

# 2023年净水器产品代理销售合同(通用5篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。那么一般合同是怎么起草的呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 净水器产品代理销售合同篇一

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称“乙方”）

甲、乙双方于20 年\_\_ 月\_\_ 日，就乙方承接甲方\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互惠互利、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

### 一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1) 甲方授予乙方（ ）\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

### 二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的( )销售。

(2) 乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求(具体见甲方订单基数表)。

(3) 乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_。

### 三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(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的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

### 四、地区代理价格，见代理价格表(不含税)

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

### 五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极

为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的 %给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

有关代理产品合同范本

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方 产品的地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、乙方授权甲方为乙方 产品在 地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

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。

二、双方责任、权利：

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、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。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

### 三、经销条件：

1、甲方在本协议签字之日起七日内，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。

### 四、产品质量及售后服务：

1、乙方保证产品及配件的质量，对直接用户产品及配件 月保换、 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，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后 小时内派员解决。

### 五、价格：

1、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。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在 日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

2、结算方式：

六、交货方式、地点：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前 日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

七、售后服务八、违约责任：

1、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。

2、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，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

3、违约金的具体计算方式：

九、通知1、甲方确认 为其送达地址，乙方确认 为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前 日以 方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

十、其它：

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，则由甲方所在地法院管辖。

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： 乙方：

代表人或代理人： 代表人或代理人：

年 月 日 年 月 日

## 净水器产品代理销售合同篇二

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方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产品在地区内独家排他代理，并保障甲方在销售区域内的长期利益。具体区域指：

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。

1、乙方保证不在甲方区域内授权其他代理商；

2、乙方保证甲方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、乙方应免费对甲方进行技术咨询、培训、指导；

4、乙方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、甲方保证按时支付货款。

6、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。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

8、产品中的工业和知识产权均为乙方所有。一旦发现侵权，甲方应立即通知乙方并协助乙方采取维权措施。

1、甲方在本协议签字之日起七日内，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月保换、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，甲方在发现自身无法解决的技术问题时应及时通知乙方，乙方应在收到通知后小时内派员解决。

1、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。

乙方应保证甲方所获得价格为其销售最低价，甲方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，甲方有权利按照此最低价执行，甲方并有权要求返还之前的价差。

乙方如需调整售价，需在日前通知甲方，如乙方未通知的，乙方涨价则甲方继续执行原来价格。

## 2、结算方式：

1、交货地点。货物数量规格由甲方提前日书面向乙方下订单。

2、如果批量订货总金额小于元，乙方不承担运输费用。

3、货物的风险实际交付时转移。

1、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。

2、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，该方可以免责。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将事件发生状况通知另一方，并在不可抗力事件影响消除日起15日内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

## 3、违约金的具体计算方式：

1、甲方确认为其送达地址，乙方确认为其送达地址。

2、任何一方送达地址发生变化时应提前日以方式通知对方，未通知的，对方向原地址送达的任何文件视为其已经收到。

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，则由甲方所在地法院管辖。



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：

代表人或代理人：

\_年\_月\_日

乙方：

代表人或代理人：

\_年\_月\_日

### 净水器产品代理销售合同篇三

法定地址： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

联系人： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

法定地址： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

联系人： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

本着平等互利的原则，甲乙双方的授权代表经过友好协商，就乙方担任甲方的产品销售代理商一事，达成如下协议：

### 一、授权代理产品

乙方代理销售甲方生产的\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_产品以及今后甲方授权销售的其它产品。

### 二、授权经销区域

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在\_\_\_\_\_地区开拓市场和销售上述代理产品。

### 三、订货数量和订货额度

双方协商同意：

1. 乙方首批订货数量不少于\_\_\_\_\_套。

2. 双方合作的最初\_\_\_\_\_个月为乙方市场开拓期。

在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于\_\_\_\_\_套。

3. 市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于\_\_\_\_\_套。

4. 乙方每一订单的订货金额不应少于\_\_\_\_\_万元人民币。

### 四、分销渠道

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

## 五、商情沟通

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的\_\_\_\_\_日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》。

## 六、订货及合同签署

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订订货确认单，该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。

收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。

之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》，该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

## 七、交货期

正常情况下，少于\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签订后\_\_\_\_\_周内；

少于\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签订后\_\_\_\_\_周内。

如数量超过\_\_\_\_\_套，具体交货期由双方具体协商而定。

## 八、市场推广及广告宣传

3. 甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4. 双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5. 原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担；全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。

同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。

甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

## 九、技术支持及产品资料

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告；

在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。

如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。

甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。

这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

## 十、质量保证

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。

甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

## 十一、产品保修

甲方向乙方提供自发货之日起\_\_\_\_\_个月的产品保修期。

在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。

甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。

双方分别负担各自的货运费用。

有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》。

## 十二、运输交货

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。

交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。

如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

## 十三、付款方式

双方约定按照如下方式付款结算：

1. 乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

## 十四、货物包装

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输

过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

## 十五、保密条款

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不得以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

