

# 2023年独家代理协议中英文 独家代理协议样本(通用10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 独家代理协议中英文篇一

本协议于 年 月 日，由abc公司（一家根据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xyz公司（一家根据xx国法律组建并存在的公司，其主营业地在xxx□以下简称代理商）共同签定并一致约定如下：

### 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，在第三条规定的区域内招揽订单。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、承诺以及订立合同、协议或做其他对卖方有约束力的行为。对于代理上违反卖方指令或超出指令范围的一切作为或不作为，卖方不承担任何责任。

### 第三条 代理区域

本协议所指的代理区域是□xxx□以下简称区域）

## 第四条 代理商品

本协议所指的代理商品是xxx□(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类似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受以向区域外销售为目的的订单。在本协议有效期内，对来自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 最低交易金额与价格

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

## 第七条 订单

在招揽订单时，代理商应将卖方销售合同的一般交易条件给顾客以充分通知，也应告之顾客，任何合同的订立都必须经卖方确认。代理商应将收到的订单立即转交卖方，由卖方确定接受与否。

卖方有权利拒绝履行或接受代理商转交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一部分，无权要求佣金。

## 第八条 费用分担

除另有约定，所有费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他相关销售费用，都应由代理商承担。此外，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有关代理商义务的所有指令而发生的费用。

## 第九条 佣金

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，应按发票净售价xx%（以xx货币）支付给代理商佣金。佣金在卖方收到全部货款后每六个月以汇款方式支付。

## 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市场报告，以尽可能促进商品销售。代理商应向卖方报告商品库存情况、市场状况以及其他商业活动。

## 第十一条 促销

在代理区域内，代理商应积极、充分地进行广告宣传以促进商品销售。卖方应

向代理商提供一定数量的广告印刷品、样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

## 第十二条 工业产权

在本协议有效期内，代理商可以使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。本协议终止后，代理商销售库存的代理商品时，仍可使用卖方商标。代理商承认使用于或包含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的工业产权。

## 第十三条 协议有效期

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延续。如双方一致同意延续，本协议应在上述各项条款（以及相关修改，若有的话）的基础上，继续有效 xx年。否则，本协议将于x年x月x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协议或违反协议条款，双方当事人应力争及时、友好地解决争议以期双方满意。如果在违反方接到书面通知后30日内问题仍无法解决，非违约方有权终止本协议，由此造成的损失概由违约方承担。此外，若协议一方发生破产、清算、死亡几/或被第三放重组，双方均有权中止本协议。

#### 第十五条 不可抗力

任何一方对因下列原因导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务不负责任。这些原因包括：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。受不可抗力影响的一方应尽快地将发生的时间书面通知对方。

