

2023年销售代理协议的内容主要包括(通用7篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售代理协议的内容主要包括篇一

甲方(委托方):

地址: 乙方(受托方): 地址:

电话: 电话: 开户行:

账号:

合同编号 [20140723]

云南省曲靖市 旺角时光 项目销售代理合同书

委托人: 曲靖九福房地产开发有限公司 (以下简称甲方)

受托人: (以下简称乙方)

甲方委托乙方为甲方所开发的位于云南省曲靖市的“旺角时光”项目(以下简称“项目”)提供项目销售代理服务。甲乙双方在互惠互利的基础上,经过友好协商,根据《xxx民法通则》和《xxx合同法》及相关法律、法规的有关规定,达成下列条款。

第一条 项目销售代理服务范围

- 1、产品调整及项目战略，内容涵盖但不仅限于：
- 2) 提交《整盘营销战略报告》，并在实际操盘提出调整意见；
- 3) 参与、审议第三方提报之项目包装、广告设计，并提出顾问意见；
- 5) 代表营销专业，对甲方开发各环节及流程提供顾问建议；
- 6) 提供市场调研方面资料；

2、营销顾问

- 1) 乙方全权负责策划项目开盘上市营销策略，并负责编制、调整《开盘策划案》；
- 2) 编制营销策略及计划；
- 3) 组织、计划、协调、现场指挥各类开盘、房交会、展场等促销活动的开展；
- 4) 参与价格策略和分货策略的制订，提交甲方《项目销控案》和《产品价格案》。

3、销售代理物业范围

甲方委托乙方销售范围为项目《商品房预售许可证》所批准的住宅、商业、车库等准许销售的房产之全部，总建筑面积约 28 万平方米（具体面积以甲方获得的《商品房预售许可证》标注的建筑面积为准，除去酒店、集中商业区、公共配套设施、物管用房以及其他甲方确认为不可售部分，项目可售建筑面积约 15 万平方米；15幢、16幢、17幢、18幢、19

幢、29幢、30幢、31幢住宅共8幢及以上8幢地下室车位；15幢、16幢、29—31幢共五幢住宅下面商铺）。

第二条 项目代理期限及销售任务

1、乙方销售代理期限为（以下简称代理期）：自合同签订之日起的30个月（20xx年8月1日至20xx年02月30日）。

在与甲方签订合同后的10日内，乙方应当向甲方报送项目阶段性销售任务，经甲方审批同意后作为乙方履行义务的依据。

2、在销售代理期限内，乙方代理销售的销售任务为自双方签订合同之日起至住宅销售率达90%。如乙方提前完成销售任务的，在甲方付清乙方佣金的情况下，甲乙双方可协商缩短代理期；如果在代理期限内，没有达到销售任务的，甲乙双方可协商延长代理期限。车库的销售率由双方根据项目情况另行协商，并签订相应的补充协议。

第三条 项目销售价格和优惠折扣

并作为本合同附件一存档，乙方不得更改上述底价。项目各销售单体均价为住宅：3200元每平方米，住宅区底商：7500元每平方米，纯商业（一标）：12000元每平方米，地下车位：80000元每个。

2、乙方拥有对项目底价及促销折扣、优惠举措、付款方式的建议权，但未经甲方书面确认，乙方单方违规操作，致使销售价格低于甲方制订的底价时，乙方需承担全部差额损失。

第四条 项目推广费用（具体见附件）

1、本项目的营销推广费用（包括但不限于展示、商业广告、营业推广、公共关系、样品房 / 样板房 / 宣传品印制、销讲夹内页、模型制作等人力、物料、设计费用、售楼部内除置业

顾问外的一切物品) 书面报经甲方批准后均由甲方全额承担; 非经甲方授权, 乙方不得私自支付相关费用, 否则甲方不予承担。

销售代理协议的内容主要包括篇二

甲方: 乙方:

为扩大甲方生产的绿环牌淀粉牙签的市场占有率, 提高企业的知名度和产品的美誉度, 本着平等、互利的原则, 经甲乙双方充分协商, 就乙方以代理商的身份销售甲方的绿环牌淀粉牙签事宜, 达成如下共识, 双方共同遵守执行。

一、代理区域范围:

二、代理期限: 自年月日起至年月日止。

三、代理商资格的取得条件为: 乙方一次性从甲方购买万元的商品方能取得代理商资格。

四、代理商的权力与义务:

1、代理商有权在其代理区域范围内发展代销商和经销商;

2、代理商有权在其代理区域范围内自主决定业务人员的配备数量;

