

# 最新课程代理话术 房产代理销售协议合同 (模板5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 课程代理话术篇一

委托方（以下简称甲方）： 代理方（以下简称乙方）：

甲、乙双方经友好协商，现就甲方自有产权的不动产，交由乙方房地产中介机构负责代理销售事宜达成如下协议：

### 一、不动产基本情况：

甲方自有产权的不动产位于 市 区 单元第\_\_\_层，共(套)，房屋结构为\_\_\_，建筑面积 平方米，户型 ；房屋所有权证号： ，属于： 。附房屋状况表。

### 二、销售价格与收款方式：

2、甲方确认由乙方代收房款。

### 三、甲方同意乙方客户的以下几种付款方式：

### 四、结算方式：

双方约定，自购房客户与甲方签订房屋买卖合同，房产证过户并交房后，方办理房款结算手续。

### 一次性付款结算方式：

1、一次性付款是指即购房客户与甲方签订房屋买卖合同当日将全部房款支付到乙方帐户；

2、乙方代收购房款，在甲方自行办理产权过户手续或委托乙方办理产权过户手续后，自房产证过户完毕之日起\_\_\_\_日内乙方将代收购房款转予甲方。

按揭贷款的结算方式：购房客户与甲方签订购房合同后，购房客户向乙方支付首期房款后开始向银行申请按揭贷款，按揭贷款手续获批后，待房产证过户并办抵押后，首期款由乙方付，按揭款由按揭银行付清。为保证房屋交易的安全性，房屋产权过户手续办妥后，甲方接到乙方通知后，须凭本人身份证来乙方处领取房款，如委托他人取款的，应凭经公证的委托书（注明代收房款）及委托人身份证明领取，甲方系法人的，应以合同载明的开户行和帐号转帐。

## 五、代理期限及代理权限：

1. 本合同代理期限为 个月，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。合同到期后，本合同自行终止。

2. 甲方全权委托乙方在不低于甲方售房底价的情况下与客户签订定房协议书，并代甲方收取房款。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得指定其他人或中介机构销售该不动产。

## 六、代理费的收取

1、乙方的代理费为本合同所售不动产，在出售成功后按成交总额的\_\_\_\_%收取，乙方实际销售价格超出甲方指定销售底价部分，甲方得 % ，乙方得 %。代理费由甲方以人民币形式支付，由乙方从代收房款中扣除。

2. 甲方在与乙方客户正式签订房屋买卖合同, 乙方客户支付首期房款后, 乙方即可获得本合同所规定的全部代理费。

3、甲方委托乙方在信息宣传系统上为该物业发布广告及带购房客户到现场看房, 双方商定甲方向乙方支付信息发布费、产证鉴定费及服务费合计 元。

## 七、双方权利义务:

1、甲方向乙方提交如下房屋产权证明资料, 并保证其真实、准确性。

1)、《土地使用权证》、《房屋所有权证》、房主身份证等有效证件的复印件及原件, 乙方核对原件无误后将原件交还甲方。

2)、已婚夫妇, 房屋所有权在一方名下, 但共同生活超过\_\_\_\_\_年的, 应征得另一方的书面同意。

3)、原购房协议书(另: 如房屋是集体土地, 应提交乡、村办及所属村委会城管科证明)

4)、房屋平面结构图及附属设施说明清单、钥匙等。

5)、房屋是否设定担保等债权、债务的书面声明。

6)、有委托人代办的, 应出具经公证的房主授权委托书原件及受托人身份证明。

2、甲方保证该不动产的产权清楚, 若发生与之有关的权属纠纷及债权、债务纠纷概由甲方负责清理, 因此给乙方及乙方客户照成的经济损失, 甲方必须负责赔偿。

3、乙方在与客户签订定房协议书合同后, 甲方应在得到乙方通知后三天内来乙方处签署销售确认书, 并与乙方客户会签

购房合同，如因甲方地址、电话变更，而未能通知甲方而给甲方所造成的损失概由甲方负责。甲方联系电话及地址以本合同所载的地址为准，经交邮即为送达。

4、甲方与乙方客户签订房屋买卖合同后，若双方委托乙方办理房产证的过户手续，应支付代办费。

5、房产证办理过户完毕，甲乙双方结清房款，则本代理合同指定的不动产代理义务即告完成。

6、原则上，乙方要求甲方应在房产证办理过户后，方交付房产给购房客户。特殊情况下，甲方愿提前交房应书面通知乙方。

7、乙方系房地产的中介机构，依法承担中介机构的权利义务。

#### 八、违约责任：

1、乙方在委托代理期间，将委托不动产出售，并与购房客户签订定房协议书，如购房客户未履行定房协议书所规定条款，乙方有权终止定房协议书，并没收定金；如乙方与购房客户签订定房协议书后甲方反悔的，甲方应支付违约金，违约金的数额为乙方客户缴纳给乙方的定金。

