

精选销售代理合同范文汇总（通用30篇）

精选销售代理合同范文汇总 篇1

甲?方：

乙?方：

甲方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

乙方：

法定代表人：

身份证号：

地址：

联系电话：

为了推动公司产品在全国市场的销售，甲、乙双方根据《中华人民共和国_____》及有关规定，就乙方在指定区域代理销售甲方产品的相关事宜，

达成如下协议：

一、?代理销售事项

1. 代理销售商级别：甲方授权乙方为?地区的?级代理销售商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2. 代理销售范围：?省?市?县。

3. 代理销售区域扩大或缩小的条件及方法：

4. 代理销售期限：从?年?月?日至?年月?日。

5. 代理销售之产品

（1）乙方代理销售甲方的产品为：

（2）代理商品种类增减的条件及方法：

6. 乙方的进货销售指标

（1）乙方首次连续?进货款额按进货价格计算不低于万元（淡季可进行后续调整）；

（2）乙方年进货额指标为?万元；

（3）乙方最低应实现年销售额?的递增。

二、?代理销售商资格之认定

为避免贻误甲方市场开发，乙方须具备以下条款方能确认代理销售之资格，否则合同不生效。

1. 乙方须为具有_____经营权的企业法人；

2. 乙方须具备在销售代理区域范围内的市场开拓与品牌营销能力，在?年，在代理销售区域内应完成?家以上符合甲方要求的经销商的开发运营；

3. 为维护正常销售秩序，维护双方权益，防止串货并保证销售额的顺利完成，乙方须交保证金?万元，自合同签订后?日内汇入甲方公司帐号。本合同约定的代理销售任务完成且无窜货行为，保证金一月内退还；

4. 对?品牌有较深了解，理解并认同?品牌的经营管理模式及企业文化；

5. 在代理销售地区有良好的商誉和市场信誉，有能力贯彻完成甲方的市场营销计划；

6. ?产品展示区应严格按照甲方提供的展示方案进行产品陈列，按要求摆放产品宣传册和广告海报。

三. 供货价格和零售价格要求

1. 甲方对乙方的. 供货价格为公布零售价格的?折，活动或促销产品由甲方提供的供货价格表为准；

2. 乙方的销售价格，以甲方提供参考零售价格为标准，根据实际情况可做上下?%的浮动。

四. ?付款方式

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，乙方不得以任何理由推迟或拒付货款。

五. 订货、换货、退货及运输方式

1. 乙方在确定进货明细目录后，提前?天将订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订货计划，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. 有关换货事项，依照“退换货政策”文件；

3. 有关退货事项

(1) 本协议期限届满或甲方依本协议的规定解除本协议的，乙方未售出部分产品可向甲方退货，经甲方检验符合退货标准后（具体标准由甲乙双方另行确定），按供货价格（邮递等中间费用由乙方承担）予以退还；

(2) 乙方由于经营不善或者其它原因造成乙方店铺倒闭或者无法继续经营的，甲方不予退货；

(3) 乙方经销的甲方产品在销售过程中产生滞销，自发货之日起三个月内，经乙方要求并经甲方检验商品确无损坏的，甲方将给予调换同等价值的产品，邮递等中间费用由乙方承担；

4. 甲方可提供航空、铁路、公路、邮寄等形式的运输方式，运输费用由乙方承担。

六. 甲方的权利和义务

1. 甲方提供的产品质量须达到国家相关规定标准（具体标准由双方另行确定）

2. 甲方为乙方提供必要的产品相关证件、宣传资料及资质证明；

3. 甲方保证供货及时（前提：乙方每月按时呈报下月订货计划）

4. 甲方在乙方年进货额达到?万元且无跨区销售及其它违反合同的行为将给予额外的返利政策（具体返利额度由双方另行协商确定）；

5. 甲方将根据乙方销售及市场经销商管理之业绩为乙方定制长期优惠政策（具体实施细则待定）；

6. 甲方给予乙方每月?万元的赊销额，乙方应确保月底回款，逾期未到帐甲方将停止供货；

7. 甲方为乙方提供甲方在?区域范围内的客户名单，由乙方完成所代理经销区域内的客户开发及维护；

8. 甲方应及时向乙方传递甲方新产品的有关信息，并给予乙方展架、赠品及宣传品的优惠支持（具体优惠额度由双方另行协商确定）；

9. 甲方应及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动；

10. 甲方应在甲方网站发布乙方有关营销信息并注明乙方是该区域内的甲方授权?级代理商；

11. 甲方应保守在合同履行过程中所知悉的乙方商业秘密；

12. 甲方保留通过互联网络进行商品销售的权利，并不受地域限制。

七. 乙方权利和义务

1. 乙方作为甲方的?省销售代理商，在?区域应按甲方销售策略销售要求，销售甲方产品并开发?区域的经销商市场，在?年内完成?家以上符合甲方要求的经销商的开发与运营。（经销商条件详见经销商协议书）；

2. 乙方享有甲方公布零售价格的?折供货价格，活动或促销产品由甲方提供的供货价格表为准；

3. 乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并_____承担因乙方自身原因所引起的售后责任；

4. 乙方须严格遵守国家有关法律法规及行业规范，守法经营；

5. 乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，一经发现将按违约处理；

6. 乙方如需通过网络展示或销售甲方产品，需提前通知甲方并保证零售价格与甲方网站所公布价格一致；

7. 在甲方进行优惠、促销活动期间，乙方有权按甲方确定的优惠价格并按甲乙双方协商的数量购买甲方举行前述活动的产品；

8. 乙方在媒体上（包括但不限于网络）刊登的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格；不得违反甲方产品的体系；乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价?折的价格信息；若违反本条款，甲方有权取消乙方奖励及相关

市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的?销售代理商资格；

9. 乙方不得对产品作超出甲方限定范围的宣传报道或违反国家有关法律法规经营，因此而引发后果皆有乙方自行承担；

10. 乙方印制各种与甲方产品有关的宣传资料前必须呈报甲方审核，并经甲方书面许可后方能印制，印制费用由乙方自行承担。该等宣传资料不得违反法律法规，并且未经甲方或相关权利人的许可不得使用甲方或任何第三方合法拥有的知识产权，若违反本条款，甲方有权取消对乙方的相关优惠及奖励，情节严重者，甲方有权解除乙方之销售代理资格并追究乙方违约责任；

11. 乙方须自行承担由于其自身商业行为和法律行为以及经营管理不善所带来或造成的损失；

精选销售代理合同范文汇总 篇2

甲方(委托方)：

营业执照注册号：

地址：联系电话：

乙方(受托方)：

营业执照注册号：资质等级及证号：

地址：联系电话：

甲方为促进商品房的销售，委托乙方对甲方所开发的 项目进行独家营销策划和销售代理，双方在平等互利的基础上，就委托代理之有关事宜达成如下合同条款：

第一条 委托代理主要事项（选项打“√”）

☐全程代理 ☐市场调研 ☐营销策划 ☐代理销售

第二条 委托代理项目的位置、面积

1、代理项目座落位置： ；

2、代理项目总面积约为 平方米(详见甲方提供的测绘面积表，附件一)

第三条 销售价格

1、销售面积按套内建筑面积计算；

2、合同所约定的销售房屋价格均价为元/㎡；乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格(各房屋具体销售底价表、付款方式、折扣及本合同其他约定条款等)进行销售(详见附件二)；

3、在实际销售中，如属溢价方式销售，在溢价范围内乙方有权折扣优惠，无需经甲方同意；如属甲方定价销售，乙方无权折扣优惠，经甲方书面同意后，方可执行折扣优惠。

第四条 甲方权利与义务

1、提供有效的营业执照和开发资质证书复印件；

2、提供该项目的土地使用权证(复印件)、商品房销售证书或预售许可证(复印件)及施工图、分层平面图、面积测绘报告、户型图以及施工进度计划、项目材设及配置表等资料；

3、保证工程质量、工程进度、综合验收时间及交房时间(详见附件三)，项目在修建过程中，若发生设计变更，应当及时书面通知乙方；

4、按双方协商确定的计划，承担销售广告宣传费用以及相关资料制作费用(详见附件四“广告宣传推广计划”)；

5、派出专人配合销售，负责审定售房合同、收款，办理售房合同登记、银行按揭与房屋产权、国土等手续，落实购房人的合理要求等工作；

6、提供《重庆市商品房(买卖)合同》范本；

7、对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制和自售的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效；

8、提供装修好的售房部、配备售楼电话、必要的办公用品和购房直通车，承担售房部房租、水、电、电话等办公易耗品及车辆使用等费用；

9、可以定期检查、督导乙方工作。并指派专人负责房屋买卖合同的签章；

10、作好本合同的，防止对销售造成不利影响；

11、负责按时支付乙方佣金及策划费；

12、约定承担的其它费用：

第五条 乙方权利与义务

- 1、乙方必须提供营业执照和房地产中介服务资质证书复印件；
- 2、本合同签署后[]天内向甲方提交市场调查报告、营销策划案及营销实施计划给甲方审定，在甲方基本具备销售条件后，经甲方同意，在天内展开销售实际运作；
- 3、切实完成向甲方承诺的销售计划(详见附件五)，严格执行销售价格及付款方式(详见附件六付款方式)。特殊情况须经甲方书面同意；
- 4、不得以甲方的名义进行本合同约定之外的业务；
- 5、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广；
- 6、未经甲方同意，不得代收任何售房款项，如遇特殊情况乙方代收客户房款，需在24小时内交付甲方，其它约定除外；
- 7、根据销售需要及市场需求，在双方确定的销售底价基础上，溢价或涨价的幅度应报甲方书面批准后方可执行；
- 8、协助甲方与购房人签订商品房买卖合同。本合同约定销售范围内的房屋，所有销售均视为乙方完成；
- 9、乙方有权拒绝任何形式的虚假按揭融资；
- 10、乙方应当为甲方保守相关商业机密；
- 11、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象；
- 12、约定承担的其他费用；

