘等为甲方提供活动方案，协助并配合甲方筹备组织、实施上述活动。

5) 乙方派驻销售团队进驻销售现场开展客户咨询、接待、跟踪、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售。负责项目销售现场的日常管理工作，楼盘现场接待、客户追踪、认购预订、成交等合同签订前的销售工作。

6) 乙方负责管理销控表，组织好楼盘销售工作，根据销售各

阶段的实际调配资源，保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作。

7) 甲乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通，乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况，并每周向甲方提交销售进度报告，供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。

8) 乙方对每个销售单元的代理责任在客户缴付首期购房款时即告结束，但须协助甲方与客户签订商品房买卖合同，督促业主提供按揭资料。若因甲方原因导致客户不能交首期房款的，则乙方之代理责任于客户签订认购书时结束。

9) 乙方依照本合同的约定在结算日按时与甲方结算代理费。

外贸独家代理协议英文篇三

甲乙双方在平等互利、共同发展的基础上签订本协议，并达成条款如下：

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：

甲方委任乙方为_____商品的独家销售代理人。乙方保证在协议期间销售上述商品不少于_____（数量或金额）。

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。

□2□_____□

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：

乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的和必须送交甲方取得事前同意。

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一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. 仲裁：

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仲裁委员，按其仲裁规则在深圳进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

11. 其他条款：

(1) 甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品，如有任何直接询盘均要转给乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易标的净值的百分之_____为乙方保留佣金。

(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。

【您正浏览的文章由第一`本站整理，版权归原作者、原出处所有。】

(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。

本协议一式四份，双方各执两份。

代表（签字）： _____
字）： _____

代表（签

签订地点： _____

签订地点： _____

外贸独家代理协议英文篇四

代理人： _____

联系电话： _____

地址： _____

乙方： _____

代理人： _____

联系电话： _____

地址： _____

为了开拓市场，发展贸易，甲乙双方经友好协商，本着平等互利的原则，就甲方委任乙方为其下列商品的独家销售代理人事宜，达成如下独家销售代理协议，以资信守。

第一条、协议商品

1、商品名

称： _____。

2、甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

3、甲方保证上述商品符合国家安全卫生标准及质量标准。

第二条、独家销售的地区

1、甲方许可乙方在_____地区独家销售协议商品，乙方享有独家销售代理权。

2、在上述地区，甲方不得自行销售协议商品，并不得许可任何第三人销售协议商品。

第三条、付款方式

1、订单的确认：协议商品的有关数量、价格和交货期，在逐笔交易中确认。

2、第一笔交易在本协议签订之后_____日内，甲方向乙方供应协议商品_____ (填数量)；以后每笔交易的数量，由乙方方向甲方提出，甲方按照乙方提出的数量按期发货。

3、每一笔交易的价格由甲乙双方商订，但协议商品的单位价格，不得高于甲方向其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格。

乙方按照商订的价格向甲方支付货款。

付款方式为：

4、每一笔交易的交货期由甲乙双方商订，甲乙双方应当严守交货期限，不得无故拖延。

5、每一笔交易的交货方式为：选择填写下列方式的一种)。

(1) 甲方送货；

(2) 乙方提货；

(3) 甲方代办托运。

运输费用由_____承担。

第四条、广告宣传

1、_____负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。

2、广告内容由_____提供。

第五条、协议有效期

1、本协议有效期为_____年，自双方签字盖章之日起生效。

2、如果一方需要延长协议，必须在期满前一个月提出，双方协商确定。

第六条、违约责任

1、因协议商品的质量不合格，乙方有权退货，并可解除合同；造成损失的，甲方应当赔偿乙方的损失。

2、在乙方独家销售的地区，甲方自行销售协议商品，或者许可任何第三人销售协议商品的，甲方应当赔偿乙方损失，损失额为_____（填写金额或计算方法）。乙方并有权解除合同。

3、乙方应当按照约定支付价款，否则自逾期之日起乙方应当向甲方支付银行利息。

4、甲方以高于向任何其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格，向乙方出售协议商品的，甲方应向乙方赔偿损失，损失额为高出的金额。

5、乙方在独家销售的地区以外，销售协议商品给甲方造成损失的，应向甲方赔偿损失。

第七条、争议的解决方式

- 1、因本协议发生争议，甲乙双方协商解决。
- 2、协商不成，诉讼解决，由乙方住所地的人民法院管辖。

第八条、本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

_____年__月__日

外贸独家代理协议英文篇五

乙方：_____

签约地：_____

关于_____、_____代理事宜，经双方协商后，甲方授权乙方作为独家代理商。甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。

