

2023年销售代理协议书 课件代理销售协议 (模板6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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮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。

销售代理协议书篇一

乙方：_____

为拓展产品销售市场，(以下简称甲方)与(以下简称乙方)，就乙方做为甲方按摩腰带代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下协议：

一. 总则

1. 甲方授权乙方为“甲方按摩腰带代理商”，期限从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。代理商授权每年认证一次。
2. 乙方有权在甲方授权区域内以“_____设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。
3. 乙方必须按实际情况填写按摩腰带代理商登记表，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件。发生变更以书面通知甲方备案。
4. 乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定

的市场最低售价出售产品, 则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚, 情节严重的甲方可取消乙方代理商资格.

5. 乙方有权对甲方工作(销售管理, 市场推广, 广告宣传, 商务, 技术服务, 产品质量)做出评价和投诉. 以报告形式直接交由公司相关部门处理.

6. 本协议期满或甲, 乙双方解决本协议时, 乙方应立即清付完甲方货款, 并签署终止协议.

二. 甲, 乙方责任和义务

甲方的责任和义务:

1. 甲方负责培训乙方业务及技术支持人员;
4. 甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务;
5. 如乙方在经销商其间内, 销售业绩良好, 甲方应当给予提高代理商资格, 提供优惠经销政策等相关奖励措施.

乙方的责任和义务:

1. 乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息, 并及时反馈甲方;
2. 乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发, 销售或宣传活动, 努力开拓市场;
3. 乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修, 维护;
4. 乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系, 乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价; 乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价, 特殊情况须经甲方批准视为有效; 若乙方违反甲方规定的价格体系一经查

实,甲方将对乙方进行经济处罚,情节严重的,甲方有权终止乙方的经销权.

5. 乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动,需甲方对其支持和谈判支持时,应提前通知甲方.

6. 乙方应严格保密甲方技术. 不论协议期内或协议期后,乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利,设计,知识产权的利益;不得以任何方式损害序列产品的声誉,由此产生的不良后果,由乙方独立承担责任.

三. 价格体系及奖惩措施

1. 甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货. 甲方价格体系调整时,应以书面形式通知乙方.

2. 乙方在经销期内,业绩良好,市场信息准确,结算准时,甲方将把乙方总销售业绩的? %作为对乙方的奖励,并适当放宽销售区域,提高经销级别.

3. 系列产品市场报价,最低销售限价,经销价制定权,发布权在甲方,甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任.

四. 结算方式

1. 原则上,乙方向甲方订购设备时,需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款,30%的余款在设备交验完毕时付清,甲方向乙方提供等额的相关发票.

2. 由乙方提供信息协助销售,甲方直接和用户签定协议的,如果低于全国统一报价,则按价格体系中规定的提成比例,在甲方收回总设备款的90%后,甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方;如果由乙方的协助最终销售价格高于全国

统一报价,以统一报价总价的金额按上述方式提成外,将高于部分扣除应该缴纳的税款后,收回全部货款后一次性支付给乙方.

3. 公司与下级经销商签订的合同,无论那种情形,在收回全额货款后,一次性给予乙方合同总额的?%做为管理奖励.

五. 订货,付款及运输

1. 乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同.

2. 双方约定交货时间,并按结算方式中的描述支付货款,款到发货.

3. 运输方式及运费: 运费及保险均有甲方承担.

4. 验货: 乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收,并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试. 双方确认后视为验收合格,如有异议应在收货一周内提出,否则视为验收合格.

六. 法律效力

1. 甲乙双方若发现对方严重违反本协议条款,严重违背商业道德和法律或损害对方利益,可以书面形式通知对方终止本协议.

2. 甲方对乙方的授权期满,本协议自行终止.

3. 本协议经双方签字盖章后生效,协议到期后可根据实际情况续签.

4. 本协议一式四份,双方各执二份. 未尽事宜双方可订立补充协议,与本协议有同等法律效力.

5. 本协议条款及附件的解释权在甲方.