第六条 本项目广告宣传和活动推广费用(包括报刊、电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘、展销会等)，由甲方根据推广计划按以下[]项支付。

- 1、广告推广费用分别直接支付给新闻宣传单位和制作单位；
- 2、支付给乙方，由乙方负责支付。

第七条 策划费及结算方式

前期市场调查、项目定位调研和项目营销策划费为[]万元(大写)(¥[]万元)，本合同签定时甲方预付万元给乙方，余款甲方在乙方提交正式报告文本日内一次性付清。若甲方对正式报告文本有异议，需在二日内提出整改意见，乙方必须在 日内整改完成，提交甲方，甲方二日内未提出异议，视为认可。

第八条 代理销售佣金按以下[]项方式计算

- 1、佣金=底价佣金+溢价奖励
其中：底价佣金=底价销售合同总金额× %
溢价奖励=(销售价—底价)×销售面积× %
- 2、佣金=(销售价—底价)×销售面积
- 3、佣金=销售合同实际金额的 %
- 4、其他方式

第九条 代理销售佣金结算方式

- 1、当甲方收到所签售房合同首期房款时，视乙方代理成功，甲方应按售房合同成交总额，依照本合同第八条分别计算佣金；
- 2、当甲方收到首期房款后即应按时结算佣金给予乙方，结算日为 ，甲方在结算当日可用转帐或现金方式支付乙方，乙方提交收款票据；

第十条 甲方违约责任

- 1、若购房人购买的该项目房产的实际情况与甲方提供的材料不符或产权不清，规划设计变更或销售面积变化，以及因工期、交房期、质量、银行按揭、典当抵押等问题产生的纠纷，均由甲方负责；
- 2、甲方如不按合同规定的期限向乙方支付佣金，则每超过一天按应付佣金的 %向乙方支付滞纳金；若佣金支付时间超过三个月，视甲方违约，违约金为万元。乙方有权解除合同，并由甲方完全承担违约责任；
- 3、如甲方认可的销售费用开支不能及时到位，由此造成销售工作的停顿，后果由甲方承担；
- 4、开盘时间定为20 年 月 日，若因甲方原因导致该项目不能按时开盘而引起的乙方前期准备工作顺延，顺延时间不超过 天，否则甲方应支付乙方前期工作准备金 万元整，并且乙方有权终止本合同。

第十一条 乙方违约责任

- 1、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的销售活动之外的任何商业活动，

也不得以虚假夸大之词欺骗购房人，只能在甲方编制的书面宣传资料和允许的范围内对购房人进行宣传，否则造成的社会不良影响及甲方、第三方的损失由乙方承担；

2、乙方不得私收房款及预订款，乙方有任何未经甲方同意私收房款、预订款以及其它挪用行为，视为违约，甲方有权立即终止乙方承销权，并追究其法律责任；

3、乙方如不能按双方约定时间完成策划工作进行销售，视乙方违约，违约金为 万元。甲方有权解除合同；

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿经济损失万元人民币。

第十二条 本合同执行期间，在合同约定的代理销售范围内，甲方不得任意售房；如甲方有购房客户，须交乙方进行办理，售出房屋仍计入乙方销售总额中，并按合同约定结算佣金给乙方，如甲方用委托乙方销售的房屋进行抵债、抵偿、抵押、置换等，则视同为乙方销售，甲方按本合同约定支付乙方佣金。

第十三条 正式销售时间为办好预售许可证时双方协商计算，三个月之内乙方销售房屋面积少于计划任务的[] %或销售额少于万元，甲方有权解除本合同，但需结清乙方应得佣金；否则乙方有权销售至合同期满止，甲方不得停止乙方承销权。

第十四条 退房处理方式

1、甲方责任：乙方执行退房指令，所退之房屋乙方继续销售，乙方已收之佣金不再退还甲方，乙方再售该房屋，甲方仍需支付佣金；

2、乙方责任：由于乙方的责任造成的退房，甲方有权扣除乙方的佣金，造成甲方损失的由乙方承担赔偿责任。

第十五条 若乙方无有效合法的营业执照、资质证书以及超范围的受托代理，给甲方造成的损失和不良影响，均由乙方承担经济责任和法律责任。

第十六条 本合同期未届满而中途终止时，在一年内甲方不得聘用未经乙方许可的任何原聘用人员。因甲方违约给乙方造成经济损失的，甲方必须赔偿。

第十七条 合同期限： 年 月 日至 年 月 日。

在合同有效期内，任何一方不得随意单方面终止本合同，本合同期满前60天，若甲方未提出反对意见，本合同代理期自动延长60天。

第十八条 其他约定：

第十九条 甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，按本合同约定的下列方法之一，进行解决(选项打“√”)：

1、向_____仲裁委员会申请仲裁 ()

2、向_____人民法院提起诉讼 ()

第二十条 本合同一式三份，甲、乙双方各执一份，办证机构登记备案一份，双方签字盖章即刻生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人： 法定代表人：

注册房地产经纪人： 委托代理人： 房地产经纪人协理：

精选销售代理合同范文汇总 篇3

甲方：

乙方：

为使翰林国际尾盘商铺运作更为专业、科学和实效。甲、乙双方经友好协商，公司(下称甲方)自20__年5月15日起，正式委托新乡市丰宁文化传媒有限公司(下称乙方)代理甲方翰林国际项目尾盘商铺全程推广策划、销售代理等工作。为明确双方责、权、利特签定本合同，供双方信守。

第一条：委托代理项目基本概况：

双方合作项目：翰林国际项目尾盘商铺

项目地址：位于新乡市健康路与和平路交汇处西南角

项目建筑面积：商铺共 间，分别 平方米(最终面积以签订的《商品房买卖合同》为准)。

第二条：委托方工作内容：

尾盘商铺全程推广策划、销售代理(含招商执行)

第三条：合同期限：

自 年 月 日至 年 月 日止。

第四条：甲方责任及权利

1、保证项目的销售合法性。

2、提供售楼部搬迁、装修、装饰及办公用品给乙方至代理期满。

3、负责项目办理房产证、借款等手续及所发生的一切费用

4、一切有关项目之其他合同文件 均须甲方签订盖章，乙方及其他任何个人或单位签订盖章均无效。

第五条：乙方责任及权利

1、乙方负责项目的整体策划、宣传和销售过程中必须遵守中华人民共和国法律及有关地方、部门法规。

2、乙方负责项目全程策划和销售代理。

3、乙方负责承担在此期间项目招商、销售广告及推广活动的广告费用和营销人员工资费用。

4、代表甲方以甲方名义签署该项目商铺的招商租赁协议，及协助甲方收取商铺租赁保证金和租赁租金。

5、乙方有权在甲方审定的单价的基础上上浮单价，并适当打折，但打折后以不低于甲方认定的单价为限，除甲方特别许可外。

第六条：乙方全程策划及销售代理佣金收取约定

1、乙方的销售佣金以溢价形式提取。即所有可销售商铺的基本底价为/m²，超出底价部分扣除营业税/m²后归乙方所有。

2、乙方的招商佣金提取每间商铺一个月租金。

3、以上资金由乙方代收扣除佣金后转给甲方

4、乙方在完成双方约定的销售目标后七个工作日内，由双方签字确认后，甲方按乙方应得佣金一次性支付给乙方。

第七条：违约责任及合同的终止

第八条：若双方因履行本合同发生争议，双方应友好协商。协商不成，交由签约地法院裁定。

本合同一式肆份，甲、乙双方各执两份，由双方代表签字盖章后均具同等法律效力，合同内容如有修改，经双方友好协商后，另行补充。

甲方： 乙方：

法定代表： 法定代表：

签约代表： 签约代表：

年 月 日 年 月 日

签约地： 签约地：

精选销售代理合同范文汇总 篇4

甲方：_____

乙方：_____

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、代理区域

乙方授权甲方作为乙方产品_____客车在_____省(市)部分地区的授权经销商，具体区域为：_____。

二、代理产品

甲方代理销售乙方产品：_____牌系列客车。

三、代理指标

甲方在代理期限内，年销售必保指标为_____辆，争取指标为_____辆。

四、代理价格

1. 代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2. 甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

五、付款方式

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务

1. 积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2. 合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3. 甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4. 车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5. 甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务

1. 自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品(标配)，其售价不得低于代理价。

2. 保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业秘密。

3. 产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4. 积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达_____辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5. 乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售_____辆以内的(含)，按所定购车辆的实际车价的_____ %提取服务费，完成_____辆以上的按购车价_____ %提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

甲方(公章)：_____

乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____

法定代表人(签字)：_____

_____年_____月_____日

_____年_____月_____日

精选销售代理合同范文汇总 篇5

甲方：北京哈德勋科技开发有限公司

乙方：

甲乙双方于20xx年_____月_____日，就乙方承接甲方_(电瓶修复液)_区域销售总代理事宜，在互利互惠，优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域销售代理合同书。具体条款如下：

一、经双方确认：甲方的(电瓶修复液)(此类产品皆适用于各种行业用的铅酸电池)具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方_____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

二、权利与义务

1. 甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____地区，此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3) 乙方应至少每一个月向甲方提供销售产品的情况(包括一些广告资料、价格、销售情况等), 同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

三、代理保证

1. 为维护市场秩序, 保护甲、乙双方的共同利益, 甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整, 乙方严禁跨区域窜货, 对有跨区域窜货行为的乙方, 甲方将取消其代理资格, 本合同将自动终止, 同时不予退还市场保证金。如有其它区域业务, 乙方可通知甲方, 由甲方安排此区域的代理商发货, 乙方可一次性获得甲方利润10%的提成。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况, 甲方须退还乙方保证金, 乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权, 或无法完成本合同所列相关要求, 甲方均有权终止本代理合同, 在该地区另寻代理商, 同时不予退还市场保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时, 必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后, 如无需续约, 在无违反本合同条款情况下, 可终止合同, 并退回市场保证金, 但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

