

最新授权产品销售协议书(大全13篇)

一个独特而具有吸引力的公司宣传语，能够给潜在客户留下深刻印象，引发他们的购买欲望。宣传语应该能够引发顾客的情感共鸣，激发他们的购买欲望和忠诚度。以下是一些成功企业宣传语的精选范文，希望能够给大家在编写宣传语时提供一些借鉴。

授权产品销售协议书篇一

甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，依据《中华人民共和国合同法》的相关规定，甲方对“ ”系列产品授权乙方在其所在区域进行销售的相关事宜作出如下约定：

甲方授权乙方为省市(县)渠道“_____”系列产品的经销商，乙方在签订本合同时，必须出示《组织机构代码证》、《卫生经营许可证》和《税务登记证》原件本，并提供有效期内加盖公章的上述材料的复印件。

授权期限年，从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

1、甲方授权乙方在(县)渠道拥有“系列产品的销售代理权，未经甲方书面授权，乙方不得跨区域销售。

2、乙方超出被授权区域销售甲方产品时，即构成违约，甲方可以对乙方提出警告，要求其停止违约行为，并可视情节要求其支付元的违约金；乙方超区域销售货物总额超过元者，甲方可视情节对乙方作出下列处理！扣罚违约保证金□a□取消乙方的销售资格。

1、市场统一价格体系：价格表见合同附件1。

2、价格调整：行业内遇原料价格上涨等因素调整产品价格，甲方提前15天通知乙方，将新价格表通知乙方，执行新价格。甲方力争提供一定数量原供货价产品进行过渡。

3、年度销售返利政策。

注：在乙方完全遵守甲方价格、销售体系的情况下：如乙方完成销售指标，甲方将按照以下方式进行销售奖励：

a□年返利按照当年完成的返利。次年首单订货以产品的形式支付。

b□超额完成年计划指标，按超出部分金额给予奖励。（兑换形式同上）。

司阶段性会根据市场情况，制定针对市

场低价冲击竞品的活动，市场活动的产品公司不再给予经销商返利奖励。协助其它厂品牌商品或其他厂商产品不计销售额及返利□c□新产品投入市场返点政策以补充协议为准。

4、业绩约定：

a□乙方在合同期限内，在合同规定的区域完成产品的销售总额万元人民币。

b□乙方在合同期限内，缴纳市场保证金：

c□乙方同意在协议生效之日起按以下约定月分解完成销售任务，详见附表2。

d□乙方在签订合同日起，三个月内必须完成甲方销售指标，否则甲方有权取消乙方经销商资格乙方不得继续销售授权产品，并可以重新选定新的经销商。

款到发货。乙方必须按甲方提供指定帐户汇款(需甲方书面确认),不得汇至与甲方无关账户,更不得与甲方业务员现金交易,账户信息见加盖公章打款地址一、二;六、甲方权利和义务:

1、权利:

a□在乙方未能达到本合同内所规定的条款时,甲方有权终止本合同。

b□甲方拥有对市场的监控权;

2、义务:

a□甲方提供的系列产品符合国家有效相关的质量标准或企业标准,并对产品质量负责;

c□甲方在进行市场策略调整时应及时通知乙方,因甲方通知不及时给乙方造成损失的,甲方给予相应补偿。

2、权利:

a□享有本合同约定区域的经销权,若合同双方另有约定时按新约定执行。

b□享有合同到期后,优先续约的权利。

c□享有甲方免费提供的市场指导和业务培训权利。

1、义务:

a□不得跨越甲方授权给乙方的销售区域和渠道进行销售。

b□积极开拓和发展甲方授权的销售区域的各层次的主要销售

终端，并实施优质配套的服务和管理。

c□必须尊重和维护甲方的价格政策和品牌形象。

d□乙方必须保证所经销甲方产品的整洁和完整，若乙方管理不当而造成货损，其损失由乙方自行承担。

e□乙方必须拥有专职的业务人员负责甲方产品的推广。

1、订货方式：乙方需在甲方指定限期内，向甲方提供订货计划，甲方在收到乙方货款后保证及时发货。如乙方不按照指定计划时间内提报采购计划，甲方尽力满足发货，如遇特殊情况，造成未按乙方要求时间发货，甲方概不承担责任。

2、破损补偿：甲方对发给乙方的非质量问题产品不予调换，甲方给予乙方年终销售总额0.3%的破损补偿，此费用以相关进行补偿。

3、货物验收标准：由供方代办。

4、退货/换货：乙方对甲方产品实行买断经销的方式，甲方对发给乙方的非质量问题的货物不再调换(三个月内可尽量协助乙方外调货物，运费由乙方承担)。卸货当场发生破损甲方不再负责，由乙方与承运方进行协商解决。如果乙方收到货物15天内发现质量问题应及时通知甲方并将出现质量问题的样品寄回甲方，经甲方核对属实后可在15天内全部返回甲方，甲方承担一切费用，否则甲方不承担任何责任。