3、代理商有权在其代理区域范围内发布各种形式的促销广告, 但须事先征得甲方认可;

4、代理商有义务将发展代销商与经销商情况每个季度向甲方通报一次;

5、代理商有义务在年终时将主要布点单位名单及其变化情况

通报给甲方；

6、代理商有义务每个季度向甲方通报一次产品市场供求信息变化情况。

五、甲方的权力与义务：

1、甲方有权对代理商的销售情况进行检查指导；

2、甲方有权纠正代理商不当的市场经营行为；

3、甲方有义务协助代理商做好代理区域范围内的市场营销策划工作；

4、甲方有义务做好全国范围的市场营销与产品的宣传推广工作；

5、甲方有义务每个季度向代理商通报一次全国市场的销售情况。

六、代理商的销售限额。代理商自取得代理销售权之日起连续十二个月为一年，每年的最低销售量不得少于亿支淀粉牙签。

代理商一年内销售量达到亿支淀粉牙签时，按%的比例予以奖励；销售量达到亿支淀粉牙签时，按%的比例予以奖励，奖励部分随同进货量发给代理商。

七、商品退换规定。代理商经销的商品如出现质量问题甲方负责包退、包换，相关费用由甲方承担；代理期满的存货如在保质期内甲方负责退货，相关费用由代理商承担；如代理商保管不当造成商品变质不在退换范围之内。

八、供货与结算。甲乙双方均应安排专人负责供货与验货事宜，如发生人员变化应及时通知对方；在正常情况下甲方接到

乙方订单和货款后5日内将商品发出(单支包装除外), 运输费用由乙方承担;乙方要及时验货, 如发生数量、规格不符等情况要及时通报甲方, 确系运输途中丢失、损坏必须当即向运输单位交涉索赔, 属于甲方过失的由甲乙双方协商解决, 否则由乙方自行承担责任。货款结算, 原则为一单一清制。

九、违约责任。

乙方未经甲方许可超出代理区域范围销售商品视为违约, 乙方的销售量达不到最低销售限量视为违约, 乙方擅自降价恶性竞争的行为视为违约;甲方供货不及时, 或连续3个月供货量不能满足乙方需求视为违约, 甲方直接接待乙方代理区域内客户视为违约。

发生违约事件甲乙双方协商解决, 协商无效按下列原则处理:

- 1、乙方违约甲方有权单方面取消乙方的代理权, 库存商品不予退货。
- 2、乙方因销售量达不到最低限额而违约, 甲方可酌减代理区域范围, 直至取消乙方的代理权。退货费用由乙方承担。
- 3、甲方违约, 在最低销售限量以内部分按缺货数量供销差价的10%赔偿乙方, 超过最低销售限量部分和不可抗力因素影响部分免责。

甲方(签章): _____ 乙方(签章): _____

签订地点: _____ 签订地点: _____

_____年___月___日_____年___月___日

销售代理协议的内容主要包括篇三

部门： 负责人： 签定日期：

甲方： 乙方：

公司地址： 公司地址：

联系电话： 联系电话：

一、 供应商经营品类为 品牌为， 经营方式为 。

二、 营业额指标： 全年含税营业总额不低于人民币_____元， 乙方每月的联营指标(含税)具体约定如下：

三、 在本合同签订3日内， 乙方一次性向甲方缴纳进场费_____元。

四、 乙方在本合同签订时向甲方交纳保证金人民币_____元
(大写： _____元)

五、 甲方按乙方营业额的_____%(如乙方实际营业额达不到约定的营业额指标， 则按该指标提取)， 提取联营管理费， 于每月付款时一并结算。

六、 物业管理费： 收费标准人民币_____元/平方米/月。

七、 因甲方需对乙方委派的驻店营业人员进行管理和培训， 乙方同意按驻店营业人员的人数， 一次性向甲方按每人人民币_____元的标准支付管理费、 按每人人民币_____元的标准支付培训费， 按每人人民币_____元(其中押金_____元)的标准支付胸牌费、 按每人夏装(男装 _____元人民币/套， 女装_____元人民币/套)冬装(男装_____元人民币/套， 女装_____人民币/套)的标准支付服装费。

八、乙方聘用甲方营业员的，应支付其工资(_____元/人/月)和奖金(月销售额的____%/人/月)，并且应在每月月首____日内，交付于甲方;所聘外来营业员的工资及奖金，由乙方自行负担。如逾期支付甲方店员工资和奖金，每逾期一天，按应付款项的_____向甲方支付违约金。

九、本合同联营期限为_____年，自_____年____月____日起至_____年____月____日止。

十、补充协议：

甲方： 乙方：

签字(盖章) 签字(盖章)