2、甲方不得将该不动产委托乙方之外的任何中介机构和个人销售，否则视为违约，应承担违约责任。如甲方自行售出委托物业，应以书面形式提前3天通知乙方，否则乙方仍按未售物业出售，就此造成的经济损失由甲方承担。

九、乙方必须严守诚实、信誉、高效的服务原则，积极、主动、热情地为甲方进行代理服务，乙方必须严守甲方有关商业机密不能外泄。

十、双方一致同意本合同如发生争议由无锡仲裁委员会仲裁。

十

二、如有其它事宜，可签订补充协议。 甲方：

乙方：代表：

代表：地址：

地址：联系电话：

联系电话：开户行：帐号：签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_  
月\_\_\_\_日

返

## 课程代理话术篇二

双方依据《xxx合同法》及其相关法律法规，在平等互利的基础上遵循诚实信用的原则，协商达成如下合意：

### 一、协议期限

本协议有效期 年 月 日 至 年 月 日，代理期满后，优先考虑代理商的代理权。

二、甲方在协议有效期内，授权乙方作为（区域）甲方产品唯一代理商，不得设立第二家，如有甲方违约，乙方有权追究甲方由此给乙方造成的经济损失。

1、授权乙方销售甲方生产的系死产品。

2、乙方不得向甲方以外的非正常渠道采购或销售假冒产品。

三、供货及付款。

甲方对乙方所购产品实行现款现结政策，在甲方收到乙方定单后，三天内组织发货。

四、货物提运及费用承担交货地点、运费及运输方式由甲方负责。

五、样机提供方法。

乙方可在代理价的基础上按10%优惠购买样机，每种型号只限一台，地区代理需搭建专门的演示平台，用于搭建演示平台的样机可按照优惠价购买。原则上每个地区代理仅可分批购买10台享受优惠价格的演示平台样机。

乙方以优惠价格购买的样机，不得随意进入市场流通，因而干扰整个价格体系。甲方保留检查权力若乙方未达到上述要求，甲方有权减少相应的优惠条件。

六、乙方承诺销量。

乙方销售不得低于五台，即可取得上述地区代理权，省级代理不得低于10台，即可取得上述省级代理权。

七、地区广告宣传及促销。

极限的区域性市场促销活动，原则上技术市部合同代理商联合组织。

1、乙方在开发初期市场中，所需的广告宣传费及其它费用开支自负。

2、乙方有义务维护甲方产品的品牌形象，不得以任何形式损害甲方利益及名义。

3、乙方为宣传甲方产品所做的广告宣传及商业费用由甲方承担的应先由乙方申请，经甲方审批同意后方可实施。

## 八、价格保护。

经甲方核准，自协议生效日起自动粉墙机出厂价为 元/台。

甲方在某一机型降价（统一报价）以后，三天内对乙方此前30日内该机型的已付款进货进行价格维护。价格补偿仅用于下一次进货。

价格保护额=原代理价—新代理价其它：

### 一、甲方责任。

- 1、提供具备市场优势的定型产品、过硬的技术支持和及时周到的售后服务，以帮助乙方拓展市场。
- 2、阶段性地提供产品统一销售报价，并及时交流有关信息。
- 3、努力保障顺畅供货。
- 4、对乙方在销售甲方产品过程中的技术问题提供支持。
- 5、对乙方在进行极限产品直销过程中，出现的一次提货10台的最终用户定单，在价格上遇到竞争对手压价时，经调查核实，厂方可对此单独实行特殊价格。
- 6、甲方负责维护正常销售市场秩序。

### 二、乙方责任。

- 1、遵守甲方有关代理协议。
- 2、乙方在销售甲方产品过程中保持良好的商业信誉及全力做好售后服务及技术支持工作，维护甲方产品形象。
- 3、遵守甲方制定的价格

