

最新产品代理销售授权委托书 车用香水 产品经销代理协议(优秀8篇)

导游词是在旅游过程中向旅客介绍景点、历史文化等内容的一种口头表达方式。在撰写导游词时，要注重语速和语调的控制，使游客在听导游词时感到舒适和愉悦。下面是小编为大家准备的导游词样本，希望能够带领大家领略到这个美丽景点的魅力。

产品代理销售授权委托书篇一

地址：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

乙方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

甲、乙双方就车用香水产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则

甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为_____地区（以行政区域为限）独家代理商（跨区域超市除外）。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业

务活动正常运行。

二、经营模式

乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

三、经销的权利和义务

- 1、乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。
- 2、从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。
- 3、付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。
- 4、如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。
- 5、乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

四、特别条款

- 1、乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，

不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品混杂冒充甲方的. 产品出售。

2、甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。

a□若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。

b□若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产品数量，以货补差。

3、乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为_____家，销售_____支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5、乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6、乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户_____档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7、乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

五、协议期限

本协议期限为_____年，从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

六、违约责任

1、乙方如有跨区域经营（除跨区域超市外）、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方违约金_____万元人民币，并按损失的实际金额赔偿；情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方（除跨区域超市外），由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2、任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、争议的解决方式

在履行本协议过程中产生的争议，双方应通过友好协商解决。经协商无法解决的，双方一致同意诉讼管辖地为_____。

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签订之日起即行生效。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表人（签字）：_____代表人（签字）：_____

签订地点：_____签订地点：_____

产品代理销售授权委托书篇二

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国民法典》和《商标法》有关规定，并由双方经过友好协商，在互惠互利的基础上，甲方（总代理）与乙方自愿签定本合同。

