

销售代理合作协议 销售代理协议书(优秀7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？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。

销售代理合作协议篇一

乙方：_____

本着诚实信用、平等互利的原则，并在遵守国家有关政策和法规的基础上，甲乙双方经友好协商，就乙方在地区销售“_____网络手机”产品（以下简称甲方产品）事宜，达成如下协议：

一、甲方产品的授权及授权区域

1. 甲方对乙方代理考核标准和考核方法详见附件一，甲方代理商登记表详见附件二，甲方营业执照复印件及公司帐号详见附件三。

2. 甲方授权乙方为“_____网络手机”在_____地区的代理商，乙方不得在授权区域范围之外区域进行此产品的销售。代理期为_____年整，时间自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。代理期间甲方分三次对乙方进行代理考核（见附件一），代理价每台人民币_____元整，并采用款到付货的交货方式。

3. 甲乙双方任何一方对另一方的本协议之外的商业和法律行为不承担责任。

二、甲方的责任、权利和义务

1. 甲方向乙方提供销售所需的技术资料及宣传材料。
2. 甲方为业务进行必要宣传时，可以在媒体广告中明确乙方的代理级别及代理业务范围。
3. 甲方协助乙方制定地区市场拓展计划，并对乙方的市场推广活动提供一定的广告扶持，具体扶持政策见附件二。
4. 甲方对乙方市场人员，技术支持人员就市场策略，价格策略，软件解决方案等方面进行必要的培训。
5. 甲方对于乙方发展的大客户（_____台以上），可以配备专门的市场人员和技术人员协助跟进。
6. 甲方负责制定相关的价格标准和服务标准。
7. 甲方有责任及时将有关直接销售信息通知代理商，以使用户就近购买。
8. 甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查授权代理商的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方业绩及市场行为，并且根据考核结果作出相应的评定。

三、乙方的责任、权利和义务

1. 乙方须按实际情况填写《“_____网络手机”代理商登记表》（附件二），发生变更时须书面通知甲方备案，并且首次量购买_____只以上（乙方首次提货必须在合同签订日期起七日内执行，否则合同失效）。
2. 乙方应具备依照甲方要求为客户提供技术支持服务的能力。
3. 乙方有义务配合甲方组织的跨区性或全国销售及宣传活动。

4. 乙方有权使用“_____网络手机特约代理商”的名义，从事一切有关销售本协议规定代理软件的合法商业活动，同时乙方不得以“_____网络手机的某某总（独家）代理商”等具有排他性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方利益。
5. 乙方有义务保守此协议内容及相关商业合作的秘密，拟定甲方系列产品的行销计划，乙方及时向甲方通告本地客户发展情况，以便甲方更好地支持乙方工作。
6. 乙方在销售甲方产品的各项活动中严格遵守甲方制定的全国统一价格政策。甲方若有证据证明乙方违反甲方的权限规定，有权取消对乙方的相关支持，情节严重者，甲方有权追究乙方的违约责任。
7. 乙方必须配备专门市场人员，负责当地市场拓展工作，包括：业务拓展、广告发布，协助组织新闻发布会，用户演示会，客户信息收集工作等。
8. 无重大变化的情况下，乙方应按甲乙双方共同制订的市场拓展计划开展工作。
9. 乙方根据甲方提供的市场拓展文件格式协助制定市场拓展计划。
10. 乙方应为其发展的用户开据全额发票。

四、保密

甲方有关价格策略、代理商制度、市场拓展计划及产品技术均属于甲方公司机密，乙方在没有甲方的授权下，随意泄露给甲方的竞争对手，则乙方属于违约行为，产生的任何责任由乙方负责。甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

五、免责条件

因政策法规调整、自然灾害等不可抗力等因素造成的服务中断，双方互不承担责任。

六、合同终止

1. 乙方必须是国家工商行政管理局注册的、国家承认的合法企业，必须拥有真实、完善、符合法律的营业手续（包括合法的营业执照、法人代码、合法帐号、税号、税务登记等，并按时依法纳税），如乙方不符合上述要求，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
2. 乙方需提前一个月向甲方提出终止合同的书面通知，如乙方出现违约应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
3. 乙方违反本合同规定，且在十日内未能作出书面通知甲方用以更正，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
4. 乙方的合并、解散等法人变更的原因，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
5. 乙方未按规定期限为其业务向甲方付费，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
6. 乙方停止经营本合同所涉及的业务，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