5、运输方式：乙方授权甲方协助代办发运，运费乙方负担。
交货地点：哈尔滨市或大庆市大同区。

合同双方应严格按以上条款履行本合同，任何一方不得违反合同规定，否则视为违约。并承担违约责任。如发生争议纠纷时，协商不成，由交货地所在地管辖人民法院调解或裁

决。

十、本合同未尽事宜，双方应友好协商，可依据双方需要签订补充协议，作为合同附件，具有同等的法律效力。

十一、本合同一式贰份，双方各持壹份，以资信守，从签订日起生效。

甲方：_____乙方：_____

签约代表：_____签约代表：_____

法人代表：_____法人代表：_____

联系电话：_____联系电话：_____

传真：_____传真：_____

签订日期：_____年_____月_____日

授权产品销售协议书篇二

乙方：_____

为促进甲方软件的销售，甲、乙双方经友好协商，本着自愿诚实、互惠互利、共同发展的原则，就甲方授权乙方销售甲方《交通收费系统》软件产品事宜达成以下协议。

一、经销商资格及内容

1、乙方具有完全民事行为能力的自然人或独立享有权利并独立承担义务的企业法人。

2、甲方授予乙方为_____软件在_____地区的销售与服务权。乙方负责该区域的软件市场推广、售后服务等工作。

3、本协议有效期 _____个月(____年____月____日至____年____月____日)，期满后协议无异议自动延续，有一方提出终止时，协议期满后终止。

二、代理产品及价格

1□_____

2□_____□

三、营销方式

- 1、甲方向乙方提供可向客户进行演示的试用光盘；
- 2、客户同意购买时，乙方向甲方公司指定账户汇款；
- 3、到汇款或者是传真汇款底联，甲方向乙方提供注册码或加密狗；
- 4、甲方在售前售后协助乙方为客户提供服务。
- 5、政策：由于经销竞争要以超低价格出售产品时，乙方须填制“特价销售申请”甲方为乙方提供特价销售政策。

四、双方权利与职责

1、甲方权利与职责

1.1、负责产品技术更新、升级工作。及时为乙方提供完整产品；(安装光盘、使用说明书、加密狗等)。

2、乙方权利与职责

2.4、乙方有权安排售后服务人员到甲方公司进行培训(每季度____天)，费用自理，甲方免收培训费。

3、其它重要声明

3.3、本合同内容不得透露给第三方，未尽事宜按有关法律规定另外补充；

3.4、如果甲方发现乙方有违反合同，损害甲方名誉等行为，甲方可随时终止合同，取消乙方的经销商资格并追究乙方的法律责任，一切后果由乙方承担。

五、违约责任

1、甲、乙双方应严格按本合同的约定履行各自的义务，任何一方违约，均应按《中华人民共和国合同法》的规定承担违约责任，违约方应向对方支付违约金壹万元人民币。

2、乙方私自出售本软件的盗版，甲方有权单独取消本合同，并向乙方索赔经济损失_____元人民币。

3、由于不可抗力或意外事件而影响乙方正常的销售、服务和技术支持时，不视作乙方违约，甲方对此表示认同。“不可抗力”是指不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。“意外事件”指超过双方防范与预见能力的各类事件。

六、其它一般条款

1、本合同期满后双方均可提出要求续签合同，相关事宜再行协商。

2、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等的法律效力。本协议涂改无效，其它未尽事宜由甲、乙双方签约代表再行协商，作为合同附加条款。

3、在本合同履行过程中发生争议，若协商不成，提交人民法

院或仲裁机关仲裁。

授权产品销售协议书篇三

甲方：_____ (以下简称为甲方)

乙方：_____ (以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之_____白酒的销售市场，根据《中华人民共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系

1. 甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2. 乙方与甲方的合作性质为_____经销商。

二、销售区域、期限

1. 乙方销售甲方产品，仅限于在_____ (以行政区域划分) 内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2. 乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3. 销售期限：从_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日。

三、销售产品

1. 销售产品为甲方现有_____等系列产品 (以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2. 甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3. 乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

四、销售目标

1. 乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月_____日前货款到甲方账上为准)：

(单位：万元)

产品

(第一年)年(分月比例)

合计金额(万元)

合计

2. 乙方须完成销售目标，如乙方连续三月购货低于销售目标金额的_____%，或至该月累计未完成目标的_____%时，甲方有权单方终止合同。

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式

1. 交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过_____件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2. 运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3. 费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4. 提货验货：乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5. 乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。

若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6. 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

七、甲方的权利和责任

1. 权利

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3) 乙方如有违反本合同规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4) 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2. 责任

(1) 甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2) 协助乙方做好市场营销工作。

(3) 兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4) 按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5) 如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6) 甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任