第一条：甲方指定乙方为产品x市经销商。甲方授权乙方在合同期内合法经营甲方拥有产品。指定区域为范围内。

第二条：合同期限为x年x月x日至x年x月x日。

第三条：甲方的权利

甲方有权管理和监督乙方对产品的经销情况，甲方有权在乙方经销区内发展二级经销商签订合同后交乙方管理。

甲方有权要求乙方不得在合同指定范围以外地区从事与合同事宜相雷同的经营活动。

甲方有权对乙方的不正当经营方法予以警告，严重者取消经销资格，并追究其法律责任。

甲方对乙方在合同以外的经营活动及违法活动不负法律与经济连带责任。

甲方有权对乙方的正常运作中各经营项目的实施情况进行核实（特别是产品的批发，零售价格及库存）。

甲方有权要求乙方遵循甲方统一的经营管理模式及标准（仅限特许专卖）。

第四条：甲方的义务

甲方有义务协助乙方在本合同指定区域内建立完整的经销网络体系。

甲方向乙方提供标识产品及标准并协助乙方培训网络销售人员。

甲方在乙方区域中的各类宣传活动应在相关方面体现乙方的名称，标识，地址，依靠品牌日益提升的企业形象树立提升乙方的知名度及企业形象。

甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包退，包换政策。

甲方以不断完善和先进的资讯手段为乙方提供相关信息的服务。

甲方视乙方在经销地区的具体发展情况予以适度的广告等方面的支持及派市场管理人员到乙方所在地协助开展相关工作。

甲方竭x为乙方提供市场支援和管理调控及对外协调支持。

合同一经双方盖章签字后生效，甲方将授予乙方授权经销书与经销牌。

第五条：乙方的权利

乙方有权依照甲方有关（统一）规定在指定区域内为发展产品分销网络而开发终端经销商，推广系列产品。

乙方有权获得甲方的资讯系统的支持。

乙方有权获得甲方在产品经销及市场宣传广告上的规定的统

一大支持。

乙方有权要求甲方在日常管理中的专业服务。

针对指定区域内的具体情况，乙方对甲方有关经营管理制度规范有调整建议权。

第六条：乙方的义务

乙方经销产品的时间，必须在本合同签订后天内开始。

乙方须遵守甲方的有关销售制度及规章，接受甲方的监督。

乙方确保经营场地中的甲方产品摆放突出，有关人员及资金等经营条件投入的稳定与待续。

保护甲方的品牌形象，商标及其经营管理制度和规范不受侵犯，在发生此类现象和行为时，协助甲方完成法律和其他形式的措施办法。

未经甲方许可，乙方不得将经销权及甲方的产品提供给

第三方或以外其他行业。

乙方只能在授权地区使用，销售带有标识的各种宣传品及产品。

乙方须定期准确，全面地向甲方提供产品及其他促销品的进、销、存报表及x市场信息。

乙方不得经营与甲方同类，价格大致相同的竞争性产品。

乙方只能在经销区域内销售甲方产品，不行跨区域销售甲方产品，并保证年销售额不少于人民币x元。乙方日常存货量不

低于进货的50%。若乙方违反本合同相关条款甲方有权取消乙方经销权，同时收回经销牌及有关证书，乙方不得有异议并于当月结清与甲方之所属债权债务关系。

第七条 结算及发货

乙方根据市场销售情况通过传真，信函，电邮提前x日向甲方订货，甲方接到乙方订单三个工作日内答复，并有计划迅速组织按日期将货物通过等方式发往双方协定的乙方目的地，其运费由负担，保险费由负担。

乙方向甲方要求定货时，应将货款总额的%付给甲方后，甲方予以发货。余款在天内全部付完，如乙方不能在规定时间内付完货款，甲方有权拒绝发货。乙方收货后，应对货物品种，数量进行验收，如有异议应在收货后两日内以书面形式通知甲方，以便及时处理，否则视为无异议。

第八条 守密义务

除法律规定必须公开外，乙方不得向

第三者展示甲方营业报告书，价格表及其他有关和有损甲方利益的情况。

乙方不得向

第三者泄露甲方按合同规定给乙方的经营管理资产秘密，企业标准及有损甲方利益的资料。

乙方有责任保证其职员不向

第三者泄露秘密。

前三款规定的乙方保守秘密义务在本合同期满后x年内仍然生

效。

甲方提供给乙方的授权经营书，和其他文件归甲方所有，乙方须负责保存，合同终止时即刻归还甲方。

第九条违约责任

出现以下情况之一者，甲方视情节轻重，对经销商给予取消返利30%—60%的处罚。

1. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为时；
2. 违反保密义务，导致公司一般损失的；
3. 未按甲方有关规定和本制度进行业务技术运作和处理的。

第三方，但人数不少于2人，或者违反公司的保密制度，透露机密级以下的`相关资讯及商业信息的。

出现以下情况之一者，甲方将提前30天以书面形式通知，对经销商给予吊销资格的处罚：

1. 连续两年达不到规定销售责任额时；
2. 对甲方采取不合作态度或者有损害甲方产品信誉行为，情节严重的；
4. 出现技术服务失控导致重大质量事故的；
5. 未经甲方同意，代理销售与甲方产品相类似产品的；
6. 违反保密义务，导致公司重大损失的；
7. 未按公司质保规定进行质量保证的；

8. 其他严重违反公司规章制度或合同的行为。

本条所称重大损失，是指利益损失高于上述一般损失或者程度深于一般损失的损失。

如乙方违反本协议

第七条的，甲方有权向乙方追究由此引起的经济损失，并按损失的两倍赔偿给甲方。

第十条合同期限

本合同自双方代表签字盖章后生效（需同时加盖骑缝印章），具法律效力自签订之日起执行，在合同期满时双方若有意续签合同，需提前一个月向对方提出续签协议及有关节修正条款事宜，经双方同意续签合同，否则视为自动终止。遇有下列情况，本合同终止：合作期满，甲乙双方决定不延长合作期。由于国家政策和法律影响致使合同无法继续。甲乙双方中任何一方违反本合同的规定，另一方有权终止要求赔偿；由于不可抗拒的外力影响致使本合同无法执行。

第十一条争议的解决方式

本合同一式份，双方各执份。

如双方有争议，应及时协商解决，协商不成时，以甲方所在地法院为管辖法院。本合同如有未尽事宜，须经甲乙双方共同协商作出补充，补充协议与本合同具有同等效力。乙方在签订合同时应附下列资料（营业执照复印件，税务登记证复印件，法人代码证和法人身份证复印件），如有委托代表人须附上法定代表人亲笔签署及加盖公章的授权文件。

甲方（盖章）：

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

法定代表人（签字）：

地址：

地址：

电话：

电话：

开户行：

开户行：

银行帐号：

银行帐号：

税务登记证号：

税务登记证号：

x年x月x日

x年x月x日

签订地点：

签订地点：

返

产品代理销售授权委托书篇三

甲方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

乙方：_____

地址：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

甲、乙双方就车用香水产品经销事宜，经过充分协商，达成如下协议，以资双方共同遵守执行。

一、概况与原则

甲方将产品销售给乙方，并授权乙方为_____地区（以行政区域为限）独家代理商（跨区域超市除外）。在乙方经销期内，甲方对乙方采取优惠政策扶持，使乙方在本地区的业务活动正常运行。

