

最新招商顾问的含义 白酒代理招商加盟 合同共(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

招商顾问的含义篇一

代理方：_____

根据_合同法和有关法规的规定，双方就委托方授权代理方代理权限事项协商一致，于_____年_____月_____日在_____签署本合同。

委托方授权代理方代理其在_____地区_____（演员、歌手、模特、出版、演出、艺术品，版权）代理业务，期限为_____年。

委托方责任：

（三）委托方承诺通过各种宣传途径为加盟代理商作宣传。

委托方权利：

（二）委托方有权取得合同约定的收入；

（四）如因代理方责任而导致合同终止，所付代理加盟费用一概不退；对因代理方原因引起的纠纷，委托方不承担任何责任。

代理方责任：

招商顾问的含义篇二

根据《_合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守。

1. 本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2. 合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

1. 甲方授权乙方经销甲方_____产品。

2. 甲方授予乙方_____产品的销售区域仅限

_____□

1. 价格按全国统一价执行（价格表附合同）。

2. 乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3. 甲方保留统一调整产品价格的权利，调价提前_____天通知乙方。

1. 经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2. 如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3. 在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款（或借款）交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

1、甲方按照乙方首批货款30%的金额补偿乙方，作为市场进

入补偿费。

2、乙方首批货款在本合同签订之日起十日内汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

招商顾问的含义篇三

本人是20xx年7月初加入公司的，刚入职时，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后确实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事们的帮助。正因为是第一次接触商业地产的销售工作，所以刚来的前半个月，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签订合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有一定的认识。到七月份的下半月就开始真真正正独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在经理和同事的协助下，都能顺利将工作完成，也从中很快得到成长。一个月后本人对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。

但由于受国家房地产调控政策及企业自身等因素的影响，我司的楼盘会出现间歇性的低迷状态。当然我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分客户对市场的观望心理较强。本人在前几个月共接待各类来访客户60组次左右，接听各种客户来电50人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是积极地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。本人在这期间不断的学习、锻炼、提升自己业务能力，也积累了一些意向较好的客户群体，为后来的有效成交奠定了基础。

另外，就是在不断地接触各种客户之后，跟其他楼盘相比的过程中更能深刻地体会到我们项目的优劣势。归纳起来有，项目吸引客户的地方主要有：位于隆德县中心地段，交通十分便利，是隆德的首个高层建筑，是隆德的商业核心，是隆

德的首座商业综合体，也是隆德的地标型建筑，也可实现一站式购物的便利，拥有现代化的物业管理体系。而影响客户购买信心的因素有：户型设计不是很合理，采光度不是很好，公摊面积过大，担心物业费用过高，没有车库；商铺公摊太大，担心装修效果达不到预期，担心商场火不起来，担心管理跟不上，投资户担心投资回报。

总之，本人在来公司的这段时间里，收获颇多，当然也积累了一些经验，总结出一些心得，希望20xx年借此把工作做的更好，归纳起来主要有以下几点：

1、保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质，良好的心态也包括很多方面。控制情绪我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。宽容心人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。上进心和企图心：上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情，要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当某产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

2、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

3、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

4、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。

5、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对

项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

6、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

7、在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。

8、加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。作为房地产的销售人员，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最后，非常感谢公司领导给本人的锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

招商顾问的含义篇四

代理合同 合同号：

甲方：宿迁市洋河镇原窖酒业有限公司

乙方：

根据《_合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本合同。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在 范围内代理销售甲方的 系列产品，代理销售期限为 年(年 月 日至 年 月 日)。本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下，乙方享有优先权。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供营业执照、生产许可证、酒类流通许可证、相关产品的检测报告及其他必要的文件。
3. 甲方向乙方收取 万元的信誉保证金，乙方交纳的信誉保证金在终止代理时，甲方全额退还乙方。
4. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或购货金额不足 万元的，甲方有权终止协议。

第二条：乙方的权利与义务

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格销售，也不能低于代理价销售。
3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。
4. 乙方在市场销售过程中，不得有损害甲方名誉的言论和行为。自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方指导下处理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查的配合工作。
5. 乙方在销售中因甲方产品存在质量问题，均可向甲方申请免费调换，由此产生的费用及责任由甲方承担。
6. 乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

第三条：供货、结算方式

1. 通常情况下，乙方应至少提前30天向甲方申报购货计划并安排付款，甲方在收到乙方的货款后30天内，负责将货物运输至乙方地点。具体操作为：乙方向甲方发出购货计划单，甲方收到乙方购货计划单后，确认产品和交货期。经确认有效的购货计划单，构成一份独立有效的买卖合同。本合同有关付款方式，交货等相关条款可视为对该独立合同的有效补充。甲乙双方因不可抗力因素导致本次买卖合同不能有效履行，双方均免责。

2. 乙方在收到货物时应当场验收。货物在运输途中造成损坏的，乙方应将损坏的产品名称及数量交由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

第四条 产品价格调整

为充分保障经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时，将严格遵守以下承诺：

1. 保证产品价格体系正式调整前30天将价格调整信息通知到经销商。

2. 对于价格体系调整前（以正式执行调整后的新价格体系日期为准）已经发生采购的经销商，甲方不负责已经采购的全部调价后产品进行差价补偿（降价情况），同时，甲方也不能另行让经销商差价补款（涨价情况）。

第五条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 乙方在自己代理区域以外区域销售，且该区域已有甲方的

代理商，经甲方通告后，若乙方继续有销售行为，甲方有权对乙方实施一万元/次的处罚。甲方发现乙方有三次以上这样的行为，可以终止乙方的代理权。

1. 甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。
2. 甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

第七条：其他约定事项 第八条： 本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力。

甲方(签章)： 宿迁市洋河镇原窖酒业有限公司 乙方（签章）

法人或负责人： 法人或负责人：

招商顾问的含义篇五

乙方：

根据《_合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

第一条：甲方的权利与义务

1. 甲方授权乙方在昆明范围内代理销售甲方澳洲红酒坊优客系列产品，代理销售限为 1年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3. 本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调整，调整产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予调换。

5. 方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品

第二条：乙方的权利与义务

1. 方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

2. 方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

第三条：供货结算方式

1. 乙方需要甲方提供货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

2. 甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

3. 货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

第四条：违约责任

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

第五条：本协议有效期限从 年 月 日起至
止，协议一式四份，甲、乙双方各持两份。

甲方(签章)： 乙方(签章)

法人或负责人： 法人或负责人：