

工厂销售协议书(优质7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

工厂销售协议书篇一

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。

1、商品双方约定，乙方在协议有效期内，销售不少于_____的商品。

2、销地区只限在_____。

3、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。

4、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。

5、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。

6、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。

7、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。

8、协议期限本协议经双方签字后生效，有效期为_____天，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。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。

9、仲裁在履行协议过程中，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。

10、其他条款

11、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。

12、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。

13、本协议受签约双方所签订的销售确认条款的制约。

14、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）

工厂销售协议书篇二

甲方名称：

地址：

乙方名称：

地址：

本合同术语解释

1、该项目： 。

2、代理佣金：指甲方付给乙方的销售代理酬金。

3、成交客户：指已与甲方签订了《商品房买卖合同》，并向甲方交纳了所购物业首期房款(目前不少于总房款的20%，日后随政府部门相应政策调整)的客户。

4、买卖合同：指《商品房买卖合同》

5、正式开盘：指该项目20xx年11月底以前全面开盘取得销售许可证+售楼处完工并投入正常使用+第一次报纸广告发布后，正式开盘日期最迟为20xx年12月30日，开盘时甲乙双方应签定有关文件，明确具体开盘时间。

6、销售率：按已销售面积除以总可售面积计。

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》，本着平等护理的原则，经多次友好协商，就甲方委任乙方销售位于：

如下协议：

第一条：代理内容

- 1、物业名称：暂定名。
- 2、物业位置：。
- 3、代理销售面积：总建筑面积约 平方米(最终面积以政府规划部门的批准文件为准)。

第二条：代理条件及销售周期

本合同的有效期限自双方签订合同之日起至正式开盘后6个月止。如任何乙方终止本协议，违约一方将赔偿对方一切经济损失。

自正式开盘之日起8个月(包括元旦及春节)销售完成45%(此部分为第一阶段)，第9个月至第13个月内完成32%(此部分为第二阶段)，第14个月至16个月内完成18%(此部分为第三阶段)。以上销售周期及销售率完成的前提：高水平的广告公司全程介入项目广告宣传工作;20xx年11月底前销售证办理完毕;20xx年11月中旬样板间完工;20xx年11月底开工;20xx年2月底工程出正负零;20xx年4月底封顶;20xx年7月完成外立面施工;20xx年10月底毛坯房交房。

第三条：合作方式

- 1、甲乙双方商定，乙方作为该项目一期独家代理销售商，全面代理住宅小区一期所有可销售面积，在合作期间甲方不再开设其他销售渠道。

第四条：甲方责任及权利

- 1、根据本合同第八条规定，按期支付乙方代理佣金。
- 3、提供给乙方所有该小区相关文件资料。内容包括：立项报

告、用地规划许可证、工程规划许可证、开工证、临时国有土地使用证、预售许可证、总规划图及全套施工图等资料。

4、提供现场售楼处及样板间。

5、承担有关现场售楼处、样板间、户外广告(围墙、指示牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm海报、展销会包装、展销场地租赁、推广活动、电台电视台广告、报纸杂志广告及软性文章等媒介发布的全部费用支付。

6、与乙方共同制定本项目的销控计划，广告策划和推广方案及费用预算案。

7、因施工质量及所有甲方原因引起与客户的纠纷，其经济损失由甲方承担。

8、负责签定并审核监督《商品房买卖合同》，的内容及执行。

9、收取客户除保留金外的所有款项并办理结算手续。

10、签发房屋进住证。

11、为客户办理产权过户手续。

12、指定专人负责协调施工、物业等关系，并及时与乙方进行沟通。

13、不得擅自修改双方协商承诺给购房者住宅建设进度的方案及其它相关内容，如需设计规划、建设进度及进行调整，应提前30天书面通知乙方，销售价格的调整需双方协商后执行。