4、乙方无权转让甲方授权的特约代理商。

5、乙方有义务推广甲方产品。

三、此合同一式两份，甲、乙双方各执一份，自双方签字盖章后生效（本合同未尽事宜，按合同法办理）

甲方（公章）：\_\_\_\_\_ 乙方（公章）：\_\_\_\_\_

### 课程代理话术篇三

乙方：大学

甲乙双方本着友好协商，互利合作的原则，就乙方接受甲方委托，为甲方培训经理人员达成如下协议：

1、负责组织高级经理人员参加学习，人数不超过50人，多于50人将根据情况，适当增加培训费。

2、支付本期讲课费，教材费，场地费，管理费等培训费用共计人民币34万元，开班前3天一次性支付全部培训费用。

3、安排一名工作人员专门负责该培训班的管理事宜。

4、培训期间，甲方负责督促学员遵守乙方的各项规章制度。因甲方学员违反乙方的规章制度给乙方造成损失的，由甲方负责赔偿。

1、乙方按双方达成的培训方案（见附件）组织培训。

2、派出具有丰富教学经验的副教授职称以上的教师授课，其中具有教授职称的教师不少于50%。

3、每门课程开课前，乙方免费为甲方每位学员配备一本教材，

无合适的教材配备一本参考书。

4、提供教学场地，即一个标准班的专用电教教室。

5、乙方负责与授课教师沟通，使其同意向甲方学员提供电子版课件及负责甲方学员的课程问题答疑工作。

## 课程代理话术篇四

法定代表人：\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《\_民法通则》和《\_合同法》的有关规定，就甲方委托乙方独家营销推广销售代理甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_大厦(以下简称本项目)事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

### 第一条委托方式和范围

甲方委托乙方为本项目独家营销推广销售代理商，全面负责甲方在\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_地址上兴建的本项目的营销策划、广告推广、销售代理工作；本项目物业为国际甲级写字楼，销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。具体工作内容见本合同附件一。

## 第二条合作期限

1. 本合同代理期限为：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。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. 在本合同有效期限内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效期限内，甲方不得委托指定其他代理商。

## 第三条费用标准及付款方式

本项目服务收费分为三个部分

1. 项目前期策划费用：项目前期策划费用为\_\_\_\_\_元。

本项费用根据前期策划工作进程分期支付，甲方在合同鉴定之日起3个工作日内向乙方支付\_\_\_\_\_元。

乙方完成项目市场调查工作(包括商圈调查、目标人群调查、目标市场调查、产业链调查和竞争对手调查5项内容)，并对整体项目进行初步定位，向发展商提交演示报告及数据资料。甲方对乙方进行的市场调查与项目初步定位认可后，向乙方发出项目策划通知书，并在通知书发出后3个工作日内向乙方支付第二笔前期策划费用\_\_\_\_\_元。

乙方完成项目策划工作报告，并与甲方进行沟通调整，甲方在对项目策划报告认可后，向乙方发出项目策划确认书，并由乙方与相关设计单位合作对项目的规划设计进行调整。甲方在发出项目策划确认书后3个工作日内，向乙方支付剩余的\_\_\_\_\_元营销策划费用。

2. 广告设计与策划费：自广告策划与设计开展之日起，甲方每月向乙方支付固定月费\_\_\_\_\_元。

3. 销售代理费：项目销售总额的3%。

乙方完成销售总任务0%—40%之间，甲方按项目总销售成交额的1%支付乙方佣金，未支付的2%的佣金根据乙方销售进度参照下面约定条款逐步补齐。

乙方完成销售总任务的40%—70%，甲方按项目总销售成交额的2%支付乙方佣金，同时按照本标准补齐乙方之前销售的40%中应得的代理佣金。

乙方完成销售总任务的70%—90%，甲方按照项目总销售成交额的3%支付乙方佣金，并同时按照本标准补齐乙方之前销售的70%中应得的代理佣金。

4、甲方同意按下列方式支付代理佣金：

每月月底结算销售额，次月5号前结算销售代理佣金。

在合同生效后每月18日甲方向乙方支付项目营销推广费人民币\_\_\_\_\_元，在项目开始销售当月停止支付并在次月应支付佣金中扣除已付款项。

5、因客户违约而没收的定金，由甲乙双方\_\_\_\_\_分成。

#### 第四条：费用负担

甲方：

1、提供销售场地；

2、提供销售所需办公用品(例如：电话、饮水机等)并承担所有办公费用；

3、市场推广的广告费用投入和公关活动费用投入。

乙方：

1、推广及销售工作人员的工资及奖金。

#### 第五条甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照

(2) 甲方应提供房地产开发五证。

(5) 甲方正式委托乙方为本项目营销推广销售独家代理的委托书；

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。

甲方保证若客户买受的实际情况与其提供的材料不符合，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营销推广销售工作，对乙方提交的各种方案，应在3个工作日内给出书面意见。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

