

# 2023年产品合作销售合同(精选5篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 产品合作销售合同篇一

甲方：

联系电话：

乙方：

联系电话：

甲、乙双方本着自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，经友好协商，根据中华人民共和国有关法律、法规的规定签订本协议，由双方共同遵守。

第一条、协议范围内，双方的关系确定为合作关系。为拓展市场更好地、更规范地服务消费者，根据公司的规划，甲方根据乙方的申请和对乙方的经营能力的审核，同意乙方加入\_\_\_\_\_公司的销售网络。同意乙方在\_\_\_\_\_省（市、自治区）\_\_\_\_\_市（地区）\_\_\_\_\_县（区）\_\_\_\_\_地点（商场建筑物）（代理、经销、专卖、批发、零售）专属性经营（\_\_\_\_\_）品牌\_\_\_\_\_系列产品。

第二条、订立本协议的目的在于确保甲、乙双方忠实地履行本协议规定的双方的职责和权利。乙方作为单独的企业法人或经营者进行经济活动。因此，他必须遵守对所有企业法人或经营者共同的法律要求，特别是有关资格的规则以及社会的、财务的商业要求。作为一个企业法人或经营者，乙方应

就其活动自负一切风险和从合法经营中获利。乙方不是甲方的代理人，也不是甲方的雇员和合伙人。乙方不是作为甲方委托代表，乙方无权以甲方的名义签订协议，使甲方在任何方面对第三人承担责任，或由甲方负担费用，承担任何义务。订立本协议并未授予乙方任何约束甲方或甲方有关企业之权利，甲方对本协议任何条款有最终的解释权。

第三条、有效期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，由签约日计。除非本协议提前终止，乙方可在协议有效期满前三个月向甲方提出延长协议合作的书面请求，经甲方同意，可以续签《\_\_\_\_\_合作协议书》。

#### 第四条、甲方权利义务

甲方为使乙方所辖区域更好运营，开发和提供适销产品，保证产品质量符合标准，合理定价，最大限度保证乙方的供应。在本协议期间，甲方承诺：

- 1、积极协助承担市场物流、组织功能乙方按甲方规划进行市场设计和拓展市场网络。
- 2、在乙方要求下，可为乙方代办货物托运及相应事项，用乙方要求的方式运输到乙方所指定的地点，其运输、保险等费用均由受益人乙方支付。
- 3、为乙方提供适当的培训和辅导。
- 4、作为市场开发和业务拓展必备条件，以保证整个系统持续统一。甲方负责组织品牌宣传，并协同承担市场物流、组织功能的乙方开展区域性的促销活动，最大限度地支持乙方的经营。甲方在作出的广告及推广活动之前，须先将有关活动资料通知乙方，以使乙方能于活动前作出适当准备及加以响应。甲方的品牌和产品及相关的灯箱广告□pop广告、店铺内外之装潢设计及陈设，由甲方定出vis形象设计，并为乙方提

供相应辅导。

## 第五条、乙方权利义务

- 1、乙方保护甲方的商标等知识产权，规范地使用甲方商标标识。
- 2、乙方有义务协助甲方打假、市场监管。举报、举证假冒伪劣产品、窜货以及其它不正当竞争行为。协同甲方与当地相关的执法部门进行协调、沟通。
- 3、乙方只能在甲方授权的区域内开展业务，不得在其它区域销售商品，如未有其它分销商经营的区域，乙方如愿发展业务，必须向甲方申请。
- 4、乙方只能在甲方所指定的进货渠道进货，不得到其它地方进货。通过市场的细分、有序的管理、合理地分配，有效支持网点商品供应，不得经营其它品牌产品和销售假冒产品。
- 5、协议有效期内，乙方所属区域内网点的零售价格，在甲方建议价格范围内保持统一，不得随意大幅度调价。乙方有义务为甲方收集所需要的市场信息，或根据甲方的要求进行市场调查，并在规定期限内汇总上报甲方。妥善保存乙方的经营业务记录，以备甲方的核查。

