# 2024年瓷砖代理销售合同最简单 瓷砖经销商合同(三篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-08-19

*在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。瓷砖代理销售合同最简单 瓷砖经销商合同篇一法定代表人...*

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**瓷砖代理销售合同最简单 瓷砖经销商合同篇一**

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方在平等、互惠互利的基础上，就“公寓”项目(以下简称“本项目”)销售代理、运营服务合作事宜达成一致，订立本合同，双方共同遵守执行。

第一条项目基本情况

本项目为甲方自有物业“公寓”项目(以下简称“本项目”)，位于广州市，性质为商业，已完成产权分割为套公寓(其中套甲方自留，乙方销售套)，产权面积总计约平方米(扣除套自留单位后的面积数)。甲方应提供该物业相关的房产证、查册文件，并确保真实合法。

第二条合作内容

甲方委托乙方作为本项目的销售代理及运营服务单位，乙方有权与第三方机构签订销售合作协议。

第三条合同期限

本项目合同代理期限为个月，代理期的起计日以甲方向乙方交付销售中心及板房之日起计算个月。

第四条销售底价

本项目整体底价由甲乙双方约定为建筑面积人民币\_\_\_\_\_\_元/平方米，(该底价包含不低于\_\_\_\_\_\_元/平方米的交付装修、甲方交易过程中按\_\_\_\_\_\_元/平方米核算应缴付的交易税费)。即套单位实收价总为\_\_\_\_\_\_元\*销售面积。为方便双方结算，乙方按照套单位实收总价规划每套实际销售底价给甲方确认，双方书面确认后则作应为该合同附件，双方按该附件结算各自所得。

第五条乙方代理服务费

1、乙方代理服务费

销售中实现的单套房屋的实际成交价超出双方确定的甲方结算底价的溢价部分为乙方代理服务费(超出该底价部分的税费由乙方与购房者沟通解决并由乙方或购房者负责缴纳)。

2、履约保证金

本合同保证金为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整(小写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)，双方签订合同后3天内，由乙方向甲方支付人民币捌拾万\_\_\_\_\_\_元整(小写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)，甲方将销售中心和板房交付乙方使用后3日内，乙方向甲方支付人民币壹佰贰拾万\_\_\_\_\_\_元整(小写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)。

3、保证金退还

本项目正式开售后\_\_\_\_\_天内，如乙方完成总销售任务的\_\_\_\_\_\_\_%，即套(含)，甲方同意一次性退还所交付的全部保证金人民币贰佰万\_\_\_\_\_\_元整(小写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元)。同样在合作期间，如乙方完成总销售任务的\_\_\_\_\_\_\_%的，即套(含)，甲方应按已完成的销售任务比例退还保证金给乙方，直至完成全部销售任务。

4、包销

本合同期到期时，如乙方未完成本项目68套销售，剩余未销售的房屋，可由乙方按建筑面积人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/平方米的价格，由乙方或乙方指定人员向甲方购买剩余房屋并支付购房款，甲方应将相关房屋过户至乙方或乙方指定人员名下。

4、乙方代理服务费的结算

双方同意设定由第三方监管的共管账户，以客户实际的到账金额按周结算一次，双方确定客户签定《存量房买卖合同》并交齐总价款的\_\_\_\_\_\_%以上(含本数)的为符合向乙方支付代理收益的应结算单位，乙方根据每套销售单位的实际销售底价和所得代理费提交明细表给甲方，甲方应于3日内回复确认(否则视为认可乙方的结算数据)，甲方应于双方确认之日起3日内，双方共同签名将代理收益支付予乙方。

5、乙方在代理销售过程中如遇因客户原因造成订金没收的，所没收的订金甲乙双方各享有一半。如非客户原因所造成的退房，乙方所收取的订金，应全额退还给客户。

第六条甲方的权利及义务

1、甲方应确保所提交给乙方资料的真实性及，合法性并应全权负责办妥相关房屋改造装修等审批手续，并应对接好涉及项目改造施工的有关政府管理部门，且应确保标的房屋适于乙方代理销售。

