# 最新销售代理合同参考(实用8篇)

作者：美好的回忆 更新时间：2024-03-25

*劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!销售代理合同参考篇一在市场经济发展的今*

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

**销售代理合同参考篇一**

在市场经济发展的今天，销售代理合同已经成为了一种常见的市场行为。但由于销售代理不当或者合同缺乏规定，常常会导致各种经济纠纷。经过一系列的案件办理和总结，我对于销售代理合同办案有了更深刻的认识和感悟。

第二段：销售代理合同的规定

销售代理合同是通过双方协商达成的，用于规范代理销售行为，明确权利和义务的一种合同。合同中应当明确代理商的商品种类、价格、退换货条款、促销规则等细节，以及双方的违约责任和补偿等内容。制定合同需要考虑市场环境、双方利益、法律规定等多个维度，确保双方权益得到保障。

第三段：销售代理合同的纠纷及应对

在销售代理过程中可能出现的纠纷主要包括代理商与供应商之间的利益分配、供应商未能履行承诺等问题。在这种情况下，应当及时对合同条款进行解读。然后再通过协商或进行仲裁，尽量避免涉及法律诉讼，以节约时间和成本。

第四段：销售代理合同的实际操作

销售代理合同的操作需要注意几个方面。首先，要明确代理品牌质量和售后服务。其次，要充分了解市场价格和市场需求，以保证销售量。第三，要制定相应的合同草案，尽可能覆盖细节，避免模糊不清的情况发生。最后，要及时进行追踪和监控销售情况和供应商情况，及时处理问题。

第五段：结语

销售代理合同办案是长期的工作，需要不断总结经验，不断学习新知识。在今后的工作中，我将进一步加强对于合同条款的敏感度和理解度。并且在实际操作中不断总结经验，提高工作效率和专业水平。同时我也推荐大家在合同的签订中给予合同文本的重视，健全的合同可以在不同情况下给予你不同层次的保护。

**销售代理合同参考篇二**

委托代理人：\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

受托方(乙方)：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过协商，根据《中华人民共和国民法典》法有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方委托乙方代理销售楼盘。甲方全权交付乙方代理销售的套住房必须在合同约定的时间内达到100%。

注：(如在合同约定的时间内所销售的房屋未达到85%时，甲方扣除乙方所得全部佣金的10%；以此类推，如果销售的房屋达到90%的，不奖不罚；销售的房屋未达到90%时甲方扣除乙方所有佣金的5%；如果达到或超额完成95%以上时，奖10%提成；提前完成合同约定，甲方给予乙方奖励，奖励标准为每提前一个月奖5000.00元)。

1、本合同代理销售期限为19个月，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，甲乙双方结清全部经济费用，则本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。甲方给予配合。

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见(附件1)，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。乙方实际销售价格超出销售基价(即溢价)部分有甲乙双方五五分成(5:5比例)，代理销售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销售佣金。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，甲方于每月\_\_\_\_日之前按实际回款比例的百分之一计算代理销售佣金，次月\_\_\_\_日前支付代理销售佣金。溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，由甲乙双方五五分成。

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)开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房销售许可证(包括商品房预售许可证)。

(3)关于代售项目所需的有关资料，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、其它费用的估算。

(5)甲方正式委托乙方为合同签订项目销售代理人。以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)指定推广计划书(包括市场定位、销售对象、广告宣传等)；

(2)根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排；

(3)按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4)派送宣传资料、销售书；

(5)在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况；

(6)利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8)乙方不得超越甲方授权向购房者做出任何承诺。

2、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元)，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

3、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘以外的任何其他活动。

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。本合同终止，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。

2、经甲乙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。

双方违反合同约定的，支付10000元的违约金。并约定如下：

在甲乙合作期间甲方不得再指定其它代理人；乙方不得低于基价销售。特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调；甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

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、诉讼方式接解决。

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

**销售代理合同参考篇三**

委托人： (以下简称甲方)

受托人： (以下简称乙方)

依据相关法律、法规、按照自愿平等、协商一致的原则，就 项目摊位招商、销售代理等相关事宜，达成协议，即由甲方委托乙方做该项目摊位招商、销售代理工作，乙方为甲方提供有偿服务，具体内容如下：

