

2023年代理销售合同属于合同(汇总6篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。怎样写合同才更能起到其作用呢？合同应该怎么制定呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

代理销售合同属于合同篇一

部门： 负责人： 签定日期：

甲方： 乙方：

公司地址： 公司地址：

联系电话： 联系电话：

一、 供应商经营品类为 品牌为， 经营方式为 。

二、 营业额指标： 全年含税营业总额不低于人民币_____元， 乙方每月的联营指标(含税)具体约定如下：

三、 在本合同签订3日内， 乙方一次性向甲方缴纳进场费_____元。

四、 乙方在本合同签订时向甲方交纳保证金人民币_____元(大写： _____元)

五、 甲方按乙方营业额的_____%(如乙方实际营业额达不到约定的营业额指标， 则按该指标提取)， 提取联营管理费， 于每月付款时一并结算。

六、 物业管理费： 收费标准人民币_____元/平方米/月。

七、因甲方需对乙方委派的驻店营业人员进行管理和培训，乙方同意按驻店营业人员的人数，一次性向甲方按每人人民币_____元的标准支付管理费、按每人人民币_____元的标准支付培训费，按每人人民币_____元(其中押金_____元)的标准支付胸牌费、按每人夏装(男装_____元人民币/套，女装_____元人民币/套)冬装(男装_____元人民币/套，女装_____人民币/套)的标准支付服装费。

八、乙方聘用甲方营业员的，应支付其工资(_____元/人/月)和奖金(月销售额的____%/人/月)，并且应在每月月首____日内，交付于甲方;所聘外来营业员的工资及奖金，由乙方自行负担。如逾期支付甲方店员工资和奖金，每逾期一天，按应付款项的_____向甲方支付违约金。

九、本合同联营期限为_____年，自_____年____月____日起至_____年____月____日止。

十、补充协议:

甲方: 乙方:

签字(盖章) 签字(盖章)

委托代理人: 委托代理人:

年月日年月日

代理销售合同属于合同篇二

代理人(乙方): _____

一、委任

兹甲方委任乙方为_____地区_____

之代理商。

二、法律关系

本协议给予乙方的权利和权力只限于给于一般代理的权利和权力，本协议不产生其它任何关系，或给予乙方以代表甲方或使甲方受其它任何协议约束的任何权利，特别是，本协议并不构成或委派乙方为甲方的代表，雇员或合伙人。双方明确和理解并同意，在任何情况下，乙方可能遭受的任何损失，不论部分或全部，甲方均不承担责任。

三、范围

四、提货方式

乙方指定货物的交运方式，甲方负责代理交运手续，乙方在提货后，一切有关保险、运费由乙方自行承担。

五、发货

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前_____天将进货计划以书面形式传真给甲方。如甲方没在此期限间得到乙方的进货计划，将不保证这次发货。如有特殊情况需要进货时，须双方另行协商。

2. 由_____发货由乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

六、退货

1. 甲方保证产品质量。若产品质量不合格，负责退货、换货，费用由甲方承担。

2. 从甲方转仓库或乙方所指仓库及乙方所在地发出的货物，因途中运输引起损坏的，甲方协助乙方处理，但费用由乙方

承担。

3. 乙方产品滞销，可退货，但费用由乙方承担。

七、佣金

1. 佣金率及支付方式：凡经乙方获得并经甲方确认的订单，甲方在收妥每笔交易全部货款后，将按发票净售价付给乙方_____%的佣金。为了结算方便，佣金每____月汇付一次。如有退货，乙方应将有关佣金退还甲方。

2. 计算基础：上述“发票净售价”系指甲方开出的“产品”发票上的总金额(或毛售价)减去下列费用后的金额，但以这些费用业经包括在毛售价之内者为限：

- (1) 关税及货物税；
- (2) 包装、运费和保险费；
- (3) 商业折扣和数量折扣；
- (4) 退货的货款；
- (5) 延期付款利息；
- (6) 乙方佣金。

八、费用

除下述者外，其余费用由乙方自理：

2. 特殊情况下的通讯费用(长电传、各种说明书等)；
3. _____对该地区进行销售访问所发生的费用。

九、甲方的责任

1. 广告资料：中方应按实际成本向乙方提供合理数量的“产品”样品、样本、价目表、广告宣传用的小册子及其他有关“产品”推销的辅助资料。
2. 支付推销：甲方应尽力支持乙方开展“产品”的推销；甲方不主动向乙方代理“地区”的其他客户发盘。
3. 转介客户：除本协议另有规定外，如“地区”其他客户直接向甲方询价或订购，甲方应将该客户转介乙方联系。
4. 价格：甲方提供乙方的“产品”价格资料，应尽可能保持稳定，如有变动应及时通知乙方，以利推销。
5. 优惠条款：甲方提供乙方获致订单的条款是最优惠的。今后如甲方向“地区”其他客户销售“产品”而提供比本协议更有利条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供比此项更有利的条件。