7. 由于乙方经营不善给甲方造成损失，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
8. 乙方在代理期间内未通过甲方的代理考核，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
9. 乙方在代理期内未完成所规定的销售任务，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
10. 乙方违反国家有关政策法规，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
11. 乙方对甲方及其产品造成名誉上的损害，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
12. 乙方在销售甲方产品时不得销售其他同类产品，否则甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。
13. 乙方在本合同签订之日起七日内未按要求进行首次提货，本合同失效。

七、附则

1. 本合同一式两份，双方各执一份，双方签章开始生效。
2. 关于软件订制开发的其他制作、开发收费及代理商利润可签署补充协议。本合同如有未尽事宜，双方友好协商解决，协商不成可在_____仲裁委员会申请仲裁解决。

3. 本协议的有效期为：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日；协议到期后，甲乙双方根据情况续签。

八、协议包含附件有：

附件一：代理商考核办法及广告扶持政策

附件二：_____网络手机代理商登记表

附件三：营业执照复印件

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

负责人（签字）：_____负责人（签字）：_____

签订地点：_____签订地点：_____

销售代理合作协议篇二

地址：地址：

邮政编码：邮政编码：

联系电话：联系电话：

合同编号： 甲方□xx-x开发有限公司乙方□xx-x有限公司

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，

就乙方销售代理甲方产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

1.1乙方的代理区域为：地区。

1.2代理区域扩大或缩小的条件及方法：

二、代理产品

2.1乙方代理销售甲方的产品为：

2.2代理商品种类增减的条件及方法：。

2.3约定新产品（是/否）包括在内：。

三、代理权限

3.1甲方授权乙方为 地区的独家代理商，负责该地区的销售和管理，甲方向乙方派人驻点，协助乙方开展业务。

3.2在山东威海区域内的和的业务以甲方为主，乙方予以全力协助支持。

3.3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。

3.4 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。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

3.5对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

4.1、本合同的代理期限为叁年，从本合同签订之日起至2017年2月28日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

4.2乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

4.3甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

4.3.1较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

4.3.2对于甲方在该区域的业务增长已经产生了明显的效果；

4.3.3签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

4.3.4双方合作愉快，没有发生重大纠纷；

4.3.5乙方对于在区域的销售制定出了可行的增长计划和说明。

五、代理商品价格

销售价格：乙方应当按照甲方规定的价格销售产品。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取代理费用等方式变相加价。如确实因市场原因，应当向甲方报告，甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

六、佣金

6.1除甲方规定的在该区域内为主的三家客户外，乙方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：伍佰万元以内按5%收佣；伍佰万元以上按3%收佣。

6.2佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费用、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

6.3双方应做好完整、准确的交易记录及财务报表，每月月初核对一次，佣金按成交的货币来计算和支付。

6.4甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

6.5乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接收则无佣金、若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

七、商情报告

7.1乙方有权接收客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

7.2乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每壹个月需向甲方寄送工作报告。

7.3甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

八、推销、宣传与广告

8.1乙方是 市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

8.2乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品及服务，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

8.3甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

8.4乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布

广告。

8.5 乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

九、购货与销售

9.1 若乙方自己需货时，应向甲方发出书面订单，并在提货前全额支付货款。

9.1.1 甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

9.1.2 甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

9.1.3 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

《销售代理协议签》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。

销售代理合作协议篇三

乙方：_____

本着诚实信用、平等互利的原则，并在遵守国家有关政策和法规的基础上，甲乙双方经友好协商，就乙方在地区销售“_____网络手机”产品(以下简称甲方产品)事宜，达成如下协议：

1. 甲方对乙方代理考核标准和考核方法详见附件一，甲方代理商登记表详见附件二，甲方营业执照复印件及公司帐号详

见附件三。

2. 甲方授权乙方为“_____网络手机”在_____地区的代理商，乙方不得在授权区域范围之外区域进行此产品的销售。代理期为_____年整，时间自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。代理期间甲方分三次对乙方进行代理考核(见附件一)，代理价每台人民币_____元整，并采用款到付货的交货方式。