一、项目基本情况：

项目名称：

项目地点：

项目规模：

二、双方应具备的证件：

甲方：营业执照

乙方：营业执照

三、委托期限：

甲方全权授权乙方负责 的摊位招商、销售工作，全权授权限时为 年 月 日至项目开业前，并达到所承担项目摊位销售招商 ，其中，销售目标为销售比例占可销售面积的 。

四、乙方营销代理佣金的收取标准

1、销售服务费用：以甲、乙双方共同确认的摊位销售价格为标准对外销售摊位。以客户与甲方签订《摊位销售合同》并交纳首期款为依据;或客户选择一次性付款方式以客户交纳全款的50%以上(含50%)为依据;未达到甲方销售率指标50%之前，按总额的50%即1%提取代理费;达到甲方销售率50%以上(含50%)，按实际销售总额的2%提取代理费，并一次性补足前期(指前期未达到销售率指标)销售总额的1%代理费。

2、招商服务费用：以甲乙双方共同确认的摊位招租价格为标准对外摊位招租，以客户与甲方签订《摊位租赁合同》并交纳定金为依据。并按实际招租额提取代理佣金。提取的标准为：实际首年租金总额(合同金额)的8%提取代理费。

3、销售、招商佣金按每月五日为结算日，甲方不得无故拖延。

4、销售过程中甲方应对乙方之商户进行确认，并向乙方提供商户之签约文件一份(注：复印文件也可)，以做乙方建档之用，合同期结束后归还甲方。

5、若乙方客户在签署合约后悔约，客户所付定金由甲方没收并按甲、乙双方对半比例平均分配。

6、甲、乙双方共同确认销售价格后，乙方可根据销售策略的需要适当提高售价，高出基准售价以上的溢价部分，其净收益(扣除甲方营业税后的收益)，甲方得百分之柒拾(70%)，乙方得百分之叁拾(30%)。甲方于每月结算日向乙方予以全额付清。

7、甲方负责在开业前两个月确定商场运营团队，并与乙方对接，乙方负责在开业前一个月内与甲方人员进行交接。

五、甲方的权利和义务：

1、甲方拥有咨询权、决策权和审批权、监督权和审计权、知情权、建议权和考核权。

2、甲方有义务及时向乙方提供该项目的相关法律文件及详细资料，并保证其真实性、合法性，为乙方顺利进行分析、研究、策划工作提供方便。甲方向乙方提供销售文件，包括项目预算，营业执照复印件。

