

# 最新红酒总代理协议 销售合同独家代理 销售协议(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。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。

## 红酒总代理协议篇一

- 1、该住宅楼委托乙方销售价格为\_\_\_\_\_，其中买方的中介费由\_\_\_\_\_承担，办理产权证手续费由\_\_\_\_\_方承担。
- 2、乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在%内。
- 3、甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动%内，超过该幅度时应征得甲方的认可。

## 第五条代理销售费用

- 1、乙方的代理销售费用为成交额的%，乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价格时，超出部分归乙方。
- 2、代理销售费用由甲方以人民币形式支付。
- 3、甲方同意按下列方式支付代理销售费用：

甲方与买方签订正式销售合同后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理销售费用。甲方在签订正式销售合同后应不迟于3天将代理销售费用全部支付乙方，乙方在收取代理销售费

用后应开具收据。

## 第六条甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方的身份证复印件；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证(复印件)等。

(3) 关于代售房地产的所需的有关资料，包括：户型平面展示图、交房标准(装饰、装修、设备标准)、购房合同及其它有关资料等；(以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。)

(4) 甲方保证若客户购买的房地产的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

## 第七条乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划；

(3) 派送销售房产的有关宣传资料；

(4) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍销售的房产、环境及情况；

(5) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的房产的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。
3. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲、乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况，乙方应告知甲方，作个案协商处理。
4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

## 第八条合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律、经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲、乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。
2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

## 第九条其他事项

1. 本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。
2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日代表

人：\_\_\_\_\_乙方：

### 独家代理销售合同范文三

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：\_\_\_\_\_有限公司

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

本协议经有关双方如期签署后生效，有效期为1年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。除非作出相反通知，本协议期满后延长12个月。

## 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

甲方： 乙方： 日期：

看过独家代理销售合同的人还看了：

2. 独家代理合同

6. 代理销售合同范本

8. 销售代理合同书

9. 代理销售协议

## 红酒总代理协议篇二

第七条本合同未尽事宜双方可签订补充协议，补充协议与本合同有同等法律效力。

第八条其它约定事项(另辅)

第九条本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。合同各条款均已履行完毕后，合同终止。

甲方： 乙方： \*\*\*\*\*房地产经纪有限公司

身份证： 注册号： \*\*\*\*\*00300631

经办人： 地址：

地址： 电话：

电话：

独家代理销售合同范文三

甲方(授权方)： \_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_科技有限公司

乙方(被授权方)： \_\_\_\_\_

### 一、合约事项

1. 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。
2. 双方合作的基础： 风险共担，利益共用，共同发展。
3. 双方合作的目标： 长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4. 甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日，将\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

## 二、乙方的权利及义务

1. 有权确立代理区域内的销售方式；

上网找律师就到中顾法律网快速专业解决您的法律问题/souask/

2. 有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布；

4. 严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售；

7. 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

## 三、代理/经销数量/价格/广告支持

1. 代理/经销商之销售数量要求：

上网找律师就到中顾法律网快速专业解决您的法律问题/souask/

独家代理：\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_台。

## 四、交货与订货

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-本合约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。

## 五、售后服务

上网找律师就到中顾法律网快速专业解决您的法律问题/souask/

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“一个月包换，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。
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。

上网找律师就到中顾法律网快速专业解决您的法律问题/souask/

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。

## 六、违约及终止

1. 乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2. 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

甲方：\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_

上网找律师就到中顾法律网快速专业解决您的法律问题/souask/

盖章：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

负责人： \_\_\_\_\_

盖章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

看过独家代理销售合同的人还看了：

5. 独家代理合同

6. 代理销售合同范本

7. 网络产品代理销售合同范本

8. 销售代理合同优秀范本

## 红酒总代理协议篇三

甲方： \_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

甲乙双方为谋求共同发展，经真诚协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，建立战略合作伙伴关系，就乙方作为甲方正式授权的扩音器系列产品在\_\_\_\_\_地区唯一代理机构的代理事宜，达成如下协议：