二、经营模式

乙方自主经营、自负盈亏、甲方仅为供货方，不参与乙方的经营管理。乙方在经营中的一切行为全部由乙方负责，甲方不负任何责任。如因甲方产品质量问题，由甲方负责调换或协调解决。

三、经销的权利和义务

- 1、乙方作为该地区的代理商，享有在该地区的独家销售权（跨区域超市除外）。甲方不直接介入该地区的销售业务。对该地区到甲方洽谈的客户甲方将转告其与乙方联系，确保乙方在该地区业务的利益。同时乙方不得经营其它同类产品。
- 2、从签订本协议之日起，甲方对乙方采取扶持政策，给予乙方全国统一价格供货。甲方负责到达乙方指定城市货运站的运费，其他费用由乙方负责。
- 3、付款方式：签订协议后七天内，乙方应按订货金额先打款到甲方帐户，并传真打款单给甲方，款到发货；发货期限为一周。
- 4、如乙方需在当地开展产品推广宣传活动，由乙方策划具体方案，甲方审核通过后协助乙方进行宣传，甲方负责承担宣传费用的百分之二十。
- 5、乙方享有甲方新产品的优先供应权，乙方将全力给甲方反馈市场信息或提出产品改进的意见或建议。

四、特别条款

- 1、乙方作为甲方产品的代理商，有责任维护甲方产品声誉，不得在销售甲方产品时，以其它假冒伪劣产品掺杂冒充甲方的产品出售。
- 2、甲方若因市场原因而调节产品价格时，应提前壹周告知乙方。
 - a□若产品价格需上调时，甲方提前电话知会乙方。
 - b□若产品价格需下调时，甲方派市场人员盘点乙方未售出产

品数量，以货补差。

3、乙方因创业未果，在不影响产品二次销售的情况下，六个月内可向甲方要求退货，保证乙方无后顾之忧，协议即刻终止，公司收回创业基金。创业成功三个月后可换货。乙方退货或换货引起的运费，破损的包装损失等由乙方负责。

4、本协议签订后，乙方应大力推广相关产品，从协议签订三个月起，甲方规定乙方月保持终端销售网点数量为_____家，销售_____支/月。若乙方连续二个月不能达到规定的网点数量或销售量，甲方有权单方终止本协议，另授权其他经销商，同时，乙方在终止本协议后，有两个月的产品销售权。

5、乙方负责培训终端经销商按正确的使用方法去操作本产品，如未按正确方法操作而产生的不良后果，由乙方负责。

6、乙方要把已建立的和今后发展的全部销售客户资料交甲方编入客户_____档案，保证我们售后服务工作的正常进行。

7、乙方所定产品通常采用陆路汽车运输，若需用另类运输方式时，要同时在订单上加以说明。

五、协议期限

本协议期限为_____年，从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止，期限届满，乙方没有违约的，在同等条件下，乙方有优先续约的权利。

六、违约责任

1、乙方如有跨区域经营（除跨区域超市外）、销售假冒产品或超低价倾销甲方产品的行为，一经查实，乙方应支付甲方

违约金_____万元人民币，并按损失的实际金额赔偿；情节严重时将追究其法律责任。如第三方窜货到乙方（除跨区域超市外），由甲方负责协调赔偿乙方的实际损失。

2、任何一方违反本协议有关条款的，必须向守约方赔偿实际经济损失。

七、协议的补充及修改

本协议如有未尽事宜，双方可通过协商补充和修改。经过协商达成的书面补充和修改协议，与本协议具有同等法律效力。

八、争议的解决方式

在履行本协议过程中产生的争议，双方应通过友好协商解决。经协商无法解决的，双方一致同意诉讼管辖地为_____。

九、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力，合同签订之日起即行生效。

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：_____

产品代理销售授权委托书篇四

制造商：（简称甲方）

代理方：（简称乙方）

甲乙双方本着平等互利、协商一致的原则，就甲方产品委托

乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共同遵守。

第一条 代理产品

第二条 代理商的条件及代理授权

- 1、在()区域内熟悉电子行业与教育行业，并以教育产品为市场主推产品；
- 2、法人代表或经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。
- 3、具备教育产品的销售经验或区域市场推广经验。
- 4、公司信誉、资信条件及主要经营者口碑良好。
- 5、具有足够的产品市场推广业务人员，要求最少2名以上，拥有自己的全职的软硬件技术支持工程师，要求最少各1名。
- 6、有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。
- 7：有一定测试辨别硬件故障问题的能力。