3、甲方应保证已确认和对外承诺的该项目的工期进度及竣工、开业时间，并及时向乙方通报，确保对客户的承诺。

4、甲方负责向乙方提供销售场地及相应的水、电、冷气、暖气、通讯、办公桌椅等，保证乙方工作人员正常开展工作。

5、甲方负责该项目策划销售的前期费用。前期费用包括现场布置、销售中心的装修、样板间的制作、广告宣传及印刷相关的宣传资料、办公设备等。

六、乙方的权利和义务：

1、乙方拥有建议权、人员调整权、工作自主权。

2、乙方负责项目整体策划、销售方案的制定，向甲方提供系统、完整、可行的整体策划、销售方案。

3、乙方需按确定的销售目标完成销售任务。

4、在销售过程中，乙方应保证其销售工作人员恪守职业道德，严格按甲方提供的物业条件和承诺做出适当的解释。

5、乙方需建立一整套严密完整的工作程序和规章制度，确保销售工作顺利进行。

6、乙方在代理该项目策划和销售的过程中，负责其所有工作人员的工资、奖金和各种补贴费用。

七、其他约定事项

1、乙方工作目标：销售比例占可销售面积的50%。

2、为保证乙方营销代理各项工作的需求，甲方必须保证甲乙双方共同确认的宣传费用、营销费用、行政费用、广告费用等费用的合理、及时投入，确保乙方工作开展的正常化。

八、履行保证和违约责任

1、甲、乙双方应遵照本协议约定的事项、责任和义务，任何一方违反本协议约定的事项，所造成的损失和责任由违约方承担。

2、甲、乙双方不得擅自单方面解除本协议或拒不履行本协议，否则由此造成的经济损失和法律责任由违约方全部承担。

3、若因甲方工程延误、公关工作不到位，不能及时支付广告宣传费用或不能如期开业等原因所产生的相关费用由甲方承担。

4、甲方未能按时向乙方支付销售代理佣金，延期支付超过五天，应按照相关欠款额支付0.3%的滞纳金。

九、不可抗力

如遇自然灾害、战争、重大工程事故等不可抗力因素影响而致使本协议不能正常履行或不能完全履行，则双方互不追究责任。

十、其他约定条款

1、对本协议的修改与变动，必须经甲、乙双方协商并签订有效的书面补充协议才能生效。

2、合作中任何一方发出的任何通知或报告须以书面、电子邮件，或图文传真的形式发出。如以图文传真的形式发出，必须在发至收件人的正确图文传真24小时后才视作有效送达。

3、本协议未尽事宜或协议中仍需调整或解决的问题，经双方协商一致后，可签订补充协议或书面声明，一经双方签字盖章，与本协议具有同等法律效力。

4、在合作期内，任何一方提出终止协议，必须提前30天，以书面形式通知对方，除法律规定或本协议约定的允许解除的条件以外，任何一方擅自终止本协议均需向对方支付相应的违约金。

十一、附则

1、本协议一经签字、盖章后即生效。

2、本协议一式肆份，双方各执贰份。

甲方(签章)： 乙方(签章)：

法定代表人/代表： 法定代表人/代表： 法定地址： 法定地址：

通讯地址： 通讯地址：

电话： 电话：

签约时间： 年 月 日

签约地点：

**销售代理合同参考篇四**

甲方（委托方）：

乙方（受托方）：

根据《中华人民共和国民法通则》、《中华人民共和国合同法》的有关规定，甲、乙双方经友好协商就双方合作事宜达成如下协议：

甲方委托乙方全程策划、独家代理销售甲方产权所属的“xxxx”项目（下简称项目），该项目位于xx市xxx路xx号，可售建筑面积约万平方米左右；该项目的商业和写字楼单位均为乙方独家销售代理销售范围，所有可销售物业均视为乙方业绩并可按本合同约定标准收取佣金。

1、甲乙双方约定，项目取得预售许可证并正式开盘后x个月内乙方应完成项目推盘量（推盘量指项目具备销售条件并实际公开销售的物业面积）的xx%，项目正式开盘后12个月内乙方应完成项目推盘量的xx%，乙方销售业绩以《房屋买卖合同》和《认购书》的销售面积为标准统计。

2、甲乙双方约定，项目在20xx年x月x日前取得预售许可证，如项目在正式开盘前未完全具备销售条件（指项目未取得预售许可证或其他销售手续不齐全），甲方对乙方的销售任务指标和完成时间随之顺延或不再生效。

3、如在约定时间内乙方未完成销售任务，甲方有权单方面解除本合同或要求乙方采取有效措施。甲方应支付乙方已经实现销售业绩对应的代理费。如甲方与乙方解约，甲方应支付乙方已经实现销售业绩（以购房合同和购房认购书的总金额为统计基数）对应的代理费。

本合同有效期自签订之日起至乙方完成本项目可销售面积的xx%时，在乙方完成项目xx%销售率后，双方可协商终止本合同。

1、策划、设计、推广及销售人员基本费用；甲方同意自本合同生效后每月五号支付当月基本费用x万元，至项目销售完毕的当月终止支付。

2、项目商业部分（包括酒店、写字楼、车库）销售代理费：

甲乙双方约定，本项目商业部分销售，乙方代理费标准为销售总额的2%，即甲方每月支付乙方当月商业销售总额的2%作为乙方代理费。

1、甲乙双方每月结算一次，甲方同意在每月x日前支付乙方上月的代理费。

2、客户交付部分首期款并签定购房认购书后的当月，甲方即应以实收购房款总额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

3、客户交付首期款并签定购房合同后的当月，甲方即应以购房合同的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

4、如由于获取预售许可证的时间超出上述约定时间xx个工作日并导致商品房买卖合同不能签定影响乙方结算的，甲方须按照购房认购书的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

5、合同期内甲方不得再自行销售，所有销售成绩（包括项目团购部分及关系户购买）均计入乙方销售业绩，甲方均须按约定比例支付乙方代理费。

6、甲方支付代理费前，乙方可提供收据，甲方支付代理费后，乙方须开具正式发票。

7、甲方支付策划代理费只以对公转账进行：

帐户名称：xx市xx商业策划有限公司

开户银行：xx银行xx支行

账户号码：xxxx

1、甲乙双方确定项目销售平均底价，如乙方实现的销售价格超过销售底价，价格超出部分对应的销售额部分，甲乙双方约定双方按x：x分配，即甲方分配xx%，乙方分配xx%，乙方分配的xx%即为乙方溢价代理费。