## 十六、协议签署

本协议书正本壹式两份，协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

## 十七、未尽事宜及纠纷处理

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。

如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《民法典》有关条款处理。

## 十八、有效期限

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的\_\_\_\_\_年时间，如双方在本协议期满前\_\_\_\_\_个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长\_\_\_\_\_年。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

授权代表： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 净水器产品代理销售合同篇四

法定代表人： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区西直门南\_\_\_\_\_成\_\_\_\_\_

电话： 0105\_\_\_\_\_9899

传真： 516\_\_\_\_\_9899

乙方： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，以平等、自愿为原则，达成如下协议：

第一条、委任与接受在本合同有效期内，甲方同意乙方作为本合同

第二条、代理销售的产品本合同所指乙方代理销售的产品是\_\_\_\_\_央视网络电视法制频道家庭法律保障卡、私人律师卡、企业法律服务卡和企业法律服务卡。

第三条、乙方的代理销售区域本合同所指乙方的销售区域是：

#### 第四条、乙方的义务

1、乙方应按月完成甲方要求的产品销售目标，即乙方每月的销售任务为：\_\_\_\_张。

2、乙方应严格遵守甲方随时给予的指令，在本合同

第五条、所规定的区域内按照甲方的销售策略、销售要求销售有关产品。

对于乙方违反甲方指令或超出指令范围所进行的一切作为或不作为，由乙方自行承担责任，甲方不予负责。

1、当甲方在乙方及其供应的销售商所在地进行产品推广活动时，乙方有义务提供人员及合理的设备予以配合。

2、乙方享受甲方的代理商供货价，同时，乙方有义务控制其供应的零售商按照甲方规定的零售价格售给终端消费者。

3、乙方应在每件产品销售后二十四个小时内将产品销售信息以书面的形式反馈给甲方。

4、乙方应按照本合同的规定向甲方支付产品货款。

第六条、产品结算价格及货款支付乙方一次性从甲方领取家庭法律保障卡\_\_\_\_张，私人律师卡\_\_\_\_张，企业法律服务卡\_\_\_\_张，企业法律服务卡张。

乙方在领卡之前须向甲方支付元保证金，乙方在领卡后十五天内或下次领卡前（以先到的日期为准）将款项结清。卡的结算价格为家庭法律保障卡每张元，私人律师卡每张元，企业法律服务卡每张元，企业法律服务卡每张元。

第七条、产品服务的开通在乙方已按照本合同的约定支付应付货款的前提下，在乙方将产品销售信息反馈给甲方



后24个小时内，甲方为乙方已销售的产品开通服务。

因乙方原因致使产品服务无法按时开通的，由乙方承担责任。因此而给甲方造成损失的，乙方应予以赔偿。

第八条、奖励如果乙方连续三个月完成甲方要求的销售目标，则甲方按照乙方给甲方结算金额的2%给予乙方奖励。

第九条、费用分担除另有约定外，乙方代理销售所发生的所有费用和支出，包括但不限于维持其办公处所、销售人员的费用等均由乙方承担。

第十条、产品的宣传在代\_\_\_\_区域内，乙方应积极地充分地进行宣传以促进产品的销售。甲方应向乙方提供一定数量的产品宣传印刷品。

第十一条、违约责任甲乙双方应全面履行本协议的约定。

违反约定，给对方造成损失的，应承担违约责任。

第十二条、合同的变更及终止

1、经协商一致，双方可书面变更合同。

2、对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本合同，因此发生损失的，甲方有权要求乙方予以赔偿：

(1) 乙方超越销售区域销售产品；

(2) 乙方连续三个月未能完成甲方规定的销售任务；

(3) 乙方违反结算规定，超过规定期限未支付有关货款；

(4) 乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包等，导致甲方的权利可能无法得到保障时。

### 第十三条、附则

- 1、本合同一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。
- 2、本合同自双方签字并加盖公章之日起生效，有效期年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。
- 3、乙方收货人员确认书是本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

乙方：\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_

帐户：\_\_\_\_\_

帐户：\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_

纳税登记号：\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

### 净水器产品代理销售合同篇五

乙方：

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，经过友好协商就乙方作为甲方alien和ftd产品的代理事宜达成如下合作协议：

## 一、代理权限

### 1、代理地区

甲方授权乙方为 省 市 区甲方产品代理商与技术合作商，代理产品为：

(1)alien系列产品；

(2)ftd系列产品；

(3)方案集成产品。

### 2、代理期限

代理授权有效期为 年 月 日起至 年 月 日止。

代理授权期限截止时，若乙方需要继续代理甲方产品，应提前二个月向甲方写出书面申请，双方可重新签定《产品销售代理合作协议》。若乙方不需要继续代理甲方产品的，应提前二个月向甲方提出书面终止产品代理合作的告知，甲乙双方进行财务清算，《产品销售代理合作协议》自动终止。

