# **总代理合同书**

    合同编号：

****甲方：****

社会统一信用代码：

****乙方：****

社会统一信用代码：

为使甲方        产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本合同书，以资双方信守。

****一、代理产品、区域、期限****

1.代理产品名称：        。

2.代理区域：         辖区范围内

3.代理期限：    年，自本协议签订之日起至    年    月    日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

****二、双方责任及权利****

1.甲方：

（1）自本协议签订之日起，乙方成为甲方在        市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。

（2）甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。

（3）甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品（特殊订货除外），并保证产品长期供应。

（4）甲方提供相关的产品证书和文件资料等。

（5）甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。

（6）甲方积极配合乙方进行销售人员的业务技能培训。

（7）甲方授予乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其他优惠措施。

2.乙方责任、权利：

（1）乙方应根据当地实际情况自行完善经营甲方产品的各项手续 。

（2）乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

（3）乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

（4）乙方必须具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性、有针对性开展一系列的促销宣传活动。

（5）协议生效后，乙方可以以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

（6）乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

****三、总代理商从事的业务范围****

1.区域内二级代理商的建立。

2.区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。

3.密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。

4.经常进行宣传促销活动。

****四、代理条件****

1.乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场经营网络。

2.乙方必须向甲方提供企业有关资质（企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证）。

3.乙方必须完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4.签约后，乙方在半年内必须完成（50%以上）区域内的市场营销网络建设。

5.乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6.乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方提供的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方提供的         年全国统一零售价，最低可以下浮         %，如需超出，必须征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际情况自定。

7.乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

（1）安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

（2）甲方营销政策及营销思路的贯彻。

（3）市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

（4）通过多渠道开拓终端销售业务。

8.不得同时经营其他同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

****五、代理数量及价格****

1.乙方首先支付人民币（大写）        （￥    元）货物订金，并可在订货金额内进行货物订购（三个月内），乙方每季度必须完成人民币（大写）        （￥    元）的进货额，全年必须完成人民币（大写）        （￥    元）进货额。（具体产品价格及品种见附件）

2.乙方承诺本协议签字之日起 7 日内，向甲方支付首批货物订金人民币（大写）        （￥    元），（甲方按4个月完成供货，每月为人民币（大写）        （￥    元））如不按时付货款，本协议将自动失效。

3.甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设情况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的    %给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按    %给予返利。

4.乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5.从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的    % 且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

****六、其它事项****

1.乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的5折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。

2.乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查情况，在质保时间范围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

****七、付款、运输方式****

1.乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2.运费由乙方负责。

****八、宣传、技术支持****

1.宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2.甲方提供代理授权书，技术培训资格证书。

3.甲方免费提供宣传喷画和培训手册。

4.乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5.提供工程。

****九、违约与仲裁****

1.未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币（大写）        （￥    元），然后再将实际损失额赔偿给甲方。

2.自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币（大写）        （￥    元），然后再将实际损失数额赔偿给乙方。

3.在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《经济民法典》处理。

****十、附则****

1.在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。

2.在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。

3.签订本协议时，甲乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托证书，企业有关资质证明。

4.未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、 乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

签署时间：    年    月    日

****甲方（盖章）：****

法定代表人或授权代表（签字）：

****乙方（盖章）：****

法定代表人或授权代表（签字）：