十、乙方的责任

1. 推销：乙方应积极促进“产品”的推销，获取订单，并保持一个有相当规模和足够能力的推销机构，以利“产品”在“地区”的业务顺利开展和扩大。
2. 禁止竞争：乙方除得到甲方书面同意外，不应制造、购买、获取订单、或协助推销与本协议“产品”相同或类似的其他国家商品，或将本协议内“产品”转销其他国家和地区。
3. 最低销售额：在本协议有效期间的第一个十二个月内，乙方从“地区”客户获得的“产品”订单，总金额应不少于_____元。以后每十二个月递增百分之十五。

4. 费用：在本协议有效期内，乙方应承担在“地区”推销和获取“产品”订单的全部费用，如电报费、旅费和其他费用，本协议另有规定者除外。

5. “产品”价格与条件：乙方保证按照甲方在本协议有效期内随时规定的价格和条件进行推销。在获取订单时，乙方应充分告知客户，甲方的销售确认书或合同内的一些条款以及任何订单均须经乙方确认接受后方为有效。乙方收到的“产品”订单，应立即转给甲方以便予以确认或拒绝。

6. 督促履约：乙方应督促买户严格按照销售确认书或合同的各项条款履约，例如及时开立信用证等等。

7. 市场情况报导：乙方应负责每月(或每季)向甲方提供书面的有关“产品”的市场报导，包括市场上同类产品的销售情况、价格、包装、推销方式、广告资料、客户的反应和意见等。如市场情况发生重大变化时，乙方应及时以电报通知甲方。

8. 利害冲突：兹声明，本协议有效期内，乙方不得作为其他_____的代表而损害_____的利益。乙方同意在承签其他代理合同前须回求_____之意见；乙方担保，未经_____许可，不得向第三方泄露有损于_____商业利益的情报。

十一、终止

协议双方应认真负责地执行各项条款。在下列条件下，每一方得以书面通知另一方立即终止本协议或取消其中某一部分：

3. 如发生违反本协议有关商标使用或注册的情况；

4. 如发生本协议不可抗力事由，一方在超过_____天期限后仍无法履行其义务时。

十二、商标

甲方目前拥有和使用的商标、图案及其他标记，均属甲方产权，未经甲方特别以书面同意，乙方均不得直接或间接地、全部或部分地使用或注册。即使甲方特别以书面同意乙方按某种方式使用，但在本协议期满或终止时，此种使用应随即停止并取消。

关于上述权利，如发生任何争议或索赔，甲方有权立即单方面取消本协议并且不承担由此而产生的任何责任。

十三、转让

要协议任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得将本协议规定的任何权利和义务转让给第三者。任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

十四、分包代理人

乙方事先经甲方同意后可聘用分包代理人，乙方应对该分包代理人的活动负全部责任。

十五、语言

本协议以中文和_____文书就，两种文字均为正式文本。

十六、声明及保证

甲方：

1. 甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
2. 甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3. 在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4. 甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

乙方：

1. 乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。

2. 乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3. 在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4. 乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

十七、保密

双方保证对从另一方取得且无法自公开渠道获得的商业秘密(技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。未经该商业秘密的原提供方同意，一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。保密期限为_____年。

一方违反上述保密义务的，应承担相应的违约责任并赔偿由此造成的损失。

十八、不可抗力

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。

如因不可抗力事件的发生导致合同无法履行时，遇不可抗力的一方应立即将事故情况书面告知另一方，并应在_____天内，提供事故详情及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料，双方认可后协商终止合同或暂时延迟合同的履行。

十九、通知

1. 根据本合同需要发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用_____ (书信、传真、电报、当面送交等方式)传递。以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2. 各方通讯地址如下：_____。

二十、争议的处理

1. 本合同受_____国法律管辖并按其进行解释。

(1) 提交_____仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向人民法院起诉。

二十一、解释

本合同的理解与解释应依据合同目的和文本原义进行，本合同的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本合同的解释。

二十二、补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充协议。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

二十三、合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。有效期为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。本合同正本一式_____份，双方各执_____份，具有同等法律效力；合同副本_____份，送_____留存一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表人(签字)：_____代表人(签字)：_____

_____年_____月_____日_____年_____月_____日

签订地点：_____签订地点：_____

代理销售合同属于合同篇三

委托人：_____（以下简称“甲方”）

地址：_____

传真：_____

受托人：_____（以下简称“乙方”）

地址：_____

传真： _____

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，依照《xxx合同法》有关规定，自愿订立协议如下：

一、产品概况

商品名称：

规格：

产地：

计量单位：

代销数量：

单价：

金额：

现货：

每季可供数：

二、物品的所有权属于 _____ 所有。

三、质量标准：产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

四、包装规格：商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

五、交（提）货地点和时间：

1、交货时间：以经双方确认的订单为准。

2、交货地点：以经双方确认的订单为准。

六、检验标准、方法、地点、及期限：

代理销售合同属于合同篇四

乙方（代销商）：_____

甲乙双方就乙方代理销售甲方电器事宜，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，在互惠互利的基础上达成以下条款，并承诺共同遵守。