2、甲方负责办理购房者过户等相关手续，如因甲方原因造成买家不能过户，从而需终止交易的，甲方所收的所有购房款应全数退还给客户，如造成客户损失的，应由甲方负责，乙方有权追讨相关违约赔偿(赔偿标准按乙方预期可获得的代理收益计算)。

3、本合同有效期内，甲方不得自行销售该项目房屋，不得另行委托乙方以外的任何第三方进行该项目房屋销售(甲方关系客户除外，且不视为乙方成交(但应计入乙方的销售任务量)，甲方确保该类成交不应超过套，超出部分应视为乙方成交，届时甲方应按案场统一标准给甲方人员结算渠道费)。

4、负责引入提供按揭贷款的银行与办理装修贷款的机构并解决客户贷款的需要。。

第七条乙方的权利及义务

1、乙方应按合同约定的内容完成本项目的营销策划、销售代理与运营服务工作，服务内容如下：

(1)市场调研，产品策划、设计与工程建议

(2)营销策划与包装

(3)渠道推广与案场销售

(4)运营管理服务：引入经营方，由乙方或乙方指定方向购房者签订经营管理服务协议与房屋委托协议，向购房者与使用者提供经营管理服务，相关约定由乙方与购房者自行决定。

2、协助甲方进行本项目的工程改造及装修的对接与管控。

3、负责本项目的销售宣传相关物料费用，承担销售内场与渠道人员的工资、奖金等费用。

4、负责售楼处的日常销售接待与管理工作，承担因接待服务及销售工作产生的费用。

5、负责协助和安排本项目产权人与客户签订《存量房买卖合同》、备案登记、客户按揭送审等工作，协助甲方完成开具发票(包括收据凭证)、过户、交房等须以甲方或本项目产权人名义办理的各项手续。

6、乙方应按甲方确认的资料宣传本项目，保证其工作人员及第三方渠道人员采用合法、正规的方式促进成交(对购房者所有之承诺须经甲方或本项目产权人确认)，严禁通过使用任何形式的销售欺诈、隐瞒项目不利因素、歪曲或扩大项目投资回报、误导客户等不当方式进行销售。

7、乙方负责编制整个楼盘的销售控制计划表，交由甲方审核确认。

8、乙方工作人员应遵守甲方管理，严禁出现任何形式有碍甲方商誉及形象的行为。

第八条购房合同的签定

本项目的房屋认购书、买卖合同等，均由甲方指定代表与客户签订方能生效。

第九条争议的解决

本合同签订后，双方如发生争议，应本着诚实信用的原则协商解决，协商不成的，任何一方均有权向本项目所在地人民法院提起诉讼。

第十条违约责任

1、甲乙双方应遵守本协议的约定事项、责任及义务，任何一方违反本协议约定，所造成的损失和责任由违约方承担。

2、甲方应按本协议约定及时进行结算和足额支付代理服务费。每逾期一天，甲方需向乙方支付应付未付款的千分之一/日的滞纳金。逾期30天，乙方有权解除本合同并要求甲方赔偿损失。

3、乙方应按本协议约定支付履约保证金。每逾期一天，乙方需向甲方支付应付未付款的千分之一/日的滞纳金，逾期3天，甲方有权解除本合同。

第十一条其它

1、本合同未尽事宜，经甲、乙双方协商可以订立补充协议，该等补充协议经双方签字盖章后生效，其属于本合同的组成部分并与本合同具有同等法律效力。

2、本合同经双方法定代表人或授权代表签字并经双方公司盖章后生效。

3、本合同一式肆份，甲乙双方各执贰份，具备同等法律效力。

4、甲方确认该邮箱：为接受乙方所提交结算资料的电子邮箱，乙方发送至该邮箱之时即视为送达。

(以下无正文，为签署页)

