

最新商铺物业费收费协议(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

商铺物业费收费协议篇一

甲方（委托人）

联系地址；

联系电话；

乙方（居间人）

联系地址；

联系电话；

1，乙方接受甲方委托，甲方独家委托乙方在委托期限内为其门面房/商场商铺提供出租代理服务，促成其与承租人签订房屋租赁合同：

1，甲方负责提供身份证，房产证明等相关证件；负责和客户进行合同谈判。

2，应对乙方居间活动提供必要协助与配合。

3，应对乙方提供的客户资料保密。

4，不得在委托期间内以及期间届满后 日内与乙方介绍的客

户进行私下交易。

5, 如果居间成功, 甲方与客户签订全面协议出租合同, 甲方因履行出租合同所产生的权利与义务, 与乙方无关。

6, 如果居间成功, 则甲方应按本合同约定, 向乙方支付居间报酬, 如果未及时支付, 则应支付乙方违约金元。

1, 乙方必须为甲方提供该客户需求等有关信息, 乙方有义务协助甲方进行谈判工作。

2, 乙方承诺向甲方提供有关该客户信息真实可靠。如果乙方提供信息不真实, 乙方无权取得居间报酬并同意支付甲方违约金x元。

3, 乙方在甲方与客户进行合同谈判期间, 应尽到居间人的谨慎与诚实义务。

4, 不得提供虚假信息、隐瞒重要事实或与他人恶意串通, 损害甲方利益。

5, 对甲方的经济情况、个人信息、商业秘密等保守秘密;

1, 委托事项完成后, 甲方应该按照年租金的% (此比例不得超过百分百) 向乙方支付佣金。

2, 佣金应在甲方与 商场签订商铺租赁协议后 日内支付。

3, 甲方可以转账或现金支付。

居间费用是指乙方为完成委托事项实际支出的必要费用, 乙方无论完成是否完成本合同所包含的委托事项, 甲方同意承担居间活动费用。

1, 甲方与乙方介绍的客户私下交易, 乙方有权要求甲方支付违约金, 甲方与该客户私下交易成功, 乙方有权取得约定的佣金。

2, 乙方违反保密义务, 应向乙方支付违约金。

3, 乙方提供虚假信息, 隐瞒重要事实, 或恶意串通行为的, 除退还已收佣金之外, 还赔偿甲方因此受到损失。

1, 本合同签订协议生效后, 如果至 年月 日, 乙方仍未完成居间任务, 本合同自动终止。

2, 如果居间成功, 本合同完全履行合同完毕后自动终止。

1, 本合同下发生的争议, 由双方当事人协商解决; 协商解决不了, 依法向江岸区人民法院起诉。

2, 本合同签字盖章后生效, 合同生效后, 双方对本合同内容的变更或补充应采取书面形式, 作为本合同的附件。与本合同具有同等效力。

甲方: (盖章): 乙方: (盖章):

法定代表人或委托人: 法定代表人或委托人:

商铺物业费收费协议篇二

出卖方: (甲方) 姓名: 。 (法定代表人)。

身份证: 。

地址: 。

联系电话: 。

委托代理人： 。电话： 。

买受方：（乙方）姓名： 。（法定代表人）

身份证： 。

地址： 。

联系电话： 。

根据有关法律和政策规定，甲乙双方就商铺买卖的有关内容，在自愿、平等、有好协商的基础上签订如下协议，以兹共同信守执行。

第一条 转让商铺的基本情况甲方自愿将坐落于 ；位于

第 层，共壹（套） （间）的商铺（以下简称该商铺）出售于乙方，商铺结构为 ，建筑面积 平方米，使用面积 平方米，公摊面积 平方米。

第二条 商铺面积的特殊约定

本合同第一条所约定的面积为出卖方暂测面积。如暂测面积或原产权证上标明的面积与房地产产权登记机关实际测定的面积有差异的，以房地产产权登记机关实际测定面积（以下简称实际面积）为准。该商铺交付时，商铺实际面积与暂测面积的差别不超过暂测面积的0.5%时，房价款保持不变。实际面积与暂测面积差别超过暂测面积的0.5%（包括0.5%）时，甲乙双方同意按下述第 种方式处理：

