

# 2023年产品销售协议书(实用10篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。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。

## 产品销售协议书篇一

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。

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。

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。

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。

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。

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

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。

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。

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。

本协议适用于制造商总部\_\_\_\_\_所在国之现行法律。

固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。

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

本协议未经事先协商不得转让。

代理人对制造商的财产无留置权。

如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。本协议一式两份，双方各执一份。

制造商： 代理人：

签署地： \_\_\_\_\_ 签署地： \_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_

董事长：\_\_\_\_\_ 总裁：\_\_\_\_\_

## 产品销售协议书篇二

甲方：\_\_\_\_\_ (以下称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_ (以下称乙方)

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_”牌运动手表(含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_”商标的包装品、物)，特许给乙方在(省、市、县、区)辖区内为甲方在该地区的销售总代理。

经双方协商同意，特订立如下协议：

乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2、以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3、乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4、甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。

垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5、运输方式和问题交涉：

甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6、经销期限和年检审：

甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7、如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8、此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表： \_\_\_\_\_

签章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

乙方代表： \_\_\_\_\_

签章： \_\_\_\_\_

日期： \_\_\_\_\_

# 产品销售协议书篇三

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，在互利共赢的基础上，就俄罗斯市场销售承包事宜达成以下协议：

一、甲方授权乙方负责甲方产品在俄罗斯市场的销售。

二、乙方承诺年度销售额不低于\_\_150\_\_万美元，按月分解如下：

三、乙方人员工资及市场费用由乙方自行负责，甲方按照乙方销售完成情况给予乙方返利，具体返利标准如下： 四、乙方返利的结算方法及时间：

4. 1甲方根据乙方每月的销售回款，在次月15日前，先给予乙方销售额4%的返利

五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在协议签定后的前两个月，给予乙方每月\_\_\_\_美元的借款，作为乙方的费用，借款在年度返利中扣除。如果甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。（或：五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在本协议签定后的两个月内，给予乙方垫付部分费用，每月为\_\_\_\_美元，垫付的依据是：乙方每月与新客户签定的销售协议，且每个新客户首次提货不低于\_\_\_\_美元。垫付的费用在年度返利中扣除，若甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。）

六、乙方每月3日前必须向甲方汇报上月工作总结及本月工作

计划，工作计划包括月度回款计划、客户开发计划、促销计划、客户维护计划等。并根据市场需求和仓库库存情况，及时下达要货计划，因乙方原因造成断货或库存积压，甲方有权根据实际情况对乙方进行处罚。

七、甲方负责产品的生产组织及由中国至俄罗斯甲方仓库的物流

八、协议的终止，因下列情况之一者，甲乙双方可选择终止协议：

8、1乙方连续两个月或累计四个月月度回款低于协议约定额的5%

8、3因甲方原因持续断货，致使乙方无法销售

九、争议解决：

甲乙双方产生争议时，优先协商解决，协商不成时，向签约地人民法院据实诉讼解决

十、其它约定：

10.1 甲方向乙方下发的不违背被协议的通知，规定等，乙方必须严格遵守。

十一、协议有效期

本协议有效期为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

十二、本协议一式\_\_\_份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力

十三、本协议未尽事宜，由双方协商达成补充协议，与本协



议具有同等法律效力

甲方：中国浙江乙方：

法人代表： 法人代表： 年 月日年月日

## 产品销售协议书篇四

乙方： \_\_\_\_\_

为了促进\_\_\_\_\_农业生产的发展，进一步完善\_\_\_\_\_农产品产、运、销一体化运作机制，提高农业经济市场化、产业化和规模化的发展水平，充分满足全国城乡居民对\_\_\_\_\_反季节瓜菜的需求，甲、乙双方本着平等、友好、诚信、互利的原则，就双方今冬明春\_\_\_\_\_反季节瓜菜代购代销合作达成如下协议，供双方共同遵守。

### 第一条基本合作内容

1.1甲方保证及时、准确地向乙方提供本地农产品的种植面积、区域分布、上市时间、总产量预测等信息资料，以便乙方制订市场营销工作计划。

1.2甲方根据乙方的订单负责当地的瓜菜收购和包装工作，确保乙方所需反季节瓜菜的货源组织和供应；乙方负责瓜菜的运输和销售。

1.3甲方保证优先向乙方提供\_\_\_\_\_反季节瓜菜，平均日货量不低于\_\_\_\_\_吨；乙方保证优先向甲方订购\_\_\_\_\_反季节瓜菜（甲方不能确保乙方所需瓜菜的品质和数量情况除外）