3. 甲乙双方任何一方对另一方的本协议之外的商业和法律行为不承担责任。

1. 甲方向乙方提供销售所需的技术资料及宣传材料。

2. 甲方为业务进行必要宣传时，可以在媒体广告中明确乙方的代理级别及代理业务范围。

3. 甲方协助乙方制定地区市场拓展计划，并对乙方的市场推广活动提供一定的广告扶持，具体扶持政策见附件二。

4. 甲方对乙方市场人员，技术支持人员就市场策略，价格策略，软件解决方案等方面进行必要的培训。

5. 甲方对于乙方发展的大客户(_____台以上)，可以配备专门的市场人员和技术人员协助跟进。

6. 甲方负责制定相关的价格标准和服务标准。

7. 甲方有责任及时将有关直接销售信息通知代理商，以便用户就近购买。

8. 甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查授权代理商的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方业绩及市场行为，

并且根据考核结果作出相应的评定。

1. 乙方须按实际情况填写(“_____网络手机”代理商登记表)(附件二),发生变更时须书面通知甲方备案,并且首次量购买_____只以上(乙方首次提货必须在合同签订日期起七日内执行,否则合同失效)。
2. 乙方应具备依照甲方要求为客户提供技术支持服务的能力。
3. 乙方有义务配合甲方组织的跨区性或全国销售及宣传活动。
4. 乙方有权使用“_____网络手机特约代理商”的名义,从事一切有关销售本协议规定代理软件的合法商业活动,同时乙方不得以“_____网络手机的某某总(独家)代理商”等具有排他性的名义进行广告宣传及其他商业活动,不得以任何形式损害甲方利益。
5. 乙方有义务保守此协议内容及相关商业合作的秘密,拟定甲方系列产品的行销计划,乙方及时向甲方通告本地客户发展情况,以便甲方更好地支持乙方工作。
6. 乙方在销售甲方产品的各项活动中严格遵守甲方制定的全国统一价格政策。甲方若有证据证明乙方违反甲方的权限规定,有权取消对乙方的相关支持,情节严重者,甲方有权追究乙方的违约责任。
7. 乙方必须配备专门市场人员,负责当地市场拓展工作,包括:业务拓展、广告发布,协助组织新闻发布会,用户演示会,客户信息收集工作等。
8. 无重大变化的情况下,乙方应按甲乙双方共同制订的市场拓展计划开展工作。
9. 乙方根据甲方提供的市场拓展文件格式协助制定市场拓展

计划。

10. 乙方应为其发展的用户开据全额发票。

甲方有关价格策略、代理商制度、市场拓展计划及产品技术均属于甲方公司机密，乙方在没有甲方的授权下，随意泄露给甲方的竞争对手，则乙方属于违约行为，产生的任何责任由乙方负责。甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

因国家政策法规调整、自然灾害等不可抗力等因素造成的服务中断，双方互不承担责任。

1. 乙方必须是国家工商行政管理局注册的、国家承认的合法企业，必须拥有真实、完善、符合法律的营业手续(包括合法的营业执照、法人代码、合法帐号、税号、税务登记等，并按时依法纳税)，如乙方不符合上述要求，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

2. 乙方需提前一个月向甲方提出终止合同的书面通知，如乙方出现违约应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

3. 乙方违反本合同规定，且在十日内未能作出书面通知甲方用以更正，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

4. 乙方的合并、解散等法人变更的原因，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

5. 乙方未按规定期限为其业务向甲方付费，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的

法律责任。

6. 乙方停止经营本合同所涉及的业务，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

7. 由于乙方经营不善给甲方造成损失，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

8. 乙方在代理期间内未通过甲方的代理考核，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

9. 乙方在代理期内未完成所规定的销售任务，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

10. 乙方违反国家有关政策法规，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

11. 乙方对甲方及其产品造成名誉上的损害，甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

12. 乙方在销售甲方产品时不得销售其他同类产品，否则甲方有权终止合同，并且乙方应对甲方作出相应的经济赔偿，并承担相应的法律责任。

13. 乙方在本合同签订之日起七日内未按要求进行首次提货，本合同失效。

1. 本合同一式两份，双方各执一份，双方签章开始生效。

2. 关于软件订制开发的其他制作、开发收费及代理商利润可签署补充协议。本合同如有未尽事宜，双方友好协商解决，协商不成可在_____仲裁委员会申请仲裁解决。

3. 本协议的有效期为：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日；协议到期后，甲乙双方根据情况续签。