四、退换货

1. 为服务广大消费者, 乙方在代理区域内经营, 若消费者不满意或证实属产品质量问题, 甲方需无条件提供退换货。

五、销售定额

1. (电瓶修复液) 供货价为_____元/公斤, 乙方的首批订货量最低为

☐ 省级经销商 ☐ 一级城市经销商 ☐ 市级经销商

_____公斤, 销售期内至少每月应达到_____元的销售额。

六、签定本合同后如果15天内没有开始执行购货和销售, 则本合同自动作废, 如果连续1个月内未继续购货者, 可考虑取消其代理资格。

七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份, 具有同等法律效应, 甲乙双方各执一份。

甲方(盖章): 北京哈德勋科技开发有限公司 乙方(盖章):

代表(签字): _____ 代表(签字): _____

20xx年____月____日 20xx年____月____日

精选销售代理合同范文汇总 篇6

开发商(甲方):

地址:

电话: 0371--55179999

代理商(乙方):

地址:

电话:

传真:

开户银行:

银行帐号:

鉴于:

1、甲方是一家依法注册并致力于房地产、商业运营等领域投资的公司法人, 并拥有较高的品牌知名度及商业运营能力;

2、乙方是一家依法注册从事房地产营销策划及代理销售等业务领域的公司法人, 并在商业地产代理销售及策划方面拥有较成熟的楼盘操作经验, 并能满足甲方项目代理销售工作要求; 基于以上情况, 根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》有关规定, 本着诚实信用、互惠互利的原则, 甲乙双方经过友好协商, 就甲方开发建设的项目一期委托乙方代理销售事宜签署本合同, 并同意项目两家代理公司联合代理, 并承诺共同遵守。

第一条 委托项目

1、项目名称: 项目一期

2、项目位置:

第二条 代理销售范围

代理范围：“总体可售建筑面积约 188645.22 平方米。(代理面积以最终实际开发面积为准)

2、如实际交付乙方的销售面积不足本合同所约定的年度销售考核面积，则按原约定年度考核面积与年实际交付销售面积的比例，结合原考核标准确定实际销售任务及考核标准。

3、委托内容：营销策划、代理销售(详见合同附件一)。

第三条 委托权限

1、甲方委托乙方代理项目一期的营销策划及项目中本合同约定部分面积的代理销售。

2、在乙方代理期间内，如甲方需对乙方代理销售的物业销售范围进行调整，甲方应提前7个工作日以书面形式告之乙方后再行调整，并作为合同附件，与合同正本具有同等法律效应。

3、在乙方代理期间内，乙方对合同约定代理范围内的物业享有代理销售权，根据市场情况，向甲方提供对外销售的信息依据。

4、乙方同时作为项目一期营销策划机构，全程负责该项目营销策划工作。

(1)服务内容包括：项目委托销售部分的年度、月度营销策划方案、活动策划方案、广告方案建议(平面广告、电视广告脚本建议、电台广告脚本建议)、宣传资料(软

文策略与框架等)、产品定位策划，网站建设建议及宣传推广(含主体推广系统建议、阶段性主体推广建议)、SP及公关活动策划方案等乙方受甲方委托所应完成的服务内容。(包括但不限于本合同附件一、附件二、附件三、附件四所列内容)

(2)以上服务内容，甲方每月向乙方下达月度工作任务或专项工作任务，乙方需在甲方要求时限内完成，并保证服务质量。如乙方未能按时完成工作任务或未能达到质量要求，甲方可单方解除合同。

备注：

1、以上工作内容涉及建议书、策划书等均提供电子文档、书面形式，以上工作内容涉及的设计专案，均提供电子文档及彩色样稿；(由推广代理公司等第三方提供设计方案并打样稿，乙方提出相关建议)；

2、如涉及样本调查及相关统计数据分析，乙方应将调查样本资料原件及统计数据资料连同相关文件资料，一并交付甲方，并对其真实性、准确性负责。

第四条 委托期限及销售考核标准

1、委托期限自本合同签订之日起 12 个月，即自20_年1月1日起至20_年12月31日止。

2、销售定义：

客户已签订《商品房买卖合同》并足额交纳购房款(含以银行按揭方式放款)的房屋销售面积；

3、销售任务：

双方约定：乙方应在进场之后完成每月甲方下达的销售任务。详见附件《20_年销售任务书》。

乙方在本合同签订后30个工作日内制订出完成《20_年销售任务书》的《营销方案》；

并制订出各月、季度的《销售计划表》，报甲方审核，甲方根据乙方提供的销售计划及市场情况、自身商业运营需求，向乙方下达月度及季度销售任务，并作为甲方督促考核乙方完成销售工作的依据，乙方《销售计划表》及甲方月度、季度销售任务、每月营销方案及费用表为本合同附件。

如遇甲方工程进度或《预售(销售)许可证》的影响，此项工作时间做相应调整。

第五条 乙方佣金费用标准

一、乙方代理佣金：

销售代理费：按总销售额的1% —2% 收取。

二、佣金结算条件：

1、该项目“最低佣金”为已售房屋成交全额回款总价的1%，“最高佣金”不高于已售房屋成交全额回款总价的2%(含)，以甲方实际到帐金额为结佣条件。

2、乙方应按照甲方确定的《20 年销售任务书》制定销售计划、按甲方确定考核指标执行。每阶段的佣金支付比例根据乙方该阶段已售物业销售考核指标的完成情况,在“最低佣金”与“最高佣金”之间按下列约定计算:

若乙方月销售考核指标完成率 $<60\%$,乙方销售并成功到达甲方帐户中可计入佣金提取范围的总金额的1%支付乙方该阶段佣金。

若 $60\% \leq$ 乙方月销售考核指标完成率 $<80\%$,乙方销售并成功到达甲方帐户中可计入佣金提取范围的总金额的1.2%支付乙方该阶段佣金。

若 $80\% \leq$ 乙方月销售考核指标完成率 $<100\%$,乙方销售并成功到达甲方帐户中可计入佣金提取范围的总金额的1.5%支付乙方该阶段佣金。

若 $100\% \leq$ 乙方月销售考核指标完成率 $<120\%$,乙方销售并成功到达甲方帐户中可计入佣金提取范围的总金额的1.8%支付乙方该阶段佣金。

若 $120\% \leq$ 乙方月销售考核指标完成率,乙方销售并成功到达甲方帐户中可计入佣金提取范围的总金额的2%支付乙方该阶段佣金。

3、为鼓励乙方实现更高的销售业绩,双方约定将最终合同金额中超出销售底价部分的10%作为乙方奖励。奖励部分每三个月结算一次。

4、结佣条件:

4.1一次性客户指购房人签订《商品房买卖合同》并交付所购买房源全款到达甲方指定帐户,乙方即具备领取代理佣金的条件;

4.2商业贷款或公积金客户指购房人签订《商品房买卖合同》,并已缴纳首付款而且银行按揭或公积金贷款资料交付齐全,乙方即具备领取首付款的代理佣金的条件;剩余佣金应在商业贷款或公积金贷款到达甲方帐户时,乙方具备领取代理佣金的条件;如因甲方或银行原因,商业贷款或公积金贷款不能如期(手续齐全银行受理后三个月内)到达甲方账户,在银行按揭或公积金贷款资料交付齐全且银行受理三个月后,乙方具备领取代理佣金的条件。

4.3分期付款的客户指购房人签订《商品房买卖合同》,并在一年内缴纳完该套房源的全部款项,(分期付款客户以客户实际到达甲方帐户金额为乙方领取代理佣金的条件如超过一年,将在客户缴纳首付款之日起的一年内计算全部剩余佣金);

4.4首付分期付款的客户首付分期按揭贷款的客户,当客户首付款到达甲方帐户时,即具备结佣之完全条件,剩余佣金应在银行贷款到达甲方之日完全具备结佣之完全条件。

4.5在代理期内客户签订商品房买卖合同的房屋,在代理期届满后房款全款到账的,甲方应在该部分房屋全款到账后次月佣金结算日,按本合同约定的标准向乙方支付该部分房屋的全部销售代理佣金,需乙方按甲方要求配合甲方办理签约、按揭、交房、资料整理等工作为前提、否则无权获取该部分佣金。

5、发生以下情况甲方有权即刻终止合同:

(1)每批推售物业的月度及阶段性销售考核指标(每一个月为一考核阶段),由乙方提请任务书,由甲方修改并签章后生效。如乙方连续2个考核阶段未能完成50%的销售考核指标完成率或未完成甲方设定的关键节点考核指标,则甲方有权解除本合同。

(2)乙方连续2个月销售低于月度销售计划的 50 %(含 50 %)时;

(3)乙方连续3月销售低于月度销售计划的(含%)时;

(4)乙方连续两个季度低于季度销售计划的 70 %(含 70 %)时。

在代理销售活动中甲方书面同意打折销售或低于均价销售的部分,按实际销售价格计算佣金。有关价格折扣具体事宜双方另行确定。

6、在本合同期限内,如提前解除代理合同的,甲方应准时结清销售佣金。具体约定如下:

6.1核对乙方销售的已认购已签约未结款明细,及已认购未签约明细。以上两个明细双方负责人应签字盖章,双方确认完以上明细,乙方应移交客户资料给甲方。

6.2 已认购已签约的:在解除合同签定当日,乙方销售房源认购已签约的客户,按照双方约定条款,按月以到账回款额给乙方结佣;

6.3已认购未签约的:在解除代理合同签订当日,乙方销售房源已认购未签约的,甲方应给乙方30天签约期(在甲方房源具备签约条件的情况下),由乙方履行完签约手续后,按照双方约定条款,按月到账回款额结算;

第六条 销售完成确认标准

1、银行按揭：客户签订《商品房买卖合同》交纳首期款，乙方负责协助办理银行按揭并至银行放款，客户的贷款全额到甲方账户后，视作销售完成，乙方结算佣金的标准参

照本合同第五条。

2、一次性付款：购房客户签订《商品房买卖合同》并一次性支付购房款，其购房资金全额到甲方账户后，视作销售完成，方可进行佣金结算。

第七条 费用结算说明

1、双方按月结算销售佣金。

2、每月28日前(遇节假日顺延)，甲方按本合同第五条、第六条的约定支付上一个月的费用给乙方，乙方开具发票给甲方，双方各自的税费自理。

3、甲方支付乙方每月佣金的80%，剩余20%留存于甲方，每季度初甲方支付上季度乙方应得佣金的10%;剩余10%作为交房保证金，待交房手续完成后，甲方全额支付剩余10%佣金。