1. 权利：

(1) 如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2) 有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3) 甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在_____日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本合同。

2. 责任：

(1) 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2) 乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。（见第九条）

(3) 产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格（附价格表），如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4) 乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方（传真或信函），并协助甲方进行打假活动。

(5) 乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

（见附件四）

(6) 做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9)乙方应按月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括_____所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11)乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理：

1. 乙方承诺应在合同签订后_____天内向甲方缴纳市场管理保证金_____万元，未按期缴纳保证金本合同自动终止。

2. 保证金扣除：

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3)乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除_____%并解除双方的销售协议。

(4) 乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3. 对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4. 市场管理保证金不计息。

5. 市场管理保证金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，甲方应于合同终止后_____天内全额返还乙方保证金；否则，双方在合同终止后_____日内结清余下保证金。

十、商标及其它知识产权

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、签名及盖章

1. 本合同或本合同的补充协议(或附件)及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章；否则，该合同或文件无效。

2. 所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3. 乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

于_____万元。

十二、违约责任

1. 乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2. 双方的任何一方行为构成违约，对方可以依法追究其违约责任。

3. 解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4. 其它违约责任按《中华人民共和国合同法》的相关规定精神执行。

十三、其他

1. 本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类合同和约定。

2. 本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

3. 如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

4. 本合同(连同附件)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

甲方名称：_____乙方名称：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

代表人：_____代表人：_____

客户经理：_____

电话：(手提)_____

开户银行：_____开户银行：_____

签约地点：_____签约地点：_____

补充附件：

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

甲、乙双方本着平等合作、互惠互利、共同发展、诚信的原则达成如下协议并作为甲、乙双方_____号销售合同不可缺少之附件，同该销售合同同时生效。本补充协议与原销售合同有不符之处，以本补充协议为准。

1. 乙方首批进货金额不得低于_____万元。

(1) 乙方首批进货明细：单位：元

产品(第一年)年(分月比例)合计金额(万元)

合计

货值合计：(小写)元

(2) 乙方首批进货总金额人民币大写：_____佰万_____拾万_____万_____仟_____佰_____拾_____元_____角_____分。

2. 终端铺货风险及终端进场费支持：按首次打款进货金额的30%给予乙方一次性补偿。（第二次进货时折货补偿，具体考核办法见合同附件一）

3. 奖励：按合同期内乙方实际销售金额的10%给予乙方奖励。（具体考核办法见合同附件二）

4. 广告支持

(1) 中央电视台、香港凤凰卫视、部分地方级电视媒体(包括卫视)全年脉动式投放。

(2) 全国及地方发行量大、有影响力的杂志、报纸广告。

5. 推广支持

(1) 开瓶费：开展酒盒回收活动，标准：【1】长生天每个盒盖20元；【2】合罕每个盒盖15元；【3】宝格德每个盒盖10元。（上述半斤盒盖和其它品种无开瓶费）。盒盖由乙方统一回收，款项由甲方支付。（开瓶费管理办法见合同附件三）

(2) sp活动(促销活动)：根据当地市场工作进度及启动情况，不失时机地开展行之有效的sp活动。（乙方可提供sp活动方案由甲方审核、审定后统一实施）

(3) 促销礼品：甲方将统一制作针对不同通路、不同对象的各种促销礼品，以确保sp活动的开展和市场营销工作的推进。促销礼品的投入不少于乙方全年进货总额的3%。

(4) 品尝酒：用于sp活动的品尝酒，甲方将根据活动的需求统

一发放、执行。

6. 铺货及进场

(1) 乙方应按双方共同确定的有效终端点数铺货，入市铺货前须以书面形式向甲方提报准确的终端实数。

(2) 物发到之日起为计算时间，要求乙方在45天以内使有效终端点数的铺货率达到10

0%。如超过规定时间终端点数的铺货率未达到100%取消补偿。

7. 市场支持

(1) 乙方应努力进行市场投入。甲方根据乙方_____年_____月_____日-_____年_____月_____日的_____实际进货金额，按不同的费用比例进行市场支持和进行奖励。市场支持比例和年度销售奖励标准如下：

实际进货额(万元)

市场广告支持

年度销售奖励

其他

月度

季度

年度

总计比例

(2) 在上表所列的市场支持的金额范围内，由甲乙双方协商制定促销方案，并报经甲方相关部门批准认可后执行。乙方任何未经甲方书面同意而擅自执行的广告促销活动，甲方均不予认可。乙方按照甲方促销活动管理的相关制度，提供促销活动过程中的各类单据、表格和其他资料，按照规定流程报销本条第一款所列相应市场支持费用。甲方有权对促销活动执行过程进行监督管理，如发现违反方案的情况，有权取消对乙方的市场支持。