1. 乙方有权提出退房，甲方须在乙方提出退房要求之日起 天内将乙方已付款退还给乙方，并按 利率付给利息。

2. 每平方米价格保持不变，房价款总金额按实际面积调整。

第三条 土地使用权性质

该商铺相应的土地使用权取得方式为 ;土地使用权年限自 年 月 日 至 年 月 日止。以划拨方式取得土地使用权的房地产转让批准文件号为 ;该商铺买卖后,按照有关规定,乙方 (必须) (无须) 补办土地使用权出让手续。

第四条 价格

按总建筑面积计算,该商铺售价为每平方米 元(大写) _____元,总房款金额为(币) _____元(大写) 拾 万__千__百__拾__元整。

第五条 付款方式

乙方应于本合同生效之日向出甲方支付定金(币) __拾__ 万__千__百__拾__元整,并应于本合同生效之日起____日内将该商铺全部价款付给出卖方。具体付款方式可由双方另行约定。

第六条、双方权利与义务

1、甲方保证在交易时该商铺没有产权纠纷,有关按揭、抵押债务、税项及租金等,甲方均在交易前办妥,该商铺没有发生过贷款、担保等方式的抵押。且没有产权纠纷和财务纠纷或其它权利限制,若发生买卖之日前即已存在任何纠纷或权利障碍的,概由甲方负责处理,并承担相应法律责任,由此给乙方造成的经济损失,由甲方负责赔偿。因甲方售予乙方的产权属暂未办理,双方有好约定:如甲方经办理已获得该房产证及土地使用证之日起,在十个工作日内以赠予的形式过户到乙方名下。

2、签定本合同后,双方不得违约,若甲方违约,乙方有权单方终止该合同,甲方应双倍返还乙方所交纳的楼款_元(大

写) 元, 作为违约金。反之, 若乙方违约, 则所缴纳的楼款不予退还, 甲方有权终止合同, 可以将该物业出售于第三方。

3、在交房之日甲方应保证商铺设施(门窗墙)完好无损坏, 需将一切手续(包括商铺)一并移交给乙方, 并于交易之日前将有关该物业的一切费用清理完毕(如施工费、装修费、安装费、施工所用的水费、电费、电话费、煤气费、数字电视费、管理费等费用), 并保证乙方购买后, 不需要支付任何购买前所产生的相关物业费用。

4、甲方应当为乙方提供办理商铺所有权、土地使用权过户手续所需的文件、资料, 并保证资料的真实性和合法性。本商铺所有权转移所发生的土地增值税由甲方向国家交纳, 契税由乙方方向国家交纳; 其他商铺交易所发生的税费除另有约定的外, 均按政府的规定由甲乙双方分别交纳。

5、双方必须保证所提交资料的真实性。若任何一方提交虚假资料使本次交易无法进行则该方必须负相应的法律责任。

6、乙方自房款交付之日起, 除与甲方外, 不与任何人发生购房纠纷, 如有发生, 甲方自行解决。

第七条、本协议经双方签章后生效, 并对双方都具有约束力, 应严格履行。如有违约, 违约方愿承担违约责任, 并赔偿损失, 支付违约费用。本协议自甲乙双方签订之日起生效。本协议一式两份, 甲、乙双方各执一份。均具同等法律效力。任意一方修改均为无效, 如有与本合同不相符的, 以本合同为准。

第八条、双方约定的其它事项:

甲方(签名或盖章): 乙方(签名或盖章):

联系电话: 联系电话:

_____年____月____日 _____年____月____日

中间人：（签名或盖章）：

联系电话： _____年____月____日

商铺物业费收费协议篇三

近年来，随着经济的快速发展和消费需求的不断升级，商铺的培训已成为许多企业关注的焦点。作为商铺职工之一，我有幸参加了公司组织的一次商铺培训课程。通过这次培训，我深感培训对商铺的发展和个人职业成长的重要性。下面我将从培训内容、培训形式、培训效果和个人收获四个方面谈一下自己的心得体会。