14、甲方应制定工程实施进度计划，并书面告知乙方，双方共同执行。因工期拖延造成销售缓慢，致使乙方未按计划完

成，乙方相应销售周期及销售业绩考核也相应顺延。

15、在合同期内，若甲乙双方解除合同，甲方不得雇佣乙方员工。

16、甲方如对乙方的人员工作能力不满意可以提出更换，普通业务员乙方三天内更换，经理级人员五天内更换。

第五条：乙方责任及权利

1、乙方根据本合同之第八条向甲方收取有关的服务费用。

2、根据甲方的调查要求和所提供的资料，进行深入的分析研究，完成有关推广及宣传活动的策划工作及后续执行工作，并向甲方提交书面的分析、策划报告。

3、严格遵守房产销售有关法律、法规和行业规范标准，乙方不得代甲方作出任何超出甲方明确书面授权的承诺和保证。由此造成的损失，乙方将赔偿相应损失，甲方有权在代理费中扣除。

4、在代理期间，乙方负责在该项目销售现场处理有关销售的一切服务工作，乙方代理销售之物业经甲方确认后，由乙方安排甲方与买受人签定购房合同，收取买受人定金。乙方不得在未经甲方允许的情况下，收取客户任何费用(临时小定与保证金除外)及签署各类合同和承诺。

5、协助甲方委托专业公司完成本项目的户外广告(围墙、指示牌、广告牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm、海报、展销会包装、报纸、杂志广告的设计和软性文章的撰写及联络工作。

6、乙方负责该项目有关宣传、推广及展销策划工作，并于甲方共同制定方案后予以实施。乙方所制定的宣传材料、销售

方案、销售价格及付款方式等均由甲方最终确认后方可执行。

7、负责组织销售人员培训和管理，并承担其费用。

8、负责带客户看房，讲解项目。

9、负责售楼处中乙方自用的办公桌椅，办公设备及用品的购置和维护费用，承担售楼电话费等。

10、定期、及时向甲方通报市场动态，营销策划方案及销售情况。

11、督促客户按期支付各期房款，协助甲方为客户办理银行按揭手续、公积金贷款手续及入住手续。

12、确因甲方原因，导致项目施工进度延误、小区入住条件不具备，拖延期限不作为乙方的考核时间，同时销售期限相应顺延。

13、负责提供小区各楼价格分层表。

14、乙方有权在本项目的宣传资料上明示乙方为本项目的独家全案策划销售公司。

第六条：房屋售价

甲、乙双方商定：本小区四层住宅楼毛坯房预计销售平均价格为9300元/平方米，六层住宅楼预计平均销售价格为8200元/平方米，具体价格策略双方另行商定。

第七条：广告及推广费用

本项目的广告及推广费用预算为总销售额的2.5%(不包括售楼处及样板间的费用)，甲乙双方在订立广告计划时应本着节约

及互相尊重的原则，如最终广告费超出总预算，但超出额度不得超过预算总额的20%，若超出预算总额的20%以上，则超出20%以上部分甲乙双方各负担50%。每月的广告投放甲方应充分听取乙方意见，双方协商一致后共同制定预算计划，甲方应于每月5日前向乙方书面准确告知上月所有广告支出，便于乙方掌握广告投入金额，如甲方告知乙方的广告投放金额失准，乙方不承担由此产生的责任。

第八条：代理费用

1、双方约定，乙方收取的服务费系根据乙方成交签约的客户购房合同总金额(客户办理完购房贷款手续并经银行核审通过后，一次性付款的客户全款到账后)按合同金额的1.3%计算，如因甲方的施工进度或其他原因，不能符合银行放贷的规定，则乙方在客户签约并交纳贷款首付款后即可结算服务费。

2、双方约定，当四层住宅楼毛坯房销售平均超过9500元/平方米，六层住宅楼毛坯房平均售价超过8400元/平方米时，甲方按照额总价部分的20%对乙方进行奖励，同代理佣金同期结算。四层住宅楼与六层住宅楼的超额奖励分别进行计算，二者不具有关联性。

3、在双方合同期内，乙方于每月5日前向甲方提交上月销售报表，在5个人工作日内经甲方核实后一次性支付乙方应得代理佣金的85%，在各阶段末如乙方完成该阶段任务，甲方一次性支付该阶段乙方应得代理佣金的10%。该阶段其余5%佣金留存于甲方，作为乙方协助甲方办理房屋交付手续的保证金。如乙方未完成阶段性任务，则该阶段10%代理佣金甲方有权扣除(各阶段分别计算)。如乙方不履行协助甲方交房的义务，甲方有权扣除代理佣金的5%的保证金。如已到现房入住阶段，乙方正常履行协助甲方办理入住义务，如甲方应一次性支付暂留的5%的保证金，其后停止收取5%的协助入住保证金。乙方后去代理佣金的同时，向甲方开具正式放票。