4、甲方支付佣金时，乙方需提供等额合法有效的发票，否则甲方有权拒绝支付佣金。

5、其他条款：

(1)如因非甲方原因导致客户签订《商品房买卖合同》后又退房，乙方不得提取佣金，如乙方已提取应退还甲方或在乙方佣金中扣除。

(2)合同期间，在房源可签约的情况下已签订认购协议但未签《商品房买卖合同》或未付齐房款的合同，不计入当月销售完成任务，在付清房款完善手续后，计入乙方销售业绩。

6、甲方与客户签订《商品房买卖合同》后，如非甲方原因造成《商品房买卖合同》终止或客户退房时，甲方从次月应支付的代理费内扣除该部分已结代理费。由甲方造成退房的，算入乙方任务点数，不计提佣金。

第八条 双方权利和义务

一、甲方权利及义务

1、甲方保证委托给乙方代理销售项目的合法性和真实性。

2、甲方保证按照本合同规定与乙方及时结算并向乙方支付有关款项。

3、甲方向乙方提供房屋销售必须的相关资料复印件，包括企业法人营业执照、房地产开发企业资质证书、《国有土地使用许可证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《商品房(预售)销售许可证》、《商品房买卖合同》、红线图、规划图、户型平面展示图、鸟瞰图、效果图等资料。

4、甲方向乙方提供项目装修标准、配套设施、物业管理协议等资料(甲方盖章)，并按承诺的内容提供真实的设施和服务，负责交房等事宜。

5、甲方有检查、监督、建议乙方代理工作的权力，但不干涉乙方正常工作。

6、甲方承担该项目销售的广告推广费用。乙方可建议推广方案预算，甲方根据具体情况制定投放计划。如遇特殊情况双方另行协商确定。

7、甲方安排财务人员在销售现场组织收取购房款，乙方应积极配合。

8、甲方如发现乙方有收取客户购房款等款项的行为，或发生乙方以自身名义与客户签订购房协议的行为，视同乙方严重违约侵犯甲方利益，甲方有权单方无条件解除合同。

9、甲方有权根据乙方销售业绩完成情况调整乙方代理销售面积及其代理销售的期限。

10、甲方负责承担有关销售网点的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、办公耗材、通讯、网络、水电等运营费用，并配备保洁、保安人员。确保各销售网点具备接待功能。

11、甲方负责承担项目地营销中心的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、固定电话通讯、有线网络、水电等运营费用，并配备保洁、保安人员。

12、甲方负责承担项目地外有关销售网点的设立、装修、店面展示及办公桌椅、办公设备、固定电话通讯、有线网络等运营费用。确保各销售网点具备接待功能。

二、乙方权利和义务：

1、乙方需由专业人员组成项目工作小组，制定工作流程，并保证项目小组成

员稳定，如需更换需报甲方同意。乙方承担参加本项目销售工作的总监、策划、案场销售人员的工装费、工资、销售佣金，甲方免费给乙方工作人员提供班车；

2、乙方需与甲方保持紧密联系，经常与甲方交流。合同履行期间每周乙方与甲方举行一次基本工作沟通会，如因专案特殊需求，乙方将视情增加工作沟通会。同时乙方需确保硬件及网络设备，以便与甲方顺利沟通。乙方应积极主动与第三方协作单位进行沟通与协调。

3、乙方负责草拟：(1)营销推广策略：入市前市场竞争分析；入市前营销推广总体思路；销售价格策略；分阶段销售计划；(2)乙方负责进行现场销售管理：销售组织与控制；销售培训；销售执行，追踪客户签约；销售控管；客户反应检讨；修正销售策略。

(3)乙方负责在项目宣传推广过程中监控相关的平面设计(户外广告、报纸广告、DM、车体广告等)、现场包装设计(围墙、展板、看楼通道、导视系统等)、销售物料设计(楼书、折页、户型单张、认购书等)等工作；

4、乙方所有策划方案及相关建议应以书面及电子文档形式向甲方汇报，并向甲方提交相关资料，包括营销程序及营销人员配备、项目销售策划、宣传推广计划、及落实发布情况、不同楼栋楼层户型的房屋销售价格及优惠措施、乙方工作人员的作息时间表及加班计划。乙方根据市场情况，配合推广代理公司制定广告推广及执行计划，计划方案经甲方审核确认后，乙方方可执行。

5、乙方在双方合作期间不得以任何形式或手段贿赂甲方工作人员，一经发现甲方有权无条件终止本合同，并不支付佣金，由此给甲方造成的损失由乙方承担。

6、乙方保证其提供给甲方的任何文件不会侵犯任何第三方的知识产权和其它权利；

如对第三方造成侵害的，乙方负责承担全部侵权责任，其侵权赔偿责任与甲方无关；如给甲方带来损害的(包括影响甲方楼盘销售工作等)，甲方有权单方面解除合同并停止支付佣金，乙方还应承担违约责任，并赔偿甲方的损失。

7、承诺自身及派驻现场的销售人员具备相关工作经验及专业素质，合同签订后，乙方提供本项目总负责人1名(不驻场)，策划经理1名、销售经理1名、案场内勤1名以及销售人员10人，并根据项目销售进度及甲方要求及时增加销售人员。乙方应保持团队稳定，并将名单报甲方备案。

8、承担销售工作，并按合同约定完成销售任务，并负责协助办理已售物业的银行按揭，合同备案等手续。

9、乙方必须勤勉尽责的履行工作职责，如发生一房两卖或未详细向购房者介绍房屋情况等过错，导致甲方遭受损失及承担赔偿责任，则由乙方承担甲方因此所遭受的一切损失，甲方可在乙方为领取的佣金中予以直接扣除。

10、协助甲方同客户签订《认购书》、《商品房买卖合同》，并及时将合同等其他文件资料交付甲方，否则无权要求甲方结算佣金。

11、乙方提供销售报表给甲方，客户所缴定金和购房款全部由甲方收取。乙方负责客户按揭材料的催收、审核和收缴，在合同约定期限内向一次性付款及分期付款的客户催收各期房款；负责通知按揭贷款客户按照贷款机构的要求提交申请贷款所需的有关资料；负责在客户签订《商品房买卖合同》的同时，收齐客户办理按揭及产权等手续的所有资料；做好与相关部门(如按揭机构、律师事务所、保险公司等)的协调工作；负责与甲方配合，共同完成客户签约、结算等工作，协助办理交房手续等。

12、乙方不得以自己名义与客户签订房屋买卖合同，所有合同由甲方与客户签订，否则甲方可单方解除本合同，对该部分乙方签订合同不计算乙方业绩，因此造成甲方及第三方损失由乙方承担。

13、乙方必须严格按照甲方的书面授权委托内容进行销售工作，不得违背相关合同条款及乙方承诺，乙方不得从事侵犯甲方合法权益及有损甲方企业形象的活动，保护甲方商业秘密，不得泄露客户资料，否则由乙方承担全部的经济及法律责任。

14、乙方应遵守甲方售楼现场管理规定及公司的其他管理制度。

15、乙方不包含本项目所有广告设计及相关平面设计方面工作，仅对推广方面提出专业建议。

16、自乙方进场之日起3个月内，甲方不给乙方制定考核任务，3个月后经双方

协商,制定符合市场客观现状,公平、合理可行的销售任务。此阶段销售的房源佣金结算点数按完成任务点数来结算。

三、补充说明:

1、乙方在销售过程中,应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍,尽力促销,不得夸大、隐瞒或过度承诺。否则由此给甲方造成损失由乙方承担,甲方并可视情解除合同。

2、乙方应信守甲方所制定的销售价格,非经甲方的书面授权,不得低于销售单个物业底价销售,不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时,乙方应按甲、乙双方确定的付款方式与客户签订合同并协助甲方收款。

3、乙方不得以甲方的名义从事本合同规定的代理事项以外的任何其他活动,否则甲方有权单方面解除本合同并要求乙方承担所有给甲方及第三方造成的损失。

4、如甲方实际建筑完成面积与预售许可证等政府文件面积不符,以政府审批的面积为准。

5、乙方在本合同签订后 两个 月内提交附件一所列的相关成果;在项目开工前及预

计发售前1个月提交附件二中所列与工地及售楼场所有关的相关成果;并按甲方项目推进要求提交附件三、附件四所列的相关成果;

6、若当地房地产市场出现不可抗拒的销售危机,导致本合同约定的销售基价和销售任务在实际销售过程中无法实现时,双方应当友好协商,根据实际情况,另行签订补充协议。

第九条 违约责任

本合同签署生效后,甲、乙双方应严格遵守本合同,合作期间,任何一方如出现单方无告知情况下终止或解除本合同,严重违约致使本合同无法继续履行等违约事项,须按人民币伍拾 万元向对方支付违约金,守约方保留取得其依据本合同本应取得,但由于违约方违约而无法取得其相应收益的权利。

一、甲方违约责任

1、合同履行期间,若甲方无故单方面终止或者变更本合同,甲方应当赔偿乙方损失。

2、如甲方逾期支付乙方销售佣金、销售溢价提成,自甲方超过本合同约定时间起至实际支付之日止,甲方应按每日应付款项的万分之一的标准向乙方支付逾期滞纳金。

3、如甲方违约导致合同无法履行,乙方有权解除《代理销售合同》,甲方在收到乙方解除合同通知书之日起三十个工作日内,按乙方实际完成的销售面积计算佣金。

二、乙方违约责任:

1、若乙方单方面终止或变更本合同,甲方有权取消乙方的销售代理权.乙方已产生的销售佣金,甲方须据实结付。

2、由于乙方自身的原因,未按合同约定及甲乙双方会议或其它书面形式约定的时间完成工作内容、提交工作成果的,逾期超过三天,甲方有权以书面通知形式单方解除合同,并由乙方承担此给甲方造成的损失。