首先，培训内容是商铺培训的核心。无论是新员工还是老员工，都需要了解商铺的运营理念、产品知识、销售技巧等方面的知识，以提高服务质量和销售业绩。在这次培训中，我们学习了品牌文化、销售知识和技巧、沟通与表达能力等内容。通过掌握这些知识和技能，我对自己的工作更加有信心，并能更好地满足顾客的需求，提高顾客满意度。培训内容的科学性和实用性，使我对商铺的前景充满了信心。

其次，培训形式对于培训效果起着至关重要的作用。传统的面授式培训方式已不能满足现代商铺培训的需求。与此相比，通过网络培训和线下实践相结合的形式更加灵活和高效。在这次培训中，我们通过观看培训视频、参与研讨讲座以及现场实践等多种形式的学习，使我们不仅能够获得知识，还能够将知识应用到实际工作中去。培训形式的创新，使我们的学习更加便捷、高效。

关于培训效果，无疑是衡量一次培训的核心指标之一。通过这次商铺培训，我们员工的整体素质得到了有效提升。首先，我们在销售技巧上取得了显著进步。通过学习和模拟销售，

我们能够更加灵活地运用各种销售技巧，从而提高销售额和客户满意度。其次，我们更加注重服务质量和顾客体验。在培训中，我们了解到顾客满意度是商铺持续发展的关键，只有通过优质的服务和良好的顾客体验才能赢得顾客的信任和忠诚。在日常工作中，我们将顾客的需求放在第一位，通过真诚、耐心和细致的服务，提供个性化的购物体验，从而得到了顾客的赞赏和回头率的提升。

最后，个人收获是我参加这次商铺培训的最大收获之一。在培训中，我学到了很多知识和技能，与同事们进行了充分的交流和学习，也增长了自己的见识。同时，通过不断的实践和反思，我不仅对工作提出了新的要求和目标，也明确了自己的职业规划和发展方向。此外，通过与同事们的合作和互动，我们的团队凝聚力得到了进一步提升，共同面对工作中的问题和挑战，共同成长。

总之，商铺培训对于商铺的发展和个人的职业成长都具有重要意义。通过培训，我们不仅获得了新的知识和技能，还提高了服务质量和销售业绩。通过培训，我们不仅改变了工作方式和态度，还明确了个人职业规划和发展路径。我相信，只要我们不断学习和践行，商铺的发展将迈上新的台阶，我们员工的职业成长也将迎来更好的未来。

商铺物业费收费协议篇四

商铺培训是为了提升员工的销售技巧和服务质量而进行的培训活动。在参加商铺培训的过程中，我深受启发和感悟。在这篇文章中，我将分享我在商铺培训中得到的心得体会。

首先，在商铺培训中，我学到了一些重要的销售技巧。培训师从实际案例出发，讲解了如何进行销售谈判和客户沟通。我学到了如何利用积极的语言和姿态来与客户建立良好的关系，以及如何善于倾听客户的需求并提供解决方案。这些技巧不仅可以帮助我更好地与客户沟通，也可以提升我的销售

业绩。在实践中，我发现这些技巧真的很有效，我成功地为一位客户推荐了适合他的产品，他非常满意地购买了。

其次，在商铺培训中，我学到了珍视客户的重要性。培训师强调了客户是商铺发展的核心，没有客户，商铺就没有生存的价值。因此，我们必须以客户为中心，不断提升服务质量，给客户留下好的印象。通过培训，我了解到提供优质的服务并致力于客户的满意度是非常重要的。在实际操作中，我以更多的耐心和关注对待每一位客户，尽力满足他们的需求。因此，不仅客户的满意度得到了提升，而且客户也开始愿意经常光顾我们的商铺，带来了更多的业务机会。

第三，商铺培训还教会了我如何做好团队合作。在商铺中，团队合作是非常重要的，因为每个人都有自己的责任和任务，只有团队协作，才能更好地完成工作。培训师通过团队游戏和讨论，让我们认识到团队协作的重要性，并分享了一些团队合作的技巧。通过这次培训，我学到了如何与团队成员建立信任和合作关系，如何在团队中有效地沟通和协调工作。在实践中，我发现当团队成员相互支持和合作时，我们的工作效率大大提高，也能够更好地应对和解决问题。