4、甲方应按上述约定条款向乙方肌肤代理佣金，逾期支付，乙方将按当月代理佣金每日0.2%向甲方收取滞纳金。因乙方延误结算代理佣金，甲方不承担逾期违约金。

5. 在甲方与成交客户签订【商品房买卖合同】后，非因甲方原因导致该契约终止时，则甲方有权拒绝向乙方支付代理佣金。乙方已收取的代理佣金，甲方有权在日后向乙方支付的代理佣金中将该部分款项予以扣除或要求返还。

6、客户违约，导致甲方罚没客户已交的全部或部分定金时(非首付款)，甲方投影将已没收定金的50%支付给乙方作为服务费用。服务费用的结算方式与上述代理佣金的结算方式相同。若客户与甲方就上述定金发生纠纷，甲方不得不退还客户全部或部分定金，乙方应在接到甲方通知3个工作日内将退还部分收取的服务费用退还甲方。

7、正式开始销售前，甲方的关系客户(以甲方给乙方提供名单为准)购房，乙方不收取代理佣金，但甲方关系户购买套数总量控制在36套之内，其中4层的楼16套，6层的楼20套。此部分如需乙方人员后续服务，则甲方支付乙方每套500元服务费;超过36套上的部分甲方需支付乙方全额服务费(销售额的1.3%)。正式开始销售以后，甲方有支配不超过房屋总套数5%的销售权利，但手续必须由乙方按程序予以办理，甲方需支付乙方销售额的0.65%作为乙方服务费。如果甲方销售量超过总套数的5%，则甲方需支付乙方服务费(销售额的1.3%)。甲方自行销售的面积将平均分配到正式开盘后的16个销售月，计入乙方的销售任务中。根据四层预计销售均价9300元/平方米，六层销售均价8200元/平方米双方确定详细的价格作为本合同的补充附件，甲方自行销售的部分均按照附件价格表中相对应的单元价格进行计算(而非实际成交价)，该部分价格计入乙方销售均价。

第九条：违约责任

1、如因甲方原因致使双方终止本合同，则乙方有权根据甲方违约行为给乙方造成的损害程度，赔付相应经济损失，同时在10日内支付乙方已销售物业的全部代理佣金，若因乙方原因致使本合同终止，则甲方有权根据乙方违约行为给甲方造成的损害程度，赔付相应经济损失和扣除相应代理佣金。

2、乙方有如下行为之一的，甲方有权在书面通知乙方后单方解除本协议：

(1) 违反法律法规及行业规范从事销售行为。

(2) 未经甲方同意，以甲方或自己名义对外作出超出双方认定范围之外的承诺和保证，导致甲方陷入诉讼或来自第三方的权利要求。

(3) 未经甲方确认，擅自从事项目的宣传、推广行为，给甲方或项目造成不良社会影响或经济损失。

(4) 有其他违反本协议约定的行为，在甲方要求改正的书面通知发出后10日内即未改正其行为，也未作出令甲方满意的解释或改进方案。

(5) 因乙方原因，任一阶段的销售率低于双方约定标准的85%。解除协议的通知于送达乙方时立即生效，乙方应于收到通知之日起十日内搬离销售现场并于十五日内完成销售代理的交换工作。协议解除时双方尚未了结的债权债务于协议解除后二十日内结算完毕。

3、双方不得以任何形式不经对方同意擅自支付对方项目相关人员费用。

4、甲、乙双方在执行本协议中如遇不可抗力因素，双方均不承担责任，造成的经济损失各自承担。

第十条：争议解决

因执行本合同发生的有关争议，双方可通过友好协商解决，如协商不成，则应向北京市人民法院提起诉讼。在法院审理过程中，争议以外的内容本协议继续履行。

第十一条：综合条款

- 1、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力，如补充协议与本合同发生冲突，以最后签定的补充协议为准。
- 2、本合同的附件均为本合同不可分割的部分，与合同正文具有同等法律效力。
- 3、甲、乙双方应保守合同及项目相关商业机密，不得泄露于无关他人。
- 4、本合同一式肆份，甲乙双方各执行贰份，自双方签字、盖章之日起生效。