### 3、使用甲方名称的授权

乙方作为本协议的区域代理商，有权在本协议约定的区域和约定的代理产品销售事宜中，以“北京\_\_科技有限公司代理商”的名义从事合法商业活动，有权按照甲方的有关规定从事各种形式的广告及宣传活动。

### 4、协议勉责

甲、乙双方的任何一方对另一方的商业行为及经营损失，不承担任何法律责任和经济损失。

## 5、申请代理方式

乙方须按实际情况，如实填写《产品销售代理商注册申请登记表》，乙方登记内容发生变更时须及时书面通知甲方备案。

## 6、甲方保留对本协议的解释权。

## 二、甲乙双方权利和义务

### 1. 甲方权利和义务

1.2甲方为乙方提供销售所需产品的电子版资料及电子版宣传材料；

1.4甲方应向乙方的销售工作提供必需的支持与指导；

1.7甲方有权根据市场竞争各方的动态调整产品的结构、价格及销售政策；

1.9甲方鼓励乙方积极组织或参与甲方产品推广活动，并根据具体情况向乙方提供必要的技术支持。

### 2. 乙方权利和义务

2.4乙方须配合甲方的市场宣传、行业推广及促销等活动，努力开拓市场；

2.5乙方有义务收集当地市场有关信息，及时反馈甲方，并订立市场推进计划；

2.6乙方不得经营其他品牌的甲方同类产品，一经发现，甲方将取消其代理资格；

2.7乙方在收到货物前应足额支付货款及时返回验收单据。

### 三、报价

1、甲方应根据市场及竞争需要，及时调整报价，并及时向乙方发布。

2、甲方产品价格单中的“报价”为对外公开的产品价格；“销售价格”为产品销售终端客户成交价格；“代理价”为代理商从甲方进货的结算价。

3、乙方应遵守甲方的报价原则，对最终用户的报价不得低于甲方报价单中“代理价”，对外公开报价必须采用甲方报价单中的“报价”。

4、乙方在使用alien[ftd产品参与竞标时，如需要可以凭招标文件向甲方申请特价。甲方根据参与竞标各方的具体情况，确定是否批准特价申请，并以书面方式通知乙方。乙方不得在没有获得甲方书面价格批文的情况下，以低于代理价的价格参与竞标，否则甲方有权不予供货或按正常价格供货，由此造成一切损失由乙方自行承担。

### 四、订货、付款及货运

1、甲方实行款到发货原则。

2、乙方须按要求逐项填写《产品定货单》，加盖单位公章，法人或授权负责人签字后，传真给甲方并通知甲方平台。

3、乙方必须如实填写《产品定货单》中的用户信息一栏，以便甲方在产品售出后向用户提供及时的回访及服务，无用户信息的定单甲方视为无效定单。

4、付款：可采用现金、支票、电汇、信汇、汇票等方式，以

款到甲方账号为准。

5、运输方式：以乙方订货单要求的方式为准，运费(包括公路、铁路、航空□ems等方式)由乙方负担。

6、保险费：由乙方负担，与货款一同支付。如乙方未声明，则视为无保险。

7、验货：乙方须在收到货物三个工作日之内验货，如有产品破损，须书面通知甲方，否则视同一次验收合格。乙方收货日期按实际收到货物的日期为准，乙方的验货标准同甲方与直接用户签订的验货标准保持一致。

## 五、市场支持及返点

1、甲方不定期举办产品展示活动，并邀请展示活动所在地的授权代理商合作举办。

2、甲方在各地有目的、有计划地进行市场宣传，包括对当地授权代理商的宣传。

3、甲方在各地举办针对授权代理商的促销活动，支持代理商在当地的业务开展。

4、返点参考附件《产品销售代理商管理办法》。

## 六、产品维修

本协议代理产品的保修按产品本身附带的保修承诺执行，销售给乙方的产品按有关规定实行保修。

## 七、保密条款

甲乙双方向对方提供的信息，如：甲方的《产品销售代理合

作协议》、《产品报价单》、《产品销售代理商管理办法》，乙方的《产品销售代理商注册申请表》、《产品定货单》等，属于双方的商业机密，任何一方不得将其泄漏给第三方。如一方违规，另一方有权终止此协议，并追究相关的法律责任。

## 八、法律效力

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反协议条款，严重违背商业道德和法律，或严重损害对方利益，可以书面形式终止本协议的效力，但必须至少提前一周书面通知对方。

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自动终止。

九、本协议一式两份，双方各执一份。

甲方：北京\_\_科技有限公司 乙方：

法人(或负责人)： 法人(或负责人)：

开户行： 开户行：

帐号： 帐号：

二〇\_\_年 月 日