第六条、乙方有使用甲方授权范围内的商标、商标标识、VIS形象设计及甲方提供的适当范围的经营技术和商业秘密的权利。乙方具有从甲方指定进货渠道进货并在协议规定的范围内进行销售的权利。具有因甲方提供的产品本身质量问题可无条件退换的权利，但属乙方经营问题则由乙方自理。获得甲方所提供的培训和指导的权利。独立处理协议约定以外事项的权利。在协议约定的范围内行使甲方所赋予的权利。承担市场物流、组织功能的乙方有权推荐、考核所辖范围内分销商或零售商。但推荐的分销商、零售商必须向甲方申请，

签订协议、由甲方颁发证书后方可运营。

第七条、在乙方违背本协议即违法经营、制假、售假、恶意窜货、侵犯甲方知识产权等严重侵害甲方合法权益等行为时，本协议视作立即终止。甲方有权采取对乙方的下列措施：

1、责令乙方自行承担费用拆除所有的灯箱及一切有关的装饰用具、店面装修、宣传品等。乙方自行承担软件和硬件设备投资的一切损失。

2、向有关执法机关提出执法请求，封存乙方所有的带有甲方商标标识的商品。

3、依法提请司法和执法机关追索乙方的赔偿责任和法律责任。与此同时乙方必须

(1) 结清与甲方（甲方指定的供货商）的财务往来关系。

(2) 不得再进行销售甲方的商品。

(3) 必须承担客户后续服务成本，包括退货、维修、索赔等。

## 第八条、知识产权

甲方的商标，属甲方所有的知识产权，受国家法律保护。所有相关产品的标识，均属甲方所有。未经甲方事先书面专项授权，乙方不得使用甲方的名称、商标、公司司标等涉及公司知识产权内容、标识进行工商注册、招商、广告等；不得使用甲方提供的标识用于本协议以外的任何交易。乙方承诺不得擅自印刷有关商标、标识及促销广告发布；不得超越本协议所规定的权利范围，擅自制作总经销、总代理、代表处的证书、文件、名片、搁牌、铜牌等进行营业和运作；不得擅自改变统一的形象进行招牌、灯箱和有关标识物的制作和装潢。若乙方违反规定，甲方有权单方面终止协议，乙方除应按规

定承担违约责任外，还应赔偿甲方遭受的一切损失。

## 第九条、违约责任

1、在合作期内，项目合作双方中任何一方未经其对方协商认可擅自退出该合作项目，违约方同时赔偿被侵害方的投入损失及其他合作期内应得收益（具体为：按合作之日起至产生变故时为止的被侵害方应得的收益平均值计算，违约方赔付被侵害方剩余协议期的总收益）。并且必须遵守技术、市场保密条款，两年内不得在当地使用或经营本项目的同类技术内容及客户资源。否则项目合作各方有权追究违约方的一切经济法律责任。

2、如双方因不可抗力，或非双方所能控制或所能预见事件的发生，包括自然灾害、战争、政府行为、社会骚乱等情况而不能履行其业务，本协议的履行可以终止。如果发生不可抗力事件，援引不可抗力的当事人必须在15天内或通讯障碍消除之日起\_\_\_\_\_天内以书面的方式，必要时以传真或电传的方式，立即通知另一方当事人该事件的发生。如果他在上述期限内未能这样做，他将不能继续从本条协议中获益。

3、合作方如有一方违反本协议，则其他方有权取消与违约方的合作并追究违约方的一切经济法律责任。

第十条、如果产生有关本协议的存在、效力、履行、解释、终止的争议，双方应通过友好协商解决，如果争议发生之日起三个月内通过协商不能解决的，或者任何一方拒绝协商的，则任何一方均可诉请本协议签订地人民法院裁决。