#### 第十六条 贸易条件与合同准据法

本协议使用的贸易条件应按incoterms 2000解释。本协议的有效性、缔结及履行受中华人民共和国法律管辖。

#### 第十七条 仲裁

《独家代理协议样本》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。

## 独家代理协议中英文篇二

甲方：

代理：

联系电话：

地址：

乙方：

代理：

联系电话：

地址：

为开拓市场，发展贸易，甲乙双方本着平等互利的原则，经友好协商，就甲方指定乙方为以下商品的独家销售代理达成如下独家销售代理协议，以保持信誉。

### 第1条商定商品

1. 商品名称：\_\_\_\_\_

2. 甲方保证上述商品独立生产，并享有处置商品的全部权利和所使用商品及商标的知识产权。

甲方应对协议商品引起的知识产权纠纷承担全部责任。

3. 甲方保证上述商品符合国家安全卫生标准和质量标准。

### 第2条独家销售区

1. 甲方授权乙方在\_\_\_\_\_独家销售合同货物，乙方拥有独家销售代理。

2. 在上述领域，甲方不得自行销售协议货物，也不允许任何第三方销售协议货物。

### 第3条支付方式

1. 订单确认：每笔交易应确认约定货物的相关数量、价格和交货日期。

今后，每笔交易的数量由乙方方向甲方提出，甲方应根据乙方提出的数量按期交货

3. 每笔交易的价格由双方协商，但约定商品的单价不得高于甲方出售给其他经销商的商品出厂批发价的最低价格。

乙方应按协商价格向甲方支付货款。

付款方式为：\_\_\_\_\_°

4. 每笔交易的交货日期应由双方商定。

双方应严格遵守交货期限，不得无故拖延。

5. 每笔交易的交付方式为：\_\_\_\_\_选择填写以下方式之一)。

(1) 甲方交付货物；

(2) 乙方提货；

(3) 甲方代其托运货物。

运输费用由\_ \_ \_ \_ \_承担。

#### 第4条广告

1、\_ \_ \_ \_ \_应承担协议期内上述区域的所有广告费用。

2. 广告内容应由\_ \_ \_ \_ \_提供。

#### 第五条协议的有效性

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，必须在到期日前一个月提交，双方协商确认。

#### 第六条违约责任

1. 因约定货物质量不合格，乙方有权退货并终止合同。

如造成损失，甲方应赔偿乙方损失。

2. 甲方自行销售约定货物或允许第三方在乙方专属销售区域销售约定货物的，甲方应赔偿乙方损失，损失金额为\_ \_ \_ \_ \_  
\_ \_ \_ \_ \_ (填写金额或计算方法)。

乙方也有权终止合同。

3. 乙方应按照约定支付价款，否则乙方应自逾期之日起向甲方支付银行利息。

4. 如果甲方以高于工厂批发价的最低价格将约定的商品出售给乙方，并将商品出售给其他经销商，甲方应赔偿乙方的损失，以较高的金额为准。

5. 乙方应赔偿甲方在独家销售区以外销售约定商品给甲方造成的损失。

### 第7条争端的解决

1. 本协议引起的任何争议应由双方协商解决。
2. 协商不成的，由乙方住所地人民法院管辖。

第八条本协议一式两份，双方各执一份。

甲方(盖章):

乙方(盖章):

代表(签名):

代表(签名):

## 独家代理协议中英文篇三

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

### 独家代理协议中英文篇四

甲方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

甲、乙双方根据民事及中国软件相关法律，并根据诚信及互利的原则，经友好协商一致，签定此合同。双方申明都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本合同如下内容：

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，不侵害产品发版权及商标权，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。

附件零售价格表(略)

盖章：\_\_\_\_\_盖章：\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：？\_\_\_\_\_

## 独家代理协议中英文篇五

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： \_\_\_\_\_

### 独家代理协议中英文篇六

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： \_\_\_\_\_

## 独家代理协议中英文篇七

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。

## 独家代理协议中英文篇八

本协议于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日在中国\_\_\_\_\_由有关双方在平等互利基础上达成，按双方同意

的下列条件发展业务关系：

## 1、协议双方

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

## 2、委任

甲方指定乙方为其独家代理，为第三条所列商品从第四条所列区域的顾客中招揽订单，乙方接受上述委任。

3、代理商品：\_\_\_\_\_

4、代理区域：\_\_\_\_\_

## 5、最低业务量

乙方同意，在本协议有效期内从上述代理区域内的顾客处招揽的上述商品的订单价值不低于\_\_\_\_\_美元。

## 6、价格与支付

每一笔交易的货物价格应由乙方与买主通过谈判确定，并须经甲方最后确认。

付款使用保兑的、不可撤销的信用证，由买方开出，以甲方为受益人。信用证须在装运日期前15天到达甲方。

## 7、独家代理权

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\_\_\_\_\_顾客销售或出口第三条所列商品，乙方不得在\_\_\_\_\_经销、分销或促销与上述商品相竞争或

类似的产品，也不得招揽或接受以到\_\_\_\_\_以外地区销售为目的的订单，在本协议有效期内，甲方应将其收到的来自\_\_\_\_\_其他商家的有关代理产品的询价或订单转交给乙方。

## 8、商情报告

为使甲方充分了解现行市场情况，乙方承担至少每季度一次或在必要时随时向甲方提供市场报告，内容包括与本协议代理商品的进口与销售有关的地方规章的变动、当地市场发展趋势以及买方对甲方按协议供应的货物的品质、包装、价格等方面的意见。乙方还承担向甲方提供其他供应商类似商品的报价和广告资料。

