# 个人独家销售代理合同范本范文大全

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-09-10

*第一篇：个人独家销售代理合同范本独家代理合同是设立专营权的合同，它不一定是总代理合同。独家代理关系发生后，委托人就不得将该项产品直接或间接销售给指定代理区域内的其他买主，也就是说委托人不得越过代理商与该区域内的第三人进行合同项下产品的交易...*

**第一篇：个人独家销售代理合同范本**

独家代理合同是设立专营权的合同，它不一定是总代理合同。独家代理关系发生后，委托人就不得将该项产品直接或间接销售给指定代理区域内的其他买主，也就是说委托人不得越过代理商与该区域内的第三人进行合同项下产品的交易。以下是小编为大家精心准备的：3篇个人独家销售代理合同范本。内容仅供参考，欢迎参考阅读!

个人独家销售代理合同范本1

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

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

邮编： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

甲、乙双方根据民事及中国软件相关法律，并根据诚信及互利的原则，经友好协商一致，签定此合同。双方申明都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本合同如下内容：

一、甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策。

二、甲方的权利与义务

1.甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即\_\_\_\_\_\_\_\_地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物。

2.甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持、信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合。

3.甲方对乙方所提供的销售、市场、库存等信息严格保密，不得泄露给第三方。

4.每次发货量由双方协商决定。首次订货量不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(折扣后)。

三、乙方权利与义务

1.乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售。

2.如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换。(乙方造成的人为损坏如划伤、压裂等情况不在甲方负责调换范围内)。

3.乙方对甲方所提供的产品相关价格、代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方。但是，甲方如有欺诈行为，即销售给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受上款规定约束。

4.乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。

5.乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

四、违约责任

1.乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉、经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

2.甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。

五、销售政策

1.乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2.结算方式为：款到发货。

六、交货方式

1.甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2.铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3.公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

4.乙方应在收到货后应立即验货核查，如有问题须在三天内书面通知甲方，甲方三天内没收到乙方的通知视为本批货与甲方的出库单数量、品种核对无误。

5.运输费用由甲方承担，但调货时的运输费用由乙方承担。

七、其它事项

1.本协议一式两份，双方各执一份，本协议经双方签字盖章后生效。

2.本协议传真复印件有效。

3.本协议有效期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

附件　零售价格表(略)

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

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　 盖章： \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　 地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

个人独家销售代理合同范本2

甲方(授权方)：\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_科技有限公司

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、合约事项

1.为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2.双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3.双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4.甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

二、乙方的权利及义务

1.有权确立代理区域内的销售方式;

2.有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布;

3.代理区域内的分销/零售商户及销售/库存状况/客户退货及反馈，须每月定期向甲方以书面形式报告;

4.严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售;

5.自觉维护甲方的知识产权及价格体系，不得有损害甲方知识产权及企业形象的作为并协助配合甲方对上述行为进行市场监督，对侵犯甲方权益的行为进行报告及打击;

6.为甲方保守商业秘密，且任何往来款项需汇至甲方指定帐号.没有汇入甲方指定帐号的款项，甲方则视为未收款;

7.乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

三、代理/经销数量/价格/广告支持

1.代理/经销商之销售数量要求：

独家代理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_台。

2.如确定代理商需要搞活动的支持，乙方需把相关的资料传给甲方，经过甲方审核并根据实际情况给予乙方广告或推广上的支持

四、交货与订货

1.交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2.乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3.票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

五、售后服务

1.乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照处理。

2.乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3.乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4.甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5.在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6.甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7.甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

六、违约及终止

1.乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予与处理。并追究经济损失。

2.双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

个人独家销售代理合同范本3

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

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

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经友好协商，就乙方成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(甲方产品名称)销售代理商事宜达成以下协议。

第一条　代理原则

1.甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_的销售代理商。

2.乙方在代理甲方产品的过程中，不得以任何形式损害甲方的声誉和利益。

3.乙方须按实际情况填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司代理商申请登记表》如登记表中内容变更，乙方应在七天内书面通知甲方。

4.乙方可以对甲方的工作做出评价和投诉，具体事宜请与甲方联系。

5.乙方代理的市场区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条　甲方的权利和义务

1.甲方拥有产品价格的制定权及发布权。

2.甲方负责产品的广告宣传工作。

3.甲方有权根据本协议的有关规定监督、检查乙方的协议执行情况，并在一定时间内考核乙方所完成的工作进度和市场行为，并有权决定是否保持其代理资格，乙方试运营\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，合格者将正式颁发授权书。

4.甲方负责向乙方或其客户提供技术支持，协助乙方做好宣传、销售、培训和售后服务工作。

5.甲方对产品进行不断的升级，保证其产品的先进完善性，并提供给乙方及其客户。

6.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。

7.甲方若对产品代理价进行更改，须提前半个月以书面的形式通知乙方。

第三条　乙方的权利与义务

1.乙方可获得甲方的销售培训及电话技术支持。

2.配合甲方跨地区性或全国销售宣传活动，努力开拓市场。

3.乙方有义务遵守有关的商业秘密，并以书面形式每月一次向甲方书面或电子信件汇报当地的市场动态及其行销计划和策略。

4.乙方在媒体上刊登的代理产品价格和实际销售价不得低于甲方制定的统一市场零售价。如有证据证明乙方违反甲方的限价规定(如低价销售现象)并不能改正的，甲方有权要求乙方赔偿，情节严重的，甲方有权终止对乙方的代理授权，并取消其区域代理资格。