第十一条、协议签署地为\_\_\_\_\_市。本协议一式两份，甲乙双方签字之日起生效。双方各备案一份，复印件无效。

第十二条、如果某个条文认为是不适用或无效的，可以在本协议的附加协议中予以更改和修正，该条文不适用或无效不

应影响整个协议的效力。同时签署的本协议的附加协议中的更改和修正，与本协议有同等法律效力。

甲方（公章）：

委托人：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方（公章）：

委托人：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 产品合作销售合同篇二

甲方：

地址：

联系电话：

乙方：

地址：

联系电话：

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，就农产品合作事项达成协议如下：

一、代销农产品、规格与价格等乙方提供指定农产品，乙方按照甲方要求配送货物。本协议签订之前，乙方将货物样

品(每款一斤)保存在甲方,乙方送货时应严格按照该样品的质量、规格、包装等要求配送货物。农产品名称净重乙方供货价甲方售价备注产品价格应包含内外包装、标贴等相关包装费用(不含增值税发票)。

## 二、协议范围

1、甲方提供贴牌,委托乙方贴牌生产”\_\_\_\_\_”牌农产品,采用甲方的公司名称、地址、品牌标识。乙方应按照甲方的要求进行农产品的贴牌生产,并确保这些产品是不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

2、甲方利用自身的开发市场、销售贴牌产品。乙方利用其技术、设备、人力等资源生产制造符合甲方要求并经甲方认可的贴牌产品。

3、贴牌产品由甲方销售,乙方不负责销售,非经甲方书面同意,乙方不得将甲方委托生产的贴牌产品转卖给任何第三方。

4、双方合作期满后或终止合作后,乙方不得再以任何形式生产或销售有甲方品牌标识的产品,乙方若违反规定,甲方有权要求乙方按销售所得进行赔偿。

5、甲方有权派员监督、见证贴牌产品的原料、生产、配送整个过程,乙方应予以全力配合与协助。

## 三、交(提)货地点、方式及费用

乙方直接送货到甲方指定地点或双方协定的交货点,单价含运费。乙方严格按订单中规定的数量和日期准时交货。

## 四、提出交货、质量异常及期限

提出交货、交货数量和时间以订单为准。乙方接到订单后若有异议,应在接到订单\_\_\_\_小时内以书面形式通知甲方,否

则视为乙方接受订单。对于不能及时供货，造成甲方损失的，应按订单总额的\_\_\_\_\_%支付给甲方违约金。

## 五、价格与结算方式

产品价格按甲乙双方确认的价格为准，若价格有变动须经双方协商同意，并确定新的价格及执行日期。双方确定货款结算方式为\_\_\_\_\_结。

六、质量要求乙方应保证其所提供的产品各项指标符合国家标准并应适时满足国家标准的有关最新要求。乙方应保证其所提供的产品符合相关环保要求。甲方帮助乙方建立产品质量追溯体系。

## 七、品牌管理

甲方提供的商标(包括包装设计、图形、汉字、英文及其组合等)所有权归甲方所有，乙方只能在甲方授权许可的范围内使用，不得私自转让或扩大其使用范围。双方合作期满后，乙方即无权以任何方式使用任何带有甲方标识的产品。

## 八、其他约定

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。合同有效期为\_\_\_\_年，从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日到\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。合同到期后，双方均无意见则自动续约\_\_\_\_年。

2、合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。本合同如有未尽事宜，经双方共同协商作出补充协议，与本合同具同等效力。

3、甲乙双方在履行本协议时发生的一切争议均应通过双方友好协商解决，协商不成，可向\_\_\_\_\_方所在地人民法院诉讼



解决。

4、若履行协议过程中涉及函件送达的，联系方式以本协议所列的为准。若一方存在变更，需提前\_\_\_\_日书面通知对方，否则应承担送达不能的所有责任。

甲方(签章):

法定代表人/委托代理人:

日期: \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(签章):

法定代表人/委托代理人:

日期: \_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

### 产品合作销售合同篇三

供货单位: \_\_\_\_\_, 以下简称乙方。

经甲乙双方充分协商, 特订立本合同, 以便共同遵守。

第一条产品的名称、品种、规格和质量

1. 产品的名称、品种、规格: \_\_\_\_\_。(应注明产品的牌号或\_\_\_\_\_)