甲方授权乙方为甲方产品在 地区的经销权。

第三条 代理价格

单位：人民币

产品型号

代理价(万元)

市场零售指导价(万元)

第四条 销量

2 乙方首批预定购买一套样品，不得少于某一万元。

第五条 合同有效期限：自生效之日起至（ ）年（ ）月（ ）日止。

第六条 甲方义务

1 向乙方出具总经销证书，维护乙方总经销权益。

2 向乙方提供包装完整的合格产品。

3 向乙方提供经营所必需的资料。

4 帮助乙方培训雇员，使其获得代理产品的技术知识，能够培训用户并做售后服务。当乙方遇到不能解决的技术问题时，甲方有义务帮助解决。

4 当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。

5 甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方雇员。

6 向乙方提供包括文字、图片、影像在内的推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案、协助乙方做好广告、促销等工作。

7 协助并督促乙方 域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

8 甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

9 协助乙方定货数量以外的进货，甲方应根据乙方的要货明

细及相应货款到达

甲方帐户的时间及时进行排序发货。

10 采取有效措施某和处理规范市场的工作。

第七条 甲方权利

- 1 有处置乙方违反市场规范问题的权力。
- 2 有审核乙方广告宣传材料的权力。
- 3 有核定地区零售指导价的权力。
- 4 有参与商讨和指导乙方制定、实施某方案的权力。
- 5 甲方在收到用户对乙方的投诉后，有权督促乙方完善服务，情况严重的甲方有权停止执行本合同。
- 6 在代理期间未达到销售任务，甲方有权收回代理权。

第八条 乙方义务

- 1 自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，关注甲方的切身利益。做好有关部门监督检查的配合工作。
- 2 基于某双方的共同利益，乙方有义务为甲方提供相关的产品和市场信息，包括以下方面的内容：合同约定地区同类产品的市场占有率、价格、性能等，同行的经营状况，策略、宣传、广告、人力等市场行为以及该地区用户对各品牌的反映、意见等。在甲方指导下做好用户对产品的意见和申诉的接受工作，每 3 个月需向甲方寄送工作报告。
- 3 不得在()区域内代理销售其他品牌的同类产品。

- 4 乙方无权代表甲方签订任何具有法律约束的合约。
- 5 乙方应协助甲方做好保护甲方知识产权的工作。所有产品设计和说明书均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。
- 6 不得用任何其他厂商的商品换上甲方的商标或包装进行销售，不得擅自生产、仿冒甲方之产品。
- 7 乙方发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于某利益的任何非法行为，应据实向甲方报告。乙方应尽最大的努力并按甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外费用。
- 8 乙方在协议的有效期内或协议终止后，不得泄露甲方商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。
- 9 按规定市场指导零售价制定零售价格，不得参与恶性低价经销活动，遇到促销等特殊情况，若降价幅度大于某0 %需事先征得甲方的同意。
- 10 乙方经营必须符合当地工商管理体制规范，未经授权不得在任何场合以任何方式冒用甲方名义进行经营活动。
- 11 乙方应向甲方提供有效的营业执照等经营必备证件。
- 12 乙方每次定货须向甲方前两周通知甲方。

第九条 乙方权力

- 1 享有本合同第二条约定区域内的销售权。
- 2 免费享有甲方提供的市场指导和广告、彩页等相关资料的权利。

3 当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，乙方可以要求甲方支持拿下订单。

4 乙方完成本年度合同的前提下，有同甲方签署下一年度代理合同的优先权

第十条 售后服务

甲，乙双方按产品售后服务保修卡来执行。

第十一条 交货和运输

1 甲方在收到乙方要货通知便拟定《销售合同》请乙方签字确认，发货时间等按照合同规定执行。

2 每次购货的运费由乙方承担，由甲方负责包装好后发货，运输方式由乙方确认后按照合同执行，运输途中因意外事件产品受损后果由乙方承担。

3 甲方应协助乙方处理运输过程发生的有关问题。

第十二条 付款方式

1 乙方应在提货前将订货货款全额汇至甲方的账户。

2 上述付款日期均为货款已到达甲方账户的日期。

第十三条 违约责任

1 本合同有效期内，甲乙双方任何一方有违约行为，双方可协商解决。

2 乙方若违反本合同第八条第三款、第八条九款之规定，甲方有权取消其总经销资格。

3 乙方若违反合同第八条第六款或第八条第十款之规定，甲方有权取消其总经销资格，并承担由此引发的一切经济损失及法律后果。

第十四条 若因不可预测因素导致市场价格必须调整时，双方可再协商采取相应措施某

第十五条 本合同未尽事宜，双方可另行商榷。

第十六条 本合同履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，由本合同签订地人民法院管辖。

第十七条 本合同一式两份，双方各执一份。本合同生效后，双方签署的相关文件为本合同的附件，与本合同具有相同的法律效力。

第十八条 甲方若有新产品，双方可另签署协议。

第十九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

甲方： 乙方：

代表： 代 表：

年 月 日 年 月 日

产品代理销售授权委托书篇五

制造商： _____ (简称甲方)