5.乙方对所售产品客户必须建立完整的客户服务档案，甲方须对客户进行备案保存。

6.乙方可以在甲方授权范围内以\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区代理的名义但不能以独家代理等具有排他性的名义进行宣传及商业活动。

第四条　产品价格、保证金及预付款、财务结算

1.产品的价格详见附件。

2.乙方在本协议签订之日起，按照甲方网站上指定的支付方式向甲方支付保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，并预付不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币的登录费。

3.保证金及预付款的使用、管理遵照相关规定，如未有违反相关规定，保证金在本协议终止后全额退还给乙方。

4.结算

A.乙方代理登录\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(产品名称)，须在乙方预付登录费足够支付的前提下，由乙方在确认付款后开通，同时甲方将从乙方预付登录费中自动扣除乙方开通\_\_\_\_\_\_\_\_\_的登录费用，每月\_\_\_\_\_\_\_日甲乙双方应对上月\_\_\_\_\_\_\_日至本月\_\_\_\_\_\_\_日登录开通的\_\_\_\_\_\_\_\_\_数量及清单进行核对，并由甲方给乙方开据相应登录款项的发票。

B.甲方为乙方每月开据的发票金额为：上月\_\_\_\_\_\_\_日至当月\_\_\_\_\_\_\_日乙方向甲方支付的\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理登录费的金额。

C.当乙方未能按A的规定全额支付开通\_\_\_\_\_\_\_\_\_登录费时，甲方核实后有权取消对应\_\_\_\_\_\_\_\_\_的服务，同时保留法律追索权。由此带来的与客户之间的法律纠纷均由乙方承担责任。

D.本协议到期或者双方因任何原因终止本协议执行，乙方已支付预付款，在扣除应付款项后仍有余款时，甲方在协议终止后30日内将余款退还乙方。

第五条　协议期限

乙方的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

第六条　争议解决

在协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决，如果协商解决不成，双方同意提交当地仲裁委员会进行仲裁。

第七条　附则

本合同如有未尽事宜，双方协商解决。本合同一式两份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，两份协议书具有同等效力。本合同传真复印件有效。

甲方盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　　乙方盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_　 代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

附件　\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品价格(略)

个人独家销售代理合同范本3篇

**第二篇：独家销售代理合同**

产品经销合同

甲方（授权方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（被授权方）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、合约事项

1．为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2．双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3．双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4．甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将本公司生产的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域内销售，授权乙方为独家经销商。

二、乙方的权利及义务

1．有权确立销售区域内的销售方式；

2．有权进行各种促销活动及广告发布；

3．严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在销售区域外或非价格体系内销售；

4．自觉维护甲方的知识产权及价格体系，不得有损害甲方知识产权及企业形象的作为并协助配合甲方对上述行为进行市场监督，对侵犯甲方权益的行为进行报告及打击；

5．为甲方保守商业秘密，且任何往来款项需汇至甲方指定帐号.没有汇入甲方指定帐号的款项，甲方则视为未收款；

6．乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得在乙方销售区域重设分销商，影响乙方的销售。

三、代理/经销数量/价格/广告支持

1．经销商之销售数量要求：我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在\_\_\_\_\_\_台以上。

2．如确定需要搞活动的支持，乙方需把相关的资料传给甲方，经过甲方审核并根据实际情况给予乙方广告或推广上的支持

四、交货与订货

1．交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。（特殊情况除外）

2．乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3．票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如要求发票，则在销售价格上加收税款。

五、售后服务

1．乙方应至少有一名技术人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定

客户申诉/调换货物是否合理；甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照处理。

2．乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他经销商串货及不执行价格体系销售的行为。

4．在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6．甲方保证乙方的利益/权益，对经销商的违约行为：不按价格体系及规定区域销售等进行惩罚和制止。

六、违约及终止

1．乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予与处理。并追究经济损失。

2．双方中任一方终止合约，需提前一个月告知对方。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议甲方保留最终解释权。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**第三篇：独家销售代理合同**

本协议于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日在中国\_\_\_\_\_\_\_\_\_由有关双方在平等互利基础上达成，按双方同意的下列条件发展业务关系：

1、协议双方

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2、委任

甲方指定乙方为其独家代理，为第三条所列商品从第四条所列区域的顾客中招揽订单，乙方接受上述委任。

3、代理商品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4、代理区域：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5、最低业务量

乙方同意，在本协议有效期内从上述代理区域内的顾客处招揽的上述商品的订单价值不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元。

6、价格与支付

每一笔交易的货物价格应由乙方与买主通过谈判确定，并须经甲方最后确认。

付款使用保兑的、不可撤销的信用证，由买方开出，以甲方为受益人。信用证须在装运日期前15天到达甲方。

7、独家代理权

基于本协议授予的独家代理权，甲方不得直接或间接地通过乙方以外的渠道向\_\_\_\_\_\_\_\_\_顾客销售或出口第三条所列商品，乙方不得在\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销、分销或促销与上述商品相竞争或类似的产品，也不得招揽或接受以到\_\_\_\_\_\_\_\_\_以外地区销售为目的的订单，在本协议有效期内，甲方应将其收到的来自\_\_\_\_\_\_\_\_\_其他商家的有关代理产品的询价或订单转交给乙方。