## 9、广告及费用

乙方负担本协议有效期内\_\_\_\_\_销售代理商品做广告宣传的一切费用，并向甲方提交所用于广告的声像资料，供甲方事先核准。

## 10、佣金

对乙方直接获取并经甲方确认接受的订单，甲方按净发票售价向乙方支付5%的佣金。佣金在甲方收到每笔订单的全部货款后才会支付。

## 11、政府部门间的交易

在甲、乙双方政府部门之间达成的交易不受本协议条款的限制，此类交易的金额也不应计入第五条规定的最低业务量。

## 12、工业产权

在本协议有效期内，为销售有关\_\_\_\_\_，乙方可以使用甲



方拥有的商标，并承认使用于或包含于\_\_\_\_\_中的任何专利商标、版权或其他工业产权为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

### 13、协议有效期

### 14、协议的终止

在本协议有效期内，如果一方被发现违背协议条款，另一方有权终止协议。

### 15、不可抗力

由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

### 16、仲裁

因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则应将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会(北京)，依据其仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。

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

# 独家代理协议中英文篇九

甲方（授权方）：

联系电话： 传真： 邮编： 地址： 法人： 邮箱： 开户行：  
银行账号： 乙方（被授权方）：

联系电话： 传真： 邮编： 地址： 法人： 邮箱： 开户行：  
银行账号：

为维护合作双方的合法权益，经双方协商，甲方同意并委任乙方为其在 省 市的独家代理，销售甲方授权的产品及商品。特签订本协议，并共同守约执行。

## 第三条 代理产品

甲方授权乙方在 区域内，独家销售安徽天鹰新能源销售有限公司经营的系列产品，分别是

## 第四条 代理区域

甲方授权乙方在 区域内销售甲方授权的产品及

## 第五条 最低业务量

乙方同意，在本协议有效期内在上述代理区域内销售上述商品的订单价值不低于人民币 元。

## 第六条 价格与支付

1、 交货/订货，由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。（特殊情况除外）

2、 乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3、 票据-本代理协议之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

每一笔交易的货物价格应由乙方与买主通过谈判确定，并须经甲方最后确

认。

付款使用保兑的、不可撤销的信用证，由买方开出，以甲方为受益人。信用证须在装运日期前\_\_\_\_\_天到达甲方。

## 第七条 独家代理权

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中国顾客销售或出口第三条所列商品，乙方不得在中国经销、分销或促销与上述商品相竞争或类似的产品，也不得招揽或接受以到中国以外地区销售为目的的订单，在本协议有效期内，甲方应将其收到的来自中国其他商家的有关代理产品的询价或订单转交给乙方。

## 第八条 商情报告

为使甲方充分了解现行市场情况，乙方承担至少每季度一次或在必要时随时向甲方提供市场报告，内容包括与本协议代理商品的进口与销售有关的地方规章的变动、当地市场发展趋势以及买方对甲方按协议供应的货物的品质、包装、价格等方面的意见。乙方还承担向甲方提供其他供应商类似商品的报价和广告资料。

## 第十条 佣金

对乙方直接获取并经甲方确认接受的订单，甲方按净发票售

价向乙方支付\_\_\_%的'佣金。佣金在甲方收到每笔订单的全部货款后\_\_\_\_\_天内向乙方支付。

### 第十三条 协议有效期

本协议经双方签署后生效，有效期为\_\_\_\_\_年，从2\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至2\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。除非作出相反通知，本协议期满后延长\_\_\_\_\_个月。

### 第十四条 协议的终止

在本协议有效期内，如果一方被发现违背协议条款，另一方有权终止协议。

## 五、售后服务

1、 乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进

行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理；甲方承诺由售出之日起 月包换，一年内免费保修，所有保修服务按照保修单处理。

2、 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与

甲方协商。

3、 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围，。并能严

格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4、 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理

商。

5、 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通

知乙方并妥善处理价格体系。

2

6、 甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7、 甲乙双方正常合作期间 返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

《独家代理授权协议》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。

## 独家代理协议中英文篇十

本协议系于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，由当事人一方\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_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托。

## 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，也不能招揽或接受或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（转载自百分网<http://www.100.com>请保留此标记。）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

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。

《独家代理协议中文》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。