附件一：代理商考核办法及广告扶持政策

附件二：_____网络手机代理商登记表

附件三：营业执照复印件

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

负责人(签字)：_____负责人(签字)：_____

签订地点：_____签订地点：_____

销售代理合作协议篇四

制造商姓名_____, 其公司法定地址_____ (简称制造商), 同意将下列产品_____ (简称产品) 的独家代理权授予代理人(简称代理人), 代理人姓名_____, 其公司法定地址_____。

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品: _____。

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或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(包括装运期和付款)对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送

的任何询价及订单。

代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

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。

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。未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

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为宜。

第七条 向制造商不断提供信息

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4个月需向制造商寄送工作报告。

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销的产品，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(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，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。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的1年内，代理人也不能代

理其他类似产品，予以竞争。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。

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。

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。

代理人应视察市场，如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照制造商的指示，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此类费用。

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。
经营合同：销售代理协议书由精品信息网整理！

制造商应帮助代理人的雇员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及工资，制造商应提供食宿。

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：

_____美元按_____%收佣

_____美元按_____%收佣

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。

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

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征收的关税等应另开发票。

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没有支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金，若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和支付佣金的有关商务，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

佣金按成交的货币来计算和支付。

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，应按第十九条之规定支付佣金。

销售代理合作协议篇五

乙方：_____

经甲乙双方友好协商，就乙方_____系列_____产品的`_____地区代理销售达成如下协议：

1. 乙方授权甲方为乙方_____系列_____产品_____地区代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。
2. 代理期限为_____年，从本协议签订之日起

至_____年_____月_____日止。合同期结束后，双方可续约。双方保留自签约之日起三个月内提前终止本协议的权利，因此造成的损失乙方不承担责任。

乙方：

1. 乙方保证甲方所需产品货源的供应。
2. 乙方负责给甲方提供相关的产品证书文件及产品宣传资料。
3. 乙方负责技术支持，免费对甲方进行技术咨询，培训，指导。

甲方：

1. 甲方保证按时支付货款，按期完成销售额。
2. 甲方必须设立营销网点，销售_____产品，不销售其它同类产品。
3. 甲方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到乙方书面同意。
4. 甲方必须拥有一定的销售及技术人员，以做好产品销售及售后服务工作。

双方负责为对方保守商业和技术机密；使用于或包含于产品中的任何专利商标，版权或其他工业产权均为乙方独家拥有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取措施保护乙方权益。

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。

1. 甲方在本协议签字之日起_____日内，首批进货_____元以上。

2. 协议签定3个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月需完成_____元以上销售额。若是甲方未完成规定销售额，乙方有权变更合同条件。

1. 乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件三个月保换，一年保修。

2. 乙方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

3. 乙方产品的售后服务工作委托甲方具体实施。

所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

1. 交货地点_____。货物数量规格由甲方提前两周书面向乙方下订单。

2. 甲方将货款存入乙方帐户后乙方将货发送给甲方。

3. 如果批量订货总金额小于_____元，乙方不承担运输费用。

若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

1. 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，应以合同法为依据提交仲裁。

2. 本协议从签字盖章之日起生效。

3. 本协议一式两份，甲，乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： _____

乙方(盖章)： _____

代表(签字)： _____

代表(签字)： _____

地址： _____

地址： _____

电话： _____

电话： _____

_____年____月____日

_____年____月____日

销售代理合作协议篇六

代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销新产品： _____

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定单。代理人无权代表制造商或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（包括装运期和付款）对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

代理人是_____市场的全权代理，应收集信息，争取用户，

尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

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。

代理人应采取适当方式了解当地订贷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。未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

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提的切身利益为宜。

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 4 个月需向制造商寄送工作报告。

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销的产品，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（不论是新的或旧的）任何产品。

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。

本协议规定在此协议终止后的 5 年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。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。

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。

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。

代理人应观察市场，如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销售类费用。

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知代理人。

制造商应帮助代理人的雇员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及工资，制造商提供食宿。

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。

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

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发票。

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没有支付全部货款。则根据制造商实收货款按比例收取佣金，若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关商场。制造商在收到货款后，应在 30 天内支付佣金。

佣金按成交的货币来计算和支付。

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，应按第十九条之规定支付佣金。

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。

如第二十三条规定，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。

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商批示退回，费用由制造商负担。

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，应按第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约。则不予赔偿。第二十九条适用法律本协议适用于制造商总部_____所在国之现行法律。

因执行本协议，而发生的任何争执应根据_____的法律_____仲裁解决。投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。如两名仲裁员在 30 天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