8、商情报告

为使甲方充分了解现行市场情况，乙方承担至少每季度一次或在必要时随时向甲方提供市场报告，内容包括与本协议代理商品的进口与销售有关的地方规章的变动、当地市场发展趋势以及买方对甲方按协议供应的货物的品质、包装、价格等方面的意见。乙方还承担向甲方提供其他供应商类似商品的报价和广告资料。

9、广告及费用

乙方负担本协议有效期内在\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售代理商品做广告宣传的一切费用，并向甲方提交所用于广告的声像资料，供甲方事先核准。

10、佣金

对乙方直接获取并经甲方确认接受的订单，甲方按净发票售价向乙方支付5％的佣金。佣金在甲方收到每笔订单的全部货款后才会支付。

11、政府部门间的交易

在甲、乙双方政府部门之间达成的交易不受本协议条款的限制，此类交易的金额也不应计入第五条规定的最低业务量。

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

12、工业产权

在本协议有效期内，为销售有关\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方可以使用甲方拥有的商标，并承认使用于或包含于\_\_\_\_\_\_\_\_\_中的任何专利商标、版权或其他工业产权为甲方独家拥有。一旦发现侵权，乙方应立即通知甲方并协助甲方采取措施保护甲方权益。

13、协议有效期

本协议经有关双方如期签署后生效，有效期为1年，从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。除非作出相反通知，本协议期满后将延长12个月。

14、协议的终止

在本协议有效期内，如果一方被发现违背协议条款，另一方有权终止协议。

15、不可抗力

由于水灾、火灾、地震、干旱、战争或协议一方无法预见、控制、避免和克服的其他事件导致不能或暂时不能全部或部分履行本协议，该方不负责任。但是，受不可抗力事件影响的一方须尽快将发生的事件通知另一方，并在不可抗力事件发生15天内将有关机构出具的不可抗力事件的证明寄交对方。

16、仲裁

因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则应将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会（北京），依据其仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力。

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

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

附件

This agreement is made and entered into by and between the parties concerned on \_\_\_\_\_\_\_\_\_ in \_\_\_\_\_\_\_\_\_，China on the basis of equality and mutual benefit to develop business on terms and conditions mutually agreed upon as follow：

1.The parties Concerned

party A： \_\_\_\_\_\_\_\_\_

party B： \_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.Appointment

party A hereby appoints party B as its Exclusive Agent to solicit orders for the commodity stipulate in Article 3 from customers in the territory stipulated in Article 4，and party B accepts and assumes such appointment.3.Commodity：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.Territory：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5.Minimum turnover

party B shall undertake to solicit orders for the above commodity from customers in the above territory during the effective period of this agreement for not less than USD \_\_\_\_\_\_\_\_\_.6.price and payment

The price for each inpidual transaction shall be fixed through negotiations between party B and the buyer，and subject to party A\'s final confirmation.payment shall be made by confirmed，irrevocable L/C opened by the buyer in favor of party A，which shall reach parth A 15 days before the date of shipment.7.Exclusive Right

In consideration of the exclusive rights granted herein，party A shall not，directly or indirectly，sell or export the commodity stipulated in Article 4 to customers in Singapore through channels other than party B;party B shall not sell，distribute or promote the sales of any products competitive with or similar to the above commodity in \_\_\_\_\_\_\_\_\_ and shall not solicit or accept orders for the purpose of selling them outside \_\_\_\_\_\_\_\_\_.party A shall refer to party B any enquiries or orders for the commodity in question received by party A from other firms in \_\_\_\_\_\_\_\_\_ during the validity of this agreement.8.Market Report

In order to keep party A well informed of the prevailing market conditions，party B should undertake to supply party A，at least once a quarter or at any time when necessary，with market reports concerning changes of the local regulations in connection with the import and sales of the commodity covered by this agreement，local market tendency and the buyer\'s comments on quality，packing，price，etc.of the goods supplied by party A under this agreement.party B shall also supply party A with quotations and advertising materials on similar products of other suppliers.9.Advertising and Expenses

party A shall bear all expenses for advertising and publicity in connection with the commodity in question in \_\_\_\_\_\_\_\_\_ within the validity of this agreement，and shall submit to party A all audio and video materials intended for advertising for prior approval.10.Commission

party A shall pay party B a commission of 5％ on the net invoiced selling price on all orders directly obtained by party B and accepted by party A.No commission shall be paid until party A receives the full payment for each order.11.Transactions Between Governmental Bodies

Transactions concluded between govenmental bodies of party A and party B shall not be restricted by the terms and conditions of this agreement，nor shall the amount of such transactions be counted as part of the turnover stipulated in Article 5.12.Industrial property Rights

party B may use the trade-marks owned by party A for the sale of \_\_\_\_\_\_\_\_\_ covered herein within the validity of this agreement，and shall acknowledge that all patents，trademarks，copy rights or any other industrial property rights used or embodied in \_\_\_\_\_\_\_\_\_ shall remain to be the sole properties of party A.Should any infringement be found，party B shall promptly notify and assist party A to take steps to protect the latter\'s rights.13.Validity of Agreement