(3) 所有促销方案费用和年度销售奖励，甲方以等值成吉思汗系列产品或促销酒的方式进行支持。该部分产品金额不再享受市场支持，也不计入乙方的购货金额。

8. 考核

(1) 乙方完成销售合同约定的月、季、年度进货目标，并经甲方按第五条进行考核合格，按对应费用比例享受市场支持，并享受相应的年度销售奖励。如乙方经甲方按第五条考核不合格，则不对乙方进行任何市场支持并不给予年度销售奖励。

(2) 市场支持部分，由乙方按照促销方案先行投入，定期提供促销活动的单据、表格及其它资料交甲方相关部门审核报销，审核合格后将费用以产品形式支持到位。

(3) 年度奖励部分，甲方根据乙方合同期内进货额对应的奖励比例，于合同到期后1个月内，将年度销售奖励到位。

9. 若乙方将甲方产品直接或通过下级客户销至销售区域以外的市场、或违反甲方价格政策进行销售，或将甲方产品销至批发市场，则甲方有权取消乙方部分或全部市场支持及年度奖励，直至取消销售权。

10. 乙方每次进货应提前15天向甲方书面提报统一规范的订货单，乙方订货单须加盖公章，需有甲方片区经理或其委托区

域主管签字认可，以便于甲方安排生产及联系发运事宜。甲方不承担因乙方未提前提报订货单而造成的市场后果责任。

11. 乙方在合同签订后10天内应成立专职营销甲方产品的组织，并提供运输、仓储条件，乙方专职营销业务人员应不少于_____人。

12. 乙方在货到后应完成所属市场的铺市目标如下，并应填写甲方提供的终端客户资料表，乙方签字盖章并经甲方片区经理签字确认做为本合同附件。

时限

类型数量备注

合计家

时限类型数量备注

合计家

时限类型数量备注

合计家

13. 附件一式四份，甲、乙双方各执两份。本附件自双方法定代表人或其授权人签名并加盖合同专用章或公章之日起生效。本附件与主合同具有同等法律效力。

14. 其它：_____

甲方：_____乙方：_____

(签章) (签章)

法定代表人： _____ 法定代表人： _____

委托代理人： _____ 委托代理人： _____

客户经理： _____

电话：（手提）_____

签约时间： _____ 签约时间： _____

签约地点： _____ 签约地点： _____

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](#)

授权产品销售协议书篇四

乙方： _____

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1. 甲方授权乙方作为_____年度甲方产品在_____地区的授权经销商。
2. 甲方授权期限为本协议签署日起至_____年_____月_____日止。
3. 乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。
4. 乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。如违反规定，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。
5. 甲方不得在乙方的区域里再设其他销售代理点。
6. 乙方在本区域里不能再代理销售其他门业产品，
7. 甲方将进行区域性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方提供乙方图册宣传、网上广告等。
8. 甲方拥有产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场指导价进行销售。
9. 结算方式：货到现场，款项乙方应当场结清。
10. 甲方在收到乙方货款后，将在_____个工作日内将货发出。
11. 如因产品出现质量问题，甲方应全权负责。
12. 甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担。

13. 在协议的执行过程中如果出现了水灾、地震等不可抗力因素，造成损失的，双方互不承担责任。

15. 如有争议，双方协商解决；协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

17. 本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18. 本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)： _____

乙方(盖章)： _____

地址： _____

电话： _____

传真： _____

_____年_____月_____日_____

地址： _____ 电话： _____

传真： _____年_____月_____日

授权产品销售协议书篇五

甲方： _____ (以下简称为甲方)

乙方： _____ (以下简称为乙方)

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之_____白酒

的销售市场，根据《中华人民共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系

1. 甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2. 乙方与甲方的合作性质为_____经销商。

二、销售区域、期限

1. 乙方销售甲方产品，仅限于在_____（以行政区域划分）内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2. 乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3. 销售期限：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

三、销售产品

1. 销售产品为甲方现有_____等系列产品(以下简称产品)，质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2. 甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3. 乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

四、销售目标

1. 乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金

额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月_____日前货款到甲方账上为准):

(单位: 万元)

产品

(第一年)

年(分月比例)

合计金额(万元)

合计

2. 乙方须完成销售目标, 如乙方连续三月购货低于销售目标金额的_____% , 或至该月累计未完成目标的_____%时, 甲方有权单方终止合同。

(备注: 全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货, 应在此次基础上增加_____万元作为首批进货。)

五、付款方式

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式

1. 交货时间: 甲方在确认货款到账后十天内发出货物, 若乙方订货超过_____件, 甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2. 运输工具: 经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主,

运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3. 费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4. 提货验货：乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5. 乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。

若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6. 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

七、甲方的权利和责任

1. 权利

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3)乙方如有违反本合同规定之条款，甲方可以书面形式通知

乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4) 甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2. 责任

(1) 甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2) 协助乙方做好市场营销工作。

(3) 兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4) 按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5) 如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6) 甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任