3、如乙方的营销策划方案或其他方案经反复调整3次后仍然得不到甲方的书面确认,则甲方有权单方面终止合同。

4、乙方出现下列情形之一的,视为乙方严重违约:

(1)隐瞒、夸大或者缩小代理项目销售情况,向甲方提供虚假的销售报表;

(2)利用委托代理工作便利,泄露甲方的知识产权、商业秘密(包括但不限于客户资料、销售底价等);

(3)不按合同约定配置相关销售人员或乙方相关工作人员严重懈怠,玩忽职守,严重影响甲方对外形象;发生上述行为,经甲方督促仍不改正,甲方有权单方解除合同,并有权追究因乙方违约给甲方造成的其他损失。

5、如乙方在销售期间,擅自调整价格,扰乱市场秩序,对甲方造成恶劣影响的,甲方可根据合同约定单方解除合同,乙方应在接甲方通知3日起退出销售场地,并交付全部相关资料,所造成损失由乙方全部承担,乙方应得收益将不予支付。

6、乙方未经甲方同意私自收取客户所缴定金、购房款或私自以自身名义与客

户签订合同，或私自留存合同文件，甲方可单方解除合同，乙方应在接甲方通知3日内退出销售场地，并交付全部相关资料及钱款，乙方应得收益将不予支持。

第十条 争议的解决方式

凡因执行本合同产生的一切争议，双方应尽协商解决；协商不成，双方均有权向本合同委托项目所在地人民法院提出诉讼。

第十一条 合同生效

1、本合同书自双方签字盖章之日起生效。

2、本合同所有附件，一并由双方签字、盖章确认，本合同与本合同之附件为不可分割的完整组成部分，具有同等法律效力。

3、本合同未尽事宜，由双方协商确定，并另行签订补充协议。

4、本合同壹式肆份，甲、乙双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表委托人：

签约时间： 年 月 日 法定代表委托人： 签约时间： 月 日

精选销售代理合同范文汇总 篇7

数(套) 总代理费比例 最低销售户数指标 3个月 250以上 1.0% 201-250 0.8% 200以下 0.6% 200 5个月 550以上 1.2% 501-550 1.0% 500以下 0.8% 500 7个月 850以上 1.4% 801-850 1.2% 800以下 1.0% 800

注：

①策划费佣金及总代理费的比例以成交楼价为基数计算。

②如每月平均销售不足120套，佣金按0.5%计。连续两个销售期限（一个期限是2个月）不能达到最低销售户数指标，甲方 可取消代理合同。

③如上一期限的销售超出所述每月120套，可延至下个期限的销售指标里，依次类推。

④奖金：在代理期限内必须完成销售户数1000套条件下，乙、丙方可对超出售价人民币8000元/平米（不含装修价）以上部分计提2%奖金。即奖金（-8000元/平米）2%（为某套房不含装修的单价，为同套房的面积）

⑤上述销售户数含甲方销售数。 6-

3、买家身份确认 在乙、丙方代理期内，凡属港、澳、台、国外及中外联名的人士购买，无论是甲方或乙、丙方销售，均视作乙、丙方销售并支付有关总代理费；凡属中国XX人仕购买百仕达花园三期，如是乙、丙方销售，则计算入乙、丙方销售户数内及支付有关总代理费给乙、丙方；如是甲方销售，则不用支付总代理费给乙、丙方；买家身份以购房人仕的身份证或其它有效证件界定。 6-

4、于销售期间，甲方先根据当月的内、外销累计销售额及按当时所达的总代理费暂结算支付；待此代理协议结束时，甲方必须总核算乙、丙方全期的总代理费及一次性支付有关差额（若有） 6-

5、策划费及港、澳、台、国外及中外买家认购单位之佣金，甲方须直接支付予乙方或乙方指定的深圳帐号。并由乙方开出香港发票（ce）或深圳税务部门认可的票据予甲方；大陆买家认购单位之佣金，甲方须直接支付予丙方，并由丙方开出深圳税务发票予甲方。 6-

6、甲方同意乙方在买家签署认购书时，在不影响客户购买的情况下，以乙方名义收取买家手续费（一房每单位收手续费港币2500元，二房或以上每单位收手续费港币3000元）（限于以港、澳、台、国外及中外联名的身份认购的买家，买家身份以实际登记的身份证作界定）；甲方销售人员销售时所收取的买家手续费则归甲方所有，并负责相关责任。若在第一销售期限（2个月内）不能完成最低销售指标300户，甲方有权决定减少乙方收取手续费的金额，乙方不得异议。若在现场收取手续费时，影响客户购买落定，乙方均不能强求收取手续费；若客户有特殊原因，经甲方签字，可退款的客户，乙方手续费也相应退回于客户。 6-

7、不论因任何原因出现掙定或买家未能完成买卖之情况，甲方无须支付有关之代理费予乙方及丙方。若乙方及丙方已收取了有关之代理费，其亦须在上述掙定或买家未能完成买卖之情况发生后实时退回有关之代理费给甲方。 第七条：在代理协议有效期内，甲方须保证其项目以同一标准的单 位数量在香港及内地以同一价格销售。

第八条：在项目销售过程中，甲方同意接受香港买家以信用卡支付临时认购合约中的订金，并同意承担因支付该订金所发生的银行手续费（约

为订金额的1.6%) 第九条：法律责任和合同终止

9-1、甲方须保证其所提供的项目销售文件和资料的真实、合法、有效，否则，由此引起的一切责任和损失均由甲方承担。

9-2、乙、丙方在项目推广销售活动中，须根据甲方所提供的文件资料对客户作如实的宣传、报道及解释。因甲方、乙方或丙方的言行引起的误导、欺骗、夸大等不实后果，或任何一方违反本协议之条款时所导致的法律责任和对方的名誉、经济蒙受任何损失，均须由违约方依法向对方承担一切责任及赔偿对方一切因此所蒙受之损失。

9-3 在销售代理期间，因甲方的故意过错导致乙方、丙方或他人的损失时，应由甲方独自承担赔偿责任，有关的纠纷诉讼由甲方负责处理及支付有关费用；因乙方或丙方的故意过错导致甲方或他人的损失时，由乙方或丙方独自承担赔偿责任，并负责处理有关的纠纷或诉讼，及支付有关费用。

9-4 在代理协议有效期内，乙、丙方职员在接待客户和买家时，应热情服务，礼貌待人；遇有乙、丙方无法解决的争执应及时通知甲方协调处理。

9-5 在代理期限内，乙、丙方职员在接待客户完成订金及交纳首期款后，仍需继续跟进服务。协助甲方通知买家办理银行按揭手续，并及时通知买家办理入伙手续等等。代理期结束后，乙方或丙方对其买家提出的合理要求必须做好相应的后续服务

精选销售代理合同范文汇总 篇8

甲方：

乙方：

地址：

双方本着自愿、平等、互利的原则，在真实、充分表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》，就乙方销售甲方_____系列软件产品一事，达成如下协议，双方共同遵守。

一、定义除非本合同条款或内容另有规定，下列术语应具有以下含义：

1. 软件产品：

已经商业化并公开发布的软件，甲方作为权利人或权利受让人，可以授权销售并提供技术支持和服务，包括软件的可执行程序和相关文件；

2. 代理销售：

根据《计算机软件保护条例》第十八条规定，软件著作权人或者权利受让人允许行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或者经销；

3. 寄售：

指在产品售出后或双方约定的期限内，甲方授权乙方销售其产品并与乙方结算，乙方可随时将未售出的商品退还给甲方的合作方式；

4. 配送：

指甲乙双方根据以下条件进行结算的合作方式：

(1) 货到付款；

(2) 月结，即每月月底或约定日期前一个月内的采购在其他约定日期结算；

(3) 批量结算，即每批采购时结算最后一批采购。

(注：以上结算方式由双方在补充协议或附件中协商选择。

5. 双方：

甲乙双方的集体名称；

6. 补充协议：

指主合同的补救条款，与主合同具有同等效力。

二、甲乙双方的权利和义务

1. 甲方是_____系列软件产品的供应商，乙方是代理卖方。

2. 销售范围：

甲方指定乙方在_____

3. 销售甲方的软件产品。

乙方作为甲方的代理卖方，应履行代理卖方的责任。在上述区域，甲方的软件产品应根据甲方销售策略的销售要求，销售给所有大、中、小零售客户和二级批发客户。如果新的零售店和批发店诞生了，要及时联系供应，保证不缺货。甲方还应保证供应充足的货物。

4. 软件产品的品种和数量由订单和收据确定，以最终收据为准。

5. 运输及运费计算：

如果采用铁路运输，甲方将以到岸价格的形式向乙方提供软件产品，即甲方负责将软件产品运送到乙方所在地区的火车站的运费，乙方负责将货物从当地火车站装卸到乙方仓库的所有杂费；其他运输方式的使用另行约定。

6. 残损、退换货：

乙方在验收过程中发现短少或包装有缺陷，影响销售的，应立即在发货单上注明，并要求发货部门签字作证；乙方有义务向甲方提供相关文件，以便甲方向保险公司索赔。如果乙方未能表明或履行其提供文件的义务，甲方将认为乙方已正确签署所有文件。如因质量问题导致软件产品无法销售，经甲方质检部门检验合格后，甲方将为乙方更换并出具证明。更换每_____个月进行一次，具体日期另行通知。因乙方保管不善或保管不当造成的质量问题，甲方不得换货。

付款期限及欠款上限：

(1) 乙方应在收到款项之日起_____天内向甲方支付未付款项。

(2) 乙方最多可欠甲方_____8元。为接受甲方的工作指导，乙方必须定期向甲方提供_____的销售报告和客户信息。该日也是双方验证乙方销售的基准日。

三、乙方的特殊义务和奖励

1. 将甲方销售的各类软件产品库存保存两周，甲方有权要求乙方调整库存的增减。

2. 合作行动：甲方在当地推广软件产品时，乙方有义务提供人力和货物借用服务。

3. 价格控制：乙方可以享受甲方代理卖方的供货价格，乙方必须保证向零售商和批发商提供甲方指定的二级批发商和零售商的供货价格。同时，乙方有义务控制其供应的零售商以甲方建议的'零售价格向最终消费者销售..(二级批发商的供货价格、零售供货价格和零售价格由甲方另行通知)