甲方：_____ 乙方：_____

代表：_____ 代表：_____

地址：_____ 地址：_____

邮编：_____ 邮编：_____

电话：_____ 电话：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

销售代理协议书篇二

本保健食品委托加工合同书由下列各方于____年__月__日
在_____市订立，本合同各方当事人如下所示：

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方本着互惠互利、共同受益的原则，经过友好协商，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，就保健食品委托加工事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并共同遵守。

委托生产产品名称：

加工工序范围：

产品规格：

乙方严格按甲方提供的生产工艺从原料与辅料进行生产制造、内包、外包的整个过程(混合、插囊、压板/装瓶、包装、装箱、打包)进行组织生产，生产过程中由甲方派技术人员及质

量管理员配合乙方指导和监督整个生产过程直至生产处合格产品，由乙方负责提供产品生产记录和检验报告。

工艺要求：

产品生产各工序要求：按甲方提供的产品生产工艺执行。

甲方提供的原料、辅料、包装材料在乙方仓库进行核查并对数量进行清点、验收。乙方向甲方提供验收入库单，乙方每月底向甲方提供原料、辅料、包装材料余料清单，以便甲方做生产成本核算用。

甲方根据乙方提供的生产记录及乙方检验结果进行收货验收，验收数量由双方进行确认，合格的产品由甲方负责运输，并由乙方向甲方提供本批产品合格产品出库单及生产记录和检验报告单。鉴于原料、辅料、包装材料由甲方提供，并负责质量情况，乙方检验报告单只负责乙方生产过程中水分、装量等的控制和成品常规微生物限度的控制，其他项目由甲方负责。

同时声明：装车前的产品一切毁损风险由乙方承担，产品装车后，产品的一切毁损风险责任由甲方承担。

插囊及包装：

产品验收合格后，先付款后提货，乙方收到款后向甲方出具增值税发票。

6.1甲方负责提供加工所需的所有原料、辅料、包装材料以及相关的工艺技术资料，乙方提供加工所需的场地、设备、人员和能源，保证按甲方的要求和出产品的时间组织生产。

6.2甲方必须向乙方提供《卫生许可证》、《营业执照》代加工产品的生产批准文号的复印件，乙方必须向甲方提供《卫

生许可证》、《生产许可证》、《营业执照》的复印件，甲方有权在包装盒上打印委托生产厂家乙方的厂名全称、生产许可证号。

6.3为便于甲乙双方生产的合理安排，甲方进行一批产品加工时，提前5天内以书面或口头形式向乙方提出加工计划，乙方须于收到甲方提出计划之日起3日内给予回复并安排生产计划。

6.4甲方在乙方回复并安排生产计划后的5天内将本批生产所需物料送到乙方仓库进行备料。

6.5物料的质量检验和控制：加工所学的原料、辅料由甲方负责取样检验合格放行，生产过程的质量参数控制由乙方派人现场进行监控；生产管理和设备的操作严格按乙方的管理规定进行。

6.6物料运输和交接：委托加工所需的物料、加工后的产品运输由甲方负责，盛装容器由甲方负责提供；特殊情况下，如需使用乙方的容器须保证在5个工作日内归还乙方，物料交接双方现场进行交接，对质量和数量有异议者可拒绝交接。

6.7技术资料的提供与保密：甲方须向乙方提供有关加工产品的加工工艺、条件等信息，乙方须对甲方提供的材料予以保密，乙方如私自泄露甲方的工艺、技术等信息，需赔偿由此造成的甲方的全部损失。

6.8根据双方的协商结果，甲方每批加工物料的投料量不得低于_____kg(以每次投料的各种原辅料总量计)，甲方在乙方进行的代加工，合同期间产品不得在其它厂家加工，如果出现此情况而造成的损失乙方不承担任何责任。但乙方必须保证在甲方要求的时间内交付合格产品，否则甲方有权在其它厂家加工。

6.9生产记录的填写与保管：生产记录与检验报告由乙方在交

产品时一同提供给甲方，乙方应如实填写批生产记录，当批生产结束及时交甲方技术人员进行审核与保管，如出现生产记录或物料由于乙方原因造成不合格的情况，甲方有权拒绝验收。

7.1如果由乙方的原因(如不服从甲方技术人员的指导、工艺设备、工艺用水等所致)造成加工产品不符合要求，乙方应承担甲方受损物料的价值、运输费用的全部损失，物料的价值按甲方提供的购货发票(符合市场价)计，甲方有权拒付加工费用;如由于甲方原因(如物料、生产工艺等)造成的加工产品不符合要求，由甲方自行负责，并且甲方须按合同规定及时付清加工费用。