1. 权利：

(1) 如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2) 有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3) 甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在_____日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本合同。

2. 责任：

(1) 乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2) 乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。（见第九条）

(3) 产品销售应严格执行双方签订的. 产品通路价格(附价格表)，如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4) 乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方(传真或信函)，并协助甲方进行打假活动。

(5) 乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(见附件四)

(6) 做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7) 严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8) 严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9) 乙方应每月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10) 乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括_____所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11) 乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理：

1. 乙方承诺应在合同签订后_____天内向甲方缴纳市场管理保证金_____万元，未按期缴纳保证金本合同自动终止。

2. 保证金扣除：

(1) 乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2) 乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3) 乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除_____%并解除双方的销售协议。

(4) 乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保

证金并解除双方销售协议。

3. 对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4. 市场管理保证金不计息。

5. 市场管理保证金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，甲方应于合同终止后_____天内全额返还乙方保证金；否则，双方在合同终止后_____日内结清余下保证金。

十、商标及其它知识产权

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、 签名及盖章

1. 本合同或本合同的补充协议(或附件)及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章；否则，该合同或文件无效。

2. 所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、乙双方均不得以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3. 乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向

乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4. 本合同签订之日起_____日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于_____万元。

十二、违约责任

1. 乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2. 双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3. 解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4. 其它违约责任按《中华人民共和国合同法》的相关规定精神执行。

十三、其他

1. 本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类合同和约定。

2. 本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字盖章后具有同等法律效力。

3. 如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

4. 本合同(连同附件)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有

同等法律效力。

甲方名称： _____

乙方名称： _____

地址： _____

地址： _____

法定代表人： _____

法定代表人： _____

代表人： _____

代表人： _____

客户经理： _____

电话：（手提）_____

开户银行： _____

开户银行： _____

帐号： _____

帐号： _____

税号： _____

税号： _____

电话： _____

电话： _____

传真： _____

传真： _____

签约地点： _____

签约地点： _____

_____年____月____日

_____年____月____日

授权产品销售协议书篇六

甲方（品牌拥有方）：

乙方（品牌使用方）：

根据《中华人民共和国合同法》的规定，本着互惠互利、共同发展的原则，经甲乙双方友好协商订立合作协议书。

一、商标资格认定

1、甲方独家拥有并受到法律保护商标、商业名称和其它一切标志，包括广告宣传中所使用之商号、标识。

2、甲方授权乙方在本合同生效之日期内，在“皮面本”系列产品中使用甲方“浩立信品牌深汕系列”产品中，包括：商号和商标（包括图形），以及其他经营标识。

二、使用范围

甲方许可乙方使用商标的产品范围：乙方“皮面本”产品。

三、双方的权利和义务

1、甲方同意乙方免费使用“商标_系列”品牌、第一年、销售达到60万元，不收取任何品牌使用管理费，第二年、销售达到120万元，收取0.8%品牌使用管理费，第三年、销售达到260万元，收取0.6%品牌使用管理费。

（备注说明：第二年、第三年如达不到销售额按合同条款管理费的标准执行收取）。

2、甲、乙双方各自独立承担民事责任，相互之间无归属关系。

3、甲方不参与和享受乙方的经营、管理、利润分配等，乙方在开展“浩立信品牌_深汕系列”产品的收入归乙方所有。

4、乙方不得任意改变甲方注册商标的文字、图形或者其组合，不得超越许可的产品范围使用甲方的注册商标。

5、甲方对乙方的商标使用许可授权，是根据《中华人民共和国商标法》及《实施条例》的规定，仅为提高乙方知名度、扩大市场占有率所进行的销售、宣传行为。是在法律许可下的合法授权并受到法律保护。同时应当强调，双方都是独立法人，各自独立承担法律责任；甲、乙各方的债权、债务，以及与本合同无关的法律责任均不得涉及对方；甲、乙各方的债权、债务，以及与本合同无关的其他法律纠纷和责任，也均不能构成对各方的法律连带责任。

四、合同的生效与终止

1、本品牌授权使用合同期限为3年，自20xx__年__月__日起至20xx__年__月__日终止。本协议终止后，乙方不得以任何形式继续使用“浩立信”品牌，否则应承担侵权责任。协议期满后，甲、乙双方如愿继续合作，可延长合作期，由甲、乙双方另签协议确定。

2、本合同生效的条件：

- (1) 双方在商标使用许可合同上签字、盖章/按手印。
- (2) 合同生效以双方签字日期为准。

3、本合同终止的条件：

- (1) 本合同的许可期限到期没有续签合同。
- (2) 甲、乙双方协商同意提前解除合同。
- (3) 乙方违反《中华人民共和国商标法》及《实施条例》的规定，在使用甲方注册商标之后，其产品粗制滥造，以次充好，欺骗消费者并构成对甲方声誉的严重损害的。