## 一、授权产品：

协议涉及的产品

为\_\_\_\_\_（以  
下简称为产品）。

## 二、授权区域和条件：

1、甲方授权乙方为产品在\_\_\_\_\_及其下属地区的区域独家代理。

2、首批提货数量规定为\_\_\_\_\_。

3、乙方在代理期限内（年度季度月）销售任务为：\_\_\_\_\_。

## 三、代理期限：

甲方授权乙方的代理期限自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。如果双方合作满意，可以于本合同到期前一个月，协商继续合作事宜，经协商，双方同意继续合作时，必须另行签订代理合同，另行签订代理合同时本合同自动失效。

## 四、销售方式和产品价格：

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以批发或零售的方式销售代理内的甲方所有系列产品。

2、乙方的提货价格为：\_\_\_\_\_元/台。（到站价格，含运输、包装、增值税）

3、甲方在收到乙方的正式订单和银行电汇结算底单传真件后2个工作日内对乙方发货

## 五、奖励制度：

乙方在代理期限内，若乙方完成(年度季度月)销售任务，并超出销售任务\_\_\_\_\_,甲方给予乙方(年度季度月)任务量提货金额的\_\_\_\_\_%作为奖励。

## 六、双方的权利和义务：

1、甲方无偿向乙方提供产品的相关资料(包括产品生产许可证、产品标准、生产检验报告、产品合格证)等复印件(盖甲方公章);产品说明书资料。

2、甲方有责任对乙方提供技术指导、技术服务。其中甲方技术服务人员(2名)食宿费用

由乙方承担，甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真□e-mail等方式进行指导解答。

4、甲方产品价格变动应提前15日通知乙方；

5、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立，费用由乙方负担。

6、在本合同期内乙方完成签订经营指标的前提下，非经乙方自愿放弃，甲方应遵循双方合作的延续性原则，保证乙方在次年度继续签订合作协议的绝对优先权。

8、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

## 七、售后服务条款：

## 八、争议处理：

1、甲乙双方在合同规定区域内销售该产品，确保任何第三方(包括甲乙双方)不得超出合同规定的范围内生产、销售使用该产品，否则任何违约方赔偿给另外一方\_\_\_\_\_万元，并终止合同。

2、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

3、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决。

4、若双方协商不能达成一致，则提交协议签订所在地仲裁委员会或人民法院解决。

九、其它：

1、甲乙双方均承认，已阅读本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载。未经双方书面修订，不得对合同加以变更。

3、不可抗力：本合同任何一方如遇到所力不能及的事由，以致全部或部分无法履行本合同，则可在下列范围内免除责任。如：地震、战争等确非人力所能抗拒的原因。

4、合同文本：本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效，具有相同的法律效力。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

委托人： 委托人：

电话： 电话：

帐号： 帐号：

开户行： 开户行：

时间： 时间：

## 红酒总代理协议篇四

合同签定乙方：

合同签定时间： 20\_\_年月日

代理商合同

甲方： 沈阳博学教育科技开发中心

乙方：

甲乙双方就合作开展“博学教育课程编码学习法系列产品”（注释1）的使用和推广应用，共同发动企业，组织和个人使用“博学教育课程编码学习法系列产品”进行学习的事宜进行友好协商，甲方同意乙方作为代理商，开展“博学教育课程编码学习法系列产品”业务，双方达成并同意遵照以下条款：

### 1. 乙方成为代理商的基本条件

乙方须为合法存续的法人或具有完全民事行为能力和个人，能够独立承担民事责任。乙方须了解并熟悉甲方的代理商制度□“pp教育”产品服务内容、具体业务流程等相关信息。甲方对提出经销申请者就上述各项内容进行审核确认，决定是否授予乙方代理商资格。

### 2. 甲方权利义务

2.1甲方负责“博学教育课程编码学习法系列产品”产品的正常运作，为乙方发展的用户提供相关的技术支持(如软件升级，修正错误，在线技术支持等)，但不包括乙方责任的内容;对于甲方产品的本身质量问题引起的故障，由甲方进行免费升级维护。

2.2甲方为乙方及其发展的用户提供免费培训。

2.3甲方负责制定相关的资费标准和服务标准。

2.4甲方持续完善代理商服务系统，更方便和支持乙方开展代理商业务。

2.5甲方持有“博学教育课程编码学习法系列产品”的全部所有权。

### 3. 乙方权利义务

3.1乙方向客户提供“博学教育课程编码学习法系列产品”的内容及使用方法，提供客户服务，自行负责开拓市场与发展客户，在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈，胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