4. 对乙方的优惠待遇：

作为代理卖方，乙方可享受_____的折扣，乙方应以现金结算货款。当它需要支票或汇票时，并享受_____的折扣。此外，乙方可享受_____按本合同附件规定计算的当月奖励。

四、合同的变更和终止。

1. 经过友好协商，双方可以变更合同。

2. 如果乙方在个月内未能达到甲方设定的销售目标，甲方将视乙方自动终止本协议。

3. 本协议到期后，双方应协商是否续签本协议。

五、违约责任：

1. 乙方有下列行为之一的，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约(如存在下列前三种行为之一)，则追究乙方违约责任：

(1) 乙方超出销售范围销售甲方软件产品的；

(2) 乙方违反结算规定，超过规定的付款期限而未付款的；

(3) 乙方月销售额连续数月达不到甲方要求的销售额；

(4) 乙方在经营中遇到重大困难或经营发生重大变化时，如被他人承包、可能破产等，甲方的权利无法得到保障。

2. 本协议产生的任何争议应由双方通过友好协商解决。协商不成的，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、补充规定

1. 本协议有效期：自_____起。

2. 本协议一式两份，双方各执一份，签字盖章后生效。

3. 本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4. 乙方收货人确认书是本合同的附件。

甲方：

年 月 日

乙方：

年 月 日

乙方：

丙方：_____

甲方根据x地区市场开发计划，授权乙方经销双沟指定产品，并许可丙方在
规定区域内销售双沟指定产品，具体品种、规格和价格见下表。为保障三方利益，在
互惠互利的原则下经三方友好协商，达成共识，特签订本协议。

一、经销商产品价格体系(单位：元/瓶)

二、甲方的权利和义务

1、甲方对自己的产品质量负责，如发现有质量不合格的，甲方包退包换，并
承担直接损失。

2、甲方有权对市场变化调整经销产品的价格体系。

3、甲方对乙方所供产品及政策有权监督。

三、乙方的责任和义务

1、保证向丙方供货的及时性。

2、做好市场维护和回访工作，并及时将市场信息向甲方回馈，以便甲方决
策。

3、准确、及时按规定向丙方兑现各种奖励。如乙方不能如实兑现，甲方有权
从总公司(即双沟酒厂)提款兑现丙方。

四、丙方的责任和义务

1、必须以现金进货。

2、丙方须作好终端的市场维护工作，确保陈列显眼、集中、大气，并确保每
个单品不低于3个排面，严格按照规定的价格体系执行，不得以任何借口跨区域、跨
渠道进货和出货，若出现跨区域、跨渠道、乱价格、售假等行为，经甲方确认，甲
方将按以下条款或多款进行处罚。

a、取消分销商资格。

b、扣除年底返点。

c、扣除各种奖励。

3、积极及时完成甲方下达的销量任务。销售过程中发现质量问题，丙方必须
立即停止销售，并报经甲方确认，丙方有义务帮助协助乙方收回已出售的不合格产
品。

五、奖励政策。

1、年销售达5万以上，返点8%。

2、年销售达10万以上，返点10%。

3、年销售达15万以上，返点15%。

六、违约责任

在协议履行期限内，任何一方违约，利益受损方均有权解除本协议，并要求违
约承担所造成的全部直接损失。

七、协议有效期：

_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

八、本协议自签字之日起生效执行。

甲方代表签字：乙方代表签字：丙方代表签字：

甲方地址：乙方地址：丙方地址：

甲方电话：乙方电话：丙方电话：

年月日年月日年月日

精选销售代理合同范文汇总 篇10

立合同双方：

委托方：_____ (下称甲方)

住所地：_____

联系电话：_____

法定代表人：_____

受托方：_____ (下称乙方)

住所地：_____

联系电话：_____

法定代表人：_____

甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共

和国协议法》的有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发经营的座落于_____的房产事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条项目基本情况

1、项目概况

甲方系_____项目(以下简称本项目)的开发建设单位，本项目位于_____，项目一期总建筑面积≥_____m²，其中可销售面积为：商业用房建筑面积≥_____m²，住宅≥_____m²。本项目推广名和实际名称的改变不影响本协议的履行。

2、项目建设批文

甲方作为产权方已取得本项目以下开发手续和批文：

(1)国有土地使用证：编号：_____；

(2)土地规划许可证编号：_____；

(3)建筑规划许可证：编号：_____

甲方承诺上述文件真实、合法、有效。

3、协议基础条件

本项目在抵押权上等涉及第三方权益的事项由甲方负责处理，如出现有损第三方权益的事项，甲方须书面告知乙方。

第二条委托期限

1、乙方代理期限从本协议签订之日起至项目住宅销售面积达95%，商业用房销售达90%以上。合作期限到期前15个工作日内双方未提出续约的，双方在到期日后七日内交接完毕，协议自然终止。

2、在本协议有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方终止本协议。

3、在本协议有效代理期内，甲方不得另行指定其他代理商。

第三条销售准备及推广费用承担

1、销售准备

(1)预售许可证：甲方负责于_____年_____月_____日之前取得本项目预售许可证，将预售许可证复印件交乙方对外公示。

(2)营销中心：甲方负责建造、装修、布置营销中心(含购置家具及办公物具)，确保_____年_____月_____日之前交付使用。

(3)样板房：甲方负责样板房、销售通道建造及双方商定部位的建造和装修并承担费用。

(4)开盘：代理房屋取得预售许可证后，乙方即可进行销售，一期开盘不晚于_____年_____月_____日，最终正式开盘日期以报纸公示之日为准。

2、费用负担

(1)本项目的营销物料费用(包括但不限于制作沙盘及样板房等)与推广费用(包括但不限于户外、报纸、电视广告、印刷宣传资料、售楼书等)由甲方承担。甲方应按双方商定的营销代理推广计划支付上述费用。否则，由此导致的销售延误及风险与乙方无关。

(2)本项目住宅部分营销推广费用应不低于住宅销售总金额的百分之一点五(1.5%)；商业部分营销推广费用应不低于商业销售总金额的百分之二(2%)。

第四条代理销售权、成功销售及其它

1、代理销售权

除经乙方书面同意或协议另有约定，甲方不得委托第三方销售，亦不能在本协议履行完毕之前撤销对乙方的委托。在代理期限内，甲方违反本条约定委托第三方销售的房屋，视作乙方成功销售的房屋。

2、成功销售

(1)成功销售：购房者签署《商品房买卖合同》支付了首期购房款，该套物业视为成功销售。

(2)计算单位：成功销售并结算的物业以套或预售标识面积(销售总价)为单位计算。

(3)计算成功销售(销售代理费)的住宅、商业用房、车位为：由甲、乙双方以

任何形式售出的本项目住宅、商业用房、车位。

3、销售合同样本

甲方与乙方在开盘前共同确定《商品房买卖合同》样本，乙方应按双方确认样本与购房者签订合同，最终正式协议由甲方签章。

第五条销售代理费与结算

1、甲方支付乙方的“销售代理费”含“前期顾问费”、“销售佣金”和本项目销售超出销售底价部分的“溢价分成”，具体结算如下：

(1)前期顾问费

_____万元/月，在本协议生效且项目前期服务后开始收取，前期顾问费收取时间为_____个月(截止开盘当月)。

(2)销售佣金

甲、乙双方商定，本项目首期住宅、商业用房、车位的销售佣金为本项目住宅、商业用房、商业用房、车位销售总价款的_____

(3)溢价分成

住宅：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成；

商业用房：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成。

2、销售代理费(销售佣金与溢价分成)结算

(1)客户签订正式合同全款到位或首期购房款到甲方账户后乙方即可与甲方结算销售代理费。

(2)计算销售代理费的住宅\商业用房\车位为：由甲、乙双方以任何形式售出的本项目住宅、商业用房及车位。

(3)以乙方向甲方提交的《销售代理费明细单》作为初步结算依据。甲方若对《销售代理费明细单》所述内容无异议，应对该确认书签字或盖章予以确认并生效。甲方若对《销售代理费明细单》所述内容有异议，应在乙方提交日起三日内书面提出。逾期，视为甲方对《客户确认单》所述内容的认同；

3、退换商品房费用结算

本合同约定的委托期内，如发生客户要求换商品房，经甲方同意并与客户另行订立的新《商品房买卖合同》，以采取多退少补的原则按约支付销售佣金，原商品房由乙方重新销售。

第六条销售代理费的支付

1、至本合同签订生效之日且乙方提供市场前期服务之日起，甲方每月10日向乙方支付前期顾问费人民币_____万元整(¥_____元)；

2、乙方每月与甲方结算销售代理费(佣金与溢价分成)一次；乙方在每个结算月三十日前提供甲方该月《销售代理费明细单》，甲方若无异议，应乙方提交当日签字或盖章确认。甲方若有异议，应在乙方提交日起三日内书面提出。逾期，视为甲方对《销售代理费明细单》所述内容的确认。

3、甲方应于前述《销售代理费明细单》发生效力后的五日内据此全额支付乙方相应销售代理费。

4、本合同所涉各项费用均以人民币结算。

第七条甲方责任与义务

1、按本合同约定支付乙方相关代理费及其他费用。

2、保证其具备真实、合法、有效的将本合同项下销售代理事项委托给乙方的权限及已取得本合同项下委托销售物业为可合法销售之商品房的相应证明文件。

3、对因“本项目”本身之权属或资格之瑕疵而引致的纠纷承担责任。

4、按本合同约定，自行承担乙方销售时所需之销售资料及宣传推广等全部费用，甲方应提供销售所需的有关资料图纸、建材设备、装修标准、统一标识及销售面积等。

5、及时以书面形式与乙方沟通施工进度或设计变更等建设中出现的可能影响销售工作的相关问题。

6、提供楼盘销售场所，提供售楼部销售所需办公硬件，含复印机、电脑、打印机、传真机、电话、商品房买卖合同及日常销售办公费用(含电话费、水电费、办公用品费用、售楼部运作产生的水电费及售楼部保安、保洁及客户服务人员的薪资费用)的支出。