工厂销售协议书篇三

乙方：_____

鉴于双方在平等自愿的基础上就甲方委托乙方作为上述产品的地区经销商事宜，特订立协议如下：

第一条：定义

一、产品

本协议中所称“产品”，系指系列产品。

甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

第四条：价格、条件

一、价格

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于_____的折扣。

二、单独合同

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

三、最惠条款

甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

第五条：甲方的责任

甲方同意在下列方面承担义务：

- 1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。
- 2、自费提供样品和一切可以供应的广告资料。
- 3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。
- 4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。
- 5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。
- 6、甲方将对乙方的工程师提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。
- 7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

第六条：乙方的责任

- 1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。
- 2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关“地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

第七条：双方关系

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不承担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

第八条：甲方名称等的使用

一、特许

乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

二、注册

如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

第九条：期限、终止

本协议自____年__月__日起生效，有效期为__年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

1，如任何一方有违背本协议的实质行为，另一方得以书面通知该方，叙述此种违约行为，并说明除非该方对此种违约行

为按本节规定加以纠正，否则另一方将按照本节规定终止本协议。如该通知发出后九十天内仍未得到纠正，则本协议根据这一事实在上述九十天期终时即时终止。

3，如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过__天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

第十条：解约的影响

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

第十一条：保证

一、标准

甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

二、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

三、质量

如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

第十二条：一般条款

一、不可抗力

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、动员、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。

二、转让

本协议任何一方在未征得另一方书面同意之前，不得转让本协议或本协议内规定的任何权利和义务。任何转让在未征得对方事前明确的书面同意之前，应属无效。

三、商业机密

本协议任何一方均不得在本协议期限内或期满后__内，对不论与另一方有否竞争的任何个人、行号或公司泄漏有关另一方业务经营或行情的任何消息或情报。

四、通知

根据本协议规定所发出的任何通知应以中文和英文作成书面，并以预付邮资的航空挂号信，按上文载明的地址或本协议任何一方可能按本节规定通知送达的其他地址，送交收件人。任何此种通知应视为在付邮日后第__个营业日送达。而此种通知正式付邮的证件，应视为送达此种通知的充分证明。

五、适用法律和贸易条款

本协议的成立、效力、解释和履行，应以国法律为准。本协议内的贸易条件应服从最新修订的条款的规定和解释。

六、仲裁

所有其他一切来自本协议或关于本协议、或关于违背本协议的争执或异议，在双方通过善意协商未能达成和解时，应提交苏州仲裁委员会按其仲裁规则进行仲裁，裁决应视为终局裁决，对协议双方均有约束力。

七、可分割性

本协议内各条款应视为可以分割，本协议内任何条款的无效，不应影响本协议其余条款的效力。

八、保留权利

协议任何一方在任何时候不坚持另一方执行本协议的任何条款时，不应视为放弃此项条款或放弃以后坚持另一方执行此项条款的权利。

九、其他约定

本协议包括双方关于本协议主题的全部协议和谅解，并取代双方以前关于本协议主题以书面或口头提出的任何性质的讨论所达成的一切协议和谅解，除本协议有明文规定者外，其

他有关本协议主题的任何条件、定义、保证或声明，对双方均无约束力。

关于本协议的任何更正、修改、更换或变更，以书面为之，并明确与本协议有关、由协议双方正式授权的人员或代表签署。

为证明起见，本协议作成一两份，在本协议起自所载的日期内双方正式授权的人员或代表签署。

甲方(盖章)_____乙方(盖章)_____

_____年____月____日_____年____月____日

工厂销售协议书篇四

乙方（代理人）：_____

甲乙双方本着友好自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方将销售代理甲方_____产品的相关的事宜，订立了以下合同条款，以资共同恪守履行。

1、乙方的代理的区域为：_____地区。

2、代理区域的扩大或缩小的条件及方法：_____。

1、乙方代理销售甲方的产品为：_____。

2、代理商品种类增减的条件及方法：_____。

3、约定新产品（是/否）包括在内：_____。

1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营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。

5、对于乙方代理的销售区域，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，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

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_____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，乙方满足以下条件可以续约：