7.2如果出现不可抗拒因素，如突然停电、自然灾害、战争等导致的加工过程出现问题，由甲乙双方协商解决。

8.1合同期内甲乙双方任意乙方提出修改合同条款，可以补充合同的形式商定。

8.2本合同的有效期限为：

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并至事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

本合同书适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本合同双方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果协商为达成书面合同，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字盖章之日起生效。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：

乙方：

授权代表（签字）：

授权代表（签字）：

日期：

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

销售代理协议书篇三

甲方：

乙方：

经甲、乙双方平等、友好协商，就乙方代理销售甲方的达成如下协议：

乙方的销售代理资格时限暂定一年，自20xx年9月1日起至20xx年8月31日止。

第二条 双方职责

（一）甲方职责

1. 甲方向乙方按时、按量、按质提供货源，并提供良好的售后服务。
2. 对产品组合、价格、技术、服务、传播等方面政策的调整时以书面形式向乙方通报。
3. 对乙方的'各种合理建议及时回复。
4. 甲方为乙方在办公室安排一张办公桌，作为接待客户所用；当客户到达甲方所在地，需到车间去看砖机生产线时，公司可安排派车服务。

（二）乙方职责

1. 乙方销售产品，必须严格按照甲方制定的产品价格表进行销售经营推广活动，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。
2. 不仿制甲方产品，不得自行销售该产品，不代理销售与甲方产品同类的产品。
3. 遵守甲方颁布的营销政策和价格政策。
4. 按照甲方要求为终端用户提供优质、周到的咨询及售后服务，以确保甲方产品诚信荣誉和用户生产需要。

1. 设备价格制定权、发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任。

销售代理协议书篇四

第一条 约因

代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销新产品：_____

第二条 代理人的职责

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。

第三条 代理业务的职责范围

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。

第四条 广告和展览会

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。

第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货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。

第六条 用户的意见、代理人的作用

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。

第八条 保证不竞争

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，此后再签订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。

第九条 保密

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。

第十条 分包代理人

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。

第十一条 工业产权的侵犯

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此类费用。

第十二条 代理人独家销售权的范围

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。

第十三条 向代理人不断提供信息

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。

第十四条 技术帮助

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及工资，制造商提供食宿。

第十五条 佣金额

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

第十六条 平分佣金

第十七条 商业失败、合约终止

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。

第十八条 计算佣金的方法

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。

第十九条 佣金的索取权

《品牌代理销售协议模板》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。

销售代理协议书篇五

甲方：

乙方：

第一条 合作事项

1. 甲方就其拥有专利的产品，独家授权乙方在江苏省、浙江省和上海市区域内及铁路系统内进行销售。在双方合作期间，甲方不得授权乙方外的第三方或自行，以任何名义在上述区域和系统内以任何形式销售合作的专利产品。

2. 甲方可根据产品的市场反应和销售状况，在乙方达到的情况下，委托乙方进行产品零部件的生产和成品的组装等生产工作。双方采用“甲方以技术入股、乙方以资金入股”的方式，进行合作。

第二条合作产品范围及价格

1. 合作产品指甲方生产的使用了甲方所有的专利技术的
2. 双方合作产品的价格按上表中的合作价格确定，甲方应当按上述价格保证供货。甲方不得单方提高合作价格，或以任何方式拒不供货。

第三条合作期限

甲乙双方的合作期限自年月日起至年月日止。

第四条双方权利与义务

甲方权利与义务

1. 甲方保证其是经合法设立并有效存续的市场主体，具有完全的民事行为能力和良好的履约能力。合法拥有专利权、品牌的商标权及其他知识产权。
2. 甲方生产的产品必须同时符合国家标准、行业标准、合作区域内的地方标准及甲方企业标准。并提供合作产品的合格证、专利证明等标志、标识。
3. 在合作期限内，甲方独家授权乙方在合作区域和系统内销售甲方产品。
4. 甲方对产品进行符合产品运输、储存要求的包装；提供运输服务；提供产品的售后服务。

5. 甲方有权对乙方的代理销售行为进行监督。
6. 甲方有权取得乙方支付的价款。乙方权利与义务
 1. 乙方是经合法设立并有效存续的市场主体，具有完全的民事行为能力 and 良好的履约能力。
 2. 乙方保证在授权区域和系统内销售合作产品。
 3. 乙方在本协议签订后，须集中力量，尽快在合作区域内建立起有效的产品销售。
 4. 乙方有权在合作区域内发展下一级的代理商。