1.4甲方协助乙方在当地开展农作物新品种和农业生产技术的推广业务，整合本地的农业资源，以推动本地农场企业与乡

镇企业的农业信息网络工程。

## 第二条订货、数量及价格

2.1乙方每一次订货可电话、传真或者电子邮件通知甲方，甲方同意再以电子邮件或者书面传真确认，详列所需瓜菜品种、等级规格、数量、质量要求、收购价格及交货时间、地点等，传真原件须乙方经办人签名并加盖乙方单位公章生效。

2.2乙方每一次订货一般总量不少于5t货车标准配载（空运货物除外），低于5t货车标准载量乙方应提高瓜菜收购代理费标准。

2.3甲方保证以最高优惠的价格向乙供货，在保证瓜菜品质的前提下尽可能降低瓜菜的收购成本价。具体瓜菜品种的具体收购价格和代理费由双方根据当时的市场行情确定。

## 第三条品种、等级、质量及包装

3.1乙方所需瓜菜的品种、等级和质量由双方按照中国绿色通道电子商务网所提供的\_\_\_\_\_农产品等级标准确定，没有标准的则由双方看样协商确定。

3.2甲方确定每一次瓜菜的采收时间，确保所收购的瓜菜干净、新鲜，不掺杂土泥沙，没有农药和化肥等污染，符合绿色食品的标准，适合储藏和长途运输，完全满足乙方对瓜菜的时间和品质要求。

3.3瓜菜包装费用标准由双方根据不同的瓜菜品种和运输要求确定，包装物可由甲方负责提供，包装费用由乙方承担。需回收的包装物由乙方负责回收交还甲方。

## 第四条交货、验收、装车及运输

4.1甲方应在规定的时间和地点按时、按质、按量交货，并及时通知乙方，由乙方经办人根据双方确定的等级质量标准的包装要求验收。

4.2甲方负责组织人员根据承运人的要求及时装车并承担相应的责任和费用。甲方有义务协调因收购、装车等因素所引发的民事、交通纠纷、保证承运人、运输车辆及所装载瓜菜的安全和通行无阻。

4.3运输车辆一般由乙方负责调派。甲方可向乙方推荐本地承运人但须保所荐承运人的商业信誉和承运车辆的车况良好，适合承运乙方本次所订购的瓜菜。

## 第五条费用支付及结算方式

5.1乙方应在每一次下单的当天，根据双方核定的费用总计以电汇、转账或者现金方式支付给甲方（特殊情况下可放宽至乙方收货后的十天之内）

5.2甲方委托乙方代销瓜菜时，乙方只需担保货款的及时回收，而无须承担任何费用支出。瓜菜销售完毕后，乙方应在十天内向甲方支付其所得的全部款项。

## 第六条甲方的违约责任

6.1甲方所交货物的品种、数量、品质、质量或者包装明显不符合双方确认的标准，甲方应向乙方支付货款总值\_\_\_\_\_%的违约金并赔偿乙方相应的损失。

6.2甲方末能在规定的时间和规定的地点按质、按量交货而造成逾期交货，乙方有权提出折价处理或者拒收全部瓜菜，并要求甲方承担乙方因此多支付费用和全部损失。

6.3因装车人员组织不力而延误时间造成损失或者因收购、装

车引发当地民事、交通纠纷而造成损失，甲方应承担因此而造成的所有费用支出和相应的损失。

第七条本合同一式两份，双方各一份，其他事项可另行协商。

甲方（盖章）\_\_\_\_\_ 乙方（盖章）\_\_\_\_\_

代表（签字）\_\_\_\_\_ 代表（签字）\_\_\_\_\_

## 产品销售协议书篇五

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律和行政法规，为进一步明确甲乙双方的责任、权利、义务，保障双方的利益，遵循平等、自愿、公平和诚实守信的原则，甲乙双方通过友好协商达成如下协议：

### 一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_全权代理经营\_\_\_\_\_等系列产品（以下简称“授权产品”）。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺。

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_产品销售。

3、乙方销售奖励。

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_%

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_%

二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格

- 1、经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；
- 2、乙方在授权地区以外销售授权产品；
- 3、乙方冒用授权产品的商标；
- 4、乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；
- 5、乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。
- 6、乙方连续\_\_\_\_\_个月内没有完成任务。
- 7、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前\_\_\_\_\_个月以书面方式通知乙方。

乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

- 1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。
- 2、协商代理商处间的市场冲突。
- 3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

#### 四、乙方的义务

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6、乙方于本合约之有效期内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方\_\_\_\_\_系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前\_\_\_\_\_个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

#### 五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市

场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

- 1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。
- 2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