This agreement，when duly signed by the both parties concerned，shall remain if force for 12 months from \_\_\_\_\_\_\_\_\_ to \_\_\_\_\_\_\_\_\_，and it shall be extended for another 12 months upon expiration unless notice in writing is given to the contrary.14.Termination

During the validity of this agreement，if either of the two parties is found to have violated the stipulations herein，the other party has the right to terminate this agreement.15.Force Majeure

Either party shall not be held responsible for failure or delay to perform all or any part of this agreement due to flood，fire，earthquake，draught，war or any other events which could not be predicted，controlled，avoided or overcome by the relative party.However，the party affected by the event of Force Majeure shall inform the other party of its occurrence in writing as soon as possible and thereafter send a certificate of the event issued by the relevant authorities to the other party within 15 days after its occurrence.16.Arbitration

All disputes arising from the performance of this agreement shall be settled through friendly negotiation.Should no settlement be reached throught negotiation，the case shallthen be submitted for arbitration to the China International Economic and Trade Arbitration Commission（Beijing）and the rules of this Commission shall be applied.The award of the arbitration shall be final and binding upon both parties.party A（Signature）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_party B（Signature）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**第四篇：独家销售代理合同**

销售代理合同是指代理人为委托人销售某些特定产品或全部产品的代理，对价格、条款及其他交易条件可全权处理与委托人签订的合同。销售代理合同是怎么一回事呢?以下是小编为大家整理的销售代理合同范文，感谢您的阅读。

独家销售代理合同1

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：温州灿坤投资顾问有限公司

甲乙双方本着真诚平等、互惠互利之原则，就甲方投资开发的 项目委托乙方独家代理销售之事宜订立如下约定，供双方共同遵照执行。

一、委托期限、委托标的物及委托销售价

委托期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

委托标的物：总计约平方米，具体数据以实际可售面积为准。

委托销售价：

二、甲方基本义务

1、负责提供本项目合法销售的相关文件资料，即国家规定的商品房合法销售的“五证一照”，并向乙方出具项目销售授权书;

2、全力支持乙方的销售工作，根据销售情况指定专人为购买人办理好财务收款、合同签章、银行按揭贷款及产权等相关事宜;

3、委托期间，甲方未经乙方同意不得再委托其它机构或个人从事本合同所约定的各项工作;

4、负责承担销售推广过程中所需的相关费用，如：宣传品制作，媒体广告、售楼处布置、展销会、促销礼品及活动等相关费用;

5、按照合同条款，根据销售业绩定期及时与乙方结算并发放销售佣金与溢价部份分成;

6、为有利于本项目的顺利销售，积极有效的开展招商工作。

三、乙方基本义务

1、负责销售团队的组建、培训与管理，确保项目销售推广正常高效地进行;

2、制订本项目可行性销售策划方案，积极开展销售推广工作;

3、经甲方同意，乙方可以甲方的名义与购买人签定本项目的《订购书》及《商品房买卖合同》，并协助甲方为购买人办理银行按揭贷款的相关手续;

4、乙方应严格甲方所确定的委托销售价格(即基价)，未经甲方准许，不得擅自给购买人低于委托销售价格出售，特殊情况，乙方应经甲方同意后办理;

5、承担在本项目销售人员的工资提成、水电、通讯等一切相关费用;

6、承担浙江，上海等区域的推广费用及考察团的招待差旅费用。

四、双方共同义务

甲乙双方应共同遵守本合同之所有条款，恪守信用，双方的义务不仅体现在合同订立之时，而是贯穿整个合同的始终。

五、合作模式

1、营销策划费：乙方制订可行的营销策划方案，策划费人民币 拾万元整，合同签定之日甲方支付 万元，策划方案提交后三日内支付 万元;

2、销售佣金：根据销售业绩，乙方享有甲方委托销售价销售额的 %作为佣金报酬;

3、溢价分成：委托销售期间，通过乙方倾力推广，超出甲方所确定的委托销售价的销售额部份为溢价收益，溢价收益部份甲乙双方平等分成，即甲方享有溢价部份的50%收益，乙方享有溢价部份的50%收益(税费双方各自承担)。

六、结算方式

1、佣金计提：次月5日前结算一次;

2、甲方在结算之日起三日内支付乙方应得佣金之款项;

七、其它约定

1、在本项目范围内，购房人签订的认购书如遇购房者违约而放弃预付款或

定金的，则由、乙双方按各得50%分成，经双方认可后，甲方须在购房者违约之日起三日内向乙方支付此项分成款项;

2、如遇购房者签订《商品房买卖合同》后违约，则购房人所付的所有房款(包括定金)归甲方所有，甲方须向乙方结算并支付应得销售佣金;

3、项目的实际情况与甲方提供的材料不符合或产权不清的，所发生的任何纠纷均由甲方负责，甲方须向乙方支付销售佣金和溢价分成部份款项;

4、委托销售执行代理期间，不论通过何种销售方式完成的销售额均为乙方销售业绩，乙方享有本合同其它条款约定的相关权益。

八、本合同未尽事宜双方在确保本项目正常运营的基础上，充分协商并另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