代理方： _____ (简称乙方)

甲乙双方本着平等互利、协商一致的原则，就甲方产品委托乙方在指定区域内经销的事宜进行磋商，达成如下协议，共

同遵守。

第一条代理产品

第二条代理商的条件及代理授权

- 1、在区域内熟悉电子行业与教育行业，并以教育产品为市场主推产品；
- 2、法人代表或经营负责人具有良好的市场意识和开拓精神。
- 3、具备教育产品的销售经验或区域市场推广经验。
- 4、公司信誉、资信条件及主要经营者口碑良好。
- 5、具有足够的产品市场推广业务人员，要求最少2名以上，拥有自己的全职的软硬件技术支持工程师，要求最少各1名。
- 6、有足够的资金实力和信心完成合同销售目标。
- 7：_____有一定测试辨别硬件故障问题的能力。

甲方授权乙方为甲方产品在地区的经销权。

第三条代理价格

单位：_____人民币

产品型号

代理价(万_____元)

市场零售指导价(万_____元)

第四条销量

2乙方首批预定购买一套样品，不得少于---万_____元。

第五条合同有效期限：_____自生效之日起
至(_____)年(_____)月(_____)日止。

第六条甲方义务

1向乙方出具总经销证书，维护乙方总经销权益。

2向乙方提供包装完整的合格产品。

3向乙方提供经营所必需的资料。

4帮助乙方培训雇员，使其获得代理产品的技术知识，能够培训用户并做售后服务。当乙方遇到不能解决的技术问题时，甲方有义务帮助解决。

4当乙方遇到大宗订单或招标等情况时，甲方有义务协助乙方拿下订单。

5甲方推出新产品时，有义务第一时间通知乙方并及时培训乙方雇员。

6向乙方提供包括文字、图片、影像在内的推广宣传资料，与乙方共同制定地区营销广告方案、协助乙方做好广告、促销等工作。

7协助并督促乙方域内的市场开拓和销售工作，提供必要的市场指导。

8甲方应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知乙方。

甲方：_____

乙方：_____

日期：_____

产品代理销售授权委托书篇六

制造商：_____公司(以下简称甲方)

地址：_____

电话：_____

传真：_____ 代理商：_____公司(以下简称乙方)

地址：_____

电话：_____

传真：_____

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为_____产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条 定义

(1)产品：本协议中所称产品，系指系列产品。

(2)地区：本协议中所称地区，系指_____ (地区名)和随时经双方经书面同意的其他地区。

(3)商标和专名：本协议中所称商标和专名，系分别指_____ (商标的全称和专名的全称)。指定产品的中文名称：_____。(暂定名，乙方将可能在此产品的整体策划中，给予其名称全新策划)。

(4)特许：乙方得为商业上的目的使用商标和行名或它们的简称或变称，并得标明自己为地区内产品的经销商。

(5)注册：如乙方提出要求，甲方应自费负责为商标和专名在地区内办理申请、正式注册并保持其效力。

第二条 经销权

甲方兹给予乙方以商标和专名向_____地区内客户总经销产品的权利。乙方应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。乙方应精通所推销该产品的技术性能。

第三条 乙方的销售目标

乙方在指定代理区域的年销售金额为_____元以上(视区域范围大小而定)。

第四条 代销商品、数量、价格

商品名称

商标名称

规格型号

生产厂家

计量单位

数量

单价

(元)

合计人民币金额(大写)： 万 仟 佰 拾 元 角 分

第五条 代销商品的质量标准

_____□

第六条 佣金

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的_____ %向乙方汇付佣金。

甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在_____天内支付佣金。

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征收的关税等应另开发票。

第七条 广告宣传费用

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。

第八条 付款：(选择下列方式)

(1) 在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的、百分之百金额的，不可撤销的即期信用证，并于开证后立即通知甲方以便由方准备装运。