7、销售过程中的所涉及客户交纳的所有款项均由甲方收取，并由甲方指定财务人员办理相关手续，甲方财务人员应于当日将该日收款凭证的复印件(并附财务人员签名)交付乙方。

8、甲方提供(预)售房屋相关的文件和证书及详细数量表，并对提供的文件和证书的真实性负责；

9、甲方应于本合同订立同时，向乙方出具销售代理授权委托书，以便乙方出示给购房者；甲方同意乙方在相关推广宣传中署名宣传。

第八条乙方责任与义务

1、营销策略

(1)乙方负责完成本项目全程营销策划方案。

(2)乙方负责制定本项目年度广告计划及阶段性广告方案。

2、销售执行

(1)根据阶段性销售需要，派驻专案企划、销售经理及销售人员执行代理范围内的管理及销售工作。

(2)负责乙方营销团队的工资、佣金、福利的支付。

(3)负责乙方营销团队的服装统一，如因甲方对着装有特殊要求，则超出乙方标准部分的费用由甲方支付。

3、其它

(1)在订立本合同时出具其企业法人营业执照、组织机构代码证等相关文件。

(2)按双方确认的计划提交本项目销售及推广方案，并根据双方最后确定的执行计划进行实施。

(3)双方共同确定《商品房买卖合同》样本，乙方应严格按该样本与客户签订合同，与该合同样本有出入的条款需经甲方日常负责人(以书面授权委托书为准)签字确认。乙方未经甲方书面同意擅自与客户签订与合同样本不一致的条款，并因此发生的纠纷，由乙方承担责任。

(4)本合同约定的委托期内，乙方有负责客户首期款及尾款催收及以及协助甲方交房工作。

(5)不得以任何方式向第三方转让本合同的权责，由此发生的法律及经济纠纷由乙方承担。

(6)乙方在履行本合同过程中所产生的市场调研、项目策划、工作人员(含策划人员、现场销售人员等)工资、福利、奖金、旅差费用等均由乙方负责承担。

(7)乙方无权在甲方未授权下随意对购房者做出与本合同无关的任何物业承诺。

(8)非乙方原因造成的甲方与购房者之间的纠纷，包括但不限于所有权、商品房销售价格、物业条件等，均与乙方无关，除本合同约定应承担的义务和责任外，乙方不承担法律责任。

(9)因乙方违反本合同进行宣传、承诺、折扣等行为或签订合同过程中的失误，给甲方造成损失的，乙方应承担全部责任并赔偿损失。

第九条工作开展

甲方委派_____为本项目销售物业的日常负责人，乙方委派_____为本项目销售物业的日常负责人。甲、乙双方负责人担任双方文件签收和传达工作。

第十条竞业禁止

1、本协议有效期内，甲方不得另得委托第三方从事本协议下的销售代理事务。

2、本协议有效期内，乙方享有在本项目广告载体的专有营销代理署名权。

第十一条知识产权

1、乙方提交的所有关于本项目宣传资料，乙方可用于自身的宣传及参加各类评展活动。

2、甲方提交给乙方的所有方案文本、图纸、文件等资料，甲方享有所有权，仅供乙方用于本项目的营销推广使用，非经甲方书面同意，乙方不得用于其他任何用途。

第十二条通知及送达

1、本合同任何通知、主张、要求、请求或其他联系均应采取书面形式方为有效。书面文件可面呈予相关日常负责人，也可以传真、挂号信或特快专递进行递

送。

2、通知按以下方式送达：

甲方送达地址及收件人：_____

乙方送达地址及收件人：_____

第十三条责任与制约

1、未经甲、乙双方同意不得单方终止本协议。甲方单方终止本协议的，应在七日内结算已售物业销售代理费，并向乙方支付人民币_____万元的违约金；乙方若单方解除本协议的，甲方有权要求乙方返还已收取的销售代理费用并支付人民币_____万元的违约金。

2、甲方应按约向乙方支付销售代理费；若超时未支付，甲方需按公式“欠款额×千分之一×欠款天数”计算出的金额支付乙方滞纳金，如超过三十天仍未支付的，视为甲方单方终止协议。

第十四条调解及诉讼

本协议签订后双方如有争议，应以物业所在地之有关单位进行协调，调解不成，则以物业所在地法院或仲裁委员会为诉讼单位。

第十五条协议的终止和变更

1、在本协议到期时，双方若同意终止本协议，双方应通力协作做妥善处理终止协议后的有关事宜，结清与本协议有关的法律、经济等事宜；

2、经双方同意可签订变更或补充协议，其条款与本协议具有同等法律效力。

第十六条附则

1、本合同中相关费用的税费，由甲、乙双方根据国家法律、行政法规的规定各自承担。

2、本合同若有未尽事宜，双方可友好协商，另行订立补充协议；补充协议与本合同具有同等法律效力。

3、本合同壹式肆份，双方各执贰份，双方签字或盖章后生效。

4、本合同附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

甲方：_____乙方：_____

授权代表(签章)：_____授权代表(签章)：_____

签订日期：_____年_____月_____日

精选销售代理合同范文汇总 篇11

甲方：_____乙方：_____

甲、乙双方于年____月____日，就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。

(2)乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调

整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

(1)银行结算。

(2)现金支付。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务

(1)甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2)为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方：_____ 乙方：_____
代表签名及盖(公司)章_____ 代表签名及盖(公司)章_____

日期：_____ 日期：_____

精选销售代理合同范文汇总 篇12

当事人在平等、互利、自愿的基础上，就甲乙双方销售对方生产、经营的产品，经双方协商一致，达成如下协议：

第一条订约当事人的基本情况。

甲方：济南盛阳管道有限公司

乙方：

第二条甲乙双方的职责。

应拓展用户，收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。精通所推销该产品的技术性能。

第三条广告和展览会

在本协议有效期内，一方为促进对方产品的销售，所作广告宣传的一切费用自行。一方须事先向对方提供宣传广告图案及文字说明，由对方审阅同意。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第四条 市场报告

一方每3个月向对方提供一次有关当时市场情况和用户意见的详细报告。同时，一方应随时向对方提供其他供应商的类似商品样品及其价格、销售情况和广告资料。

第五条 代理人保证不竞争

1、乙不应与甲方或帮助他人或甲方竞争，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的(不论是新的或旧的)任何产品。

2、甲方在代理或销售乙方的产品时也具有第1条的约束。

3、此协议一经生效，一方应将与其他企业签订有约束性的协议告知对方。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知对方，一方在进行其他活动时，决不能忽视其对对方承担的义务而影响任务的完成。

4、本协议规定在此协议终止后的5年内，一方不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的1年内，一方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

5、所有对产品设计和说明均属产品经营生产方所有，一方应在协议终止时归还给对方。

第六条 保密义务

一方在协议有效期内或协议终止后，不得泄露对方的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

第七条 销售方式的选择以及付款方式

第八条 协议期限

本协议有效期为一年，自 年 月 日至 年 月 日。

若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前1个月书面通知另一方，经双方协商决定。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止协议。

第九条 本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第十条 违约责任

1、一方在代理销售对方的产品后迟延支付货款的，每迟延一天，按日 分之支付违约金。

2、一方违反本合同第五、六条规定的，应当赔偿给对方造成的损失。

第十一条 争议的解决方式

在履行协议过程中，如产生争议，双方应友好协商解决。若通过友好协商达不成协议，则提交济南仲裁委员会。

第十二条 本协议于 年 月 日在济南签订，正本两份，甲乙双方各执一份，均具有相同的法律效力。

第十三条 本协议经甲乙双方签字(盖章)后生效。

甲方：(签字) 乙方：(签字)

精选销售代理合同范文汇总 篇13

甲方：_____

乙方：_____ 代理地区：_____

本着诚实信用、互惠互利的原则，经双方友好协商，并根据中华人民共和国法律、法规，在平等互利的基础上签署本经销协议。

第一条 产品、要求及期限：

1、乙方为甲方产品_____的代理商。

2、乙方代理甲方提供的_____，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

3、乙方为甲方代理产品的期限为：自__年__月__日起至__年__月__日止。

第二条 合作方式：

1、乙方网站中必须有乙方所制作的甲方_____的专门栏目或网站广告，联系方式等资料可填乙方自己的，但应注明版权属甲方；

2、在合同签订后的5天内乙方必须将_____元的预付款汇至甲方账户上，甲方确认乙方汇款到帐后本合同开始生效；

3、乙方直接向客户收取软件注册费用，但必须对客户负责；

4、甲方持有_____的全部版权。

第三条 售后服务：

1、甲方为《桃源网络硬盘、net》在有效服务期限内提供免费升级和网上支持，甲方将开通技术热线和专用论坛vip帐号为乙方客户提供方便。

2、乙方应对自己的用户提供完善的售后服务和技术支持。

3、若非因甲方原因造成的产品受损但必须甲方提供技术服务的，甲方将收取维护费和服务费。

第四条 双方关系：

1、甲方与乙方均为独立订约人，乙方不得与第三方签订协议或作出任何，使甲方受到任何约束，亦不得未经甲方授权就以甲方的名义从事任何行为。

2、本合同双方的权利义务关系将不构成或被解释为合伙关系。

第五条 甲方权利与义务：

1、对于乙方提供的关于产品功能或其他方面的合理化建议，甲方认可后将对产品进行升级，无偿进行更改并提供升级产品给乙方及其客户。

2、甲方保留对_____的改进和升级权力，如有变动甲方须在新规格、价格生效7日前通知乙方。

3、在合同有效期内，如果甲方所授权的产品发生版权转移或变更状况，甲方应通知乙方，若因此导致本协议无法履行，双方协商解决。

4、甲方负责_____系列产品的正常运行，为乙方发展的用户提供相关的技术支持（如电话、软件升级、修正错误、在线技术支持等），但不包括乙方责任的内容；对于甲方产品本身质量问题所引起的故障，由甲方进行免费升级维护。

