# 2025年单位销售代理合同协议书(23篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2025-01-24

*单位销售代理合同协议书一第一条乙方所提供的产品及费用清单产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_型号规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_单价...*

**单位销售代理合同协议书一**

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

型号规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单价(元)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合计(元)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

总金额(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条包装：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期：自本合同生效之日起至验收合格之日止\_\_\_\_\_\_\_天。

第四条交货地点和方式

1.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

1.本合同生效后，甲方在\_\_\_个工作日内向乙方支付本合同总价的\_\_\_\_% 作为预付款;

2.甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1.乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为\_\_\_\_\_\_\_\_天，自交付之日起计算。

2.在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换;如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

在合同履行期间，乙方延期交货、甲方延期付款，除双方协商同意免责外，均按未交付/未支付本合同价款日的\_\_\_\_%承担违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1.本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。

2.本合同正本\_\_\_\_式\_\_\_\_份，双方各持\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

3.合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代表： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_通讯地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**单位销售代理合同协议书二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方为购销\_\_\_\_\_\_\_\_渡假村商品房事宜，经洽商签订合同条款如下，以便共同遵守。

一、乙方向甲方购买座落在\_\_\_\_\_\_\_\_楼房\_\_\_\_\_\_\_\_栋。建筑面积为\_\_\_\_\_\_\_\_平方米。其面积以\_\_\_\_\_\_\_\_省《建筑面积计算规则》为准。

二、商品房售价为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元。其中包括配套的配电室、临时锅炉房、道路、绿化等工程设施的费用，但不包括建筑税和公证费。

三、付款办法：

预购房屋按房屋暂定价先付购房款\_\_\_\_\_\_\_\_%，计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_元，(其中\_\_\_\_\_\_\_\_%为定金)。待房屋建设工作量完成一半时再预付\_\_\_\_\_\_\_\_%。房屋竣工交付乙方时按实际售价结清尾款。房屋建筑税款由甲方代收代缴。

四、交房时间：

甲方应于\_\_\_\_年\_\_\_\_月将验收合格的房屋交付乙方。

五、乙方在接到甲方接房通知后的十天内将购房款结清。届时乙方若不能验收接管时，须委托甲方代管，并付甲方代管费(按房价的万分之一/日计取)。

六、乙方从接管所购房屋之日起，甲方按照国家规定，对房屋质量问题实行保修(土建工程保修一年，水电半年，暖气一个采暖期)。

七、违约责任。

1、本合同生效后，如乙方违约，乙方已缴定金不退;如甲方违约，则应双倍退还定金。

2、甲方如不能按期交付乙方所购房屋时(除人力不可抗拒原因外)，每逾期一天，甲方向乙方承担应交房屋售价万分之一的罚金。甲方通过努力交付房屋，乙方又同意提前接管时，以同等条件由乙方付给甲方作为奖励。

八、乙方需要安装电话，由甲方解决，费用由乙方承担。

九、乙方对所购房屋享有所有权，但必须遵守国家有关房屋管理规定及渡假村管理办法。

十、甲乙双方如在执行本合同过程中发生争执，应首先通过友好协商解决，如双方不能达成一致意见时，应提交有关仲裁机关进行仲裁。

十一、本合同一式九份，正本两份，双方各执一份;副本六份，双方各执三份，正副两本具有同等法律约束力。

十二、本合同双方签字盖章经公证后生效。本合同未尽事宜另行协商。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**单位销售代理合同协议书三**

供方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、 产品规格及数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、 制造标准：国家标准。

三、 质量检验：为确保产品之质量，本公司于产品出厂前均按国家标准或企业标准严格检验。

四、 包装方式： 普通包装。

五、 运输方式： 汽运。

六、 交货日期： 合同签订15天内。

七、 付款方式： 合同签订即预付\_\_\_\_\_\_万元整，余款货到现场验收后一次性付清。

汇款资料：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;户 名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

公司开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;银行帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

八、 验货方式：需方收到产品后，应于当天内完成外形之验收，逾期则视为需方已验收合格，内部验收则按供方企业标准验收，需方应于10日内完成。

九、 纠纷解决：双方协商解决。协商不成，按合同法解决。

十、 违约责任：若需方未按时付款与供方，或供方未能按期交货与需方，逾期一日，违约方每日罚滞纳金万分之二点五。

十一、质量保证：符合国家标准及企业标准的合格品、实行三包，质保期为安装调试合格日起12个月或货到18个月(以先到时间为准)。但若遇台风、地震或其它不可抗力事件，本公司则不负保固责任。

十二、 需方在货款尚未付清前，产品之所有权归属于供方。

十三、 担保方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十四、 本购合同壹式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，供方、需方各执\_\_\_\_\_\_\_\_\_份为凭。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**单位销售代理合同协议书四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规规定，甲、乙双方本着平等、自愿、公平、互惠互利和诚实守信的原则，就产品供销的有关事宜协商一致订立本合同，以便共同遵守。

一、合同价款及付款方式

本合同总价款为人民币\_\_\_\_\_\_\_整。本合同签订后，甲方向乙方支付定金\_\_\_\_\_\_\_元，在乙方将上述产品送至甲方指定的地点并经甲方验收后，甲方一次性将剩余款项付给乙方。

二、产品质量

1、乙方保证所提供的产品货真价实，来源合法，无任何法律纠纷和质量问题，如果乙方所提供产品与第三方出现了纠纷，由此引起的一切法律后果均由乙方承担。

2、如果甲方在使用上述产品过程中，出现产品质量问题，乙方负责调换，若不能调换，予以退还。

三、违约责任

1、甲乙双方均应全面履行本合同约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方未按合同约定供货的，按延迟供货的部分款，每延迟一日承担货款的万分之五违约金，延迟10日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

3、甲方未按照合同约定的期限结算的，应按照中国人民银行有关延期付款的规定，延迟一日，需支付结算货款的万分之五的违约金;延迟10日以上的，除支付违约金外，乙方有权解除合同。