2. 产品的技术标准(包括质量要求), 按下列第\_\_\_\_\_项执行:

(1) 按国家标准执行;

(2) 按部颁标准执行;

(3) 由甲乙双方商定技术要求执行。

(在合同中必须写明执行的标准代号、编号和标准名称。对成套产品，合同中要明确规定附件的质量要求；对某些必须安装运转后才能发现内在质量缺陷的产品，除主管部门另有规定外，合同中应具体规定提出质量异议的条件和时间；实行抽样检验质量的产品，合同中应注明采用的抽样标准或抽验方法和比例；在商定技术条件后需要封存样品的，应当由当事人双方共同封存，分别保管，作检验的依据。)

## 第二条产品的数量和计量单位、计量方法

1. 产品的数量：\_\_\_\_\_。

2. 计量单位、计量方法：\_\_\_\_\_。

(国家或主管部门有计量方法规定的，按国家或主管部门的规定执行；国家或主管部门无规定的，由甲乙双方商定。对机电设备，必要时应当在合同明确规定随主机的辅机、附件、配套的产品、易损耗备品、配件和安装修理工具等。对成套供应的产品，应当明确成套供应的范围，并提出成套供应清单。)

3. 产品交货数量的正负尾差、合理磅差和在途自然减(增)量规定及计算方法：\_\_\_\_\_。

## 第三条产品的包装标准和包装物的供应与回收\_\_\_\_\_。

(产品的包装，国家或业务主管部门有技术规定的，按技术规定执行；国家与业务主管部门无技术规定的，由甲乙双方商定。产品的包装物，除国家规定由甲方供应的以外，应由乙方负责供应。)

## 第四条产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点(包

括专用线、码头)

1. 产品的交货单位：\_\_\_\_\_。
2. 交货方法，按下列第\_\_\_\_\_项执行：
  - (1) 乙方送货；
  - (3) 甲方自提自运。
3. 运输方式：\_\_\_\_\_。
4. 到货地点和接货单位(或接货人)\_\_\_\_\_。

(甲方如要求变更到货地点或接货人，应在合同规定的交货期限(月份或季度)前40天通知乙方，以便乙方编月度要车(船)计划;必须由甲方派人押送的，应在合同明确规定;甲乙双方对产品的运输和装卸，应按有关规定与运输部门办理交换手续，作出记录，双方签字，明确甲、乙方和运输部门的责任。)

#### 第五条产品的交(提)货期限

规定送货或代运的产品的交货日期，以甲方发运产品时承运部门签发的戳记日期为准，当事人另有约定者，从约定;合同规定甲方自提产品的交货日期，以乙方按合同规定通知的提货日期为准。乙方的提货通知中，应给予甲方必要的途中时间，实际交货或提货日期早于或迟于合同规定的日期，应视为提前或逾期交货或提货。

#### 第六条产品的价格与货款的结算

1. 产品的价格，按下列第\_\_\_\_\_项执行：
  - (1) 按甲乙双方的商定价格；

(2) 按照订立合同时履行地的市场价格；

(3) 按照国家定价履行。

(执行国家定价的，在合同规定的交货或提货期内，遇国家调整价格时，按交货时的价格执行。逾期交货的，遇价格上涨时，按原价执行；遇价格下降时，按新价执行。逾期提货或逾期付款的，遇价格上涨时，按新价格执行；遇价格下降时，按原价执行。由于逾期付款而发生调整价格的差价，由甲乙双方另行结算，不在原托收结算金额中冲抵。执行浮动价和协商定价的，按合同规定的价格执行。)

2. 产品货款的结算：产品的货款、实际支付的运杂费和其它费用的结算，按照中国人民银行结算办法的规定办理。

(用托收承付方式结算的，合同中应注明验单付款或验货付款。验货付款的承付期限一般为10天，从运输部门向收货单位发出提货通知的次日起算。凡当事人在合同中约定缩短或延长验货期限的，应当在托收凭证上写明，银行从其规定。)