(1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为。

(2) 已经向甲方支付了到期的全部款项。

(3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

(4) 同意向甲方支付_____元的续约费。

乙方承诺每月向甲方的订货量为_____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于_____元。如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的_____%. 成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议（规定）的零售价格销售产品（服务）乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____费用等方式变相加价。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，作出调整价格的决定。

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：_____元按_____%收佣；_____元按_____%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、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

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，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

甲方：____（盖章）

法定代表人签名：____

____年____月____日

乙方：____（盖章）

____年____月____日

工厂销售协议书篇五

法定住址：_____法定住址：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

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，就乙方销售代销甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代销产品

1、乙方代销销售甲方的产品为：_____

2、代理商品种类增减的条件及方法：_____

3、约定新产品（是/否）包括在内：_____

二、代销权限

1、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代销资格，本合同将自动终止，乙方对后果承担全部责任。

2、乙方在代销经营甲方产品的同时，禁止经营其他对甲方有

竞争有冲击的同类产品，例如。否则甲方有权终止合同，并追究乙方的违约责任。

3、对于乙方代销的销售区域，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，但乙方必须保证其下属经销商遵守本合同约定，如其下属经销商违反本合同，乙方应当承担责任，给甲方造成损失的，应予赔偿。

三、代理期限

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_____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，乙方满足以下条件可以续约：

(1) 较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2) 已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3) 签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；（这条删除，违法）

(4) 乙方就本合同约定的产品，做了较好的推广、宣传。

四、商情报告

1、乙方有义务接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、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_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、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。

五、推销、宣传与广告

1、乙方是_____的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，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、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求，在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、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。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

六、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前应全额支付上批货款。

(1) 甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2) 甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

七、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月_____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

4、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

5、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

八、知识产权

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代理区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

（1）仅限于销售代理经营的目的；

（2）甲方许可的第三人在代理区域内以_____方式使用商业秘密；

（3）《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、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。

5、乙方在本合同终止后的_____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_____年内，乙

方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、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。

九、合同转让

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，甲方指定的第三人享有优先受让的权利。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_____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。

十、合同变更

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_____天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时

将实施的情况报告甲方。

4、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，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十一、订货与发货、付款与结算及运费

1、乙方订货时，应提前向甲方业务部发出书面订货申请单，订货申请单须经乙方签字或盖章传给甲方。

2、乙方收到甲方确认的订货单订货成功提交后，一个月内应支付该订货申请单的全部货款，甲方在收订单后三天之内发货。但需重新订做的产品，甲方应书面通知乙方告之其加工时间和预期发货时间，乙方应给予甲方相应的订做备货时间。

4、货物运输的铁路或长途公路运费由甲方负担，到达该乙方城市后的短途运费由乙方负担。

5、对于未付款结帐的货物，乙方有义务在甲方通知的期限内向甲方结算；甲方未及时通知的，乙方应在合理的时间（最长三十日）内向甲方结算。迟延结款的滞纳金为每日千分之五。

甲方：_____

乙方：_____

工厂销售协议书篇六

地址：_____

邮码：_____

电话： _____

法定代表人： _____

乙方： _____

地址： _____

邮编： _____

电话： _____

法定代表人： _____

甲、乙双方在互惠互利的基础上，经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家代理销售甲方开发经营的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在_____ 开发的房产(房产具体情况详见本合同的附件)，该房产为(别墅、写字楼、公寓、住宅、厂房)，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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。

第三条 费用负担

1. 推广费用由乙方负责。甲方如特别要求制作电视广告、印制单独的宣传材料、售楼书等，该费用则由甲方负责并应在费用发生前一次性到位。

2. 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

1. 销售价目详见本合同的附件。

2. 乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在_____%内。

3. 甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动_____%内，低于此幅度时应征得甲方的认可。

第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为成交额的____%。乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价目时，超出部分归乙方。

2. 代理佣金由甲方以人民币形式支付。

3. 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所约定房产的代销即告完成，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。

如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。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对认购书违约而没收的定金，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) 甲方营业执照复印件和银行帐户；

(2) 政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设用地批准文件、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和商品房预售许可证。

(5) 甲方签署的委托乙方销售的独家代理委托书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的房地产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，并保证乙方客户所订的房号不发生一屋二卖等误订情况。