4、甲方不得无故拒绝接货，否则应当承担由此造成的损失和运输费用。

5、合同解除后，双方应当按照本合同的约定进行对帐和结算，不得刁难。

四、其他约定事项

本合同一式两份，自双方签字之日起生效。如果出现纠纷，双方均可向有管辖权的人民法院提起诉讼。

五、其它事项

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

**单位销售代理合同协议书五**

需求方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

供应方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

依照《中华人民共和国合同法》，经双方友好协商，乙方向甲方提供外墙节能保温材料。为明确双方权益和义务，特签订如下协议以共同遵守：

一、材料供应范围

乙方向甲方承建的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工程工地提供外墙节能所需外墙保温材料。

二、施工质量要求及验收

1、乙方严格按保温材料行业标准及国家有关规范，确保材料质量。

2、乙方负责甲方保温材料现场取样送检一次(费用由。并配合甲方组织验收。

3、乙方须保证外墙保温材料验收合格，如因检验不合格，损失由乙方承担。

三、材料单价

数量为暂定，具体以现场收量为准。

四、付款方式

当月送货至\_\_\_\_\_\_\_日上报业主，次月\_\_\_\_\_\_\_按业主单列款数金额支付材料款，该材料款业主同意单列费用支付。

五、双方职责和义务

a：甲方：

1、甲方需按合同约定及时支付乙方材料款，否则乙方有权停止供料。

2、甲方负责提供材料进场计划，提前一星期申报计划，乙方凭甲方电话通知发货。

3、甲方因严格按乙方提供的施工方案施工。

b：乙方：

1、必须按照甲方订购的数量提供材料送至乙方工地，并随货提供产品出厂检验报告(复印件)、合格证(原件)、使用说明书(原件)、施工方案、生产厂家资质证明(复印件)等资料，复印件需加盖公章。

2、如因乙方提供材料质量问题导致外墙保温系统验收不合格由此给甲方造成的损失由乙方承担。

3、乙方配合甲方保温工程质量的验收工作。

六、生效日期

本合同自乙方所供第一车货到甲方施工现场之日起生效。

七、争论或纠纷

本合同在执行中发生争论或纠纷，甲乙双方协商解决，解决不了时按以下方案处理。

1、申请仲裁机构仲裁

2、向管辖地人民法院起诉。

八、其他

本合同一式五份，甲乙双方各执二份，业主执一份，货款结清后自行失效。

甲方单位(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方单位(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**单位销售代理合同协议书六**

甲方： 乙方：

经友好协商，双方就代理销售 项目 ”有关事宜达成如下协议：

一、代理楼盘地点：

二、代理权限：甲方委托乙方作为“ ” (其中建筑主体上部物业委托销售面积为 ㎡，商业物业委托代理销售面积为 ㎡，车位物业委托销售代理总数为 个。)的销售总代理，负责该物业的销售及销售过程中策划、宣传广告等工作。

三、 代理期限：自双方签订合同之日起至该项目群楼以上物业建筑面积销售达90%止。

四、代理楼盘均价底价实现计划：

建筑主体群楼以上物业：均价 元/平方米(乙方依据此均价制订出个户明细底价表，甲、乙双方依据此份个户明细底价表进行个户基本代理费和溢价部分的代理佣金的结算)，甲方应在开盘前三个月确认开盘均价底价。 群楼商业物业、地下室车位物业等价格及销售进度根据实际情况甲、乙双方另行商定签订代理补充协议。

五、正式购房合同的签定：

乙方应根据甲方确认的合同范本及单价标准填写《商品房买卖合同》，并协助办理购房合同备案手续。

六、群楼以上物业销售进度约定 ：

第一阶段：自开盘起 个月内完成委托可售推盘量的35%;

第二阶段：自开盘起 个月内完成委托可售推盘量的55 %;

第三阶段：自开盘起 个月内完成委托可售推盘量的70%;

第四阶段：自开盘起 个月内完成委托可推盘量的90%。

备注：销售进度是以各个批次推盘量作为考核依据，销售进度不进行各个批次推盘量累加考核，具体各个批次实际的推盘量依据市场情况或甲方开发情况来制订，制订结果应事先征得

甲方书面同意。

七、代理费标准及支付：

代理费标准：依据双方协商的项目平均价，制定合理的个户销售单价底价，并保持合理的各批次销售进度，在此前提基础上执行代理费结算，包括基本代理费及溢价两部分。

a) 基本代理费：

(1) 完成各批次相应阶段销售任务的，每阶段按售出物业成交额的结算基本代理费。

(2) 未完成各批次相应阶段销售任务的，每阶段按售出物业成交额的 b) 溢价部分：完成各批次相应阶段销售任务的，甲方抽取相应批次已售出房源超出相应个户底价部分的;代理费支付：

i代理费按每月10日前根据代理情况，结算一次;

1、甲方收到按首付加贷款方式付款的客户按合同约定支付的首期购房款后，支付该合同销售代理费的70%给乙方，待房款全部到账后再支付25%的销售代理费给乙方。

2、甲方收到一次性付款的客户按合同约定支付的全部房款后，支付95%的销售代理费给乙方。

3、甲方预留5%销售代理费作为售后服务保证金，在乙方为各户客户办理完入住手续后做相应的个户结清或本协议解除时一次性付清。

i. 代理期满，甲方应在30日内结清并支付未支付部分代理费(包含基本代理费及溢价部分)。

ii. 代理期间，甲方同意以低于个户底价出售上述物业的，甲方应书面通知乙方，乙方予以办理相关销售手续，甲方书面批示的低于个户底价销售的个户物业，乙方按相应个户物业的实际成交金额结算相应的基本代理费。