## 六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已订购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

- 1、甲方调价前\_\_\_\_\_日书面通知乙方。
- 2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

## 七、售后服务

- 1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），\_\_\_\_\_年保修。
- 2、乙方有义务负责所销售产品之维修，设备需进行维修前，将故障申报情况、有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。
- 3、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车

票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

## 八、产品销售之支援

- 1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。
- 2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。
- 3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。
- 4、供货与结算：签订合同后发货。

## 九、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

## 十、知识产权

- 1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。
- 2、于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。
- 3、乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。



## 十一、保密责任

双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

## 十二、有效期限

本协议有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前\_\_\_\_\_个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议条款。

## 十三、不可抗力

1、本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

2、任何一方由于不可抗力且自身无过错造成的不能履行或部分不能履行本合同的义务将不视为违约，但应在条件允许下采取必要的补救措施，以减少不可抗力造成的损失。遇有不可抗力的一方，应在\_\_\_\_\_日内将事件的情况以书面形式通知对方，并在事件发生后\_\_\_\_\_日内，提交不能履行或者部分不能履行本合同以及需要延期履行的理由的证明。

## 十四、其他约定

1、本合同条款如与国家法律、法规、政策相悖时，以国家、

法规、政策为准。

## 十五、争议解决方式

甲乙双方因履行本合同发生争议，可以协商解决。不愿协商或者协商不成的，可以向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。甲乙双方也可以直接向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁或向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

## 十六、合同生效、终止及补充

1、本合同经甲乙双方签字盖章后生效。本合同一式\_\_\_\_\_份，其中甲方执\_\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_\_份，具有同等效力。

2、双方权利义务履行完毕后，合同终止。

3、合同生效后，甲乙双方对合同内容的变更或补充应采取书面形式，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等的法律效力。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_

乙方（签章）：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 产品销售协议书篇六

本合同于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，  
由\_\_\_\_\_（以下简称甲方）  
和\_\_\_\_\_（以下简称乙方），在\_\_\_\_\_

经过友好协商签订，双方共同遵守执行。

产品名称\_\_\_\_\_

型号规格\_\_\_\_\_

数量\_\_\_\_\_

单价（元）\_\_\_\_\_

合计（元）\_\_\_\_\_

由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_天。

1. 交货地

点：\_\_\_\_\_。

2. 交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

2. 甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

1. 乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2. 在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换；如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同（被修改部分除外）具有同等法律效力。

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

1. 本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。
2. 本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。
3. 合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

## 产品销售协议书篇七

甲方：代表：地址：电话：乙方：代表：地址：电话：风险提示：

合作的方式多种多样，如合作设立公司、合作开发软件、合作购销产品等等，不同合作方式涉及到不同的项目内容，相应的协议条款可能大不相同。

本协议的条款设置建立在特定项目的基础上，仅供参考。实践中，需要根据双方实际的合作方式、项目内容、权利义务等，修改或重新拟定条款。为了保证甲乙双方在\_\_\_\_区域药品销售战略合作，根据国家有关法律、法规的规定，双方在友好协商、共同发展的基础上，就乙方销售甲方产品事宜，达成如下协议：

### 一、协议产品

1、产品名称：

2、产品规格：

3、供货价格：

4、协议销售量：

## 二、销售区域约定

1、甲方授权乙方在\_\_\_\_\_地区范围内进行协议约定产品的销售，甲方不得在协议地区外进行协议中约定产品的销售。

2、若乙方销售区域范围等方面有所变动，需要与甲方重新协商并签订相关销售协议。

## 三、销售政策

1、本协议约定产品的销售期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起，至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

2、一次性进货\_\_\_\_\_件享受\_\_\_\_\_折优惠。

3、协议期间内销售量如下：（若乙方季度累计销售额低于协议任务的\_\_\_\_\_%，甲方有权单方面终止协议。）

□1□

第一季度：\_\_\_\_\_件。

□2□

第二季度：\_\_\_\_\_件。

□3□

第三季度：\_\_\_\_\_件。

□4□

第四季度：\_\_\_\_\_件。

#### 四、付款方式、供货时限及相关细则

1、付款方式：每月\_\_\_\_日由乙方转账支付货款（甲方账号：\_\_\_\_\_）。

2、甲方将货物发送至乙方公司约定地点，运费由甲方承担。

3、货物到达乙方指定地点后，乙方应立即提货并进行验收。如发生丢失或破损，乙方应及时与承运方交涉，取得货损证据，并在\_\_\_\_日内通知甲方，否则甲方视为货物完好无损，符合协议规定。