九、本合同发生异议，双方协商解决，协商不成向项目所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

委托代表：

电 话：

签定日期： 年

月 日委托代表： 电 话： 签定日期： 年月 日

独家销售代理合同2

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利、友好合作的原则，就甲方委托乙方独家(即所有的日常销售通过乙方来完成，甲方不得擅自销售)代理销售事宜，达成如下协议：

1、工作内容

乙方负责甲方开发的项目(即)的销售代理工作，具体工作内容见本合同附件之《销售代理工作清单》。

2、收费标准及结算方式

2.1收费标准

乙方按当月实际销售额的 %向甲方收取代理费。

2.2结算方式

本项目开始销售后每一个月按照2.1的标准结算一次销售代理费，结算条件为：甲方已收到一次性付款客户的首付款或贷款购房客户完成首付和银行按揭手续。乙方在每月的30日提供销售明细及代理费结算表给甲方确认，甲方确认后于次月5号前支付当月代理费给乙方。如果甲方拖延付款，每延期一日，则按应付款的万分之五付罚金。

3、双方权利及义务

3.1甲方权利及任务

3.1.1甲方应保证委托乙方销售的项目的合法性。

3.1.2免费为乙方工作人员提供工作场所和办公所需的必备电话、看房车辆等办公设备，免费提供售楼处、样板间等销售中所必备的硬件设施;同时，甲方承担每月电话费和宣传单及其它言行宣传等费用。

3.1.3根据本合同的约定及时支付费用。

3.1.4甲方对乙方提供的书面建议应及时给予明确答复。

3.2乙方权利及义务

3.2.1乙方以派专案小组进驻销售现场的形式负责履行本合同约定的全部工作内容。

3.2.2乙方负责督促客户按购房合同及时向甲方支付购房款及相关款项，乙方不得以任何方式及任何名义向客户收取费用(包括定金)。

3.2.3在项目达到入住条件时，乙方应协助完成客户的入住工作。

3.2.4乙方在工作期间发生的费用，包括乙方员工工资、提成、住宿费等，由乙方承担。

4、工作方式

4.1乙方应每周向甲方提供当周的销售情况报表，每月向甲方提供当月的销售情况分析总结，并提交市场分析报告。

4.2甲方与销售相关的工作人员与乙方专案小组，应每周举行一次工作例会。

4.3不定期举行公司级别的工作会议，以及时解决可能出现的问题。

5、违约责任

5.1因各种不可抗力致使本项目无法继续运作时，甲乙双方各自承担其相应损失，均不得向对方提出索赔要求。

6、保密

甲乙双方据此项目所确立的所有合同、协议、往来文件及相应的技术文件均属保密范围，任何一方未经对方允许不得告知第三方。

7、本合同自双方代表签字之日起生效，至项目结案手续办理完毕后终止。

8、双方可对本合同的条款进行补充，并以书面形式签订补充协议，补充协议与本合同具有同等效力。

9、本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决，协商或调解不成的，双方同意由仲裁委员会仲裁。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

年 月 日 年 月 日

销售代理工作清单

一、销售体系的建立

1、拟定价格体系

2、拟定认购、销售程序

3、整理购房合同

4、拟定付款方式

二、销售组织

1、组织培训销售人员

2、拟定开盘方式

3、拟定销售买点的分析

4、拟定销售模式

5、制定销售计划表

6、不同时期的开盘数量建议

7、拟定价格调整方案

三、销售执行与管理

1、销售过程中的日常管理

2、销售资料的统计与反馈

3、销售过程中的客户服务

四、配合广告代理公司及物业管理公司的工作

1、参与甲方与广告代理公司的工作例会，提出现场包装、广告宣传及公关活动等方面的合理化建议

2、协助办理客户入住手续

补充条款

甲方：

乙方：

1、针对合同2.2的条款，甲方支付乙方佣金予留5%。待按揭贷款到达甲方账户后5日之内，予以结算。

2、乙方工作内容中的拟定价格体系、制定销售计划及拟定价格调整方案等，均须在开盘认购前10天，提供给甲方，经核批后方可执行。

3、售房合同统一由甲方管理，约定及补充的条款必须经甲方同意，否则由此带来的后果及损失由乙方承担。

4、对甲方提供的办公用品设备等，乙方均需签认并妥善保管，完成销售后交还甲方，损失部分由乙方负责。

5、如果因甲方原因无故终止本协议需赔偿乙方的经济损失，如果因乙方原因无故终止本协议需赔偿甲方的经济损失。

本合同一式四份，甲乙双方各执两份。

甲方： 乙方：

签约代表： 签约代表：

日期：年 月 日 日期：年 月 日

独家销售代理合同3

委托方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代销方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、甲方委托乙方代销下列商品：

二、上列代销价格按以下办法执行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

三、商品包装应按运输部门规定办理，否则运输途中损失由甲方负责。如因不符运输要求，乙方代为改装及加固，其费用由甲方负责。

四、交货地点：凭乙方发货通知单，由甲方代办托运直拨至购货单位。五、代销商品发货数量必须根据乙方通知。

六、手续费收取与结算按下列办法：按销货款总额\_\_\_\_%收取手续费;待乙方收到货款后，即给甲方结算并扣回代垫费用。

七、甲方代销商品应与样品相符，保质保量，代销数量、规格、价格，有效期内如有变更，甲方必须及时通知乙方，通知到达前，已由乙方签出的合同，应照旧履行。如因质量或供应脱节而造成的损失和费用(包括手续费)，均由甲方负责。