1. 产品相关情况：_____
2. 付款方式：电汇、现金、汇票
3. 结算方式：乙方和甲方直接按供货价结算
4. 合同标的额

本合同乙方首次进货量为：_____

年销售量：_____

销售总金额：_____

如一年内乙方能在本合同规定的条件下完成双方协定的条款，

乙方同意自下一年度开始年任务自然增长_____%，本合同可自然续签；如乙方未完成本合同协定的条款，经双方同意协商可根据所在区域的情况，调整任务量后续签或解除合同，其它约定不变。

6. 首批进货额货款支付方式：_____

外贸独家代理协议英文篇六

甲方：

乙方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方产品在指定地区进行市场推广的一系列合作事宜达成如下框架协议：

1. 商品名称

2. 经销地区

3. 协议有效期

4. 独家代理权

4.1 基于本协议授予的独家代理权，甲方不得直接或间接地通过乙方以外的渠道向经销地区销售本协议第1条所列商品。

4.2 在本协议有效期内，甲方应将其收到的来自上述经销地区的有关代理产品的咨询或订单转交给乙方洽办。

4.3 上述4.2款生效的前提是：乙方确实并努力从事本项目的推广工作。

5. 甲方责任

5.1 甲方保证对其所销售的产品拥有合法的所有权、知识产权及其它权益。

5.2 甲方保证向乙方提供具有竞争力的优惠价格。

5.3 甲方向乙方发货时，由甲方负责运输到经销地区省会城市的费用和保险费；甲方保证用最快捷与安全可靠的方式进行运输。货物的包装应适合长途运输。设备的二次运输由乙方负责。

5.4 甲方所提供的设备应满足最终客户要求的保修责任。

5.5 合作初期，甲方负责提供工程安装、调试调测、技术指导、技术交流等技术支持。

5.6 甲方应按照最终客户要求提供设备进行试验局开局并提供技术支持。

共 3 页

量事故甲方应该给予赔偿，详细见《产品供货质量合同》。
(合同与签订供货合同时签订)

5.7 甲方保证所提供的产品不侵犯任何专利、商标、行业设计、版权及其它知识产权或所有权，所有因此引起的法律责任均由甲方负责。若因上述原因而导致乙方被乙方的最终用户或其他权利人索赔，全部赔偿金额应由甲方支付。

6. 乙方责任

6.1 乙方应积极推广、拓展甲方的产品，业务费用由乙方承担（特殊情况双方协商解决）。

6.2 乙方负责协调与最终用户的关系，推动项目正常实施。

6.3 乙方负责项目按时验收，按时回款。

6.4 乙方配备适当的工程技术人员，在乙方掌握了设备的性能后，由乙方负责工程安装等工作。

7. 市场推广

在市场推广活动中，甲方应积极配合乙方的销售工作。

8. 合作方式：

8.1 由乙方负责协议区域内的销售产品，使用乙方商标，由乙方进行销售。

8.2 合同由乙方与最终客户签订，甲乙双方再签订买卖合同，乙方负责工程安装。

8.3 合同执行价格见附件。

8.4 货款支付方式：

8.4.1 预付款：

8.4.2 到货款：

8.4.3 其他剩余款项：

8.4.4 甲方收到乙方的全部货款3个工作日内，给乙方提供全额发票。现在甲方可以提供普通发票或者抵扣率为4%的增值税发票，以后甲方可以提供17%的增值税发票。

9. 设备维护

9.1 保修期内现场维护由甲方委托乙方负责。

9.1.1 甲方负责对乙方技术人员进行现场维护培训。

9.1.2 甲方按照合同数量及故障率提供相应数量的维护备品备件。

9.1.3 乙方遇到重大技术问题，甲方有提供技术支援的义务。

共 3 页

10. 不可抗力

出具的有效证明文件进行确认。

10.2 双方应尽快协商解决因不可抗力事件而产生的不良影响，继续履行本合同。

11. 法律效力及违约条款

院提起诉讼以解决纠纷。

方式提供给第三方。

11.3 本协议正本一式二份，甲方、乙方各执一份，具有同等法律效力。

甲方（签字）： 乙方（签字）：

甲方：

地址：

法定代表人：

邮编：

电话：

《独家代理框架协议》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。