(2) _____□

第九条 市场情况报告

乙方有义务每_____个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

第十条 订单的确认

协议商品的有关数量、价格和运输期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

第十一条 技术帮助

甲方应帮助乙方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费及工资，制造商应提供食宿。

第十二条 实行统一奖罚

每完成_____的产品销售，同时进升更高一级的代理和享受该级别的代理价格(最高级别=伙伴代理)。如果每年完成不到_____的产品销售，甲方有权取消乙方代理资格，但乙方也可重新交纳代理加盟费用，继续作该地区的代理。

第十三条 代理期限及代理权限

(1) 本合同代理期限为_____个月，自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。合同到期后，本合同自行终止。

(2) 在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该产品。

(3) 委托期满仍未销出者，甲方授权乙方可在委托底价内下浮_____%出售。

第十四条 授权形式、结算方式

(1) 授权形式

a. 乙方被甲方一经授权为区域代理商即日起，完成_____元人民币(视区域范围大小而定)后成为总代理。在此期间，甲方可寻找其他经销商，但在同等业绩情况下，甲方优先选

择乙方为总代理。

b.乙方取得总代理后，甲方在该区域所发展的代理商全部由乙方管理。

c.甲方签发给乙方的代理授权书，只提供申请检验许可，乙方不得转移其他用处，如有违反，甲方将付诸于法律。

(2) 结算方式

乙方向甲方订货时，乙方必须开出银行汇票，到甲方帐号后，甲方负责发货给乙方。乙方收到货签字为准后，甲方才能到银行提取货款。乙方不得任何理由推迟或拒付货款。

第十五条 专管权

(1)交易：甲方不得再将产品售予、让予或以其他方式使地区内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得产品。

(2)委托：甲方不得委托地区内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售产品。

(3)询购：甲方收到地区内任何客户有关产品的询购，均应交给乙方。

(4)再进口：甲方应采取适当措施防止他人在地区内出售产品，并不得将产品卖给甲方知道的或有理由相信拟在地区内再进口或出售产品的第三者。

第十六条 价格、条件

(1) 价格

a.甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，

此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

b.甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

c.如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

d.乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

(2)单独合同：在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

(3)最惠条款：甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售产品时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第十七条 市场管理

(1)管理的目的

坚持在指定代理区域销售，严格遵守全国统一指导零售价。防止恶性价竞争，确保乙方的合理利润，维护_____的信誉。

(2)管理条例

a.坚持指定代理区域的销售，禁止跨区销售。

b.遵守全国统一一直指导零售价，禁止抵价销售。

c.乙方有责任管理指定各分销商遵守本市场管理条例，乙方或乙方分销商违反市场管理条例时，甲方将根据本条款第三条规定进行处理。

(3) 市场管理奖罚措施

a.奖励：(1) 遵守本协议规定的市场管理条例的区域代理商可获得奖励(具体奖励协商而定)；(2) 配合甲方进行市场管理，协助甲方寻找跨区域产品的区域代理可获得奖励(协商而定)。

第十八条 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_____发货到乙方要求运往所在地的运费需由乙方支付。

第十九条 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。

第二十条 运输

(1) 运输方式：乙方自提或甲方代办运输。

(2) 甲方代办运输的，乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方，甲方按市场运价标准收费。

(3) 货物在甲方的吊装由甲方免费吊装，到达乙方用户后的吊装搬运等有乙方负责。

第二十一条 安装及售后服务

(1) 甲方负责产品的系统安装指导。

(2) 甲方对产品保修12个月，保修期内凡属甲方制造中的质量问题，由甲方负责，属乙方用户原因造成的问题，费用由乙方或乙方用户负担。

(3) 保修期以外的产品，视产品的具体情况确定有偿或无偿服务，乙方应与用户积极配合甲方服务，否则造成的损失，由乙方负责。

第二十二条 甲方的责任

(1) 承诺并保证作为产品的总代理完全有资格与乙方签订本协议。

(2) 自费提供样品和一切可以供应的广告资料。

(3) 提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

(4) 甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

(5) 应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

(6) 甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

(7) 甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第二十三条 乙方的责任

(1) 为在地区内推销产品并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用地区内各种销售机会而制定的销售指标。

(2) 乙方应根据需要，在地区内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

(3) 乙方将配备足够的销售工程师和技术工程师来配合市场销售的需求，他们会全面了解系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

(4) 供给甲方有关销售产品的详细报告，以及尽可能多的有关地区内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

(5) 乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

(6) 乙方应在该地区拓展用户，乙方应向甲方转送接收到的报价和订单。乙方无权代表甲方或签订任何具有约束的合约。乙方应把甲方规定的销售条款(包括装运期和付款)对用户解释。甲方可不受任何约束的拒绝由乙方转送的任何询价及订单。