4、产品交付和验收以后，如乙方因保管、养护不当等原因而引起的产品及包装质量问题，由乙方承担责任。

#### 五、甲方权利和义务风险提示：

应明确约定合作各方的权利义务，以免在项目实际经营中出现扯皮的情形。

再次温馨提示：因合作方式、项目内容不一致，各方的权利义务条款也不一致，应根据实际情况进行拟定。

1、甲方提供的产品必须符合国家药品标准，如有质量问题，乙方有权拒绝收货。

2、甲方必须向乙方提供符合法律规定的药品营业证明、药品生产证明以及产品质量检验证明、包装备案等相关材料。

3、如原材料、包装材料市场销售价格发生变化，甲方产品供货价可在协商基础上作相应调整。

## 六、乙方权利和义务

1、乙方有维护甲方产品企业形象的义务，乙方应当合法经营，不得有损甲方利益和形象的行为，并对由此造成的后果乙方进行全权承担。

2、乙方须向甲方提供合法的药品经营手续，必须向甲方提供符合国家法律法规的营业执照、药品经营企业许可证等相关资料。

3、乙方所作宣传必须符合国家法律法规，否则对由此造成的后果乙方进行全权承担。

4、乙方有义务向甲方保证其销售的协议药品仅在协议约定的地区销售。

5、乙方有义务按照甲方要求，及时提供产品流向表等相关销售信息。

第一时间反馈甲方。风险提示：

应约定保密及竞业禁止义务，特别是针对项目所涉及的技术、客户资源，以免出现合作一方在项目外以此牟利或从事其他损害项目权益的活动。

7、协议期间内，乙方有义务对甲方提供的商业信息承担保密责任。未经甲方书面许可，乙方不得将甲方商业信息用于任何商业行为。

七、违约责任风险提示：

合同的约定虽然细致，但无法保证合作方不违约。因此，必

须明确约定违约条款，一旦一方违约，另一方则能够以此作为追偿依据。

1、甲乙双方均必须严格按照约定销售区域进行业务开展，若发生乙方跨区域销售行为，甲方有权终止合同，并追究乙方的违约责任。

2、乙方验收甲方产品入库后，乙方自行销售产品，甲方不承担分销义务。如乙方擅自更改合同对甲方造成的损失，由乙方承担并按照实际金额赔偿给甲方。

3、甲乙双方在合同约定期间，任何一方不得无故终止合同（不可抗拒因素除外），否则视为违约。

4、甲乙双方任何一方出现违约行为时，守约方可单方面终止本协议，并以书面形式告知对方。

八、争议解决本协议执行中如发生纠纷，甲乙双方应平等协商解决。如协商不成，可以通过\_\_\_\_\_方所在地的法律部门解决。

九、其它

1、本协议一式\_\_\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_\_\_份。

2、甲乙双方商定的其它书面补充协议、本协议的附件，与本协议具有同等的法律效力。

## 产品销售协议书篇八

鉴于乙方在行业的相关资源及运营管理经验，甲、乙双方经协商一致，在平等、自愿的基础上，利用乙方在行业内的销售经验，就合作采购、销售达成本协议，以资共信守。



本项目合作的内容为：，该批次货物预计总投资元，采购费用由甲方承担，乙方提供采购货物所需的冷库及人工费用，后期产品根据市场销售情况决定。

1、在双方合作采购标的货物到达乙方指定地点后，甲方在内，提取该批次货物的（见实际提取数量及规格）至甲方冷库自行保存，并给乙方出具货物提取凭证。

2、本合同项内所有产品的保管至未双方同意最后销售之前，为双方共同财产，任何一方不得独立或以任何方式与第三方合作销售。双方在各自保管产品期间产生的费用由双方每月核对计算后入账，该资金纳入本项目产品的销售成本。

3、该批次货物双方根据市场情况具体协商出售时间，销售所得款项在优先返还甲方投资本金，剩余部分双方在除去各项正常开支（水电、人工等费用）后，按甲方50%、乙方50%的比例分配进行利润分成。

1、该项目属于甲、乙双方共同策划，共同参与的项目，其所有权属于甲，乙双方共同拥有。

2、属于单方承接的开发项目，其所有权属于单方拥有，在双方合作过程中，甲、乙双方无权干涉对方企业内部管理。

3、双方应充分利用乙方提供的市场资源，积极开展项目销售合作。

4、双方应充分利用双方所搭建的平台，发挥自身优势，积极探索更多领域的合作。

5、双方应以诚信为本，不定期进行相互交流和协作业务会谈，以便互相促进。

6、双方如有利用提供虚假资料、进行损害他方利益的活动等

行为，损失方有权终止本合作协议，并追诉相关法律责任。

7、双方都有权利监督本项目产品的库管、销售及售后服务的全过程。

8、双方共同制定项目产品的销售计划、共同进行本项目产品的销售及售后服务工作。

9、共同做好产品销售资金的回笼工作。

10、负有对本项目产品的技术、生产及销售等资料及信息的保密义务。

1、货款回笼的资金在确保本项目产品的销售及售后服务的前提下，在征得乙方的认可后，甲方可以逐步收回初期投入的万元基本资金。增值部分资金必须经过双方共同签字、认可后方能动用（包括本项目的利润分配等）。