3.2乙方承诺不以低于甲方给予其的零售价发展客户，与其它代理商进行不正当竞争，也不从事其他损害有损甲方利益的活动。乙方违反此义务时，甲方有权取消乙方的代理商资格;同时，乙方违反此义务给甲方造成损失的，乙方应承担相应的赔偿责任。

3.3乙方在申请“博学教育课程编码学习法系列产品”新用户时应全面了解并遵守有关协议的各项规定，在使用其他收费服务时应全面了解并遵守相关服务条款的规定。

3.4乙方应按甲方制定的届时有效的价格标准为所选择的服务

付款，并及时为所选择的“博学教育课程编码学习法系列产品”到期用户续费，甲方不负有提前通知的义务。乙方未及时为其到期用户续费造成用户名被删除的损失由乙方自行负责。

3.5乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

3.6乙方可以使用博学教育课程编码学习法系列产品及课程编码学习法名义开拓市场。

#### 4. 付款/结算条款/与代理商级别

乙方代理甲方提供的博学教育课程编码学习法系列产品(以下简称“系统”)，具体内容及服务如下：独家代理：

4.1、乙方向甲方交纳独家代理费元(人民币大写)，乙方成为省市区县镇独家代理商。享有该地区独家代理权。甲方向乙方提供由甲方自主研发的博学教育课程编码学习法系列产品万，乙方销售额向甲方返款30%。在两个月内，应乙方要求中，甲方可以无条件将代理费退还给乙方。乙方需将甲方所铺的货返回给甲方。

甲方： 乙方： 日期：

## 红酒总代理协议篇五

1. 经过产品检验，乙方如果发现甲方所交产品的品种、型号、规格、花色和质量不符合合同规定，应一方面妥为保管，另一方面在\_\_\_\_天(一般为3天)内向甲方提出异议。在托收承付期间内，乙方有权拒付不符合合同规定部分的货款。

2. 如乙方未按上述规定期限提出异议的，视为甲方所交产品符合合同规定。

3. 乙方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

4. 甲方在接到乙方的异议后勤工作，应在\_\_\_\_\_天内负责处理。否则，即视为默认乙方提出的异议和处理意见。

## 第八条甲方的违约责任

1. 甲方保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_地区的独家代理权。

2. 甲方不得自行直接或间接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物(即产品)。

3. 甲方不能交货的，应向乙方偿付不能交货部分货款的\_\_\_\_\_%的违约金。

4. 甲方逾期交货的，应承担乙方因此所受的损失。

5. 甲方提前交货的产品、多次的产品和品种、型号、规格、花色、质量不合同规定的产品，乙方在代保管期内实际支付的保管、保养等费用以及非因乙方保管不善而发生的损失，应当由甲方承担。

6. 甲方提前交货的，乙方接货后，仍可按合同规定的交货时间付款;合同

规定自提的，乙方可拒绝提货。甲方逾期交货的，应在发货前与乙方协商，乙方仍需要的，甲方应照数补交，并负逾期交货责任;乙方不再需要的，应当在接到甲方通知后\_\_\_\_\_天内通知甲方，办理解除合同手续。乙方逾期不答复的，视为同意发货。

7. 甲方新品上市应在\_\_\_\_\_天内通知乙方，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。

## 第九条乙方的违约责任

1. 乙方中途退货，应向甲方偿付退货部分货款\_\_\_\_\_%的违约金。
2. 乙方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的甲方的损失。
3. 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，乙方将扣压甲方一批贷款(价值\_\_\_\_\_万元)为违约金。

## 第十条不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方表明不能履行或不能完全履行的理由。根据情况，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

## 第十一条其他

1. 按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失，应当在明确责任后\_\_\_\_\_天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。
2. 在本合同执行期内，甲方双方均不得随意变更或解除合同。本合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。
3. 本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。
4. 本协议传真复印件有效。

5. 本协议有效期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

### 独家代理销售合同范文三

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，那么乙方不受前款规定约束。
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. 合同执行中如发生纠纷，协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁

4. 本协议有效期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

地点：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_地点：\_\_\_\_\_

看过独家代理销售合同的人还看了：

5. 代理销售合同模板

6. 代理销售合同范本