5、甲方负责制定相关的资费标准和服务标准；

6、甲方在收到乙方业务款后两个工作日内需将产品发出。

7、销售发票由甲方承担。

第六条乙方权利与义务：

1、乙方在合同签订时应向甲方提供合法证件的复印件并保证其真实性。

2、乙方有权使用“_____代理商”的名义，从事有关销售甲方产品的合法商业活动。

3、乙方有权接受用户对产品的意见和投诉，并及时通知甲方以便甲方更好的改进软件。

4、乙方应执行甲方制定的价格表，并负有保密义务。并有义务配合甲方进行产品市场推广活动。

5、乙方若以低于甲方公开报价的____折销售软件，将视为故意破坏价格秩序，甲方有权单方面终止合同，并要求乙方承担相应责任。

6、乙方在成为甲方地区授权代理商期间，不得跨区销售，不得销售由其他供应商提供的同类产品；注：跨区销售包括：

a、跨区域的使用和销售（以网站备案号和网址的联系地址为准）；

b、如果一个公司有多个分公司或者是办事处，而分公司或者是办事处又没有独立的网站，则以总公司的网站为标准来判断。

c、在没有代理商的区域，我们以代理商给官方发的意向性客户为准，即：谁先报客户的相关信息，以后卖了这套产品就归谁的原则；

7、乙方应为_____系列产品进行必要的宣传，并为用户提供基本的技术咨询和其他售后服务工作；

8、乙方应尊重甲方产品的版权和知识产权，本合同执行期内乙方不得销售甲方产品的盗版，否则甲方有保留追究乙方法律责任和经济责任的权利。乙方每销售一套_____，都必须向甲方提供最终用户的详细资料，否则视为侵犯甲方的版权，甲方有保留追究乙方法律责任和经济责任的权利。

第七条费用结算：

1、乙方每次向甲方订购产品的费用按实际代理价一次从预付款中付清。

2、当乙方预付款不足以继续订购_____系列产品，乙方需以汇款或现金等形式将后续预付款汇入甲方指定帐号。

3、该预付款仅供_____系列产品购买使用，不可移做它用，也不退还。

第八条合同的变更和终止：

1、经双方协商一致，可另行签订补充条款，对本合同进行修改。

2、未经甲方书面同意，乙方不得将本合同中任何权利转让第三方。

3、本合同所定的'销售期满，本合同即予终止。乙方如要续约，须于合同期满前30天向甲方提出书面申请，经甲方同意后，双方另签合同；若未于该期限内提出续约申请或虽已提出，但被甲方拒绝者，则依本合同期限规定终止本合同。

4、乙方在合同期内因特殊原因需提前终止的，必须提前30天向甲方提出书面申请，经甲方书面同意后终止。乙方应给予甲方适当经济补偿并承担甲方因此而遭受的损失。

第九条其他：

1、本协议及附件的解释、修改权在甲方。若有修改，甲方须及时通知乙方。

2、本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，均具同等法律效力。

3、本协议的履行和解释出现争议时，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过司法部门仲裁解决。

4、本协议自双方签字盖章之日起生效。

甲方：_____乙方：_____

_____年____月____日_____年____月____日

精选销售代理合同范文汇总 篇14

供方：_____

需方：_____

为共同开拓_____市场,提高双方的经济利益,经供需双方充分协商,现就茗匠公司的产品供销问题达成如下协议:

一、区域定位及保护:根据双方约定,需方负责在_____地区销售供方的产品,供方不能向该区域内其他客户供货(征得需方同意或供方设有办事处区域除外)。

二、供货价格:供方向需方供货按_____年_____月_____日价目表供货。以后新产品以供方的通知为准。

三、销售任务要求:

1、需方必须将供方目前产品在所约定地区设立良好的终端销售渠道。需方向供方保证合同期内每季度销售供方系列产品不少于_____万元,即平均每月资金回笼给供方不少于_____万元,货款三个月内达不到_____万元的销量,供方可随后发展其他代理商。

2、需方必须通过加强终端销售网络管理,严格执行供方市场销售政策的有关规定,如出现需方低于供货价格销售。供方有权停止供货或中止合同。

四、结算方式:现金结款,款到通知发货。运费由供方承担。

未按上述约定结算方式结清货款,供方有权停止供货,由此造成的损失由需方承担

五、优惠返利标准:

1.在合同有效期内供方根据需方的销售额(以回笼资金为准)。提供现返和年终返利,每次订货现返五个点(九五折供货),若年终销售总量完成,则可补该年未返的5%。

2.所有返利必须在需方结清所有款项的前提下方可结算,返利可以现金或货物抵扣的形式体现。

六、售后服务:

需方必须承担供方系列产品的售后服务工作,免费为用户提供优质服务。

七、退货和损耗的处理方法:

1.需方所有退货必须事前向供方提出申请,并列出清单,经得供方同意后方可退货。

2.退货产品是非供方制造中产生质量问题。需方人为损坏,需方自身原因造成的损失,不在供方应承担的退货责任中。

八、定货方式:定货的规格、数量以需方的传真为准,如大批量(200件以上)定货,必须提前五天通知供方备货。需方每次补货时,必须将库存情况书面通知供方,以确保合理库存。

九、解决合同纠纷的方式:友好协商或按合同法在供方所在地解决。

十、其他约定事项:

十一、本合同有效期自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。自双方签字盖章之日起生效。合同期满后,再续合同必须以书面形式通知对方,重新签订。

十、本合同一式两份,签字盖章后生效,未经事宜,双方另行协商解决。

供方:_____需方:_____

代表:_____代表:_____

供方联系电话:_____需方联系电话:_____

电话:_____电话:_____

传真:_____传真:_____

_____年_____月_____日_____年_____月_____日

精选销售代理合同范文汇总 篇15

委托方(甲方):_____

受托方(乙方):_____

根据中华人民共和国有关法律、行政法规及重庆市相关地方法规的规定,甲,乙双方在公平,公开,公正的基础上签订本协议,甲方自愿将本协议第一项所列房屋独家委托给乙方销售,甲乙双方充分了解以下全部内容后签订本协议;

一、甲、乙双方约定该套房屋的委托价格(包括该房屋的装修及附属设施)为:人民币_____元;(小写_____元);

二、甲方无需向乙方支付佣金，乙方销售该房屋的溢价部分(超出委托价格的部分)作为乙方的佣金、借款垫资费、广告费、通信及交通费用等。

三、委托期限为年月日起60个工作日内，委托期限满前两日，若甲方未办理书面终止手续，则视为甲方同意继续委托，本合同继续生效，直至甲方书面终止。

四、相关费用：

1、经甲、乙双方协商，关于该房屋交易的税费由买方承担。

2、在签订本协议之日，乙方有权在不改动房屋主体结构的情况下，进行装修，装修的费用由乙方自行承担，若到期后乙方未能出售上述房屋则甲方不补装修费。

五、甲方的权利和义务：

1、委托期限内甲方不得与第三人签订该房屋的转让、包销及买卖合同。

2、甲方应保证该房屋权属无纠纷，若遇权属纠纷问题给乙方造成损失，则应赔偿乙方的损失，并承担相应的违约责任。

3、甲方未经乙方允许不得撤销本合同，不得将价格上调。

4、甲方保证所委托出售的房屋的权属及其提供的相关资料真实、合法、房地产交易手续完备，并且无法定限制交易的情况。

5、甲方保证该房屋的共有人同意以此方式出售；

6、甲方有义务将该房屋的真实情况告知乙方；

7、甲方必须提供该房办理过户所需的相关资料，并及时配合乙方办理该房交易的相关手续。若购房方需办理银行按揭支付房款的，甲方提供相关资料配合办理。

8、甲方应在签订本协议当日将该房屋的相关权属证书、钥匙交给乙方；以便乙方带客户看房。

9、不得拆除及损坏房屋及附属设施。

10、甲方应结清交房(指甲方与乙方所寻求的买方之间的交房)以前所产生的水、电、气、物管、闭路、电梯、大修基金等与该房相关的一切费用，并在成交房屋后三月内迁出户口。

11、在乙方确定了上述房屋的买方后，甲方应在接到乙方通知后七个工作日内提供所需资料配合办理买方的按揭贷款、公证、过户等手续，若甲方故意不前来办理则视为违约。

六、乙方的权利和义务

1、乙方自行承担市场经营风险，在签订本协议后，应尽力为甲方做好宣传，未经甲方同意不得撤销本合同。

2、若在约定时间内，乙方将该房屋售出，乙方享受上述房屋溢价部份为其佣金。

3、乙方有权了解甲方房屋的具体情况。

七、违约责任

1、甲方若在签订本协议后违反以上条款，应向乙方支付该套房屋出售价格10%的违约金。

2、乙方在签订本协议后，在约定的时间内未将甲方房屋售出，乙方交给对上述房屋的装修费用即作为违约金，同时乙方自行承担该房屋的促销费用。

八、其它约定：

上述房屋已被银行作为产权人贷款抵押物，产权人的贷款金额为人民币伍拾万元整。按规定，买方购买房屋时，则甲方应还清贷款后才能解押成交，由于甲方资金欠缺，故其贷款伍拾万元由甲方向秦勇暂借用于银行还款解押。

九、本合同在履行过程中若发生纠纷，双方协商解决，解决不成的可向人民法院提起诉讼，本合同发生纠纷后，所产生的律师费，差旅费和实现债权所产生的费用，由过错方承担。

十、本协议一式两份，双方签章生效。

甲方签章：_____乙方签章：_____

身份证号码：_____身份证号码：_____

经办人：_____委托代理人：_____

电话：_____电话：_____

签约地点：_____签约地点：_____

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/695303324101012012>