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，乙方应做好以下工作：

- (1) 根据市场，制定推广计划；
 - (3) 派送宣传资料、售楼书；
 - (4) 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) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。
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. 乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，乙方应告知甲方，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。本合同一旦终止，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 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。

工厂销售协议书篇七

甲方名称：

地址：

乙方名称：

地址：

本合同术语解释

1、该项目： 。

2、代理佣金：指甲方付给乙方的销售代理酬金。

3、成交客户：指已与甲方签订了《商品房买卖合同》，并向甲方交纳了所购物业首期房款(目前不少于总房款的20%，日后随政府部门相应政策调整)的客户。

4、买卖合同：指《商品房买卖合同》

5、正式开盘：指该项目20xx年11月底以前全面开盘取得销售许可证+售楼处完工并投入正常使用+第一次报纸广告发布后，正式开盘日期最迟为20xx年12月30日，开盘时甲乙双方应签订有关文件，明确具体开盘时间。

6、销售率：按已销售面积除以总可售面积计。

甲乙双方根据《中华人民共和国合同法》，本着平等护理的原则，经多次友好协商，就甲方委任乙方销售位于：

如下协议：

第一条：代理内容

- 1、物业名称：暂定名。
- 2、物业位置：。
- 3、代理销售面积：总建筑面积约 平方米(最终面积以政府规划部门的批准文件为准)。

第二条：代理条件及销售周期

本合同的有效期限自双方签订合同之日起至正式开盘后6个月止。如任何乙方终止本协议，违约一方将赔偿对方一切经济损失。

自正式开盘之日起8个月(包括元旦及春节)销售完成45%(此部分为第一阶段)，第9个月至第13个月内完成32%(此部分为第二阶段)，第14个月至16个月内完成18%(此部分为第三阶段)。以上销售周期及销售率完成的前提：高水平的广告公司全程介入项目广告宣传工作;20xx年11月底前销售证办理完毕;20xx年11月中旬样板间完工;20xx年11月底开工;20xx年2月底工程出正负零;20xx年4月底封顶;20xx年7月完成外立面施工;20xx年10月底毛坯房交房。

第三条：合作方式

- 1、甲乙双方商定，乙方作为该项目一期独家代理销售商，全面代理住宅小区一期所有可销售面积，在合作期间甲方不再开设其他销售渠道。

第四条：甲方责任及权利

- 1、根据本合同第八条规定，按期支付乙方代理佣金。

- 3、提供给乙方所有该小区相关文件资料。内容包括：立项报告、用地规划许可证、工程规划许可证、开工证、临时国有土地使用证、预售许可证、总规划图及全套施工图等资料。
- 4、提供现场售楼处及样板间。
- 5、承担有关现场售楼处、样板间、户外广告(围墙、指示牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板、dm海报、展销会包装、展销场地租赁、推广活动、电台电视台广告、报纸杂志广告及软性文章等媒介发布的全部费用支付。
- 6、与乙方共同制定本项目的销控计划，广告策划和推广方案及费用预算案。
- 7、因施工质量及所有甲方原因引起与客户的纠纷，其经济损失由甲方承担。
- 8、负责签定并审核监督《商品房买卖合同》，的内容及执行。
- 9、收取客户除保留金外的所有款项并办理结算手续。
- 10、签发房屋进住证。
- 11、为客户办理产权过户手续。
- 12、指定专人负责协调施工、物业等关系，并及时与乙方进行沟通。
- 13、不得擅自修改双方协商承诺给购房者住宅建设进度的方案及其它相关内容，如需设计规划、建设进度及进行调整，应提前30天书面通知乙方，销售价格的调整需双方协商后执行。
- 14、甲方应制定工程实施进度计划，并书面告知乙方，双方

共同执行。因工期拖延造成销售缓慢，致使乙方未按计划完成，乙方相应销售周期及销售业绩考核也相应顺延。

15、在合同期内，若甲乙双方解除合同，甲方不得雇佣乙方员工。

16、甲方如对乙方的人员工作能力不满意可以提出更换，普通业务员乙方三天内更换，经理级人员五天内更换。

第五条：乙方责任及权利

1、乙方根据本合同之第八条向甲方收取有关的服务费用。

2、根据甲方的调查要求和所提供的资料，进行深入的分析研究，完成有关推广及宣传活动的策划工作及后续执行工作，并向甲方提交书面的分析、策划报告。

3、严格遵守房产销售有关法律、法规和行业规范标准，乙方不得代甲方作出任何超出甲方明确书面授权的承诺和保证。由此造成的损失，乙方将赔偿相应损失，甲方有权在代理费中扣除。