(7) 乙方对甲方的财产无留置权。

(8) 乙方应视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有

损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

第二十四条 分代理或转让

(1) 非经委托人书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让给非经委托人指定的分代理，不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

(2) 非经总代理人书面授权，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

(3) 本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力，并确保实施。

第二十五条 本合同在以下几种情况下终止

(3) 如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过_____天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第二十六条 文件的归还

协议期满时，乙方应将甲方提供的全部广告资料及所有文件归还给甲方。

第二十七条 存货的退回

协议期满时，乙方若储有代理产品和备件，应按甲方指示退回，费用由甲负担。

第二十八条 违约责任

(1) 甲方如违反国家有关政策法规，乙方有权中止合同，并由甲方承担相应的责任。

(2) 除乙方认可或授予信用额度外，乙方不接受甲方任何形式的欠款。因此如甲方未能按时交纳费用时，乙方可不予受理甲方委托的业务并有权停止甲方相应产品和服务的使用权，直至取消甲方经销资格。乙方违反其他依据本合同应当承担的义务，按本合同约定承担责任。

第二十九条 产品质量

(1) 标准：甲方向乙方保证，所有产品均符合地区内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证产品在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

(2) 免受损失：凡因产品被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在地区内销售或使用产品而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

第三十条 竞业禁止

乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方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。

本协议规定在此协议终止后的_____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_____年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

第三十一条 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。

第三十二条 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。

第三十三条 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。

第三十四条 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：_____。

(3)一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起_____日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相应责任。

第三十五条 争议的处理

(1)本合同受_____国法律管辖并按其进行解释。

(2)本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，

也可由有关部门调解;协商或调解不成的,按下列第_____种方式解决:

a.提交_____仲裁委员会仲裁;

b.依法向人民法院起诉。

第三十六条 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。

第三十七条 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。

第三十八条 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(签字): _____ 代表(签字): _____

签订地点: _____ 签订地点: _____

产品代理销售授权委托书篇七

代销人：（以下简称“乙方”）

甲乙双方经友好协商，在平等合作、互惠互利的基础上，本着加快品牌推广、服务大众的经营原则，就乙方作为“金德利”产品经销商相关事宜，达成协议如下：

一、经销地址及供货价格：

- 1、乙方自愿在销售甲方产品；
- 2、甲方以_____元的价格供货给乙方；
- 3、乙方承诺以不低于_____元的价格销售。

二、销售期限：

乙方自_____年_____月_____日起开始销售甲方“伊斯登”皮带。

二、订货

- 1、乙方以电话或上门方式订货；

三、甲方承诺

- 1、甲方需及时解答乙方提出的有关“金德利”产品质量及市场相关问题；
- 2、甲方应提供销售“金德利”皮带相关的资质及证明文件；
- 3、甲方承诺在_____个月内为乙方免费调换滞销的“金德利”皮带；

4、甲方承诺为乙方免费调换出现产品质量问题的“金德利”皮带（人为损坏的不予调换）。

四、乙方义务

- 1、乙方应及时按照双方约定的结算方式结算货款；
- 2、乙方不得再经销售除“金德利”外的其它品牌的同类产品；
- 3、乙方应妥善保存甲方提供的无偿使用的货架及工具，在双方合作终止时，乙方应完好退回。

五、甲方所提供首批产品及配件列表：

六、本协议未尽事宜双方友好协商解决，自双方签字之日起开始生效。

七、为保证合作顺利，乙方需提供身份证复印件给甲方。

甲方签字： 乙方签字：

日期： 年月日 日期： 年月日

产品代理销售授权委托书篇八

授权方（乙方）： _____

甲乙双方为了在_____领域进行合作，经过友好协商，签订本合同。

一、定义条款产品：指由乙方提供给甲方经销的_____等。

二、经销权在合同的有效期间内，乙方授予甲方_____产品在_____地区的经销权和其它产品的一般经销权。甲方

应保证将乙方产品以一种乙方允许的附加值销售给经销区域内的用户。

三、合作内涵？

1、乙方委托甲方为其_____产品的代理商，授权甲方可以在法律界定范围内组织对外的经营推广活动。

经营的公司载体为甲方。乙方没有具体的出资义务，不负担任何法人股东意义上的法律和经济责任，甲方对合作载体负完全的法律和经济责任。

2、甲方尊重乙方在其产品、新技术的专有权，并承担技术扩散的风险责任。如双方合作终止，未经乙方许可，甲方不得利用乙方技术基础从事开发和经营活动，否则甲方承担对乙方的经济赔偿责任。

