

2023年区域代理合同 委托代理销售合同(汇总5篇)

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。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

区域代理合同篇一

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：

甲乙双方本着真诚平等、互惠互利之原则，就甲方投资开发的项目委托乙方独家代理销售之事宜订立如下约定，供双方共同遵照执行。

一、委托期限、委托标的物及委托销售价

委托期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。

委托标的物：总计约 平方米，具体数据以实际可售面积为准。

委托销售价：

二、甲方基本义务

6、为有利于本项目的顺利销售，积极有效的开展招商工作。

三、乙方基本义务

- 1、负责销售团队的组建、培训与管理，确保项目销售推广正常高效地进行；
- 2、制订本项目可行性销售策划方案，积极开展销售推广工作；
- 5、承担在本项目销售人员的工资提成、水电、通讯等一切相关费用；
- 6、承担浙江，上海等区域的推广费用及考察团的招待差旅费用。

四、双方共同义务

甲乙双方应共同遵守本合同之所有条款，恪守信用，双方的义务不仅体现在合同订立之时，而是贯穿整个合同的始终。

五、合作模式

- 2、销售佣金：根据销售业绩，乙方享有甲方委托销售价销售额的 %作为佣金报酬；
- 3、溢价分成：委托销售期间，通过乙方倾力推广，超出甲方所确定的委托销售价的销售额部份为溢价收益，溢价收益部份甲乙双方平等分成，即甲方享有溢价部份的50%收益，乙方享有溢价部份的50%收益(税费双方各自承担)。

六、结算方式

- 1、佣金计提：次月5日前结算一次；
- 2、甲方在结算之日起三日内支付乙方应得佣金之款项；

七、其它约定

4、委托销售执行代理期间，不论通过何种销售方式完成的销售额均为乙方销售业绩，乙方享有本合同其它条款约定的相关权益。

八、本合同未尽事宜双方在确保本项目正常运营的基础上，充分协商并另行签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

九、本合同发生异议，双方协商解决，协商不成向项目所在地法院提起诉讼。

十、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。

区域代理合同篇二

乙方：_____

签订日期：_____

法定代表人：_____

乙方：_____

法定代表人：_____

上述各方经平等自愿协商，签订本合同以共同遵守。

一、双方当事人

甲方：_____

注册地址：_____

办公地址：_____

法定代表人： _____

联系人： _____

联系方式： _____

传真： _____

乙方： _____

注册地址： _____

办公地址： _____

法定代表人： _____

联系人： _____

联系方式： _____

传真： _____

二、代理销售合同的依据、目的和原则甲乙双方根据《中华人民共和国民法典》(以下简称“《民法典》”)及其他有关规定,本着平等、互利的原则,经协商一致,就甲方委托乙方代理销售私募基金产品的事项签订本合同。

三、双方的权利和义务

甲方的权利和义务

1、甲方的权利:

(1)根据国家法律、法规及其他有关规定和本合同的约定,委托乙方办理基金产品代理销售业务及按照本合同规定的条件

和程序解除本合同。

(2) 负责组织基金的销售，依照有关法律法规制订基金的销售和交易规则及其它规则、制度。

(3) 要求乙方严格按照国家法律法规、基金合同/合伙合同、募集说明书、本合同及补充合同的规定，办理基金的代理销售有关事宜，并以合理的方式和时间对乙方的代理销售业务开展情况进行监督。对因乙方的过错而给基金、基金投资者及甲方造成的损失，有权要求乙方承担损失赔偿责任。

(4) 根据自身业务需要，有权同时委托乙方以外的其他符合条件的机构代理销售或自行销售同一个基金产品。

(5) 根据法律法规、基金合同/合伙合同、募集说明书的规定，有权拒绝受理某一笔或某一段时间内的参与、退出或其他业务申请，但必须及时向乙方及基金投资者说明理由。

(6) 法律法规、本合同及补充合同规定的其他权利。

2、甲方的义务：

1) 向乙方提供与基金销售业务相关的基金合同/合伙合同、募集说明书，并保证其合法合规性和真实性、完整性、准确性和及时性。

(2) 甲方应积极配合乙方的基金产品代理销售工作。

(3) 向乙方提供必要的培训，培训内容包括但不限于甲方公司简况、投资策略、基金的特点等。

(4) 按照本合同或补充合同规定的标准、方式和时间，及时足额付给乙方代理销售费用。

(5) 对乙方在业务办理过程中提供的基金投资者信息、交易数

据、乙方商业秘密等资料和信息负有保密义务，不得用于乙方指定用途以外的任何目的或透露给任何第三方。即使本合同终止，仍负有保密义务，但法律法规另有规定的除外。

(6) 甲方有义务建立完善的客户服务制度和流程，根据基金合同/合伙合同中的约定通过乙方向客户提供相关服务。

(7) 履行法律法规、基金合同/合伙合同、募集说明书、本合同及补充合同规定的信息披露义务。

(8) 法律法规、本合同及补充合同规定的其他义务。乙方的权利和义务

1、乙方的权利：

(1) 根据国家法律、法规及其他有关规定，接受甲方委托办理基金代理销售业务，及按照本合同规定的条件和程序解除本合同。

2) 在本合同规定的范围内，根据基金合同/合伙合同、募集说明书和甲方提供的业务规则、资料等，制定业务流程，独立确定乙方的销售策略、销售网点安排，办理基金代理销售业务。

(3) 对因甲方责任而给资产委托人及乙方造成的损失，乙方有权要求甲方承担相应责任。

(4) 按照本合同及补充合同规定的标准、方式和时间，足额取得代理销售费用。

(5) 在与甲方合作销售基金产品的同时，有权选择代理销售甲方以外的其他基金管理人发行的基金产品。

(6) 对因甲方违反法律法规规定或甲方的过错而给基金、基金

投资者及乙方造成的损失，有权要求甲方承担损失赔偿责任。

(7)法律法规、本合同及补充合同规定的其他权利。

2、乙方的义务：

(1)严格遵循国家法律、法规及其他有关规定和基金合同/合伙合同、募集说明书及本合同的规定，办理基金代理销售业务，勤勉、尽责地履行代理销售人的职责。

(2)采取有效手段和方式，保障基金代理销售交易业务的正常、高效进行，并负责经由乙方认购、参与、退出基金的基金投资者的客户服务工作。接受甲方对乙方的代理销售业务情况进行的合理监督。

(3)乙方应该严格按照基金合同/合伙合同、募集说明书的规定和本合同的约定收取销售费用。

(4)采取有效手段，确保按时、足额办理基金代理销售的资金交收。

甲方：_____

乙方：_____

区域代理合同篇三

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

区域代理合同篇四

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

区域代理合同篇五

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》，并在实际操盘中提出调整意见；
- 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。