2、结算时根据每套实际成交价格与项目底价价格的差额，进行溢价代理费的结算，即乙方溢价代理费计算公式为：（实际销售价×已销售面积—销售底价×已销售面积）×分配比例，乙方溢价代理费以客户签定的购房合同或认购书为计算依据。

3、甲乙双方确定项目销售平均底价为：本项目酒店销售平均底价为xxxx元每平方米、写字楼销售平均底价为xxxx元每平方米、项目商业部分销售平均底价为xxxx元每平方米。

4、甲乙双方约定乙方溢价代理费每季度结算一次，甲方同意在每季度末按约定溢价代理费比例支付乙方上季度的溢价代理费。

5、甲方不得对项目价格任意打折，如甲方对关系户打折成交价格低于甲乙双方约定的项目销售平均底价，则该部分的销售不计入双方计算溢价代理费的基数。

1、甲方应对委托项目的开发销售拥有合法手续，并负责履行购房合同中的卖方职责；项目相关法律纠纷由甲方负责。

2、甲方负责销售所需宣传广告推广费用，包括户外广告、平面媒体和网络媒体的宣传广告费用；项目广告推广费用投入控制在项目总值的2%以内。

3、甲方负责提供售楼处的装修、办公家具、投影机等销售硬件设施及负责售楼处的电话、水电费用。

1、乙方负责项目所需的所有策划工作：包括项目市场调研、项目定位、项目规划设计建议、项目商业策划报告、项目营销执行报告、项目推广宣传、项目销售计划等。

3、乙方负责项目所需要的设计工作，包括《项目品牌系统设计》、《项目现场包装设计》《项目销售物料系统设计》《项目广告推广系统设计》等设计工作。

4、乙方负责项目推广所需的文案撰写工作，包括报纸广告、新闻宣传、网络推广、销售物料的文案工作。

5、乙方负责项目营销活动的策划工作，包括参加房交会、开盘活动、促销活动等策划工作。

6、乙方须参加与其他专业公司（规划设计院、景观设计公司、广告公司）的沟通会议。

7、项目销售价格由甲方确定，乙方须制作价格方案送审。乙方严格遵照甲方所确定之价格、装修标准、付款方式、入伙时间等销售条件进行销售，在销售过程中乙方须严守代理中介职业规范，维护甲方形象及声誉。

8、针对甲方项目，乙方须成立专业策划销售团队组成的项目部；乙方承担项目部所有人员和置业顾问的奖金、提成等费用。

1、乙方负责客户接待、谈判并签定购房认购书，甲乙双方共同与客户签订购房《买卖合同》，甲方负责《买卖合同》的审核并盖章。

2、甲方须派相关人员驻留售楼处现场，负责收款（定金和房款）及银行按揭办理；

3、乙方所有的策划方案、销售方案、广告计划等均需甲方认可后方可执行，乙方须通过周报月报等形式向甲方及时汇报销售进度。甲方须指派专人审核确定乙方提交的各种方案，并予以签字或盖章确认。

4、针对甲乙双方会议纪要、来往文件、销售统计等文件，甲乙双方指派专人签字或盖章确认即为有效。

1、由于任何一方不履行本合同的义务或严重违反合同条款的规定，造成本合同不能履行或不能完全履行时，过错方须承担违约责任。

2、任何一方不得擅自单方面解除本合同，甲乙双方约定，如任何一方单方面解除合同，则视作违约并必须赔偿对方的损失及承担违约金人民币伍拾万元整。

3、如甲方未按时支付乙方相关费用，应按照每日千分之一向乙方支付滞纳金；甲方未按时支付乙方相关费用超过3个月，视为甲方单方面中止本合同，由此造成的违约责任由甲方承担。

1、本合同未尽事宜可签订补充协议。

2、双方因本合同发生争议应协商解决，协商不成的可向本项目所在地人民法院提起诉讼。

3、本协议一式四份，双方各执二份，经双方签字或盖章后即生效。

甲方：乙方：xx市xx商业策划有限公司

（公章）（公章）

代表人：代表人：

日期：年月日日期：年月日

**销售代理合同参考篇五**

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

第一条制造商同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_（简称产品）的独家代理权授予代理方（简称代理人）。代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市（区）。