甲、乙双方出售的上述物业均计入乙方代理业绩，甲方均应按上述计算方式支付代理费。

八、甲方权利、义务：

1.提供完整的工程进度表，保证年月年月日交付使用，若项目为分批次开发,甲方应将具体各批次的工程进度表以书面形式提供于乙方。

2.提供售楼部，并完成内外卖场的装修布置，

3.提供该楼盘的全部设计图纸、含总平面、立体色彩效果图主建筑单体图等，以及该项楼盘内供销售的物业明细表，含房号、建筑面积、公用分摊面积等。

4.保证该项目房产产权真实、合法、完整。

5.负责项目所有销售广告费用(控制在1%--1.5%以内，售楼部的建设和装修不列入广告范围)。

6.安排财务人员收取房款及定金等财务事宜，安排1名报备人员负责办理合同备案登记及按揭手续以及保安、保洁、服务等相关后勤工作人员。

7.甲方负责同乙方共同确定各个销售阶段的商品价格及允许浮动幅度，并根据市场状况定期修订。

8.甲方负责确定商品房认购书和商品房买卖合同文本等并负责审定合同补充条款。对乙方未经甲方同意私自与客户签订附加条款的合同，甲方不予承认，责任由乙方承担。

九、乙方权利、义务：

1.本合同签定后负责提供并制作该项目的全案营销、策划及推广方案，乙方提供的方案需经甲方确认后方可执行;

2.负责培训售楼人员并支付售楼部乙方人员的工资及福利待遇;

3.制作并提供该楼的全套营销策划方案;

4.负责售楼部户外看板及围墙广告的设计工作;

5.负责楼书、dm广告设计工作;

6.负责项目媒体广告的设计工作;

7.负责设计组织销售公关活动等;

8.协助购房者办理银行按揭手续;向买方催收购房款。

9.乙方负责从第一次接触客户至客户办理商品住宅入住手续为止的全过程客户服务工作。乙方的项目策划、营销、广告宣传费用经甲方签字同意后方可执行。

10.乙方负责收集、整理、汇总客户资料(含未签订购房协议的客户)，按月编写客户分析和各有关销售分析报告，及时提交甲方。

11.乙方负责根据双方确定的销售价格幅度内销售商品住宅，不得私自定价。

12.乙方负责按照甲方审定的商品房认购书和商品房买卖合同，及其补充条款，代表甲方与客户签订购房合同;乙方不得擅自修改甲方认定的合同文本，不得未经甲方书面同意擅自代表甲方以客户签订额外的附加条款。

十、费用分担

1、甲方承担的费用

a) 售楼部建设或租赁、装修及水、电、宽带、物管费等。

b) 楼宇沙盘模型、个户模型以及与本项目有关的效果图制作。

c) 各类楼书、海报、效果图、vi等宣传品的印刷。

d) 售楼部甲方人员人事费用。

e) 各类媒体广告发布。

f) 售楼部办公配套物品，如：电话、桌椅、复印机、电脑、传真机、饮水机、空调等。

2、乙方承担费用

a) 乙方人员的人工费用。

b) 乙方销售人员的制服费用。

c) 售楼部日常低值易耗品办公费用。

d) 售楼部人员日常办事交通费用及与售楼公关费用。

e) 售楼部电话费用。

f) 乙方向甲方收取的所有费用，乙方必须提供正式的发票。

十一、其它约定：

1、分批次开盘时间另行约定。(但必须以取得预售许可证为前提条件)。

2、在代理期限内，甲方不得再委托其它公司或个人从事该项目的销售代理，若甲方单方终止合同，则余房计入乙方销售业绩，甲方须付基本代理费于乙方。

3、甲方不得无故终止、解除合同，若甲方单方无理由终止合同，则甲方必须在终止合同五日内支付乙方已售房源的全额代理费;若在乙方未进场前甲方无故单方提出解约，甲方应按6万/月支付乙方作为相应补偿，补偿总额为6万/月\*月数(月数为签订合同之日起至双方确认合同终止日)。

4、广告及促销活动经甲方同意后执行，费用由甲方支付。

5、甲方未按规定付款，超过30日的乙方有权提前终止合同, 甲方应于终止合同5日内支付乙方已售房源的全额代理费。

6、如因甲方原因，该项目缓建或者停工，则代理期相应增长。

7、本合同附件与本合同具有同等法律效力，本合同及其附件内，空格部分填写的文字与打印文字具有同等法律效力。

8、本合同未尽事宜由双方本着友好协商的原则另行约定后签订补充协议，与本合同享有同等法律效力。

9、本合同自签定之日起生效。

十二、客户退定、退房的处理原则

项目在销售过程中，若发生客户退定、退房事件，除因甲方原因造成客户退房、退定事件外，客户退房、退定发生后，乙方应将此销售所得的代理费退还给甲方(甲方从未付的代理费中直接扣除)。

十三、代理服务期限和提前解约的规定代理服务期限：

1.双方按项目群楼以上物业销售率达到90%界定代理期限。

2.在整体销售率未达到该比例之前乙方不得终止销售活动。

3.在项目群楼以上物业销售率达到90%后，经甲方同意，乙方可以保留继续销售的权力。

4.在此期间内，双方不得无故终止代理合同。

本协议可能因以下原因提前解除：由于不可抗力致使协议无法履行，经甲、乙双方协商可以提前终止和解除合作。

a：在甲方满足本协议所约定的各项条款的前提下，如因乙方原因(政策调控及不可抗力因素或类似甲型流感等应不列入乙方原因)，乙方未完成各批次各阶段销售任务时，甲方有权终止代理合同并结清已售房源代理费。

b：甲方未按规定支付代理费的且超过30日，乙方有权终止代理合同。

十五、争议的解决：

甲乙双方在合同履行过程中发生争议应协商解决，若协商不成，可交由项目所在地的人民法院裁决。

十六、未尽事宜由双方另行补充：

本合同壹式肆份，双方各执贰份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

签约人： 签约人：

年 月 日

**单位销售代理合同协议书七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依照《中华人民共和国合同法》及其他法律法规之规定，甲、乙方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件

1.地市级、县级个体、私有业者和个人。

2.具经营销售和销售工作经验。

3.具备成熟的办公场所。

4.具备电脑的操作经验和业务能力。

5.积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1.提供便利的营销平台。

2.每日能提供有效和真实的销售报表。

3.正常的报表制度，每日十六点之前。

4.乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

三、甲方对乙方销售年度的奖励制度 按照乙方年度销售额，可按下面三种情况获得奖励：

1.年销售额不大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

2.年销售额界于\_\_\_\_\_\_\_\_\_------\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_%。

