**产品代理购销合同模板**

被代理人(甲方)：

代理人(乙方)：

甲、乙双方依据平等互利、公平自愿的原则，经友好协商，就甲方授权乙方获得其相关产品代理商资格之事宜达成一致。为明确双方权责以及合法权益，规范代理关系及相应市场行为，就以下区域代理销售牌产品，乙方作为(□金牌□普通□代销)签订如下协议：

一、定义

1.产品：本协议所称产品，由甲方生产的。

2.商标：

3.区域：

二、合作方式及条件

1.经销：乙方代理销售甲方。

2.甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方处进行培训，在甲方处的食、宿费用由乙方自行负责。

3.甲方须保证乙方产品的供应。超过保质期未销售的产品件以上甲方以成本费用回收。

4.甲方向乙方提供该区域独家经销保证，乙方不得擅自在非代理区域销售甲方产品。

5.乙方不得经营销售其它品牌同类产品，并维护好甲方品牌的良好声誉。

6.乙方年销售量：金牌代理商不可低于吨，首批进货量不低于吨;

普通代理商不可低于吨，首批进货量不低于吨;代销商不可低于吨，首批进货量不低于吨。

三、甲方权利和义务

(一)甲方享有如下权利：

1.对地区或项目代理经销行为进行考察、评判，以确立、取消或处罚地区或项目代理;

2.销售区域和行业项目的划分及确定代理产品类别;

3.产品价格的决定;

4.企业形象设计及产品广告形式的决定;

5.审核和支持乙方广告宣传与维护甲方利益的活动支持;

6.区域或项目营销模式的决定。

(二)甲方应履行的义务：

1.不断推出适销对路，具有较强市场竞争力的新款产品;

2.不断进行广告宣传和形象宣传;

3.协助指导乙方开展产品广告宣传、促销活动;

4.帮助乙方拓展市场,进行入围招标等工作的协助开展等;

5.协助乙方培训具有专业技术知识的经销和售后服务人员;

6.保证乙方所售商品的售后服务;

四、乙方权利和义务

(一)乙方享有如下权利：

1.在甲方授权的代理区域或项目内代理甲方产品;

2.金牌代理商可共享甲方的销售文档与市场资料;

3.金牌代理商可在代理产品的资料上打上代理商的商标，但不得去掉甲方公司的商标;

4.放弃地区代理资格(须提前三个月向甲方提出书面报告);

(二)乙方应履行的义务：

1.设有专门的经营场地、人员，并保证充裕的资金销售甲方的产品;

2.努力完成甲方制订的销售任务。乙方向甲方承诺：协议期完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_万元，并且每月任务不低于\_\_\_\_\_\_\_万元，如连续2个月完不成最低销售任务，则甲方有权停止向乙方供货，并取消乙方总代理资格。

3.严格遵守甲方的销售政策，包括价格政策、回款制度等;

4.积极拓展市场，扩大销售;

5.配合甲方对假冒、侵权产品的打击;

6.按期提出需货计划、发货安排及市场预测;

7.按甲方提出的有关售后服务要求，作好售后服务工作，反馈产品质量信息;

8.配合甲方做好市场调查、广告宣传等工作;

9.遵守甲方的有关政策和规定;

10.在合作中所获知的甲方公司的商业资料与客户资料应负保密义务，不得泄露给第三方得知;

11.乙方工商登记资料需要变更时，应提前个月将变更事项通报甲方，并在变更后天内报甲方备案。

五、品牌所有权

甲方所供应产品的商品品牌、形象及标识之版权为甲方所拥有，乙方在行使代理商职责期间应对甲方品牌、形象及标识进行义务保护。

六、代理商行为规范：

1.在协议期间，乙方应自觉维护甲方(被代理人)的利益，其经营活动不得损害甲方权益。

2.乙方应自觉保护甲方产品权益。

3.价格规范：

(1)甲方产品实行全国统一定价。

(2)乙方不能擅自进行降价销售，包括降价形式的促销活动;

(3)乙方根据地区市场实际情况进行价格调整时应事先向甲方通报，在取得甲方认可同意后方可实施;

4.销售定额：

(1)甲、乙双方根据代理地区市场或项目情况制定代理商销售定额，乙方无特别原因应完成规定的销售定额;

(2)乙方如果未能完成规定销售定额，甲方可视原因给予撤消代理资格的处理。

(3)乙方代理甲方产品：金牌代理商最低经营额为每年万元人民币;普通代理商最低经营额为每年万元人民币;代销商最低经营额为每年万元人民币。

5.代理制度的使用规范：

(1)乙方使用甲方统一标准格式的产品销售代理合同(本代理合同);

(2)申请表内容必须如实填写完整，并加盖有用户与代理商(乙方)双方签章后生效。有效申请表须传真或复印件送至甲方备档，原件由乙方保存管理。