五、其他

- 1、甲、乙双方如有争议时，应以协商形式予以解决。协商不成时，双方可以在对甲方所管辖的人民法院提起诉讼。
- 2、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，由双方签字、盖章后生效，具有同等约束力和法律效力。
- 3、本合同履行期间若发生不可抗力因素，甲乙双方互相免除发生不可抗力期间的违约责任。

六、补充说明

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

授权代表签字：_____

授权代表签字：_____

日期：____年__月__日

日期：____年__月__日

授权产品销售协议书篇七

甲方：_____

乙方：_____

_____服饰有限公司(以下称甲方)与_____ (以下称乙方)就为生产乙方专用工作服事宜经双方友好协商，达成如下合同：

一、制服种类及价格

详见订单。

二、产品质量验收标准

原材料：以双方确认的样品为准。

颜色：以双方确认的样品为准，同件产品拼接色差不超过____级，件与件色差不超过____-____级，前后不同批次产品之间色差不超过____级。

产品质量：符合国家一等品标准。

工艺技术：按照双方确认的样品加工，在不影响产品使用功能的前提下，甲方可做适当更改。

规格尺寸：按照双方确定的规格尺寸表及公差范围。

三、交货地点及运输

甲方负责包装、运输及装卸到乙方指定仓库：_____

四、特殊服务

4.1每次订货合计金额不少于_____元。如一次订货合计金额少于_____元，甲方将向乙方收取特殊服务费，该特殊服务费为在订货总额的_____%。该项特殊服务的运保费由乙方承担，乙方在支付货款时将运保费一并支付。

4.2甲方提供每款制服有五档规格尺寸供乙方订货时选择。如果所需订货的尺寸在尺码系统中不能找到，则作为特殊尺码定做来处理，甲方将收取特殊服务费。特殊服务费按该款式制服价格基础上上浮20%计算。

五、运输方式及费用负担

双方确认运输方式为公路运输，费用包括在的销售价格中。如遇紧急情况需加急运输(空运、特快专递等)，运保费由乙方按实结付。

六、包装标准

包装材料符合国家商检部门有关包装标准的要求，包装方式按照双方约定的要求实施。

七、双方均应指定代理人并书面约定该代理人签署文件的合法性。

八、结算方式及期限

甲方发货的同时提供运货凭证和普通发票给乙方，乙方收货验收无误时_____天之内付清全部款项。逾期不付，甲方将收取滞纳金，滞纳金按滞付金额的_____%/天计。

九、生产计划

乙方如果要有追单，应提前_____天向甲方提供订货计划，包括新开店所需制服的金额和数量，追单的价格不低于首次供应的'价格。

十、其他约定事项

1. 甲方为乙方唯一的制服供应商。除非甲方不能满足本合同的要求，并且乙方书面通知甲方后甲方在_____天内也书面确认不能满足该要求，则乙方可以找第二家供应商。否则甲方将按本合同的规定收取一定费用做为补偿。
2. 如遇乙方调换供应商、改变制服面料、款式或突然终止合同，应提前一周通知甲方，并承担产成品及在制品的全额损失，同时还应承担专用库存的服装面辅料损失、印花制版费用等，或者回收所有库存料及全部产成品。
3. 制服种类及价格、尺码表及订单格式、制服的类别及总的订货金额、制服的数量等为合同附件，经双方代表共同签署后，与本合同具有同等法律效力。
4. 每次订货以乙方出据的订单为准，乙方订单应具体列明制服的品名、数量规格，实际交货数量应与订单相符。
5. 交货期限：样衣确认后_____天内交货(限上海市)，外地另加运输时间。
7. 甲乙双方应认真履行本合同各项条例，如遇法定的不可抗力使本合同不能顺利实施或部份不能实施及其他未尽事宜，

视具体情况，双方友好协商解决。不能协商解决的，双方均可向签约地地方人民法院起诉。

8. 合同有效期一年：____年____月____日至____年____月____日。本合同一式两份，由甲乙双方法定代表人或委托代理人签字生效，双方各执一份。

甲方(盖章)：_____

法定代表人：_____

授权产品销售协议书篇八

乙方(简称为乙方)：_____

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

第一条、确定销售关系

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2、甲方授权乙方作为_____年度甲方产品在_____地区的`授权经销商。

第二条、销售区域及期限

1、乙方销售甲方产品，仅限于在_____ (以行政区域划分) 内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2、乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3、甲方授权期限为本协议签署日起至_____年_____月_____日止。

第三条、销售产品

1、销售产品为甲方现有_____等系列产品(以下简称产品),质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2、甲方开发其他新产品,将另行通知乙方具体销售政策,经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3、乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)

第四条、销售目标

1、乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)_____万元,乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元/年。分月销售目标分解)_____万元,(以当月_____日前货款到甲方账上为准)