区域销售代理协议书

关于销售代理协议书范文九篇

【实用】代理协议书集锦八篇

代理销售简历模板

销售代理合作协议篇七

甲方（委托方）：

乙方（代理方）：

甲乙双方本着优势互补、互惠互利、共同发展、实现双赢的原则，经友好协商，就乙方代理甲方产品销售事宜，达成如下协议：

一、授权范围

- 1、甲方委托乙方在 代理甲方产品销售业务。
- 2、甲方将作为乙方的长期合作伙伴，为乙方提供强有力的优质产品及技术支持，乙方充分利用自身市场优势，扩大甲方产品的市场份额。

二、甲乙双方责任、义务

- 1、甲乙双方协议书签订后，甲方有责任保护乙方的利益不受损失。
- 2、甲方将企业销售方面的有关证件复印件、产品的有关证件的复印件、产品说明书等提供给乙方，以便乙方对外洽谈业务。代理期内甲方有责任随时将本企业新产品、新包装、新

价格告知乙方。

3、合同签订

在销售代理期内，根据实际情况在甲方授权后，乙方可按甲方名义与客户签订产品供销合同与技术协议。由甲方直接与客户所签订的合同，在合同签订七日内甲方应将所签订合同的复印件或传真件提供一份给乙方，作为乙方代理销售的依据。

4、代理方式及费用结算

甲乙双方选择以下 代理方式及费用结算方式。

□a□乙方提取合同额的 %为其代理费用，甲方按合同回款额同比例办理乙方代理费,乙方需提供燃油或差旅费等票据,否则甲方直接扣除乙方代理费的6%后办理结算。

□b□甲方提供订单产品底价给乙方，乙方在此底价基础上加价，加价部分甲方按回款同比例扣除20%后返还乙方。若乙方提供加价部分等额的增值税税票，甲方扣除加价部分5%后，返还乙方。

5、供货的数量、时间、价格、质量等

以甲方与客户签订的商务合同和技术协议为准。

6、货款结算方式及结算比例：

共 2 页

及以上的，代理费用增加回款额的3 %。（地级市以上电力系统客户除外）

(2) 乙方有责任按合同规定向客户催交货物款项，并相应承担所欠货款金额的3 %的罚息（产品交货后60天内未回款项、10%质保金一年内不罚息），若因客户以货物抵货款给甲方带来的损失由乙方承担，由甲方从乙方代理费中扣除。

(3) 甲方给予乙方的协议价格，是根据当前市场材料价格制定的，甲方可以根据市场原材料进行相应价格涨跌调整，并第一时间通知乙方。

(4) 乙方有责任为甲方给予的协议价格保密，如乙方泄露甲方的协议价格，甲方有权扣留乙方应得的代理费用。

(5) 甲方按每个合同订单付代理费用，在款到帐2周内按合同回款额同比例支付乙方代理费用，若产生坏账损失的，甲乙双方分别承担损失金额的50%。

(6) 乙方承担客户到甲方单位的监造费用（报价前明确的除外）。

7、乙方可以使用甲方的产品资质进行招投标，甲方为乙方提供免费的技术支持；中标费、投标保证金由甲方承担，乙方负责按期收回并及时办理相关手续。超期由乙方按同期银行贷款利息承担罚息，从乙方代理费用中扣除。

8、甲方售后服务条款：

甲方对提供的产品承担优质的售后服务。甲方有义务派技术人员按合同条款到现场进行指导安装调试，其产生费用由甲方承担。如客户在正常运行后出现设备故障，甲方及时到达现场对设备进行维修，质保期以外的售后服务工作，甲方收取材料费。同时乙方有责任协助甲方的售后服务工作。

9、乙方在代理甲方产品销售期间应依法经营，如发生违法现象，责任由乙方全部承担。

三、合同范围

本协议只对甲方产品的销售活动有效。

四、本协议有效期

本协议有效期从 年 月 日起至 年 月 日止。

本协议一式肆份，双方各执两份，经双方签字、盖章后生效。

甲方： 乙方：

委托人： 委托人：

年 月 日 年 月 日

共 2 页 五、其它条款

甲方：杭州**科技有限公司

乙方：

甲乙双方在保证“**”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进**事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“****XXXXXXXXXX”等产品的销售事宜，达成如下协议：

《销售代理协议书范本》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。