第七条验收方法\_\_\_\_\_。

合同应明确规定：1. 验收时间；2. 验收手段；3. 验收标准；4. 由谁负责验收和试验；5. 在验收中发生纠纷后，由哪一级主管产品质量监督检查机构执行\_\_\_\_\_等等。

第八条对产品提出异议的时间和办法

1. 甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、花色和质量不合规定，应一面妥为保管，一面在30天内向乙方提出书面异议；在托收承付期内，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。甲方怠于通知或者自标的物收到之日起过两年内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2. 甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3. 乙方在接到需方书面异议后，应在10天内(另有规定或当事人另行商定期限者除外)负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

(甲方提出的书面异议中，应说明合同号、运单号、车或船号、发货和到货日期;说明不符合规定的产品名称、型号、规格、花色、标志、牌号、批号、合格证或质量保证书号、数量、包装、检验方法、检验情况和检验证明;提出不符合规定的产品的处理意见，以及当事人双方商定的必须说明的事项。)

## 第九条乙方的违约责任

1. 乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的\_\_\_%的违约金。

2. 乙方所交产品品种、型号、规格、花色、质量不符合规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价;如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，由乙方负责包换或包修，并承担修理、调换或退货而支付的实际费用。

3. 乙方因产品包装不符合合同规定，必须返修或重新包装的，乙方应负责返修或重新包装，并承担支付的费用。甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应当偿付甲方该不合格包装物低于合格包装物的价值部分。因包装不符合规定造成货物损坏或灭失的，乙方应当负责赔偿。

4. 乙方逾期交货的，应比照中国有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货的违约金，并承担甲方因此所受的损失费用。

5. 乙方提前交货的产品、多交的产品品种、型号、规格、

花色、质量不符合规定的产品，甲方在代保管期内实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，应当由乙方承担。

6. 产品错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运交合同规定的到货地点或接货人外，还应承担甲方因此多支付的一切实际费用和逾期交货的违约金。

7. 乙方提前交货的，甲方接货后，仍可按合同规定的交货时间付款；合同规定自提的，甲方可拒绝提货。乙方逾期交货的，乙方应在发货前与甲方协商，甲方仍需要的，乙方应照数补交，并负逾期交货责任；甲方不再需要的，应当在接到乙方通知后15天内通知乙方，办理解除合同手续。逾期不答复的，视为同意发货。

## 第十条甲方的违约责任

1. 甲方中途退货，应向乙方偿付退货部分货款\_\_\_\_%的违约金。

(违约金视为违约的损失赔偿，但约定的违约金过分高于或者低于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者\_\_\_\_\_机构予以适当减少或者增加)

2. 甲方未按合同规定的时间和要求提供应交的技术资料或包装物的，除交货日期得顺延外，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按顺延交货部分货款计算，向乙方偿付顺延交货的违约金；如果不能提供的，按中途退货处理。

3. 甲方自提产品未按供方通知的日期或合同规定的日期提货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期提货部分货款总值计算，向乙方偿付逾期提货的违约金，并承担乙方实际支付的代为保管、保养的费用。

4. 甲方逾期付款的，应按中国人民银行有关延期付款的规定

向乙方偿付逾期付款的违约金。

5. 甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

6. 甲方如错填到货地点或接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受的损失。

## 第十一条不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免于承担违约责任。

## 第十二条其它\_\_\_\_\_。

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失的，应当在明确责任后10天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。但任何一方不得自行扣发货物或扣付货款来充抵。

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向\_\_\_\_\_委员会申请\_\_\_\_\_，也可以直接向人民法院起诉。

本合同自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起生效，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与合同具有同等效力。本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份；合同副本一式\_\_\_\_份，分送甲乙双方的主管部门、银行(如经公证或签证，应送公证或签证机关)……等单位各留存一份。

# 产品合作销售合同篇四

乙方(被授权方):