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

授权代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人或授权代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**瓷砖代理销售合同最简单 瓷砖经销商合同篇二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，就甲方授权乙方作为甲方\_\_\_\_\_\_\_品牌系列产品区域内经销事宜进行磋商，经协商一致达成如下协议，共同遵守。

一、甲方授权乙方的销售区域为，乙方只能在此区域内开展销售活动。

二、甲方授权乙方经营的产品为品牌系列产品，经营权限为批发、零售和工程销售。

三、乙方必须在甲方授予的权限和区域内，在协议有效期内，以品牌专卖形式展示、经营\_\_\_\_\_\_\_品牌系列产品;展厅地址为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_面积就:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。并配备专人拓展分销、家装、工程等销售网络，确保\_\_\_品牌系列产品得到全方位的推广。

四、合同任务及要求：

在本合同有效期内，乙方必须完成销售任务\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，平均每月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，年度销售任务为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

甲方给乙方订立的合同销售任务，具体分解如下：

2、乙方必须在合同签定后10天内向甲方交纳本合同年度销售任务总额\_\_\_\_\_\_%的履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_元，如乙方未按要求缴纳保证金则本合同自行终止。保证金以甲方收据为准。

3、乙方在该合同生效日起的三个月内不能完成年度销售任务的\_\_\_\_\_\_%或在合同有效期内连续三个月未能完成销售任务时，甲方有权单方终止合同，但应向乙方递交书面通知，自该通知发送日起本合同即时终止，且不承担由此造成的任何损失。

五、甲方的义务：

1、向乙方岀具总经销证书，维护乙方总经销权益，即不在本协议第一条、第二条及第三条约定范围内另设经销商。

2、向乙方提供符合国家标准的产品，并提供相关的产品检测报告等资料。

3、协助乙方在其经营权限内的业务拓展工作，提供必需的培训和指导。

4、向乙方有计划地发放产品促销所需的图片，样板等宣传资料，并协助乙方进行甲方\_\_\_\_\_\_\_品牌专卖店设计、施工和布展。

5、协助乙方做好货物的托运及调换工作。

6、根据需要有义务将乙方库存的甲方产品在经销商之间相互调配，以利于乙方销售。

六、甲方的权利：

1、有检查与甲方产品有关的乙方单据及库存的权利。

3、有根据市场需求，竞争和成本状况调整价格的权利。

4、有参与制定并监督乙方执行区域价格体系的权利。

5、有处理乙方违反市场规范，违反经销权限等问题的权利。

6、乙方未能完成合同商定的年销售任务，甲方有权终止与乙方的合作，且不承担由此造成的任何损失。

七、乙方的义务：

1、向甲方提供合法有效的营业执照等经营必备证件，保障甲方产品在乙方市场区域的合法经营

2、自觉维护甲方及其产品形象和声誉，未经甲方书面授权不得使用甲方商标及其它标识。

3、保护甲方的商业机密，未经甲方书面授权，不得向其它任何组织及个人泄漏与甲方有关的信息、资料。

4、自觉维护区域价格体系，未经甲方书面许可，不得低于甲方规定的最低限价销售甲方产品。

5、按甲方要求，定期向甲方提供渠道建设计划。

6、乙方必须每十天向甲方提供准确的《进销存报表》。

7、无条件完成甲方下达的年销售任务。

8、乙方未经甲方书面许可不得以任何形式在外加工\_\_\_\_\_\_\_系列产品。

9、乙方未经甲方书面许可不得更改\_\_\_\_\_\_\_系列产品原有配套。

八、乙方的权利：

1、有在本协议第一条、第二条及第三条约定的权限内独家经销甲方产品的权力。

2、有享受甲方总经销价或甲方书面通知的结算价的权利。

3、有享受甲方提供的有关奖励，优惠及馈赠的权利。

4、对甲方的产品质量、服务质量享有投诉的权利。

九、价格、结算

1、本协议有效期内，乙方按照甲方总经销价或甲方书面通知的结算价与甲方结算。附《\_\_\_\_\_\_\_品牌系列产品价格表》、《\_\_\_品牌系列产品价格体系》。

