

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ THƯƠNG MẠI

Số:/.../ HĐDL

- Căn cứ vào Bộ luật dân sự được Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 24/11/2015;
- Căn cứ Luật Thương mại được Quốc Hội nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 14/06/2005.
- Căn cứ vào khả năng và nhu cầu của hai bên.
- Dựa trên tinh thần trung thực và thiện chí hợp tác của các bên.

Hôm nay, ngày 27 tháng 11 năm 2025 Tại 123 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. HCM

Chúng tôi gồm có:

BÊN GIAO ĐẠI LÝ (gọi tắt là Bên A): Lê Lý Thị Mộng

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh:

Trụ sở: Thành phố Hồ Chí Minh

Tài khoản số:

Điện thoại: 0987654321

Đại diện: Ông (Bà): Lê Lý Thị Mộng

BÊN ĐẠI LÝ (gọi tắt là Bên B): Đại lý Sài Gòn

Giấy phép Đăng ký Kinh doanh:

Trụ sở: 123 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. HCM

Tài khoản số:

Điện thoại: 0999111888

Đại diện: Ông (Bà): Đặng Tiến Hoàng

Sau khi thỏa thuận, hai bên nhất trí và cùng nhau ký kết hợp đồng đại lý thương mại với các điều khoản sau đây:

Điều 1: Phạm vi ủy quyền

Bên A bổ nhiệm Bên B làm Đại lý ủy quyền bán hàng theo mô hình Agency Model. Bên B được phép tiếp nhận, tư vấn khách hàng, hỗ trợ hoàn tất giao dịch giữa Khách hàng và Bên A. Bên B không phải là chủ sở hữu hàng hóa và không được tự ý thay đổi giá bán.

Điều 2: Giá bán và sở hữu sản phẩm

1. Giá bán do Bên A công bố và áp dụng thống nhất trên toàn hệ thống.
2. Bên B không được tự ý thay đổi giá hoặc cam kết các ưu đãi ngoài chính sách của Bên A.
3. Sản phẩm thuộc sở hữu của Bên A cho đến khi bàn giao cho khách hàng cuối.

Điều 3: Hoa hồng và chính sách thưởng

Bên B được nhận hoa hồng cho mỗi đơn hàng hoàn tất theo chính sách của Bên A. Mức hoa hồng hiện tại là: 5.00%. Ngoài ra, Bên B có thể nhận thưởng doanh số theo từng chương trình.

Điều 4: Quy trình bán hàng

1. Bên B tiếp nhận khách hàng trực tiếp hoặc từ hệ thống.
2. Bên B có trách nhiệm cập nhật thông tin khách hàng vào hệ thống của Bên A.
3. Hợp đồng mua bán được ký giữa Khách hàng và Bên A.
4. Bên B không được phép thu tiền khách hàng ngoài các khoản được Bên A cho phép.

Điều 5: Trách nhiệm của Bên A

1. Cung cấp thông tin sản phẩm, chính sách, hệ thống phần mềm.
2. Trả hoa hồng đúng thời hạn.
3. Đào tạo nhân viên Bên B.
4. Giao xe theo hợp đồng ký giữa Bên A và khách hàng.

Điều 6: Trách nhiệm của Bên B

1. Tuân thủ quy trình bán hàng và giá bán do Bên A ban hành.
2. Không được thu phí ngoài chính sách.
3. Bảo mật thông tin khách hàng và thông tin đại lý.
4. Đạt doanh số theo chính sách từng thời kỳ.

Điều 7: Thời hạn hợp đồng

Hợp đồng có hiệu lực kể từ ngày ký và kéo dài trong vòng ... tháng/năm. Gia hạn hợp đồng sẽ được thực hiện bằng văn bản.

Điều 8: Chấm dứt hợp đồng

Bên A có quyền chấm dứt hợp đồng ngay lập tức nếu Bên B: vi phạm giá bán, thu tiền trái phép, không đạt KPI nhiều kỳ liên tiếp, hoặc gây ảnh hưởng đến uy tín thương hiệu.

BÊN A

Chữ ký:
(Đại diện)

BÊN B

Chữ ký:
(Đại diện)