#### 第六条乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定营销推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等)；

(2) 根据营销推广计划，制定销售计划，安排营销推广销售时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行营销推广及广告宣传；

(4) 派送推广宣传资料

(5) 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) 利用各种形式开展多渠道推广销售活动；

(7) 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位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方不得以甲方的名义从事本合同规定以外的任何其他活动。

## 第七条 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. 合同生效后6个月内，若乙方未完成招商任务的40%，则甲

方可以与乙方解除合同。

3. 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。

## 第八条违约责任

1. 乙方除自然力、政府等不可抗力之因素外，应按合同约定之要求，完成各项工作，否则视为乙方违约，由此给甲方造成的一切经济损失由乙方承担，并且甲方有权单方面终止执行本合同。

2. 合同经双方签字后，甲方中途终止执行合同的部分或全部内容，则视为甲方违约，由此给乙方造成的一切经济损失由甲方承担，并且乙方有权终止执行本合同。

3. 如甲方未能按合同约定时间付款，使乙方不能及时开展各项工作，因此而给甲方造成的工作延误或影响，乙方不承担任何损失或责任，乙方并保留单方面终止合同的权利。

4. 滞纳金：若甲方未按合同规定的时间一周内付款，则须自合同约定的付款时间算起，每日按拖欠款金额的3%向乙方支付滞纳金。

5. 违约金：

## 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。

签章：\_\_\_\_\_ 签章：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 课程代理话术篇五

甲方：

乙方：

根据《\_合同法》，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本代理协议，共同遵守本协议所列条款。

第一条 自本协议生效之日起，甲方授权乙方：

- 1、以甲方业务临时代理人的名义宣传、销售甲方电信业务；
- 2、代理收取甲方委托收取的相关费用。

第二条 上述授权的期限从 年 月 日起到试用期结束(1-3个月)，试用合格签定正式代理合作协议。

第三条 根据乙方业务发展情况，甲方按照有关代理销售办法核定乙方销售佣金。具体核定办法如下：

- 1、按甲方现行社会代理商政策核定一次性代办费；
- 2、试用期内基代理费500元(根据在岗时间、业绩考核、日常管理考核等)考核发放。
- 3、试用期1-3月业绩净收入达3000元以上时考核后签定正式代理合作协议，按4%提取业绩净收入提成。如甲方在代理销售规定及佣金标准方面有所变动，甲方提前以书面的形式通知乙方，按甲方新标准执行。

第四条 甲方的责任和义务：

- 1、甲方为乙方提供开展业务代理身份的授权文件。
- 2、甲方根据条件对乙方进行必要的业务指导和专业知识培训，并及时传达国家有关政策和甲方的有关规定。
- 3、甲方根据甲方有关代理销售规定，对乙方销售业绩进行考核。
- 4、根据考核结果，甲方按照甲方相关规定支付乙方销售佣金。
- 5、甲方可依据乙方因工作需要预先领取的有价物品，收取等价的押金。
- 6、甲方仅对乙方从事本协议授权范围内业务销售活动与第三人产生的权利义务承担责任。除此之外，乙方的其他行为及虽从事授权范围内业务但出现与该业务无必然因果联系的行为后果，甲方不承担责任。

#### 第五条 乙方的责任和义务：

- 1、乙方应严格遵守《\_电信条例》及有关法律法规，认真执行甲方有关代理销售规定，按照要求参加甲方提供的专业知识培训，并保证按时达到从事代理业务的能力。
- 2、乙方应严格执行\_和公司规定的业务办理时限、服务质量等方面的要求，并应对用户资料和相关信息保密。
- 3、按甲方要求提供担保人后，乙方方可开展业务。
- 4、乙方在业务发展过程中应注意人身安全与财产安全，避免事故发生。如发生事故，甲方不承担任何责任。
- 5、乙方应负责追缴所发展用户的欠费。