2、结算实行现款现货原则。

3、甲方只接受银行汇票、现金、支票，所有款项需到甲方指定账户后，方视为有效。

第3页共5页

4、未经甲方法定代表人签名或法定代表人授权委托之有关负责人签名，乙方给予或借予甲方人员的货款或借款均不受甲方保障，甲方不承担因此而导致的乙方任何损失。

5、提货价低于正常开单价皆视为专案处理，只计销售任务，不计任何奖励和返点。

十、订货、发货、运输

1、乙方每月\_\_\_\_日前以书面形式向甲方传真月度进货计划，以便甲方安排、组织货源。临时要货应在发货前传真给甲方，当临时要货计划与月度要货计划有冲突时以月度计划为准。

2、乙方可自行提货，亦可委托甲方代办托运(须乙方出具委托书)，运费由乙方承担。

十一、市场保护：

1、在合同有效期内，甲方不得再向乙方合同所辖区域内其他经销商供货，并配合乙方做好市场保护。

2、未经甲方同意，乙方不得往合同所签区域以外发货和代其他客户开单，否则甲方可扣罚乙方保证金、广告宣传费及全年所有返点奖励。

3、工程销售采取备案制，乙方在合同规定的经销区域内所有的工程销售必须事先在甲方备案，甲方在自接到备案后的48小时之内给乙方做出回复，如该工程无其它经销商备案，经甲方确认后实行工程保护，对于未备案的工程甲方有权直接或授权给其他经销商向工程方供货，该工程的业绩计入乙方的年度销售任务，不计奖励提成;乙方在合同规定的经销区域以外的工程销售，也必须事先在甲方备案，如该工程所在地的经销商未将此工程在甲方备案，经甲方确认后，乙方的备案生效，乙方享有该工程的供货权，甲方将实行工程保护，该工程业绩不计入乙方的销售任务。

4、为了保证乙方的独家经销权，甲方对经销区域实行代码管理。乙方的区域代码为

,甲方按订单在产品外包装上盖上区域代码，规定该产品仅限于代码所在区域进行销售。(经销商之间协商调货除外)

十二、违约责任

1、任何一方不履行或不完全履行本合同条款中规定的义务，即构成违约，违约的一方应承担违约责任，违约责任按有关法律执行。

2、违约一方经另一方书面提出改正意见后\_\_\_\_天内仍未改正，另一方有权终止合同。并有权要求对方赔偿损失。

十三、有效期限：

本合同有效期限为\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

十四、本协议履行过程中未尽事宜，双方友好协商解决，如有争议，由本合同签订地人民法院管辖。

本协议生效后，双方签署的相关文件可作为本协议的附件。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**瓷砖代理销售合同最简单 瓷砖经销商合同篇三**

订货方(以下简称甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供货方(以下简称乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为了明确责任，协作配合，确保供货质量，经双方协商一致，签订本合同。

第一条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工程名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_建设地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第二条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品名称，规格，单位，数量，单价，总价等如表所列：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第三条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_质量要求;按国家标准

1、瓷砖到场时：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方提供检测报告及合格证

2、合理损耗及计算方法;按国家标准合理损耗3%，超过部分由乙方承担，色差3米目测不明显为准，尺寸误差正负2毫米

第四条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_验收标准

乙方提供瓷砖样品，甲方签字确认后为准

第五条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_交(提)货地点方式

1、货送到甲方指定工地就地卸车，运费和装卸费由乙方承担。

第六条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_付款及结算方式乙方每次货送到甲方工地，当场验收后付款

第七条：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_合同生效本合同一式两份，甲乙方各执一份，合同经双方签字盖章后生效。若本合同未尽事宜，需要补充，经双方友好协商后另签协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

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

单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(章)单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(章)

甲方代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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