2、乙方须完成销售目标,如乙方连续三月购货低于销售目标金额的_____% ,或至该月累计未完成目标的_____%时,甲方有权单方终止合同。

第五条、付款方式

所有产品现款现货,款到发货。乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

第六条、交货和运费方式

1、交货时间:甲方在确认货款到账后十天内发出货物,若乙方订货超过_____件,甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2、运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3、费用承担：甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于3%为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3%，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

授权产品销售协议书篇九

我公司--服装有限公司应邀参加“---年服装招标选型招标项目”，鉴于我公司目前的营销模式和渠道管理，兹唯一授权商贸有限公司全权代理我公司参与本次投标活动，并按贵公司要求履行后续各项责任、权力及义务，相关协议如下：

一、授权有效期自---年月日至---年月日止。

二、授权活动内容：代理投标、签订合同、履行合同内容、提供售后服务及按贵公司要求的其它各项活动。

三、授权经销产品范围：

1. 授权投标产品商标为“商标1”和“商标2”，此两个商标均由我公司注册，我公司具有合法使用权。如有第3方提出侵权，诸如商标、工业设计和其它知识产权的行为，我公司将出面交涉，承担所有责任。

2. 授权投标产品：--产品1、--产品2。

四、授权经销区域范围：--有限公司及其所辖的各市分公司。我对由于授权销售和现有社会销售渠道之间可能引起的所有问题、责任、索赔、监管处理等一切后果负责，如对贵公司造成损失由我公司负责赔偿。

五、授权截止日之后，被授权公司如不能再履行售后服务，则由我公司继续履行各项责任、权力及义务。

六、如发生对该项目授权2家及以上代理参与竞标的情况，我公司承诺针对本项目所有授权无效。

授权公司：（加盖公章）

被授权公司：（加盖公章）

单位地址：

单位地址：

法定代表人：

法定代表人：

授权公司市场代表：

市场代表联系方式：

联系方式：

日期：年月日

授权产品销售协议书篇十

乙方：_____（以下简称为乙方）

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之_____白酒的销售市场，根据《中华人民共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系

1. 甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2. 乙方与甲方的合作性质为_____经销商。

二、销售区域、期限

1. 乙方销售甲方产品，仅限于在_____（以行政区域划分）内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2. 乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3. 销售期限：从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

三、销售产品

1. 销售产品为甲方现有_____等系列产品（以下简称产品），质量及包装标准以产品生产企业标准为准。

2. 甲方开发其他新产品，将另行通知乙方具体销售政策，经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。

3. 乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品（价格体系见附表）

四、销售目标

1. 乙方在本合同有效期限内完成销售目标（指乙方累计购货金额）（见下表）乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元/年。分月销售目标分解（见下表）（以当月_____日前货款到甲方账上为准）

（单位：万元）

产品

（第一年）年（分月比例）

合计金额（万元）

合计

2. 乙方须完成销售目标，如乙方连续三月购货低于销售目标金额的_____%，或至该月累计未完成目标的_____%时，甲方有权单方终止合同。

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式

1. 交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过_____件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

授权产品销售协议书篇十一

甲方（卖方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

乙方（买方）：

住所：

法定代表人：

联系电话：

为促进甲方软件的销售，甲、乙双方经友好协商，本着自愿诚实、互惠互利、共同发展的原则，就甲方授权乙方销售甲方软件产品事宜达成以下协议：

第一条经销商资格及内容

- 1、乙方具有完全民事行为能力的自然人或独立享有权利并独立承担义务的企业法人。
- 2、甲方授予乙方为_____软件在_____地区的销售与服务权。乙方负责该区域的软件市场推广、售后服务等工作。
- 3、本协议有效期_____个月（_____年_____月_____日至_____年_____月_____日），期满后协议无异议自动延续，有一方提出终止时，协议期满后终止。

第二条订单

- 1、订单的形式：订单应以书面形式向甲方发出；
- 2、订单的内容：订单内容应包含产品名称、规格、价格、数量、交货时间、交货地点、运输方式、收货人、运费承担等。

3、订单的送达：双方按本合同约定的订单签订方式确认并成交。乙方应使用指定的电子邮箱或传真号向甲方发送订单，否则该订单对甲方无效；双方接收订单方式如有变动的，应以书面形式及时通知对方；具体每批交货数量、价格和时间以订单为准。

4、订单的生效：订单内容经甲乙双方确认无误并经双方签字盖章后生效。

第三条双方权利与职责

（一）甲方权利与职责

1、负责产品技术更新、升级工作。及时为乙方提供完整产品；（安装光盘、使用说明书、加密狗等）。

（二）乙方权利与职责

4、乙方有权安排售后服务人员到甲方公司进行培训（每季度_____天），费用自理，甲方免收培训费。

第四条产品的验收

3、本合同内容不得透露给第三方，未尽事宜按有关法律规定另外补充；

4、如果甲方发现乙方有违反合同，损害甲方名誉等行为，甲方可随时终止合同，取消乙方的经销商资格并追究乙方的法律责任，一切后果由乙方承担。

第五条付款时间、方式

1、对账方式：甲方每月____日前以《对账单》的形式与乙方核对至上月双方的往来账目情况，如乙方对《对帐账单》内容有异议，应在收到《对账单》后一个工作日内与甲方核对；