委托代理人： 委托代理人：

年月日年月日

销售代理协议的内容主要包括篇四

委托人： _____（以下简称“甲方”）

地址： _____

传真： _____

受托人： _____（以下简称“乙方”）

地址： _____

传真： _____

甲乙双方本着平等互利、共同发展的原则，依照《xxx合同法》

有关规定，自愿订立协议如下：

一、产品概况

商品名称：

规格：

产地：

计量单位：

代销数量：

单价：

金额：

现货：

每季可供数：

二、物品的所有权属于_____所有。

三、质量标准：产品的技术和质量标准以经双方确认的订单为准。

四、包装规格：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。

五、交（提）货地点和时间：

1、交货时间：以经双方确认的订单为准。

2、交货地点：以经双方确认的订单为准。

六、检验标准、方法、地点、及期限：

销售代理协议的内容主要包括篇五

中介人：_____

双方经反复协商一致，就下列事宜达成协议：

一、委托事项：

委托人委托中介人帮助推销 _____ 产品，介绍客户，协助签订合同。

二、中介服务的内容和要求：_____。

三、有关保密事项、信用事项：_____。

四、履行期限、地点、方式：_____。

五、中介报酬、活动经费、支付方式：_____。

六、违约责任：_____。

七、违约金或赔偿金的数额或计算方法：_____。

八、合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，

由双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门进行调解;协商或调解不成的,按下列第____种方式解决:

(一)提交_____仲裁委员会仲裁。

(二)依法向人民法院起诉。

九、双方商定的其他事宜:

□

委托人(签章): 受托人(签章):

地址: 地址:

邮政编码: 邮政编码:

代表人(签字): 代表人(签字):

开户银行: 开户银行:

银行账号: 银行账号:

合同签订地点: _____

合同签订时间: ____年__月__日

销售代理协议的内容主要包括篇六

甲方: 乙方:

经甲、乙双方经友好协商,本着互惠互利、共同发展的原则,就以下区域代理销售“”牌签订如下协议:

第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品，由甲方生产的“ ”。
2. 商标：“ ”
3. 区域：

第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方。
2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。
3. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在甲方的食、宿费用由甲方提供。
4. 甲方须保证乙方零配件的供应。在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。超过保修期的零配件甲方收取成本费用。
5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。乙方不得擅自非代理区域销售甲方产品。
6. 乙方不得经营销售其它品牌，并维护好“ ”品牌的良好声誉。
7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于 台。

第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。
2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。
3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。
2. 甲方提供给乙方的价格为_____元、价格为_____元、价格为_____元。

第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。甲方不得接受口头或其他形式订单。
2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

第六条

品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。
2. 甲方的产品，免费保修壹年。
3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

第七条 保密

1. 乙方不得向第三人提及双方合作事宜。
2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

第八条 违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

第十条 协议期限

本协议有效期为 月，自 至 止。

在合作期限内必须完成 台的基本销售量。方可签署正式合作代理销售合同。

甲 方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

签约人： 签约人：

日 期： 日期：

销售代理协议的内容主要包括篇七

甲方：

乙方：

甲，乙双方经友好协商，就乙方代理销售甲方系列产品一事达成如下协议：

1、甲方同意乙方在武汉市 范围内代理销售甲方系列产品，乙方前一天(时间节点：下午四点前)将所收集的订单提供给甲方，甲方在第二天中午12:30__13:30间将货直接配送到双方约定的自提点。

2、甲方向乙方提供的相关产品的价格必须为甲乙双方共同确认同意的价格(不含税，不含快递费)。甲方单方面确定的价格，乙方不予采用。

3、甲乙双方如有一方发现确认的价格不适应市场或其他原因需要进行价格变更时，双方应当及时沟通，新的价格必须由甲乙双方共同协商确定并重新签订价格协议保证书。价格波动期间，以乙方下单时间的价格为准。

低于乙方的售价，或有顾客投诉乙方所售该商品价格高于其他销售商时，乙方将对甲方损害乙方经营形象的行为实施处罚。第一次处罚 元，第二次处罚 元，同时甲方必须赔偿乙方的经营损失。

6、当发生不可抗拒因素时，本协议自动终止。如因乙方的违法违规行为造成约定产品在约定区域无法销售时，本协议自动终止。本协议终止后，甲方提供的一些法律文件同时废止。

7、未尽事宜双方协商解决。本协议有效期3年。期满后，如双方同意继续合作，可续签新协议。

8、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方签字之日起生效。

甲方： 乙方：

签定日期： 年 月 日 签定日期： 年 月 日