3.年销售额大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：

1.不得违反甲方的销售价格底线制度。

2.不得违反甲方规定的区域限制制度。

3.积极配合甲方的工作。

4.乙方必须完成整个销售年度; 例如\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日--\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，领取相应返利。

5.乙方不得同时代理同类产品 注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(一般一年)

六、乙方的销售区域界定

乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方需向甲方交代理押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，若代理期限已满，没有续签协议;双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决，协商不成的，提交庆阳仲裁委员会仲裁。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (公司盖章)(公司或代理人盖章)

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**单位销售代理合同协议书八**

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1.?订约人

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2.?商品?双方约定，乙方在协议有效期内，?销售不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_的商品。

3.?经销地区?只限在……。

4.?订单确认?本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5.?付款?订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6.?佣金?在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的佣金。

7.?市场报告?乙方每3个月向甲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，乙方应随时向甲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。

9.?协议期限?本协议经双方签字后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前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。

10.?\_\_\_\_\_?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，则提交苏州\_\_\_\_\_委员会，根据该会\_\_\_\_\_程序暂行规定进行\_\_\_\_\_。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。\_\_\_\_\_费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11.?其他条款

11.1?甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的佣金。

11.2?若乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_月内未能向甲方提供至少\_\_\_\_\_\_\_\_\_订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3?本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4?本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字）乙方：?（签字）

**单位销售代理合同协议书九**

甲方：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_乙方：地址：\_\_\_\_\_甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_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 合作方式和范围甲方指定乙方为在(地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。

第二条 合作期限

1.本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2.在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3.在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

第三条 费用负担本项目的推广费用(包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为\_\_\_\_\_元平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1.乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2.甲方同意按下列方式支付代理佣金。甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的`全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3.乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行账户;属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4.因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1.甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1)甲方营业执照副本复印件和银行账户;

(2)新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证;旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(3)关于代售的项目的所需的有关资料，包括：外形图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(4)乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方;

(5)甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_项目销售(的独家)代理的委托书; 以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。 甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2.甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3.甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1.在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等);

(2)根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表;

(3)按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、售楼书;

(5)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况;

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动;

(7)在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金;

(8)乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2.乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_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。

3.乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，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向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告之甲方，作个案协商处理。

4.乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1.在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一但终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2.经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 违约责任，双方违反合同约定的，支付\_\_\_\_\_的违约金。

第十条 其他事项

1.本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2.在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。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

**单位销售代理合同协议书篇十**

合同签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律，法规规定，秉着诚实守信，互惠互利的原则，双方协商一致，特订立本合同。

1、甲乙双方均同意按照本合同内容之规定执行。甲方授权乙方作为\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_地区(以区号\_\_\_\_\_\_为准)有限公司产品(独家)授权代理商，公司在该区域不再发展第二家加盟(独家)代理商。

2、代理商全年进货总金额需达\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_元整)，也可以不定额，有定额完成有返利。

2-1代理商首批进货金额需达\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_万\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_元整)。

2-2完成全年销售总额及年终返利：完成全年进货总金额奖励，超出部分奖励。

3、一个销售年度结束后，甲方有权在对乙方综合考核评估后决定是否继续授予其该地区的独家代理权;乙方亦有决定是否继续作为甲方该地区独家代理商的权利，在同等条件乙方拥有优先权。

4、供货及相关细则

4-1合同供货价格：以甲方书面通知乙方的价格为标准，本价格不含税，需要发票按正常税率收取。

4-2货款支付方式：规定期限内全款汇到甲方账户，款到发货。4-

3-1首批进货：本合同签订之日，需交合同保证金\_\_\_\_\_\_元，日内按照计划量所需金额将首批进货款全额汇到甲方账户。甲方在收到乙方全款后，按照供货合同的要求组织发货，并退回合同保证金或者直接转为货款。4-

3-2属于发生人力不可抗拒的意外因素(如铁路、公路、海运事故等)，使甲方不能保证供货期或乙方不能按时交纳货款的情况除外。

4-4交货地点及运费4-

4-1合同交货地为代理商代理的\_\_\_\_市之间运费(以地区级\_\_\_\_市为标准，仅限普通物流，如需快递或快速物流，差价由乙方负责)由甲方承担。

4-5包装标准：按一般包装标准执行，包装物不回收。

4-6甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如果在约定期限内无法交货的，超出一天按照货款总额的1%给予补偿(特殊情况根据双方约定)。

5、广告促销管理

5-1甲方设计、制作的产品必备资料，除按乙方购货数量比例配赠外，可以专为乙方的市场推出相应的广告宣传，其费用由乙方负责或者双方按比例分摊，具体情况双方协商解决。

5-2乙方组织的促销推广活动，其形式及内容必须经甲方审核书面同意后方可执行。否则，一切后果由乙方自负。

6、双方的权利和义务

6-1甲方享有的权利6-

1-1对乙方的经营有咨询、监督、调查权。6-

1-2对违反本合同的不良行为有处罚权;情节严重的，可以直接追究乙方经济、法律责任。

6-2甲方承担的义务6-

2-1有按照合同规定维护乙方合同权益的义务。6-

2-2有对乙方首次进货时提供业务培训或提供培训资料的义务。6-

2-3有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。6-

2-4有按照合同规定在合同期内同一签约地区不向乙方以外的任何其他法人或自然人供货的义务。

6-3乙方享有的权利6-

3-1有在合同规定范围内的自主经营权。6-

3-2合同期满后，乙方在同等条件下有优先获得该地区独家特约代理商的权利。6-

3-3对违反本合同的行为有处罚权;情节严重的，可直接追究甲方经济、法律责任。

6-4乙方承担的义务6-

4-1对甲方的产品，经营、市场策略等有保密义务。6-

4-2不得经营假冒、侵权产品及有协助甲方共同处理上述问题的义务。

7、双方必须遵守的其他条款7-1开箱损坏(未经用户使用)的产品，由甲方负责无条件退换，其运费由甲方负责。7-2售出产品的保修凭证(厂商联)必须及时寄回公司备案。否则，该售出产品不给予保修。7-3乙方在合同有效期内完成公司规定的首次进货量后，再进货产品实行可退货制度，原则上是没有经过拆封的部分，不得影响二次销售，可以享受公司无条件全额退款。7-