第二条代理人的职责代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条代理业务的职责范围代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

第四条广告和展览会为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

第五条代理人的财务责任

5．1代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5．2未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条用户意见代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

第七条提供信息代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

第八条正当竞争

8．1代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。8．2此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

第九条保密

9．1代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9．2所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

第十条分包代理代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条工业产权的保护代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条独家销售权的范围制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条技术帮助制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

第十四条佣金数额代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

第十五条平分佣金两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十六条商业失败、合约终止代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十七条佣金计算方法佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开支票。

第十八条佣金的索取权代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第十九条支付佣金的时间制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十条支付佣金的货币佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十一条排除其他报酬代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

第二十二条协议期限本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

第二十三条提前终止根据第二十二条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的\_\_\_\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十四条存货的退回协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十五条未完之商务协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十六条赔偿协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十七条变更本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十八条禁止转让本协议未经事先协商不得转让。

第二十九条留置权代理人对制造商的财产无留置权。

第三十条法律适用本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_\_\_\_国之现行法律。

第三十一条仲裁双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_

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

**销售代理合同参考篇六**

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。

8。广告费用

在本协议有效期内，乙方在上述经销地区所作广告宣传的一切费用，由乙方自理。乙方须事先向甲方提供宣传广告的图案及文字说明，由甲方审阅同意。

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。

10。仲裁

在履行协议过程当中，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，则提交苏州仲裁委员会，根据该会仲裁程序暂行规定进行仲裁。该委员会的决定是终局的，对双方均具有约束力。仲裁费用，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）

**销售代理合同参考篇七**

甲方：

身份证号：

乙方：

身份证号：

甲、乙双方经友好协商，就甲方委托乙方(独家代理)销售甲方开发经营的 恒盛楼 的 捌 套商品房事宜(具体房号附后)，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

甲方指定乙方为阳新地区独家代理销售甲方在胜利街兴建的 恒盛楼 项目，销售面积 964.84 m2。

第二条：合作期限

本合同代理期为个月，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日损失费壹万元。

第三条：销售任务的约定

1、乙方在此期间内完成项目总价的七千零陆拾叁元)，具体公摊为平均每月约 万元。

2、上述销售任务是指房屋签订正式买卖合同，首付款不低于10万元，到达甲方账户的有效合同金额。

第四条：销售价格的约定

1、甲乙双方按市场行情和该项目的具体情况制定房屋销售价格，均价为 元/ m2。(不同楼层不同单价，见基准价格表)。

2、乙方不得低于控制均价销售房屋，特殊情况须报甲方同意，

第五条：代理费用及付款方式

1、甲方支付的代理与乙方的销售业绩相挂钩，甲方支付乙方代理费为3000元/套，差价部分甲乙双方按四、六分成(甲方得40%，乙方得60%)。

2、代理费计提方式

1) 一次性付款方式：签订正式售房合同，业主按售房合同的要求交完房款后为结算日，一套一结。

2) 甲方在乙方结算上述代理费及差价提成时，均只付给乙方80%的费用，余款(20%)等合同内签订的房屋还剩一套时结清。

第六条：款项收取

1、房屋款项全部由甲方收取。

2、客户中途退房，乙方不得提取代理费，但扣罚客户违约金时，甲、乙双方各得50%的分成(特殊情况除外)。

3、乙方收取小订金后，若难以达成购房协议所造成的各种纠纷甲方概不负责。

第七条：交房标准

甲方保证按售房合同所要求的时间按期交房。

第八条：售楼合同必须由甲方与业主签订有效。

第九条：其它

1、乙方广告牌费用由甲方在乙方卖了第一套房的时候支付

2、乙方如在代理过程中对客户有虚假承诺或私收款项或连续三个月未完成销售任务或二个月内未售一套房子，甲方有权解除合同。

3、甲方未按时支付代理费及提成款的，乙方可以解除合同。

4、甲方免费为乙方提供现场销售办公室。

5、代理过程中，乙方员工工资，及电话费由乙方承担，水、电所涉及的费用由甲方承担。

6、在合同履行期间经双方协商一致的可以提前解除合同。任何一方违规解除合同，视为违约，并承担违约金壹万元。

7、本合同未尽事宜，双方可另行协议，并签绪补充协议或附件。 本合同一式两份，双方签字后生效。

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

**销售代理合同参考篇八**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

身份证号：

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方指定产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