4、在代理期间，乙方负责在该项目销售现场处理有关销售的一切服务工作，乙方代理销售之物业经甲方确认后，由乙方安排甲方与买受人签定购房合同，收取买受人定金。乙方不得在未经甲方允许的情况下，收取客户任何费用(临时小定与保证金除外)及签署各类合同和承诺。

5、协助甲方委托专业公司完成本项目的户外广告(围墙、指示牌、广告牌、车身广告等)、模型、效果图、楼书、折页、展板□dm□海报、展销会包装、报纸、杂志广告的设计和软性文章的撰写及联络工作。

6、乙方负责该项目有关宣传、推广及展销策划工作，并于甲

方共同制定方案后予以实施。乙方所制定的宣传材料、销售方案、销售价格及付款方式等均需由甲方最终确认后方可执行。

7、负责组织销售人员培训和管理，并承担其费用。

8、负责带客户看房，讲解项目。

9、负责售楼处中乙方自用的办公桌椅，办公设备及用品的购置和维护费用，承担售楼电话费等。

10、定期、及时向甲方通报市场动态，营销策划方案及销售情况。

11、督促客户按期支付各期房款，协助甲方为客户办理银行按揭手续、公积金贷款手续及入住手续。

12、确因甲方原因，导致项目施工进度延误、小区入住条件不具备，拖延期限不作为乙方的考核时间，同时销售期限相应顺延。

13、负责提供小区各楼价格分层表。

14、乙方有权在本项目的宣传资料上明示乙方为本项目的独家全案策划销售公司。

第六条：房屋售价

甲、乙双方商定：本小区四层住宅楼毛坯房预计销售平均价格为9300元/平方米，六层住宅楼预计平均销售价格为8200元/平方米，具体价格策略双方另行商定。

第七条：广告及推广费用

本项目的广告及推广费用预算为总销售额的2.5%(不包括售楼

处及样板间的费用)，甲乙双方在订立广告计划时应本着节约及互相尊重的原则，如最终广告费超出总预算，但超出额度不得超过预算总额的20%，若超出预算总额的20%以上，则超出20%以上部分甲乙双方各负担50%。每月的广告投放甲方应充分听取乙方意见，双方协商一致后共同制定预算计划，甲方应于每月5日前向乙方书面准确告知上月所有广告支出，便于乙方掌握广告投入金额，如甲方告知乙方的广告投放金额失准，乙方不承担由此产生的责任。

第八条：代理费用

1、双方约定，乙方收取的服务费系根据乙方成交签约的客户购房合同总金额(客户办理完购房贷款手续并经银行核审通过后，一次性付款的客户全款到账后)按合同金额的1.3%计算，如因甲方的施工进度或其他原因，不能符合银行放贷的规定，则乙方在客户签约并交纳贷款首付款后即可结算服务费。

2、双方约定，当四层住宅楼毛坯房销售平均超过9500元/平方米，六层住宅楼毛坯房平均售价超过8400元/平方米时，甲方按照额总价部分的20%对乙方进行奖励，同代理佣金同期结算。四层住宅楼与六层住宅楼的超额奖励分别进行计算，二者不具有关联性。

3、在双方合同期内，乙方于每月5日前向甲方提交上月销售报表，在5个人工作日内经甲方核实后一次性支付乙方应得代理佣金的85%，在各阶段末如乙方完成该阶段任务，甲方一次性支付该阶段乙方应得代理佣金的10%。该阶段其余5%佣金留存于甲方，作为乙方协助甲方办理房屋交付手续的保证金。如乙方未完成阶段性任务，则该阶段10%代理佣金甲方有权扣除(各阶段分别计算)。如乙方不履行协助甲方交房的义务，甲方有权扣除代理佣金的5%的保证金。如已到现房入住阶段，乙方正常履行协助甲方办理入住义务，如甲方应一次性支付暂留的5%的保证金，其后停止收取5%的协助入住保证金。乙方后去代理佣金的同时，向甲方开具正式放票。