若无异议，则乙方以单位盖公章或财务专用章或其授权的人员签字（需事先提供盖有乙方公章的授权书并留被授权人的签字样）的方式予以确认并反馈给甲方（传真件有效）。

2、乙方应于每月____日前将到期应付货款汇入甲方指定的银行账户。

3、乙方付款后，甲方开具等额增值税发票给乙方（开票名称、开票地址、税号等资料在开票前由乙方另行提供）。

4、甲方保证开具给乙方的所有发票、凭证等真实合法有效。

5、若经双方确认的订单对第八条各款约定的情形作出更改的，则以经双方的确认的订单为准。

第六条违约责任

1、甲方按照每次采购订单约定的品名、数量、价格、规格、型号、质量以及交货期限等向乙方提供货物。因甲方原因逾期交货或者货物质量不符合约定并无法取得乙方谅解的，则每逾期交货一天，支付逾期交货部分价款0、3%的违约金；不满一天按一天计算；逾期违约金的支付不影响甲方交货义务的履行。

2、乙方应按照合同约定的付款时间付款，如逾期支付的，每逾期一天，按所逾期贷款金额的0、3%向甲方支付违约金。若乙方逾期支付超过____天的，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付____元违约金。

3、乙方应及时签收货物并验收，乙方延迟或者不予签收和验收货物的，每延迟一天，应向甲方支付违约金____元；若延迟超过____天的，视为乙方无理拒收，甲方有权解除本合同，并要求乙方支付____元违约金，并将货物另行处置。

第七条争议解决方式

在履行本合同中出现的争议，双方应通过友好协商的方式解决。如未能协商解决，任何一方均可向合同签订地人民法院提起诉讼。

第八条特别约定

乙方若委托第三方收货，则应提前三天向甲方提交书面的委托第三方收货说明（说明至少包括第三方收货人详细地址、公司全称、指定货物签收人姓名、电话、手机号码、身份证号等信息，并加盖乙方公章）。货物交由乙方委托的第三方签收后，视同甲方已将货物交付给乙方。

第九条其他约定

1、甲方指定联系方式：

电话：； 传真：_____； 邮箱：_____。

2、乙方指定联系方式：

电话：_____； 传真：_____； 邮箱：_____。

3、上述联系方式是甲乙双方履行本合同的法定方式，双方均认同上述联系方式所传递的信息。

4、订单及其他资料的. 传真件、电子邮件与原件具同等法律效力。

5、本合同一式两份，双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方：

乙方：

年月日

授权产品销售协议书篇十二

乙方：_____

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

- 1、甲方授权乙方作为_____年度甲方产品在_____在_____地区的授权经销商。
- 2、甲方授权期限为本协议签署日起至_____年_____月_____日止。
- 3、乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。
- 4、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。如违反规定，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。
- 5、甲方不得在乙方的区域里再设其他销售代理点。
- 6、乙方在本区域里不能再代理销售其他门业产品，
- 7、甲方将进行区域性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方提供乙方图册宣传、网上广告等。

8、甲方拥有产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场指导价进行销售。

9、结算方式：货到现场，款项乙方应当场结清。

10、甲方在收到乙方货款后，将在_____个工作日内将货发出。

11、如因产品出现质量问题，甲方应全权负责。

12、甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担。

13、在协议的执行过程中如果出现了水灾、地震等不可抗力因素，造成损失的，双方互不承担责任。

15、如有争议，双方协商解决；协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

17、本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

18、本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方：

乙方：

年月日

授权产品销售协议书篇十三

甲方： 乙方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在淘宝网店铺推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1. 甲方授权乙方在淘宝网的乙方淘宝店经销甲方产品□2.4g无线掌上接收机(型号□kt-698)□
2. 甲方授权期限为本协议签署日起至20__年12月31日止。
3. 乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。
4. 乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。
5. 甲方将进行广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。
6. 甲方拥有kt-698产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。如有地区特殊要求，乙方销售价格需与甲方提前协定。
8. 乙方自行组织拉货，如乙方需甲方协助解决运输的，运费及保险费由乙方自行承担。
9. 如有争议，双方协商解决；协商不成，可向本协议签约地人民法院提起诉讼。

10. 本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前_10个工作日内签署书面续约协议。

11. 本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

12. 本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)： 淘宝id□

授权代表(签字)： 授权代表(签字)：

20__年2月8日 20__年2月8日