

海外销售代理合同(优秀5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。拟定合同的注意事项有许多，你确定会写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

海外销售代理合同篇一

甲方：

代理人：

地址：

乙方：

代理人：

地址：

为了开拓市场，发展贸易，甲乙双方经友好协商，本着平等互利的原则，就甲方委任乙方为其下列商品的独家销售代理人事宜，达成如下独家销售代理协议，以资信守。

(1) 商品名称：_____。

(2) 甲方保证上述商品由其独立生产，并对该商品享有完全的处分权，对该商品及使用的商标享有知识产权。协议商品出现的知识产权纠纷由甲方承担全责。

(3) 甲方保证上述商品符合国家安全卫生标准及质量标准。

(1) 甲方许可乙方在_____地区独家销售协议商

品，乙方享有独家销售代理权。

(2) 在上述地区，甲方不得自行销售协议商品，并不得许可任何第三人销售协议商品。

(1) 订单的确认：协议商品的有关数量、价格和交货期，在逐笔交易中确认。

(2) 第一笔交易在本协议签订之后____日内，甲方向乙方供应协议商品_____（填数量）；以后每笔交易的数量，由乙方方向甲方提出，甲方按照乙方提出的数量按期发货。

(3) 每一笔交易的价格由甲乙双方商订，但协议商品的单位价格，不得高于甲方向其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格。

乙方按照商订的价格向甲方支付货款。

付款方式为：_____。

(4) 每一笔交易的交货期由甲乙双方商订，甲乙双方应当严守交货期限，不得无故拖延。

(5) 每一笔交易的交货方式为：_____选择填写下列方式的一种）。

甲方送货；

乙方提货；

甲方代办托运。

运输费用由_____承担。

_____负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费

用。

广告内容由_____提供。

本协议有效期为_____年，自双方签字盖章之日起生效。

如果一方需要延长协议，必须在期满前一个月提出，双方协商确定。

因协议商品的质量不合格，乙方有权退货，并可解除合同；造成损失的，甲方应当赔偿乙方的损失。

在乙方独家销售的地区，甲方自行销售协议商品，或者许可任何第三人销售协议商品的，甲方应当赔偿乙方损失，损失额为_____（填写金额或计算方法）。乙方并有权解除合同。

乙方应当按照约定支付价款，否则自逾期之日起乙方应当向甲方支付银行利息。

甲方以高于向任何其他经销商出售该商品的出厂批发价的最低价格，向乙方出售协议商品的，甲方应向乙方赔偿损失，损失额为高出的金额。

乙方在独家销售的地区以外，销售协议商品给甲方造成损失的，应向甲方赔偿损失。

因本协议发生争议，甲乙双方协商解决。

协商不成，诉讼解决，由乙方住所地的人民法院管辖。

风险提示：

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

代表人（签字）： 代表人（签字）：

_____年__月__日_____年__月__日

海外销售代理合同篇二

甲方：

乙方：

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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。

甲方指定乙方为独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在_____开发建设的房产（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。

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。

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。

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。

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. 因顾客对认购书违约而没收的定金，由甲、乙双方五五分成。

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。

甲方保证若顾客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，并保证乙方顾客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。

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；

海外销售代理合同篇三

开发商：

咨询公司：

甲乙双方根据《民法通则》和《经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为 号，总占地面积总建筑面积约平方米（以下简称本

项目)。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在（地区）委托的独家策划销售代理商，开发商不得在（地区）指定其他代理商。

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

自双方签字盖章合同生效之日起，至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

1. 咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作（即所有需与客户联系沟通的工作）。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》（又称《订购书》）、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2. 开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、

办理《房屋产权证》等工作。

3. 开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4. 甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

1. 咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

3. 咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650 元/m²,代理费用按商品房销售总金额的（按以上第2点具体销售率调整代理费比例）提取。开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：

商品房销售均价在3650元/ m²以上，在3650~3800元/ m²范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m²的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

4. 在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的计算。

1. 开发商同意按下列方式支付销售代理费：对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。

开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询

公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2. 甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月內结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3. 若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

1. 销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2. 开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

十. 项目总体营销费用的控制

1. 本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付。咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2. 甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3. 本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

1. 开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

(1) 开发商营业执照复印件和开户银行帐号；

(2) 开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。

包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

(3) 关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售（测绘）面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

(4) 咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

海外销售代理合同篇四

地址：_____

电话：_____

传真： _____

乙方： _____

地址： _____

电话： _____

传真： _____

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据《中华人民共和国合同法》的规定，就乙方代理销售甲方之_____系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

4. 经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1) 货到付款；

(2) 按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货；

(3) 按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5. 双方：指甲方和乙方的合称；

6. 补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效

力。

二、甲、乙双方的权利义务

1. 甲方是_____系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。
2. 销售范围：甲方指定乙方在_____省_____市_____区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。
3. 乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。
4. 软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。
5. 运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。
6. 货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生软件产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般_____个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合规定而导致的质量问题，甲方不

予换货。

7. 付款期限及欠款上限：

a□自收货当天算起_____天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b□乙方最多可以拖欠甲方货款为_____元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

8. 乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的_____日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

三、乙方的特别义务以及奖励

1. 保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2. 配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3. 价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者。

（二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知）

4. 对乙方的优惠：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价_____折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价_____折的折扣。

此外，乙方可以享受当月的奖励按照合同附件规定计算。

四、合同的变更及终止

1. 经友好协商，甲、乙双方可以变更

合同。

2. 乙方如连续_____个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3. 本协议期满后，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任

1. 对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约（例如存在以下前三项的任一行为），则追究乙方的违约责任：

a□乙方超越销售范围销售甲方软件产品；

b□乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付；

c□乙方每月的销售额连续_____个月未能达到甲方要求的销售额；

d□乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2. 本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1. 本协议有效期：自本协议签定后自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。
2. 本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。
3. 本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。
4. 乙方收货人员确认书是本合同的附件。

签约日期：_____

_____年_____月_____

海外销售代理合同篇五

乙方：_____

一、甲方自愿把私有的、没有任何产权争议和没有设立他(它)项权利的房产，位于合肥市 小区 栋 室，建筑面积 平方，产权证号 的房屋委托乙方独家出售，双方议定房价为人民币(大写) _____元。乙方收取甲方代理费为人民币(大写) _____元。甲方承诺在达到议定房价标准时，不得以任何理由拒绝成交。低于议定房价，甲乙双方协商，如协商不成，则甲方退还乙方代理费。

二、委托期限：_____年 _____月 _____日至 _____年 _____月 _____日。

三、乙方负责在委托期限内销售该房屋，甲方应按所签的《存量房买卖合同》收回房款，确保本房产所有权利人都能到产权转移部门签字并协助办理房屋产权过户及房屋交接手续。

四、房屋在实际交易中，实际销售总房款超出甲方定价金额

外的溢价部分，作为乙方委托代理销售期间的咨询服务和广告推广费用。在代理期限内如甲方不卖或者在其他房产公司成交均需支付乙方的广告、咨询、推广费用, 双方均认可、无疑议。

五、双方约定的其他事项：_____

六、本协议签订地点：_____。本协议一式贰份，甲、乙各执一份，签字后生效具有同等法律效力。

甲方：_____ 乙方：_____

代理人：_____ 代理人：_____

电话：_____ 电话：_____