2、甲、乙双方共同制订本项目产品的销售价格及税务策略。

3、本项目的税后利润分配的前提为：在甲方收回初始投入资金后，按甲方50%、乙方50%的比例分配进行利润分成。

1、甲、乙双方所提供给对方的一切资料，营销思路、对项目的策划设计及销售价格要严格保密，并只能在合作双方的业务范围内使用。

2、凡涉及由甲、乙双方提供与项目，资金有关的所有材料，包括但不限于项目营运计划，财资情报，客户名单，经营决策，策划设计等均属保密内容。

3、凡未经双方书面同意而直接，间接或者书面的形式向第三方提供涉及保密内容的行为均属泄密。

1、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；

2、如果双方通过协商不能达成一致，可依法向合同签订地人民法院起诉；

如果一方违反本合同的任何条款，非违约方有权终止本合同的执行，并依法要求违约方赔偿损害。

1、一方合伙人有违反本合协议的，另一方有权解除合作协议。

2、双方本项目完成后合作自然终止。

3、双方一直同意终止本优议的。

4、一方合伙人出现法律问题及做对合伙项目有损害的，另一方有权解除合作协议

甲方：（签章） 乙方：（签章）

签订时间： 签订时间：

签订地点：

年产品销售合同

产品销售实习报告

产品销售顾问专业简历

专利产品销售合同

简单的产品销售合同

# 产品销售协议书篇九

乙方：

甲乙双方在保证“全视界”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，共同促进事业发展为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就“全视界安防系列”等产品的销售事宜，达成如下协议：

## 一、授权产品及市场和结算价

- 1、甲方授权乙方在全权代理经营等系列产品（以下简称“授权产品”）。
- 2、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的进行结算，报价见附件（甲方提供的产品报价表）。

## 二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

- 1、经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率；
- 2、乙方在授权地区以外销售授权产品；
- 3、乙方冒用授权产品的商标；
- 4、乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；
- 5、乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。
- 6、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前一个月以书面方式通知乙方。

### 三、甲方的义务

- 1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。
- 2、协商代理商处间的市场冲突。
- 3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。
- 4、甲方应向乙方提供产品宣传资料。

### 四、乙方的义务

- 1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。
- 2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。
- 3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。
- 4、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率。
- 5、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。
- 6、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。
- 7、售后服务统一由厂家安排, 由乙方具体负责执行。

### 五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

- 1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总

代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

## 六、售后服务

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，若有配件更换的，更换的配件按公司相应的管理制度执行。

## 七、产品销售之支援

1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方提供产品宣传彩页。

2、于本合约有效期内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

## 八、交货与支付货款

1、甲方于下订单后10天内发货，以物控方式交货，乙方先打款，甲方收到货款后通知物流放货。

2、巨额订单的情况下，乙方须预付30%订金，交货时间双方协商。

## 九、保密责任

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费

及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

## 十、有效期限

本协议有效期从年月日起至年月日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议条款。

## 十一、其它

1. 本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2. 本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3. 本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法人代表签字： 法人代表签字：

电话： 电话：

传真： 传真：

年月日年月日

## 产品销售协议书篇十

协议编号：

甲方：（以下简称“甲方”）法定代表人： 地址：

乙方：（以下简称“乙方”）法定代表人：地址：

甲乙双方基于平等互利、共同开发市场的原则，充分发挥双方合作的优势，通过友好协商，就授权乙方在江苏省、浙江省和上海市区域内及铁路系统内排他地销售甲方xxxxxx专利产品及相关合作事宜，达成协议如下：

## 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，或以其他方式拒不供货。

## 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和良好的履约能力。
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。

甲方账号：开户名称：开户银行：开户帐号：

## 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

附件：1. 双方营业执照副本复印件（盖章）2. 甲方专利权证书（盖章）

甲方：乙方：

法定代表人（或授权代表）： 法定代表人（或授权代表）：

医药产品销售专业简历模板

产品销售求职简历模板下载

离婚补充协议书模板汇编五篇

# 离婚补充协议书模板汇编六篇