四、经销期间本合同的有效期限自_____年____月____日至_____年____月____日止。在合同的有效期间内，任何一方均有权根据本合同的终止条款，以书面形式通知对方终止合同。

五、订货和供货

（一）订货甲方承诺在合同有效期内向乙方订购不低于以下数量的产品：

1、_____总数量：____套。

2、_____总订货金额_____万元

（二）供货

1、按照双方签订的产品订购合同，乙方须按时供货给甲方；

2、乙方凭甲方签字的书面通知（传真）和电汇传真，在限定时间内组织发货。运费，保险费由乙方负责，特急的费用由甲方承担。

3、乙方调整_____产品价格应及时通知甲方。

4、为保证乙方生产的计划性和供货的及时性，甲方对批量进货应提前告示乙方。

5、供货周期不超过_____天。

6、甲方应在收到产品后_____日内对产品进行验收。如发现非运输造成的未达到产品说明书所规定的性能指标的产品，经乙方确认后，由乙方负责更换。

六、产品价格和货款的支付

（一）价格

1、乙方以双方商定的供货价格，向甲方提供产品；

2、甲方应以乙方建议的价格销售产品，正常情况下，甲方的零售价不能低于乙方规定零售价的_____%。

（二）货款的支付

1、合同中_____，甲方以代理价全款同乙方结算。乙方收到汇款传真件后方组织发货。甲方应以硬件的全款和软件系统全款汇至乙方，乙方收到汇款传真件后组织发货，如甲方不能按订单要求准时支付货款，则应向乙方交纳逾期滞纳金，其金额按每逾期一天，交纳欠款总额的千分之一计算。对于长期拖欠、不付款的情况，乙方有权取消甲方的代理权。

2、乙方原则上不主张甲方占压库存商品，具体情况由甲方自己决定，甲方占压的.库存商品因不同时间的价格波动风险，

由甲方负担。

3、在当地实施本项目的财物、人事、经营负责人由甲方派出，并由甲方承担管理责任。

七、质量保证及维修服务

1、乙方发运的货物应保证合格，质量保证期为_____年。

2、由于甲方客户原因的售后维护和软件服务，原则上由甲方负担。乙方以工本价向甲方提供备件。

八、技术支持与售后服务

1、本合同签字生效后，甲方应选派具有一定技术水平的人员到乙方所在地接受必要的技术培训。在双方合作期间，乙方有义务在其所在地为甲方的人员提供必要的技术支持。

2、甲方负责向其最终用户提供使用培训及维修、维护等售后服务。

3、硬件产品在保修期内出现的非人为故障，乙方负责免费维修或更换。

4、用户对软件有新功能要求的，甲方以书面形式通知乙方，由乙方作出安排。

九、市场开拓

1、甲乙双方都有义务为用户讲解或演示乙方的产品，介绍操作和使用的方法。

2、甲方须可能争取乙方认可的展示机会操作和演示乙方的产品，使乙方的产品在市场上取得更加广泛的认同。甲方负责在其经销地区为指定产品打开销路，包括刊登广告、举办展

览、发宣传资料等，乙方有义务向甲方提供有关宣传资料，并对经过乙方认可的促销活动予以支持。甲方在宣传和服务中，都应积极维护乙方公司信誉。

3、甲乙双方应及时沟通情况，相互协商，共同提高乙方产品信誉，并采取某些必要的行动来激发市场活力。

4、乙方有权独立的在当地发展二级代理。

十、市场协调

1、甲方不得向本合同规定以外的地区销售产品。

2、甲方不得对乙方已有的mra[]重复购买客户)进行联络、报价；在开拓mra过程中与乙方发生冲突时，应服从乙方的协调。

3、甲方在开展业务时，如与乙方或乙方的其他经销商发生冲突，应服从乙方的协调。

1、乙方给予甲方特别供货价格的项目，可以计入达成额，但不享受以上奖励、

2、奖励的兑现：在新的订货时，以价格减让的方式兑现。

十二、合同的终止如有下列情况之一的，任何一方须以书面形式通知对方终止合同：

1、一方违约，经对方通知后，在合理期限内仍没有改正；

2、任何一方破产或产权发生变化；

3、因不可抗力面使合同无法履行。

十三、附属条款

- 1、本合同自甲乙双方代表签字盖章之日生效；
- 2、本合同一式二份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力，任何一方违反本合同，应承担违约的法律和经济责任。
- 3、合同终止，必须以货、款两清为前提，否则各方必须以自有资产和所属公司资产负责清偿，负完全的法律和经济责任。
- 4、本合同未尽事宜，由双方另行协商。

甲方： _____

乙方： _____