八、附则：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

九、本协议一式\_\_\_\_份，甲方\_\_\_\_份，乙方\_\_\_\_份，自签订日起生效，有效期\_\_\_\_月。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

独家销售代理合同3篇

**第五篇：房地产营销策划及独家销售代理合同(范本)**

营销策划及独家销售代理合同

甲方： 地址：

乙方：北京上古房地产经纪有限公司

地址：北京市朝阳区百子湾路16号后现代城4号楼C座13层

甲、乙双方本着平等互利、友好合作的原则，就甲方委托乙方为 项目提供“营销策划及独家销售代理”方面服务事宜，达成以下合同条款，双方愿自觉遵照执行。

第一条：项目概况1、2、3、4、5、名称： 位臵：

占地面积：规划建设用地面积平米 总建筑面积：总建筑面积约平米

销售范围：本项目所有可售面积约为平米，可销售套数 套，委托乙方销售的面积数、套数经甲方核实并经乙方确认后，由双方于项目开盘前以书面形式附于合同后作为本合同的附件，与本合同有同等法律效力。

第二条：委托事项

本项目营销策划工作，主要是从市场及销售可行性的角度出发，结合乙方多年操盘实战经验，乙方承担并提供以下方面的服务，主要内容如下：

（一）提供《整体项目定位报告》

1、2、项目周边市场研究，提出本项目市场分析及整体定位报告

项目整体市场定位，确定本项目在区域市场中的地位，并以此对客户定位、产品定位以及营销定位进行指导

3、项目整体客户定位，以利于本项目整体营销工作的开展以及整体调性的把握4、5、项目整体产品定位，并配合设计方，完成此产品定位的方案设计 项目整体营销定位

（二）提供《全案策划执行方案》1、2、3、4、5、从市场营销、客户需求的角度制定总体营销项目定位；

结合本项目销售特点，制定确实可行的营销策略及各阶段销售计划； 结合工程进度、资金要求及市场机遇，确定合理的开盘时机；

制定本项目总体推广宣传策略，确定本项目推广主题及主要推广手段； 制定本项目整体及各阶段广告宣传策略，具体包括确定广告总体原则、分步目标、表现方式、诉求点、媒体选择及运用策略等；

6、7、确定宣传推广费用预算及分布计划；

制定价格体系及策略，在保证销售均价达到甲方要求的基础上，以价格调整作为促进销售的手段，促进销售；

8、在约定的时间内将上述各方面策略建议，以《全案营销执行方案》的形式提交给甲方，双方协商确定后，作为本项目总体营销依据来执行。

（三）提供有关专题方案建议及有关稿件设计建议

在甲方确定《全案策划执行方案》内容的基础上，协助甲方对接所委托的广告公司，协调总体宣传策略，并针对以下设计工作提出专业建议：1、2、3、4、项目VI设计；

销售工具（如楼书、户型图、三折页等）；

销售过程中各阶段媒体广告、软性新闻稿撰写、广播、广告牌、围墙等； 其他宣传推广等。

（四）总体把握现场包装风格，提供专业建议

根据本项目总体定位，提供销售现场包装策略及专业建议，包括：

1、提供销售接待中心、样板间设计形式、风格、特点、数量等具体要求及包装建议；

2、3、建议模型、效果图形式及数量、设计风格、制作周期等； 提供现场园林绿化、项目引导等专业建议；

4、提供现场围墙、现场广告牌设计要求。

（五）销售过程中，提供各阶段宣传推广活动计划及预算

1、在销售过程中，针对销售出现的问题（如价格调整、客户量不足、成交下降等），及时提供各种应对策略，根据实际情况对推广及宣传计划进行适当调整；

2、结合工程进度情况，提供阶段性促销计划（如开盘仪式、客户联谊活动、展会、封顶仪式、竣工等）。

（六）销售价格策略的制定

1、根据本项目总体销售目标的要求并结合市场及竞争项目情况，在开盘前制定本项目首期销售物业价格表，确定合理的开盘价格、户型价格差、价格调整策略，在保证利润最大化的基础上，以价格策略促进销售速度的提高；

2、结合各阶段实际销售情况，提供各期物业销售价格策略及具体价格表。

（七）成立本项目销售体

1、委派两名具备丰富销售经验的销售经理实行现场销售管理工作，并组建总人数不少于 人的优秀销售人员队伍；

2、开盘前适时组织甲方、设计师、物业管理等各方面专家对销售人员进行全面培训，经考核合格后方可上岗执行销售工作。

（八）销售实施工作

1、在本项目工程开工、取得《商品房预售许可证》、销售中心及样板间完工的同时，在经过系统、专业培训的基础上，由销售人员实施内部认购及正式开盘销售工作；

2、3、充分利用乙方现有的丰富客户资源，促进本项目销售；

由销售人员负责客户接待、项目介绍、购房合同洽谈，并协助律师完成购房合同签署及按揭贷款的办理等事宜。

（九）相关服务

在销售过程中，销售人员将全力配合开发商客户服务部门完成以下工作：1、2、3、提醒客户及时交纳首期房款；

预先核算律师费、保险费，协助客户准备按揭贷款材料； 协助银行办理按揭手续，指导客户填写各类表格；4、5、6、7、8、沟通并协调甲方、银行、律师、客户之间的关系； 及时联络律师、银行，提供所需资料； 银行放款后，提醒客户及时还款；