4-1乙方退货产品的价格原则上以甲方当时的供货价格为标准，如遇价格下浮变动的按变动后的价格执行。7-

4-2乙方保证退货部分产品无使用、产品外包装完好无损，并不影响第二次销售(外包装损坏，收取一定费用)。7-

4-3退货产品在乙方发运到甲方指定地点后由甲方验收，3个工作日内，甲方按照其中合格品的实际货值向乙方汇出退货款额，退货中发生的运费、手续费、保险费、破损包装物等所有相关费用由乙方承担。7-5终止合同后的有关条款7-

5-1乙方应对甲方的经营内容(包括配套产品及销售的全部相关内容)继续承担\_\_\_\_\_\_\_\_年保密义务。7-

5-2退还所有文件、资料、授权委托书、特约代理牌(证书)等(包括复制品)。7-

5-3如违反本条款，乙方同意按照侵犯甲方知识产权论处。

8、乙方如遇到其它区域代理商串货现象，收集证据并告知甲方，甲方及时通知串货方并退出该区域销售，严重者甲方可以取消串货方代理资格。

9、由不可抗力或国家政策变动等特殊情况造成的违约行为，双方协商解决。

10、违约责任：双方同意本合同(含附件及补充合同)全部条款，如违约，双方在协商不成的情况下，可提请至人民法院裁决。1

1、合同生效及期限：本合同自乙方的合同保证金到达甲方账户后生效，有效期为20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至20\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。有效期日前，甲方相关款项必须到达甲方账户，否则合同自动失效，保证金不给予退还。1

2、本合同未尽事宜，由双方协商确定后作为补充合同监督执行。备注：

1、合同有效期内，甲方在乙方代理的区域再发展第二家代理，甲方赔偿乙方人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、甲方允许乙方在没有代理商的区域销售，可以优先取得该区域代理资格，如果有人签订该地区代理，则必须无条件退出该地区。补充条款：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_时间：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_

**单位销售代理合同协议书篇十一**

购货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

第一条其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等[略]

第二条产品包装规格及费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条验收方法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第四条货款及费用等付款及结算办法\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第五条交货规定1、交货方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2、交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_3、交货日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_4、运输费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第六条经济责任

1、乙方应负的经济责任

(1)产品花色、品种、规格、质量不符合本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之\_\_\_\_\_\_计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

(2)乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的\_\_\_\_\_\_%的罚金。

(3)产品包装不符合本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包装的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值\_\_\_\_%的罚金付给甲方。

(4)产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之\_\_\_\_的罚金。

(5)乙方未按照约定向甲方交付提取标的物单证以外的有关单证和资料，应当承担相关的赔偿责任。

2、甲方应负的经济责任

(1)甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值-%的罚金。

(2)甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值\_\_\_\_%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍须按合同规定收货。

(3)甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之\_\_\_\_的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视中途退货处理。

(4)属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之\_\_\_\_\_\_的罚金。

(5)甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之\_\_\_\_计算付给乙方，作为延期罚金。

(6)乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因而造成的损失和运输费用及罚金。

第七条产品价格如须调整，必须经双方协商。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之\_\_\_\_作为罚金付给甲方。

第八条甲、乙任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额\_\_\_\_%的补偿金。

第九条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前\_\_\_\_天与甲方协商。

第十条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十一条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得有关机构证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并全部或者部分免予承担违约责任。

第十二条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院提起诉讼。(两者选一)

第十三条本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十四条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

本站合同范文·销售合同的格式范例·办公家具销售合同·苗木销售合同·电子产品销售合同·房产销售代理合同·建材销售合同·手机销售合同·销售代理合同书范本·家具专卖店加盟合同协议书

第十五条本合同一式\_\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执正本一份、副本\_\_\_\_份。

订立合同人：甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)代理人：\_\_\_\_\_\_(盖章)

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(盖章)负责人：\_\_\_\_\_\_(盖章)

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行、帐号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行、帐号\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**单位销售代理合同协议书篇十二**

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/㎡，超出底价部分扣除营业税/㎡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约束力，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：

**单位销售代理合同协议书篇十三**

销售代理协议(样式二)

为在平等互利的基础上发展贸易，有关方按下列条件签订本协议：

1.?订约人

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲方委托乙方为销售代理人，推销下列商品。

2.?商品?双方约定，乙方在协议有效期内，?销售不少于\_\_\_\_\_\_\_\_\_的商品。

3.?经销地区?只限在……。

4.?订单确认?本协议所规定商品的数量、价格及装运条件等，应在每笔交易中确认，其细目应在双方签订的销售协议书中作出规定。

5.?付款?订单确认之后，乙方须按照有关确认书所规定的时间开立以甲方为受益人的保兑的、不可撤销的即期信用证。乙方开出信用证后，应立即通知甲方，以便甲方准备交货。

6.?佣金?在本协议期满时，若乙方完成了第二款所规定的数额，甲方应按装运货物所收到的发票累计总金额付给乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的佣金。

7.?市场报告?乙方每3个月向甲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，乙方应随时向甲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。

9.?协议期限?本协议经双方签字后生效，有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_天，自\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_。若一方希望延长本协议，则须在本协议期满前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。

10.?\_\_\_\_\_?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，则提交苏州委员会，根据该会\_\_\_\_\_程序暂行规定进行\_\_\_\_\_。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。\_\_\_\_\_费用，除另有规定外，由败诉一方负担。