1、甲方向乙方提供_____牌插座，转换器，供乙方在甲方指定区域内销售。

2、甲方授权乙方为_____牌，_____地区独家总代理，甲方保证乙方区域内独家销售。

3、合同商品：_____。

4、合同期限为_____年，即从本合同生效之日起至_____年_____月_____日止。

5、乙方应全力推广维护甲方品牌，每年完成甲方销售指标_____元。如乙方未能完成甲方指标，甲方有权终止本合同，乙方并在_____个月内付清所欠甲方全部货款。

奖励返点，乙方年完成_____元，基础返点为_____%，如乙方超出基础返点每超出_____

元，另返_____%，最高为_____%含基础返点，甲方以等价_____牌插座为乙方返点奖金。

甲方向乙方提供符合国家相关质量管理规定和检验合格的产品，如因产品本身引起质量问题双方友好协商解决。

3、乙方第二次进货时必须款到甲方指定账户后，甲方则在_____日内向乙方发货。

1、采用发货制；

2、甲方按乙方事先书面约定的发货数量，收货地点发货；

4、其运费由甲方承担，但乙方退换货运费由乙方自行承担。

1、当事人一方未按本合同约定支付相应款项的，应按日万分之_____支付违约金。

2、如履行本合同中其它义务不符合约定而给对方造成损失的，应对损失进行赔偿（包括各种因之产生的'费用、开支、额外责任，以及合同履行后所可以获得的直接利益）。

任何一方对因电器代理销售而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

本合同各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

1、甲方或乙方如要提前终止本合同，应提前三十天正式书面并电话通知对方，双方应在结清所有费用及承担相应责任后本合同才能终止。

2、合同终止后，合同双方仍应承担原合同内所规定之双方应履行而尚未执行完毕的义务与责任。

1、本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。

2、前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本合同中列x的住所）的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起三日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

1、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，并自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。

2、遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，能继续履行的，在事件消除后立即恢复本合同的履行。不能履行的，经双方协商一致后，可以终止本合同。

3、本条所称“不可抗力”是指不能预见、不能克服、不能避免的客观事件，包括但不限于自然灾害，如：洪水、地震、火灾、风暴、瘟疫流行等，客观事件包括战争、民众骚乱、罢工等。

1、本合同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。

2、本合同执行期间，如遇不可抗力致使合同无法履行的，双方应按有关法律法规规定及时协商处理。

3、本合同各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。双方约定，凡因本合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第_____种方式解决：

(1) 将争议提交_____仲裁委员会仲裁；

(2) 依法向_____人民法院提起诉讼。

本合同自各方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日起生效。

本合同一式三份，具有相同法律效力。各方当事人各执一份，其他用于履行相关法律手续。

甲方（盖章）： _____

授权代理人： _____

联系电话： _____

日期： _____

乙方（盖章）： _____

授权代理人： _____

联系电话： _____

日期： _____

代理销售合同属于合同篇五

甲方(委 托方)：

地址： 乙方(受 托方)： 地址：

电话： 电话： 开户行：

账号：

合同编号 [20140723]

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人： 曲靖九福房地产开发有限公司 （以下简称甲方）

受托人： （以下简称乙方）

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的 “旺角时光”项目 （以下简称“项目”）提供项目销售代理服务。甲乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《xxx民法通则》和《xxx合同法》及相关法律、法规的有关规定，达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

- 1、 产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：
- 2) 提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘中提出调整意见；
- 3) 参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；
- 5) 代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；
- 6) 提供市场调研方面资料；

2、 营销顾问

- 1) 乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；
- 2) 编制营销策略及计划；
- 3) 组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；
- 4) 参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29—31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

- 1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月（20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

- 2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90%。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双

方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平方米，住宅区底商：7500元每平方米，纯商业（一标）：12000元每平方米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房 / 样板房 / 宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业顾问外的一切物品）书面报经甲方批准后均由甲方全额承担；非经甲方授权，乙方不得私自支付相关费用，否则甲方不予承担。

代理销售合同属于合同篇六

乙方：_____

甲方拥有自主知识产权的专利产品_____，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

1. 经销商

要求：管理规范有一定规模的销售、服务网点，首批进

货_____套以上，其中外机_____套，内机_____套。

享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2. 代销商

由甲方提供各种型号产品共计_____个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

全国统一零售价：_____元/套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)

乙方提货价：_____元/套

乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。

甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1. 甲方把乙方每月总销售量的_____ %作为推广费返还给乙方

2. 乙方的月销售量达到_____个以上，甲方按当月乙方销售额的_____ %进行返利。

3. 乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其

当月总销售量的_____ %奖励给乙方。

4. 乙方一次性提货_____套以上甲方可免费提供广告位。

注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。
代销商不享受以上返利政策。

本合同一式两份，双方各执一份。

甲方：（盖章）_____

代表签字： _____

乙方：（盖章）_____

代表签字： _____

_____年_____月_____日