及时总结按揭及公积金贷款办理程度，上报甲方；

在工程竣工、客户入住阶段，全力配合甲方、物业管理公司等部门，积极指导业主按流程办理入住手续工作，协助客户完成收楼、验楼；

9、协调客户、甲方、物业公司之间的关系；

10、配合甲方之客户服务部门处理客户要求、投诉等事宜，促进销售工作。

第三条：服务期限

乙方提供本项目营销策划及独家销售代理服务期限，为本合同签署之日起 个月止。即自2024年 月 日起，至2024年 月 日止。如需延长，由双方另行协商确定。

第四条：双方责任

一、甲方责任

1、为保证乙方工作的按时完成，甲方需及时向乙方提供本项目有关资料，并充分尊重乙方提出的销售策略、销售方案和产品建议；

2、保证本项目按既定计划准时开工，并按正常工程进度施工，及按北京市现行房屋建造质量标准交付使用；

3、按规定办理本项目开发及销售法律手续。根据双方确定的销售计划书有关时间要求，保证本项目物业在正式开盘销售一个月前具备《商品房销售许可证》；

4、保证在物业正式开盘前完成与按揭银行的签约工作，使买家具备办理个人购房贷款的条件。提供专业且服务水平好的签约律师在销售现场办公，向客户提供签约及相关服务；

5、派出专职人员在现场，具体负责如下工作：

 办理销售收款，款项进入甲方帐户（包括房款、定金、保留金）；  负责现场甲、乙双方需要协调的各类工作事宜。

6、7、根据本合同第五、六条有关内容，准时向乙方支付销售代理费用； 提供以下设施、销售工具及承担相关费用：

 提供样板间（含装修、装饰、家具）、销售中心（含办公设施、设备、电话、装修、装饰）等，并承担设计、制作、安装、使用等费用（包括销售中心、样板间水费、电费、物业人员费用等）；  负责销售部门日常办公费用；

 户外广告牌、工地围墙广告的审批及制作费用；

 展示会、促销及客户联谊活动（含奖品部分）、模型、报纸等媒体广告、宣传品（包括楼书、折页、户型图单页、客户通讯等）制作、发布费用。此类费用总额约为乙方受委托销售额之 %。在销售过程中，如因需要追加上述销售费用，甲、乙双方另行协商。

8、为保证销售的顺利进行，乙方遇下列事项时，甲方须及时给予书面形式的关于对接程序及处理时间（根据进展情况甲方可随时调整）的答复：

 在销售过程中，甲方对本项目所承诺条件的变更；  工程设计及装修标准变更；  付款方式及折扣率变更；  退房申请受理；

 物业管理公司等相关单位的变更。

如甲方作出重大变更或调整，可能影响乙方销售业绩的，双方应另行协商相应条款。

二、乙方责任

1、在本项目正式签约后 7 日内成立本项目管理部，由乙方委派项目经理级人员组成；从乙方现有销售队伍中抽调具有本项目同类物业销售经验的销售人员组成本项目销售部门，独立负责本项目销售工作；

2、乙方在全面负责销售过程中，需以书面形式向甲方提供销售策略（含销控策略）、广告策略及实施计划，媒体广告发布、展示会、促销及客户联谊活动等方面费用的预算。在本项目首期物业正式销售前，上述内容以全案策划报告的形式提供。乙方在签订本合同之日起 个 5 工作日内提交该全案策划报告，甲方在合理期间内进行审核并可提出异议，乙方应及时按甲方要求进行解答、修改，非经甲方项目指定负责人书面认可，乙方不得自行实施该方案；

3、负责完成本合同约定的销售工作，认真、准确并及时地完成本项目合同约定的全部工作内容；

4、5、不得以低于第五条第1款约定价格销售本项目；

在接受委托期间与甲方保持密切的沟通，根据甲方建议对有关工作进行及时的调整，严格执行甲方确认的方案；

6、在项目开盘前，负责确定产品市场定位，提出相应营销策略，结合工程计划，确定合理的开盘时机，制定总体推广策略及主要推广手段，经甲方书面确认后实施。在物业开盘前制定明确到户的价格体系和销售方案，经甲方书面确认后执行；

7、保证销售过程真实，对客户不作未经甲方允诺之承诺。负责客户接待、洽谈、看工地、签署相关购房协议或合同；

8、负责本项目销售现场管理、收集客户资料、反馈客户意见。代表甲方办理客户契约签署、预售登记等工作。建立客户档案（原件由甲方保存）并备份其资料（包括备份客户签约合同），根据甲方要求，提供广告反馈；