11.?其他条款

11.1?甲方不得向经销地区其他买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方可以供货，但甲方须将有关销售确认书副本寄给乙方，并按所达成交易的发票金额给予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_%的佣金。

11.2?若乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_月内未能向甲方提供至少\_\_\_\_\_\_\_\_\_订货，甲方不承担本协议的义务。

11.3?本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

11.4?本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订，正本两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（签字）乙方：?（签字）

**单位销售代理合同协议书篇十四**

甲方：电器四川营销中心(以下简称甲方)

乙方： (以下简称乙方)

为进一步促进“--”牌吸油烟机，灶具，消毒碗柜，水槽，热水器，集成环保灶等厨卫产品的销售，实现互惠共赢。甲，乙双方在公正，平等，自愿，合理的基础上，订立如下代理合同条款：

第一条 经销授权

1.甲方指定乙方为 年 月 日至 年 月 日(以下简称“合同期内”)“--”牌厨卫电器产品在(以下简称“授权区域”)内的授权特约经销商，乙方不得将甲方产品销往区域以外，否则按《市场保护条例》规定予以处罚。

第二条 销售目标与进度表

1. 经销商销售额计算方法：销售额=产品提货额-产品退货额

2. 乙方承诺在合同期内销售“--”牌厨卫产品 万元(以下简称“年度任务”)

3. 乙方保证在 年 月 日前缴纳品牌代理保证金 元作为本合同生效的先决条件;(品牌代理保证金可转换为乙方首次提货款)

4. 销售指标分解：(单位：万元)

月份

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

甲方规定季度销售比

第一季度

第二季度

第三季度

第四季度

26%

24%

24%

26%

任务(万元)

第三条 价格规范

1. 结算价：甲方向乙方供货以“合同附属价格表”执行供货价格。因市场变化，原材料上涨等引起的价格变化而进行的价格调整，甲方将提前七天通知乙方。

2. “--”牌厨卫产品零售价：为保持市场价格稳定并保障经销商合理经营利润，甲方在全省区域内实行统一的终端建议零售价。

第四条 下单，结算及发货方式

1. 乙方如若订货需当日17:30时以前将产品的型号，数量传真至甲方销售部，甲方保证下单产品在货款到账后次日出货;

2. 乙方将货款汇至甲方指定账户，甲方确认到账后方可发货(乙方将货款汇错账号或没能于订单次日15时前汇款而导致的延迟发货，责任由乙方承担);

3. 乙方收货后，应于当天检查货物的品名，规格，数量等与《销售单》对比是否符合，如有不符，应于24小时以内通知甲方处理，逾期视为验收无误。

4. 乙方指定货运单位： 电话：

收货人： 身份证号码： 电话：

第五条 销售奖励

乙方年度提货金额达“年度任务”70%以上，甲方给予乙方年度提货总额的3%作为甲方对乙方的销售奖励(特价机只计销售规模，不计返利)，超出“年度任务”部分按超出部分提货款的7%给予奖励。

第六条 市场推广支持

为促进乙方快速打开市场，提升乙方区域市场总体销售及品牌影响力，甲方给予乙方以下市场建设支持。具体支持如下:

1.专卖店装修支持：(1)乙方装修“--”品牌专卖店费用，甲方全额支持。

(2)乙方门店装修设计，费用预算需向甲方提出申请，由甲方审批同意方可施工。

(3)乙方专卖店装修完毕，按照公司规定终端上样。即可享受装修总额50%返还。

(4)剩余装修费用总额的50%，甲方给予乙方分期核销(每季度提货额的5%)，报完即止。

(5)乙方首批上样货款不享受以上政策。

2.营销活动支持：(1)甲方每年度开展4次大型促销活动，分别是元旦节，3.15，劳动节，国庆节。

(2)具体活动内容由甲方统一策划，全省统一开展。

(3)活动项目，具体产品，促销力度由甲方统一安排。

(4)活动所需道具，帐篷，dm宣传单，宣传海报，喷绘，广告贴，陈列物料等由甲方统一制作免费提供。

(5)活动开展费用按照甲乙双方1:1承担!(审批合格后一月内核销).

3.品牌广告支持：(1)“--”品牌在川渝地区的品牌建设及推广甲方根据市场销售状况由甲方统一策划，制作，执行。

(2)乙方代理区域如需做大型的宣传广告需书面向甲方申请经甲方审核批准后方可执行。具体费用按照甲乙双方1：1承担。(审批合格后一月内核销)。

4.推广费用管理：(1)甲方给予乙方所有终端建设费用必须按先申请再审批后核查的流程核销(核查不符合条件的勒令整改合格后方予以报销)

(2)乙方报销费用必须按实际情况提出申请，如有弄虚作假，甲方则立即停止报销任何终端建设费用。

(3)甲方给予乙方报销的费用以货款的形式冲账。

第七条 售后服务约定

1. 安装.维修费用约定：

乙方负责“--”产品在授权区域内的售后服务。甲方给予所有产品的相关配件免费提供(所有配件以旧换新)，乙方在合作期内所产生的安装费用按照烟机20元每台结算，热水器10元每台结算。乙方销售，售后服务人员可以到甲方公司免费培训，服务人员在培训期间产生的食宿费用由甲方安排落实;

安装费用结算方式：由乙方向甲方提供每月客户安装结算单，甲方回访属实后每季度核销一次!(以货款形式冲账)

配件管理：在合同期内甲方向乙方免费提供所有配件!甲方会给予乙方易损件的配备易损件是指：纸箱，泡沫，油杯，灯板，说明书，塑料袋。

2. 非易损件乙方可以按以旧换新的形式向甲方免费调换。

3. 由于甲方产品存在设计制作工艺原因的质量问题甲方同意无条件退换，若甲方产品不存在质量问题，一律不能退换。

第八条 关于终止合同

1. 出现以下情况甲方有权单方面终止合同;

1) 乙方连续三个月不能完成销售任务;

2) 乙方合同期内两次以上串货;

3) 乙方销售假冒“--”产品(甲方保留追究法律责任的权利);

4) 乙方售后服务太差造成严重后果的;