4、甲方应按上述约定条款向乙方肌肤代理佣金，逾期支付，乙方将按当月代理佣金每日0.2%向甲方收取滞纳金。因乙方延误结算代理佣金，甲方不承担逾期违约金。

5. 在甲方与成交客户签订【商品房买卖合同】后，非因甲方原因导致该契约终止时，则甲方有权拒绝向乙方支付代理佣金。乙方已收取的代理佣金，甲方有权在日后向乙方支付的代理佣金中将该部分款项予以扣除或要求返还。

6、客户违约，导致甲方罚没客户已交的全部或部分定金时(非首付款)，甲方投影将已没收定金的50%支付给乙方作为服务费用。服务费用的结算方式与上述代理佣金的结算方式相同。若客户与甲方就上述定金发生纠纷，甲方不得不退还客户全部或部分定金，乙方应在接到甲方通知3个工作日内将退还部分收取的服务费用退还甲方。

7、正式开始销售前，甲方的关系客户(以甲方给乙方提供名单为准)购房，乙方不收取代理佣金，但甲方关系户购买套数总量控制在36套之内，其中4层的楼16套，6层的楼20套。此部分如需乙方人员后续服务，则甲方支付乙方每套500元服务费;超过36套上的部分甲方需支付乙方全额服务费(销售额的1.3%)。正式开始销售以后，甲方有支配不超过房屋总套数5%的销售权利，但手续必须由乙方按程序予以办理，甲方需支付乙方销售额的0.65%作为乙方服务费。如果甲方销售量超过总套数的5%，则甲方需支付乙方服务费(销售额的1.3%)。甲方自行销售的面积将平均分配到正式开盘后的16个销售月，计入乙方的销售任务中。根据四层预计销售均价9300元/平方米，六层销售均价8200元/平方米双方确定详细的价格作为本合同的补充附件，甲方自行销售的部分均按照附件价格表中相对应的单元价格进行计算(而非实际成交价)，该部分价格计入乙方销售均价。

第九条：违约责任

1、如因甲方原因致使双方终止本合同，则乙方有权根据甲方违约行为给乙方造成的损害程度，赔付相应经济损失，同时在10日内支付乙方已销售物业的全部代理佣金，若因乙方原因致使本合同终止，则甲方有权根据乙方违约行为给甲方造成的损害程度，赔付相应经济损失和扣除相应代理佣金。

2、乙方有如下行为之一的，甲方有权在书面通知乙方后单方解除本协议：

(1) 违反法律法规及行业规范从事销售行为。

(2) 未经甲方同意，以甲方或自己名义对外作出超出双方认定范围之外的承诺和保证，导致甲方陷入诉讼或来自第三方的权利要求。

(3) 未经甲方确认，擅自从事项目的宣传、推广行为，给甲方或项目造成不良社会影响或经济损失。

(4) 有其他违反本协议约定的行为，在甲方要求改正的书面通知发出后10日内即未改正其行为，也未作出令甲方满意的解释或改进方案。

(5) 因乙方原因，任一阶段的销售率低于双方约定标准的85%。解除协议的通知于送达乙方时立即生效，乙方应于收到通知之日起十日内搬离销售现场并于十五日内完成销售代理的交换工作。协议解除时双方尚未了结的债权债务于协议解除后二十日内结算完毕。

3、双方不得以任何形式不经对方同意擅自支付对方项目相关人员费用。

4、甲、乙双方在执行本协议中如遇不可抗力因素，双方均不承担责任，造成的经济损失各自承担。

第十条：争议解决

因执行本合同发生的有关争议，双方可通过友好协商解决，如协商不成，则应向北京市人民法院提起诉讼。在法院审理过程中，争议以外的内容本协议继续履行。

第十一条：综合条款

1、本合同未尽事宜，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力，如补充协议与本合同发生冲突，以最后签定的补充协议为准。

2、本合同的附件均为本合同不可分割的部分，与合同正文具有同等法律效力。

3、甲、乙双方应保守合同及项目相关商业机密，不得泄露于无关他人。

4、本合同一式肆份，甲乙双方各执行贰份，自双方签字、盖章之日起生效。

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