9、负责展示会、促销及客户联谊活动策划工作；

10、负责派出销售人员的工资、佣金及相应的报酬。

第五条：销售价格、销售条件、服务费用标准

1、销售价格

甲、乙双方确认本项目销售均价为 元/平米

乙方在开盘前一个月根据本项目设计、装修标准等情况提供具体的价格表（包含定价原则、价格策略、调整建议），以书面形式报甲方，经甲方确认后执行。

为保证总体销售进展顺利，销售过程中的价格调整，应双方协商确定，以书面形式附于本合同后。

2、本项目正式开盘可售应具备以下条件：

本项目预计 年 月正式开盘销售。根据本项目工程进度、证件取得时间及营销策划实际进展情况，由甲乙双方协商并确定本项目具体开盘时间，以保证本项目销售取得理想业绩。1）2）于本项目物业正式开盘销售前一个月取得当期《商品房预售许可证》； 于物业正式开盘销售前一个月完成现场包装、接待中心、样板间的装修及布臵；

3）于正式销售前，甲方完成与按揭银行以及相关律师行的签约工作，使得买家具备办理个人购房贷款的条件；

4）完成销售所需模型、看板等销售展示工具的制作，完成销售面积测量、销售资料（楼书、户型图集、宣传单页等）印刷；

5）工程业已开工，并按甲方承诺的工程进度表之约定保持正常的工程进度。甲方承诺的《工程进度表》以书面形式附于合同后作为本合同的附件，与本合同有同等法律效力；

6）

3、1）营销策划方案、推广计划如期执行。服务费用标准 代理服务费用标准

在合同有效期内，甲方按照销售额的 %向乙方支付销售代理费用。2）差价分成

根据目标均价 元/平米，项目达到销售条件正式开盘后 个月，通过销售的价格调整，实际完成总销售金额（含未售房屋价格）超过计划总销售金额，超出部分乙方除得到约定的代理费用外，按甲：乙= ： 的分配比例进行分成。

第六条：费用支付方式

1、每月月末之日为乙方销售代理费的结算日，乙方按已签订《商品房买卖合同》并已提交全套按揭手续的客户所购房屋的总合同房款，计算出当月应结代理费用表，并于月末报甲方。甲方需在接到报表后，于 7 下月5日前向乙方支付当月销售代理费，乙方收到此费用同时给甲方开具正式有效发票；

2、根据溢价分成原则，总均价超出原目标均价部分的销售代理奖励佣金结算的时间为乙方完成累计达到销售当期开盘可售面积的 %时，乙方按已签订《商品房买卖合同》并已提交全套按揭手续的客户所购房屋的总合同房款，计算出按溢价分成原则应计提的销售代理奖励佣金费用表，并报甲方。甲方需在接到报表后，于5日内向乙方支付销售代理奖励佣金费用，乙方收到此费用同时给甲方开具正式有效发票；此后，溢价分成佣金随每月乙方的基本代理费用进行结算。

3、如因乙方因素导致购房客户退房，则乙方退还甲方该户的销售代理费。

第七条：保密

双方据此项目所确立的所有合同及相应技术文件均属保密范围，任何一方未经另一方允许不应将其公开。

第八条：违约责任

本合同签署生效后，甲、乙双方应严格遵守本合同。在合作期间，任何一方如出现单方无故终止或解除本合同、严重违约致使本合同无法继续履行等违约事项，需按人民币 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之收益的权利。

因乙方销售不力，没有达到销售进度的，甲方有权解除合同，乙方应在收到甲方支付已售房屋全部销售代理费及甲方解约通知之日起五个工作日内撤场，因乙方迟延撤场影响甲方销售计划给甲方造成损失的，该损失由乙方承担。

第九条：本合同的修改、补充和解除

本合同经双方协商一致同意，可以修改、补充、完善。

1、合同未尽事宜，双方可另行制订补充协议，其效力等同于本合同。补充协议内容如与本合同约定事项不一致，以补充协议约定内容为准；

2、经双方协商一致，可于合同期满前解除本合同，双方办理完结算后，本合同自动终止；

3、如因甲方确定的调价幅度超过开盘前甲、乙双方确定的调价原则及涨幅（调价原则详见全案策划报告）导致乙方无法完成销售指标，则甲方不得解除本合同；

4、若因甲方工作不力导致的工程停工、施工质量不合格、无销（预）售许可证、未按计划足额投入宣传费用，导致乙方不能完成销售计划时，则甲方不得解除本合同。第十条：股权变化

若本合同有效期内，本项目发生股权转让，则本合同继续有效。因甲方原因导致本合同无法继续履行的，甲方承担本合同第八条的违约责任。第十一条：免责条款

如双方在执行本合同中，出现以下情况，则依法免于承担民事责任。

1、2、第十二条：合同生效

本合同一式肆份，甲、乙双方各持正本贰份，自双方法定代表人签字及公司盖章之日起正式生效。本合同附件、补充协议与本合同具有同等法律效力。

第十三条：争议解决

若双方对本合同内容发生争议，由双方友好协商解决，协商解决无效，可向当地仲裁委员会申请仲裁，在仲裁结果正式生效前，本合同继续有效。

甲方：

乙方： 法定代表人： 政府或其他权威机构确认的不可抗力条件； 由双方共同确认的不可抗力条件。

法定代表人：

年 月 日 年 月 日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找