## 一 合约事项

1为维护合作双方的合法权益,经双方协商,共同达成本合约书的全部条款,并能共同守约执行。

2双方合作的基础:风险共担,利益共用,共同发展。

3双方合作的目标:长期合作,谋求产品的更大市场占有率。

4甲乙双方在本合约有效期内,自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日,将\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内,授权乙方独家代理销售。

## 二 乙方的权利及义务:

1有权确立代理区域内的销售方式;

2有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布;

4严格执行甲方的销售政策及价格体系,不得在代理区域外或非价格体系内销售;

7乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销,在此期间甲方不得重设分销商,影响乙方的销售。

## 三 代理/经销数量/价格/广告支持

1代理/经销商之销售数量要求:



## a独家代理:

备注: 此代理数量, 为我公司系列产品之数量, 各经销商首次提货量必须在\_\_\_\_\_台以上, 乙方试销期为\_\_\_\_\_个月, 试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_台。

2如确定代理商需要搞活动的支持, 乙方需把相关的资料传给甲方, 经过甲方审核并根据实际情况给予乙方广告或推广上的支持。

## 四交货与订货

1交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间, 乙方将全部货款汇入甲方指定帐号, 甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格, 如代理要求发票, 则在代理价格上加收税款。

## 五售后服务

2乙方在担当甲方产品代理时, 有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3乙方确定为甲方代理, 乙方可以拓展自己的销售范围, 。并能严格执行甲方公司规定的价格体系, 监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4甲方在已确立独家代理商区域内, 不再确立第二家代理商。

5在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时, 甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

## 六违约及终止

1乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方协商解决。

七本合约一式两份，双方签字后生效。

八本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关\_\_\_\_\_为准。

甲方： 乙方：

负责人： 负责人：

盖章： 盖章：

日期： 日期：

## 产品合作销售合同篇五

甲方：-----贸易有限公司

乙方：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、 特许代理产品名称

二、 特许代理区域： 省 市 县(区)

三、 甲方向乙方供货价格(附产品价格表) 四、 甲方对乙方的销量要求： 乙方首批进货量为 万元，年销售目标约定 万元。乙方每季度至少从甲方购进产品万元，否则甲方不承担本协议约定的义务， 并有权终止本协议。

五、 双方权利及义务 1、 甲方权利 (1)有核定市场零售价和指导乙方给核定区域内下级代理商供货价的权利；(2)甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方及甲方其它代理商权益行为的处置权利；(3)有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力；(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利；(5)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、 甲方义务 (1)为维护乙方区域代理权益，甲方不得以任何方式向乙方区域内的任何单位或个人提供乙方所代理权的产品；(2)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货；(3)负责提供乙方正常销售所需的相关文件；(4)每一个合作年度，乙方超额完成协议规定销量总额要求时，甲方应给予乙方超额部分的奖励；(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、 乙方权利 (1)享有本协议规定区域内所代理产品的独家代理权利及要求甲方对此权力进行保护的权利；(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利；(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务 (1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益;

(6)按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格,若价格上下幅度大于20%,须事先征得甲方同意;(7)乙方联系电话、地址变更,应及时通知甲方,如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方,而乙方又未通知甲方新的联系方式,本协议自行作废。

六、定货及运输约定 1、甲方在收到乙方订货单后,应及时向乙方发出确认订货通知,并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货,运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后,乙方应向甲方交纳首批产品的定金 元,待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货,但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符,乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏,运输费用由乙方负责。

八、售后服务 1、售后服务原则上由乙方负责。 2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

九、协议有效期 本协议自乙方执行第六条第(2)款之规定即自动生效,有效期壹年,至 年 月 日终止。若协议一方未履行协议条款,另一方有权终止本协议。本协议未尽事宜,可根据双方协商制定补充协议,其与本协议具有同等的法律效力。协商不成,由一仲裁委员会仲裁。 本协议一式二份,甲乙双方各执一份。

甲方: ---贸易有限公司(盖章) 乙方: (盖章)

甲方代表签名： 乙方代表签名：

签定日期： 年 月 日 签定日期： 年 月 日

开户行： 地址： 帐号： 电话：