第四，商铺培训还增强了我对自我管理的认识。培训师通过案例分析和个人辅导，教会了我们如何合理安排工作时间，提高工作效率。他们告诉我们，管理好自己的时间和情绪是成功的关键。我开始意识到我需要给自己设定目标，并为实现这些目标制定计划。在实践中，我逐渐掌握了管理自己的方法，比如制定每天的工作计划并按时完成，以及合理安排休息时间来减轻压力。通过这些努力，我发现我能够更好地管理自己的工作和生活，事半功倍地完成任务。

最后，商铺培训使我明白了持续学习的重要性。商铺行业发展迅速，客户需求不断变化。只有不断学习和提升自己的知识和技能，才能适应市场的发展，提供更好的服务。培训师在培训结束时给了我们一些建议，如参加相关行业的展览和

研讨会，阅读行业资讯等。受到启发，我开始主动寻找机会进行学习，比如参加行业研讨会和与同行交流经验。通过持续学习，我能够及时了解行业的最新信息和趋势，并应用到工作中，为客户提供更好的服务。

总的来说，商铺培训是一次非常有益的经历。通过培训，我学到了许多有关销售技巧、客户关系、团队合作、自我管理和持续学习的知识和经验。这些都对我的工作和个人发展有着深远的影响。我相信，只要我能坚持运用这些知识和经验，不断学习和提升自己，我一定能够在商铺行业取得更大的成就。

商铺物业费收费协议篇五

第一段：背景介绍和培训目的（200字）

在如今竞争激烈的商业环境中，一个成功的商铺需要不仅有优质的产品和服务，还需要拥有一支专业的销售团队。为了提升员工的销售技巧和服务意识，我所在的商铺最近组织了一次培训。这次培训的目的是帮助员工更好地理解并应用销售技巧，提升顾客满意度，从而促进商铺的业绩增长。

第二段：培训内容和方法（300字）

培训内容包括产品知识、销售技巧以及服务意识的培养。首先，我们了解了商铺的不同产品分类，并详细学习了每个产品的特点和优势。接着，我们通过角色扮演和案例分析等形式，了解并掌握了销售技巧，例如如何建立良好的客户关系、如何提供个性化的解决方案等。最后，我们学习了如何通过积极主动的服务态度，提升顾客的满意度，并提高他们对商铺的忠诚度。

第三段：培训收获和体会（300字）

通过这次培训，我深刻认识到销售不仅是简单地告诉顾客产品的特点和价值，更是要通过与顾客的交流 and 互动，了解他们的需求，并提供有效的解决方案。我们学到的销售技巧和服务意识不仅适用于工作，也可以应用到日常生活中。例如，在与他人交流时，我更加注重倾听和理解对方的需求，从而更好地回应对方的期望。在实际销售过程中，我也发现通过主动询问和引导，可以更好地满足顾客的个性化需求，提高销售转化率。

第四段：团队合作和互动（200字）

这次培训不仅加强了我的个人能力，也加强了我们团队的凝聚力。在培训过程中，我们进行了小组讨论和集体训练，互相交流和分享了自己的经验和观点。我们团队的成员们在这次培训中相互学习和切磋，共同进步。同时，培训中的角色扮演让我们与其他团队成员进行真实场景的模拟，更好地理解销售技巧的应用方法。这种团队合作和互动不仅增强了培训的效果，也加强了团队之间的沟通和合作。

第五段：培训成效和展望（200字）

通过这次培训，我对销售技巧和服务意识有了更深入的了解，并通过实际应用加以提升。我相信，在今后的工作中，我将能更好地为顾客提供专业的咨询和服务，并实现商铺的业绩目标。同时，我也希望我们团队能够定期进行培训，并不断完善和提升我们的销售技巧和服务品质，成为一支更加专业和具有竞争力的销售团队。

总结：通过这次商铺培训，我们不仅拓宽了知识面，提高了销售技巧，还加强了团队的凝聚力和沟通合作能力。这次培训对于促进商铺的业绩增长和提升员工个人能力起到了积极的作用。我们期待着今后能够继续学习和进步，为更好地服务顾客和推动商铺发展做出更大的贡献。