甲方授权乙方代理甲方生产的以下产品：

1、超级电池单体、模组、应用系统

2、超级电容单体、模组、应用系统

1.乙方在代理销售甲方产品的同时，必须禁止销售其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。

2.乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己的销售行为负无限连带责任。

3.甲方负责与客户签订产品供应合同，负责所售产品的质量及后续所需产品、服务的供应。

1.本合同的代理期限为\_\_\_\_\_\_\_年，从本合同签订之日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2.乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前\_\_3\_个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3.甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为，可以续约。

乙方承诺一个会计年度的营业收入月均不得低于\_\_50万\_\_\_\_元。如果连续\_\_\_6\_\_个月不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格（甲方造成的情况除外）。

1.乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格范围销售产品。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格。

2.如果甲方建议（规定）的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，做出调整价格的决定。

1.乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：按公司定价销售的按\_\_2\_\_\_％收佣；销售价格高出公司定价\_\_0-10\_\_％的高出部分按\_\_5\_％收佣，销售价格高出公司定价\_\_10-20\_\_％的高出部分按\_\_15\_％收佣，销售价格高出公司定价\_\_20-30\_\_％的高出部分按\_25\_\_％收佣，销售价格高出公司定价\_\_30\_％以上的统一按照30%收佣。

2.佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费等应另开发票。

3.佣金按成交的货币来计算和支付。

4.甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5.乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金。

6.乙方因推广甲方产品所发生的合理费用如差旅、招待费用等，甲方应在核实无误的情况下给予报销。具体报销标准参照甲方《业务费用报销管理规则》执行，超出报销标准的原则上不予报销。

7.乙方招待费用由甲方财务部每季进行统计,汇总后反馈给乙方,甲方根据每月度的销售及回款率达成情况进行评估,如未能达成计划,采取倒扣方式执行。具体倒扣标准参照甲方《业务费用报销管理规则》执行。

8.乙方报销费用，均需提供相应的正规发票。

1.乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_1\_个月需向甲方寄送工作报告。

2.甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

1.乙方应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2.乙方可通过广告活动，宣传代理产品（服务），并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3.乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

4.乙方可自行策划并实施针对市场特点的广告宣传或推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

1.乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方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似的（不论是新的或旧的）任何产品。

2.乙方在本合同终止后的\_\_\_2\_\_\_年内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的\_\_1\_\_\_\_年内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

3．所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

1．在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2．未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

（1）乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

（2）乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在\_\_\_1\_\_\_\_年内不得进行转让。

（3）乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

1．为适应市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2．甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前\_\_90\_\_\_\_天通知乙方。

3．在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同。对本合同的修订应基于合理和善意的准则。

1．本合同因下列情况而终止：

（1）合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；

（2）甲乙双方通过书面协议解除本合同；

（3）因不可抗力致使合同目的不能实现的；

（5）当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；

（6）当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的。

2．本合同终止后，乙方应立即停止使用与甲方代理销售有关的所有产品宣传材料及信息，禁止以甲方代理名义对外销售产品。

3．乙方应在本合同终止之日起\_\_10\_\_\_\_日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括代理产品及备件、文件及其副本或其他任何复制品。

1．乙方有下列行为之一的，甲方有权书面通知其更正，乙方应在接到通知后\_\_\_10\_\_日内更正，逾期未更正的，甲方有权书面通知单方解除合同，解除合同的通知在到达乙方时生效：

（1）擅自代理销售其他产品或服务；

（2）未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；

（4）故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；

（5）故意向甲方报告错误的或误导性的信息；

（6）违反竞业禁止的规定参与竞争的；

乙方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于；甲方的且无法自公开渠道获得的文件及资料（包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密）予以保密。未经该资料和文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。保密期限为\_合同有效期内及合同终止后五\_\_\_\_\_\_年。

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、因履行本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应首先通过友好协商解决，如果协商不能解决争议，则依法向甲方所在地人民法院起诉。

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力。

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖单位公章或合同专用章之日起生效。

本合同正本一式\_\_2\_份，双方各执\_\_1\_份，具有同等法律效力。

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

委托代理人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com