5) 甲，乙双方因以上原因终止合作，甲方对乙方的一切承诺自动失效，乙方与其他渠道的一切合作与甲方无关;

2. 终止合同的相关约定

1) 甲方收回合同期内对乙方的\'所有授权，甲方归还甲方授权书等相关资料;

2) 乙方可按甲方规定的程序和项目及金额报销甲方已经批复并已经产生的费用;

3)合同终止，乙方代理权转交时，需清点全部库存商品，包装完好且无损的产品按乙方最后一次提货价或甲方的现行提货价全部转让给予新代理商，其他产品(样机;裸机等)按乙方最后一次提货价或甲方现行供货价的七折转让给新的代理商;

4) 双方账务处理完毕，合作权利，义务解除;乙方此前售出的甲方产品用户服务工作由乙方负责，直到免费保修期满;

5) 此后双方均不得向对方索要任何形式的赔偿，且不能有任何损害另一方利益和声誉的行为，否则受害方有权向当地法院提起诉讼。

第九条 凡是因本合同所产生的纠纷，先由双方协商解决;如果达不成一致意见，诉甲方所在地人民法院诉讼解决

第十条 浙江电器四川营销中心拥有本合同的最终解释权。

第十一条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：浙江电器有限公司四川营销中心 乙方：

地址： 地址：

法定代表人： 法定代表人：

电话： 电话：

传真： 传真：

甲方代表签字(盖章)： 乙方代表签字(盖章)

签约日期： 签约日期：

**单位销售代理合同协议书篇十五**

委托方： (甲方)

地 址：

受托方： (乙方)

地 址：

甲方为房地产项目的开发商，乙方为专业房地产营销策划公司。经双方协商，就甲方委托乙方代理“ 房地产项目”的营销策划、广告策划和销售等有关事宜，达成以下协议：

一、委托内容及期限

1、甲方委托乙方为甲方开发的“(以下简称该项目)的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、委托期限壹年，暂定自 月由于甲方原因造成该项目工程延误，由乙方申请双方可协商将委托期限续延，另行签定补充协议。

3、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

(一)甲方权利与职责

1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。

2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。

3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。

4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的3%。

5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。

6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前30日可完全进场使用，积累客源。

7、保证于该项目对外销售前三十日，负责提供按双方确定装修标准的示范单位 套，供客户参观参考，指导消费。

8、负责办理银行按揭手续。

9、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。

10、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。

11、为了更好地销售该项目，加之该项目买受群体的特殊性，甲方同意在黑龙江省哈尔滨市、大庆市设立销售分公司，并负责分公司前期筹备基本费用(房租、装修、办公用品等)。

(二)乙方权利和职责

1、 本合同签定之日起个工作日内完成该项目的策划总案。

2、 作好该项目的前期策划工作(含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计

3、 全权负责售楼部的运作和管理工作。

4、 及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶

5、 负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设计及制作和投放工作，销售资料、

6、 保证该项目住宅、车库和商服的实际成交均价不低于乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”

7、 负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，

8、 负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉，同时完成甲方交

9、 必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

10、 收到甲方支付的代理费时，向甲方提供税务部门的正式发票。

11、 负责哈尔滨、大庆销售分公司前期筹备具体工作，负责分公司日常管理、销售、人员招聘及

(三)共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交均价以乙方呈甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣(折扣率及乙方权限总额以“价格执行方案”为准)给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩， 并按下述第三条规定支付乙方营销代理费。

(四)、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的 %。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的 %。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

(一)策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方策划费人民币 拾 万元整。

(二)代理服务费

1、计算及支付方式

(1)双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的 %收取，并按月结算。

(2)选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

(3)由于甲方原因打折成交的，乙方视同期实际销售价格为实际成交额并按本条(1)款结算代理服务费。

(4)每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。

2、奖罚方式

(1)合同代理期内，若该项目已售面积实际成交均价比“价格执行方案”确定已售面积的成交均价有所提升，甲方同意给予乙方奖励提成。

(2)奖励金额=(乙方完成的已售面积的销售总金额-价格执行方案规定已售面积的销售总金额) ×50%。

(3)奖励提成支付方式与代理服务费支付方式相同。

(4)如乙方因自身原因未完成阶段销售目标，甲方在该阶段已成交金额应提代理费中扣除20%作为罚金;如乙方在下一阶段完成所扣阶段目标，甲方返还所扣罚金。

五、合同终止事由

本合同除在法律规定情形下终止外，还可因下列情形而终止：

1、甲方未能按时支付代理费逾期30日，乙方有权向甲方发出书面解除合同通知书，该通知于乙方发出通知之日起七日后生效，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金。

2、乙方因自身原因不能按阶段完成销售目标，甲方有权发出书面解除合同通知，该通知于甲方发出之日起七日后生效。在此期间成交的单位，甲方需付给乙方全额代理服务费。

六、争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

七、合同的附件由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

八、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

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

**单位销售代理合同协议书篇十六**

本合同由以下双方于20 年 月 日在 省 市签署。

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话 传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地： 法定代表人： 联系电话： 传真：

根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规，甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方在 地区代理销售 “ ”开发经营拥有的

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为 地区的销售代理商，经甲方书面确认后乙方也可在其它地区进行销售代理，甲方书面确认后的文件为本合同附件。

甲方委托乙方在 等地区设立售楼处，销售“ ”指定的，在 项目一期、二期、三期、公寓b座，具体房源以甲方销控为准。

第二条 销售价格

销售价格见甲方书面确认的销售价格表，乙方有 元浮动权。

第三条 合作期限

3-1、本合同代理期限为自年月年 3-2、合同到期后，甲乙双方如继续合作，应当在本合同终止之日前一个月另行协商，重新签定合同。

3-3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

第四条 费用负担

4-1、乙方在代理销售过程中所发生的一切费用(如税金、策划推广费用、销售场地费用、交通费、食宿费、人员工资等)由乙方承担。

4-2、甲方企业的所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理合同签署后由甲方先免费提供宣传资料样品，乙方在保证宣传资料内容真实性的前提下可以自行印刷。(乙方在自行印刷宣传资料前，需提供小样给甲方审核确认)