第五条 订货及供货

1. 乙方有订货需求，可通过传真、邮件等形式通知甲方。甲方收到通知后，应当及时按乙方订货通知要求发货。
2. 甲方应保证有充足的货源储备，乙方订货量在金额在(含)以下的，甲方应当在收到乙方供货通知后小时内完成相应货物的发货;乙方订货量在以上或订货金额在以上的，甲方应当在收到乙方供货通知后日内完成相应货物的发货。

第六条 运输方式、交货地点、付款方式

1. 甲方提供运输服务，负责将产品运输到乙方指定的地点，完成交付。乙方订货数量达到或金额达到，运费由甲方承担。
2. 交货地点以乙方订货通知为准。

第七条 售后服务

产品的售后服务由负责。第八条 合同解除

1. 乙方有下列行为之一的，甲方有权单方解除合同：

(1) 超出甲方授权的区域实施代理销售行为的；

(2) 拖欠甲方货款达到万元且超过天的；

2. 甲方有下列行为之一的，乙方有权单方解除合同：

(1) 合作产品的专利权、商标权等知识产权有争议，遭到投诉或起诉；

(2) 不能以合作价格向乙方供货的；

(3) 违反本合同约定，授权其他代理商或自行，在合作区域或系统内销售合作产品的。

第九条违约责任

1. 甲方逾期交货的，每逾期一天按逾期交货金额的%支付乙方违约金；乙方逾期付款的，每逾期一天按逾期付款金额的%支付甲方违约金。

2. 甲、乙双方中的任何一方存在违反本合同其他条款的，均视为违约，违约方应支付守约方违约金人民币元，若违约金不足以弥补守约方损失的，违约方应另行赔偿。且违约方须承担守约方为实现有关债权及自身合法权益的必要费用，包括但不限于诉讼费、律师代理费、差旅费、劳务费及其他实际支出的费用。

第十条争议解决

因履行本合同发生争议，甲乙双方不能协议解决的，提交乙方所在地人民法院裁决。

第十一条其他

1. 本合同未尽事宜，由甲乙双方另行协商决定，甲乙双方可另行订立补充协议，补充协议的条款与本协议条款相冲突的，以补充协议的条款为准。

2. 本合同一式后生效，具有同等的法律效力。

3. 本协议于

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

销售代理协议书篇六

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

一、授权范围：

甲方授权乙方的区域为：甲方授权乙方的期限为：甲方委托乙方的权限为：代理海天研究生入学考试培训招生收费事宜。

二、管理部门：

北京海天销售部负责管理招生事宜，销售部对乙方进行日常业务管理及服务

三、为保证北京海天的品牌优势及代理应得的利润，双方的权利与

1、甲方的权利与义务：

1.1甲方有权对乙方的工作进行指导和监督，并对乙方在代理期间的工作进行考

1.2甲方有权要求乙方、收集、整理并回报乙方所在院校的相关信息；

1.3甲方义务为乙方提供招生宣传册及相关服务支持甲方有义务对其作出的教学

2. 乙方的权利和义务

2.1乙方有权以甲方的名义收取学费并出具甲方提供的正式收据。

报名收款所用

2.2乙方有权按照本协议之规定获取代理费用；

2.3乙方有义务宣传扩大甲方的影响和信誉(包括发放资料、张贴海报等)，维护

2.6乙方有义务严格遵守甲方的收费政策，对甲方给予的提成相关信息予以保密，同时不得擅自提高或降低收费，否则，甲方有权单方终止本协议并要求赔偿。

2.7其他工作，乙方应该按照《代理工作制度》和《代理工作手册》的内容开展工作。

四、代理提成制度

1、乙方所代理招收的学员发生退班的，甲方不予支付提成费用；

2、提成范围不包括所报班次内部资料费及对外公开发行出版物的购买费用。

3、代理提成：甲方给以乙方_____%的提成，每月结算一半即_____%，其余部分在暑期强化班结束后一次性结清，其他奖惩政策根据具体情况进行支付。

四、其它

本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适合于《中华人民共和国民法典》，因本协议订立所产生的以及因履行本协议而产生的任何争议，双方应本着友好协商的原则加以解决，协商解决未果，则由北京市经济仲裁机构裁决。

本协议最终解释权归属北京海天环球教育科技有限公司所有

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