4-3、乙方所有的广告宣传等，必须保证甲方的企业形象与楼盘形象，涉及到重大问题须经甲方确认后，由乙方按计划进行宣传，费用由乙方承担。

4-4、定金及房款均由甲方收取，乙方不得以任何名义向客户收取其它费用，否则甲方有权追究乙方的违约责任。

4-5、乙方组织来项目的看房团，一切费用由乙方自行承担。乙方负责雇佣搭载看房的车辆必须是各种手续齐全并参加保险的车辆。看房在往返途中，所发生的一切人身意外伤害及突发疾病情况，甲方不负连带责任，由乙方负全部责任。

第五条：代理佣金

5-1、乙方根据双方约定的统一价格进行销售，乙方基本代理佣金按销售额 5-2、奖励政策：以为区域单位划分，本合同签署后四个月内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额 万;合同签署一年内，乙方在其所代理区域内至少完成销售额 万元，否则甲方可收回乙方在该地区的代理权

5-3、销售价格执行甲方制定的统一售价和折扣，乙方不得随意增减。

5-4、自双方签订本合同之日起，三个月内，若乙方没有销售业绩，则甲方有权单方面与乙方解除本合同，且甲方不承担任何责任。

第六条：佣金结算方式

6-1、一次性付款达到总房款的100%，即交定金之日起10天内交付总房款的100%，佣金按100%计取。

6-2、银行按揭首付款到位，即交定金之日起10天内交付总房款的30%以上，并在30天内办理交银行按揭手续的所有资料，佣金按100%计取。

6-3、结算时间为每月一结(月结)，客户缴清总房款后的下一月15号前乙方将销售报表报甲方审核，甲方在每月25日前将佣金结算给乙方。

6-4、乙方结算佣金时须开具海阳的正式发票。

6-5、一次性付款客户，必须在交付定金后七日内交齐总房款，否则视为放弃购买，按照退房处理。按揭贷款客户必须在交付定金后七日内交齐银行规定比例的首付款，并准备齐全按揭贷款所需资料，否则视为放弃购买，按照退房处理。特殊情况，乙方必须以书面形式告知甲方，然后双方协商处理。

第七条：违约责任

7-1、甲方如不能按时支付代理佣金，每迟付一日，按应付总额的千分之一向乙方支付违约金。

7-2、乙方有义务协助甲方催收房款。若乙方客户违约一个月以上，乙方须按日向甲方支付佣金总额万分之一的违约金。

7-3、如乙方以虚假之词欺骗客户，或单方夸大宣传，超范围承诺而引发的客户纠纷，相关责任由乙方承担，若给甲方造成损失由乙方原价赔偿。

7-4、若乙方违反本合同约定条款，甲方以书面形式给乙方限期整改，若乙方不能限期整改，甲方有权收回代理权，并要求乙方赔偿违约造成的全部经济损失。

7-5、若甲方违反本合同约定条款，乙方有权终止合同并要求甲方赔偿违约造成的损失。

第八条：退房处理

8-1、由于甲方原因造成购房户退房，乙方将不予返还因该客户购买房屋所提取的佣金，客户的经济损失由甲方承担。

8-2、由于客户原因造成退房，定金不予退还的，甲方与乙方按5：5分配定金。

第九条：甲方应提供乙方的资料

9-1、“五证”、营业执照、统一说辞、销控表、合同范本、交房标准、银行帐号、楼盘总平面布置图和单体户型图及相关楼体效果图、工程竣工验收后提供《工程竣工验收报告》、《房屋质量保证书》、《住宅使用说明书》及相关资料。

第十条：相关事项

10-1、双方发生销售时，应及时通知对方，以免发生重卖现象。

10-2、根据乙方的销售情况，甲方到乙方售楼处办理按揭手续，费用自理。

10-3、甲方因提供的资料和数据不正确或由商品房销售合同而引起的客户纠纷以及因建筑质量引起的问题由甲方负责解决并承担法律责任。

10-4、甲、乙双方应对合作事项保密。

10-5、乙方必须协助甲方办理银行按揭手续、催交房款、产权登记等相关手续，以及协助甲方处理客户纠纷。

第十一条 合同的终止和变更

11-1、合同到期时，双方若同意终止本合同，双方完成本合同的权力与义务后自动终止。

11-2、经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第十二条 其他事项

12-1、本合同一式肆份，甲乙双方各执两份，经双方代表签字盖章后生效。

12-2、若发生争议，甲乙双方均同意提交烟台仲裁委员会进行仲裁。

甲方： 乙方：

甲方代表： 乙方代表：

年月日：

**单位销售代理合同协议书篇十七**

本合同由以下双方于20年月日在省市签署。

委托人(以下称甲方)：

企业所在地：

法定代表人：

联系电话传真：

受托人(以下称乙方)：

企业所在地：法定代表人：联系电话：传真：

根据《中华人民共和国合同法》及相关的法律法规，甲乙双方经过友好协商，就甲方委托乙方在地区代理销售“ ”开发经营拥有的

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为地区的销售代理商，经甲方书面确认后乙方也可在其它地区进行销售代理，甲方书面确认后的文件为本合同附件。

甲方委托乙方在等地区设立售楼处，销售“ ”指定的，在项目一期、二期、三期、公寓b座，具体房源以甲方销控为准。

第二条销售价格

销售价格见甲方书面确认的销售价格表，乙方有元浮动权。

第三条合作期限

3-1、本合同代理期限为自年月年3-2、合同到期后，甲乙双方如继续合作，应当在本合同终止之日前一个月另行协商，重新签定合同。

3-3、在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

第四条费用负担

4-1、乙方在代理销售过程中所发生的一切费用(如税金、策划推广费用、销售场地费用、交通费、食宿费、人员工资等)由乙方承担。

4-2、甲方企业的所属楼盘的所有宣传印刷品，在销售代理

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn