

2023年销售代理合同(通用5篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售代理合同篇一

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、互惠互利、诚实守信的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代____区域乙方的代____区域为：

二、代理产品乙方销售代理甲方的产品为：

三、代理权限

1、甲方授权乙方为地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。

2、甲方不得在乙方代____区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方有权要求乙方无条件收回发出的全部货物，费用乙方全部承

担;如果乙方不收回货物,甲方将取消其代理资格,本合同将自动终止,一切后果由乙方承担。

4、对于乙方代理的销售区域,乙方可以根据实际情况制订销售政策,原则上甲方不予干涉,但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

1、本合同的代理期限为_____年,从本合同签订之日起至_____年___月___日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的,应至少在本合同期限届满前提前壹个月向甲方书面提出。甲方同意的,与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定,在本合同期限届满时,乙方满足以下条件可以续约:

(1)较好地履行了本合同的义务,没有发生过重大违约行为;

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项;

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件。

五、最低代理销售量乙方承诺向甲方的订货量为每月平均,如果_____年内不能完成销售指标的,甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格:甲方向乙方统一配送产品的价格。

2、销售价格:乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售

产品(服务)。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、奖励乙方年销售量达到，甲方赠送给乙方;年销售量达到，甲方赠送乙方

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每半年需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。160;

九、发货方式采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

十、售后服务

1、在本合同有效期内，甲方应持续地对乙方提供开展经营所必需的营销、服务或技术上的指导，并向乙方提供必要的协助。

2、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行质保服务。

3、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于日后的售后服务和例行巡检工作。甲方：乙方：代表人：代表人：电话：电话：

返

销售代理合同篇二

第二条 合作期限

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

第五条 代理佣金及支付

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行账户；

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等)；

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(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销售活动；

(8)乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

第八条 合同的终止和变更

2.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。

第九条 违约责任，双方违反合同约定的，支付_____的违约金。

第十条 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。

销售代理合同篇三

法定代表人：_____

职务：_____

委托代理人：_____

身份证号码：_____

通讯地址：_____

邮政编码：_____

电话：_____

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域

- 1、乙方的代理区域为：_____地区。
- 2、代理区域扩大或缩小的条件及方法：_____

二、代理产品

- 1、乙方代理销售甲方的产品为：_____
- 2、代理商品种类增减的条件及方法：_____
- 3、约定新产品(是/否)包括在内：_____

三、代理权限

- 1、甲方授权乙方为_____地区的独家代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。
- 2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
- 3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。
- 4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。否则甲方有权追究乙方的违约责任。
- 5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销

售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

四、代理期限

_____月_____日止。双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出。甲方同意的，与乙方签订续期合同。

3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约：

(1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；

(2)已经向甲方支付了到期的全部款项；

(3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

(4)同意向甲方支付_____元的续约费；

(5)_____□

五、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为_____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于_____元。如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

六、代理商品价格

1、配送价格：甲方向乙方统一配送产品的价格，按照成本价

格加管理费的办法确定，但管理费最多不得超过成本价格的_____ %。成本价格由进项价格、进项税、包装费、运费及_____ 构成。甲方除向乙方收取资格审查费和销售返利以外，不得向乙方收取其他费用或牟取任何利益。

2、销售价格：乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)。乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取_____ 费用等方式变相加价。如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告。甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

七、佣金

1、乙方的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：_____ 元按_____ %收佣；_____ 元按_____ %收佣。

2、佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

3、佣金按成交的货币来计算和支付。

4、甲方每季度应向乙方说明佣金数额和支付佣金的有关商务，甲方在收到货款后，应在30天内支付佣金。

5、乙方所介绍的询价或订单，如甲方不予接受则无佣金。若乙方所介绍的订单合约已中止，乙方无权索取佣金，若该合约的中止是由于甲方的责任，则不在此限。

八、商情报告

1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。

2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。

3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

九、推销、宣传与广告

1、乙方是_____市场的全权代理，应收集信息，争取客户，尽力促进产品的销售。

2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。

3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告；乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。

4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。

5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

十、购货与销售

1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。

(1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。

(2) 甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。

(3) 甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方。货运时间以货运单据上标明的时间为准。

2、乙方须在收到货物后_____日内对产品的质量进行检验，因产品质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十一、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核。乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月_____日前向甲方递交上月的总营业收入的财务报表。

3、在本合同有效期内，甲方每年应对乙方或其指定承担管理职责的人员提供不少于_____次的业务培训。培训费用由甲方负担，但参加培训人员的差旅费自负。

销售代理合同篇四

乙方：_____

本着诚实信用、互惠互利的原则，经双方友好协商，并根据中华人民共和国法律、法规，在平等互利的基础上签署本经销协议。

1、乙方代理甲方提供的服饰，并从事产品的售后服务和宣传促销等合法商业活动。

2、乙方为甲方代理服饰的期限为：自____年____月____日起至____年____月____日止。

3、乙方门店地址：

1、在合同签订后的'15天内乙方必须将销售过的款项全部支付给甲方，未销售的服装由甲方全部撤回。

2、甲方持所有代销服装的全部版权。

1、甲方保证所提供的服饰无质量问题。

2、乙方保证所剩服饰无质量问题，不影响二次销售，如有质量问题及影响二次销售乙方需支付服饰的原价给甲方。

1、本协议的解释、修改权在甲方。若有修改，甲方须及时通知乙方。

2、本协议一式两份，甲方一份，乙方一份，均具同等法律效力。

3、本协议的履行和解释出现争议时，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过司法部门仲裁解决。

4、本协议自双方签字盖章之日起生效。

身份证号_____

联系方式_____

乙方：_____

身份证号：_____

联系方式：_____

销售代理合同篇五

甲方（委托方）：

地址：

法定代表人：

电话： 传真：

乙方（受托方）：

地址：

法定代表人：

电话： 027- 传真： 027-

甲、乙双方本着互惠互利真诚合作的原则，经友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》及相关法律规定，就产权属于甲方的项目（以下简称本项目），委托给乙方作独家销售策划及代理销售事宜达成本合同，并承诺共同遵守。

甲方委托乙方作为产权属于甲方的项目的独家销售策划及销售代理机构，乙方提供项目营销策划，以甲方名义对外独家代理销售本项目。

项目详细指标资料作为本合同附件之一（最后指标以政府规划审批指标为准），项目详细指标资料甲方于合同签署当日提供给乙方；项目销售房号、确认的价格表等销售文件资料甲方于距开盘日30天前提供给乙方，以保证销售策划及代理的顺利实施。

1、 本合同期限：

1) 本合同销售代理期限为：自本合同生效之日起，至甲方就所委托销售的物业取得预售许可证后对外公开发售开盘日起8个月止。（开盘日是指甲方在项目所在地主流宣传媒体上第一次发布开盘广告确定项目开盘并正式对外销售之日）

2) 代理期满后双方再行协商后续合作事宜。在本合同有效期内，除本合同另有约定或违约情形出现，甲乙双方任何一方均不得单方解除合同。

2、 乙方的销售工作在甲方工程进度、营销条件具备以下条件下开展：

a. 销售中心（售楼处）完成并具备现场销售条件；

b. 实体样板房、看楼通道等现场包装完成并具备展示条件；

c. 项目整体广告推广费用（报纸广告、户外广告、电视/电台/网络广告等）不低于其销售总金额的1%。开盘前广告投入不低于整体推广费用的30%。此项目整体广告推广费用由甲方分阶段实施，具体实施方案和各阶段费用额度由甲乙双方另行商议。

1、 甲方权责：

1) 甲方向乙方提供企业法人营业执照复印件，提供所委托项目之开发建设法定文件、所有权法律批文复印件，提供项目规划设计的图纸、资料，项目运作的整体计划、方案及甲方要求等；在本项目发售前向乙方提供本项目公开销售所需的预售许可证及各项文件资料，以确保本项目策划工作和销售工作的顺利展开。甲方承诺依本款提供给乙方的资料完全真实，并承担因上述资料的承诺所产生的对本项目客户的一切责任。

- 2) 甲方按本项目商品房买卖合同所约定期限按时交付房屋；保证项目的工程质量符合合同约定的质量标准；按商品房买卖合同所约定的时间为客户办理房屋产权证。
- 3) 对委托销售面积内的房屋进行抵押、典当、按揭、抵债、拆迁还房、司法冻结、行政限制的情况必须书面告知乙方；并保证提供的房源产权合法、有效。
- 4) 甲方协助乙方制定整体销售策略，承担有关策划、宣传推广、广告、售楼资料及样板房、售楼现场包装等所需的各项营销推广费用。甲方承担购买本项目物业的客户使用信用卡及消费卡等以刷卡形式支付定金或购房款而产生的银行之手续费。
- 5) 甲方按双方共同商定的销售执行方案确保工程进度。负责售楼现场清理、样板房及售楼处的装修、包装布置、办公设备到位等工作（至少在距开盘日7天之前完成），以具备项目开盘条件；甲方承担售楼处的电话/网络初装费、水电费、通讯费等日常运营费用；为客户提供必要的看楼交通工具。
- 6) 合同正式签署后，甲方应在本项目合作期间的推广宣传品（含楼书、折页、户外广告、媒体以及各种形式的广告载体）上和营销活动中标识“策划代理：武汉德思勤”字样。甲方同意乙方在自有物料中宣传本项目。
- 7) 甲方委派专人配合乙方的销售工作，负责收取首期购房款、与客户签署房地产买卖合同并办理相关的各项购房手续。负责在正常销售过程中与有关银行签订按揭支持协议，能为购房客户办理银行按揭手续。
- 8) 甲方对于乙方提出的有关策略方案负责审定，以高效率的工作方式尽快研究回复。除双方有明确商定的情况以外，其回复时限不能超过3个工作日。

9) 甲方在乙方销售人员进驻咨询处或售楼处前，须向乙方提供盖章确认的关于项目具体内容统一说辞的项目介绍资料；在项目公开发售前提供盖章确认的价格表及房号表；甲方每次价格调整或实施新的优惠措施等须向乙方提供盖章确认的执行文件，乙方按此文件执行。

10) 本项目具体销售周期、销售均价、各阶段销售计划见本合同附件。

11) 甲方按时与乙方结算代理费，如有拖欠须按所欠代理费总额每日千分之五计付滞纳金。如逾期15天仍不能支付的，乙方有权单方面解除合同。

12) 非乙方之行为造成的索赔或其他法律责任，由甲方负责并承担相应责任。

13) 在本合同生效后，甲方不再自行销售或者委托任何第三方代理销售本合同所指相关物业。

2、乙方权责：

1) 乙方承接甲方项目营销代理业务，按时、按质、按量地完成甲方委托的各项工作内容，并对甲方提供的所有资料保密。

2) 在签署本合同书后10个工作日内，乙方提交《营销策划报告》，开展系统营销策划实施工作；并根据市场的变化调整并制定售楼方案和宣传推广计划，经甲方认可决策后组织实施。

3) 乙方与甲方在委托范围内合作，完成有关推广及宣传活动。派专业人员参加必要的本项目相关单位的联席会议，从销售角度为甲方提供意见和建议。

- 4) 乙方在项目重要销售阶段，如各种展示活动、新闻发布会、酒会、展销会、开盘等为甲方提供活动方案，协助并配合甲方筹备组织、实施上述活动。
- 5) 乙方派驻销售团队进驻销售现场开展客户咨询、接待、跟踪、销售等工作，并按双方共同商定的售楼方案进行销售。负责项目销售现场的日常管理工作，楼盘现场接待、客户追踪、认购预订、成交等合同签订前的销售工作。
- 6) 乙方负责管理销控表，组织好楼盘销售工作，根据销售各阶段的实际调配资源，保证每日有一定数量的销售人员在售楼现场从事销售工作。
- 7) 甲乙双方建立工作例会制度定期与甲方沟通，乙方工作人员详细记录广告效果及销售情况，并每周向甲方提交销售进度报告，供双方根据销售实际情况及时调整销售策略。
- 8) 乙方对每个销售单元的代理责任在客户缴付首期购房款时即告结束，但须协助甲方与客户签订商品房买卖合同，督促业主提供按揭资料。若因甲方原因导致客户不能交首期房款的，则乙方之代理责任于客户签订认购书时结束。
- 9) 乙方依照本合同的约定在结算日按时与甲方结算代理费。
- 10) 乙方的销售策划权及代理权不得转让。

1、 代理费取费标准：

乙方提供独家策划代理服务，乙方对委托销售代理并已售出的单元，每月根据委托物业完成的销售任务（销售率）按2.0%—2.5%的代理费率标准不分段补差收取代理费，如下：

销售率（按面积计算）

50%以下（不含50%）

50%（含50%）—70%

（不含70%）

70%以上

（含70%）

代理费率

2.0%

2.1%

2.5%

注：

b. “售出单元”指客户已缴纳首期购房款并签订房地产买卖合同的物业；当月售出单元的代理费结算时间以客户与甲方签署房地产买卖合同的时间为准。

c. 不分段补差代理费收取是指，销售率每提升至较高的阶段，按高阶段代理费点数支付累计销售额的代理费差额。如：当销售率超过70%时，之前的代理费按照2.1%标准收取的售出单元，按已售出单元2.5%标准将差额补回支付乙方。

3、 乙方应结销售代理费预留及返还：

a. 如乙方当月销售率在50%以下（不含50%），则甲方将乙方当月应结算销售代理费预留。如下壹个月乙方超额50%完成阶段销售任务，则上壹个月的. 乙方应结算销售代理费预留

应由甲方在结算日100%返还乙方。超额完成的任务可以累计到下壹个月。如乙方在本合同期限内完成本合同95%的销售目标，则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内100%返还此部分乙方应结销售代理费所有累计预留部分。

b. 甲方将乙方应结算销售代理费人民币贰拾万元整在每月甲乙双方应结算销售代理费中分期预留。每月预留部分不超过当月应结算代理费的30%。如乙方在本合同期限内完成本合同95%的销售目标，则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内100%返还上述乙方应结销售代理费预留部分。

4、 结算时间：每月20日为代理费结算日，甲方自结算日起三个工作日内与乙方结算代理费。

5、 如乙方连续两个月未完成阶段销售任务，则甲方有权解除本合同。

6、 销售奖励：如乙方在合同期内提前完成本合同95%的销售目标，则甲方需于乙方完成该销售目标后十个工作日内另行支付乙方销售奖励人民币伍万元整，且每提前销售计划壹个月再额外奖励人民币贰万元整。

7、 若客户交清首期房款前悔约，所没收的定金双方各取50%；若客户在交清首期房款后悔约，定金及罚金归甲方所有，乙方收取相应的代理费。

8、 凡是在代理期内已交齐定金、签署认购书，并在乙方销售代理期结束后30日内支付首期房款签署房地产买卖合同的物业，甲方于代理期结束后35日内支付乙方应收代理费。

9、 乙方收取甲方费用，按照国家税法规定缴纳相应税费，并向甲方提供相应正式税务发票。

1. 合同自双方代表签字盖章之日起生效，所有条款双方均需

严格遵照执行，否则违约方要赔偿因此对对方造成的一切经济损失。

2. 本合同执行过程中，如有因不可抗拒之因素影响有关条款之执行时，双方应及时通报并协商，而不视之为违约行为。

3. 双方任何一方均不得单方解除合同。任何一方未按照本合同约定单方解除合同的，需赔偿对方相应经济损失。

4. 经双方协商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。

5. 在本合同执行期间，甲方如委托任何第三方代理销售或自行销售本合同相关物业，或者因股东变更、产权交易等原因导致甲方委托乙方代理销售物业产权主改变乙方无法继续销售本物业时，乙方有权单方解除合同，甲方除应支付乙方售出部分的代理费外，还应支付乙方经济补偿费用人民币伍拾万元，并承担因此对已交定金客户造成损失的各项责任。

6. 乙方完成项目开盘前所有筹备工作，因甲方原因导致本项目未能正常开盘对外销售并导致双方解除合同关系的，甲方补偿乙方人力成本等损失人民币叁拾万圆。

7. 因甲方自身原因延迟完成合同约定的项目工程进度和权证取得时间、以及未按所提供的设备和装饰材料标准施工等甲方责任，延误销售计划完成的由甲方承担。

8. 甲方在两年内不得以高薪、提职或其他物质条件录用乙方的服务本项目的乙方工作人员。甲方如果违反本协议，应赔偿乙方已支付给该员工24个月的平均工资总和。不足以赔偿乙方损失的仍需承担赔偿责任。（乙方工作人员包括：乙方的在职人员、包括但不限于和乙方有劳动合同关系，或者正在为乙方完成某一项目的临时工作人员等。）

9. 双方对合作过程中的所有相关商业资料均负有保密责任，未经许可，任何一方不得擅自对外发布或提供给第三者。

10. 任何一方按本合同规定提出终止合同时，需提前30天书面通知对方，双方派人于通知日起14日内完成办理相关结清款项、解除合同等手续。

11. 双方同意，当双方公司发生股权变更或者更名时，本合同效力自动顺延。

12. 本合同未尽事宜，双方协商解决；履行合同过程中发生争议，双方应本着友好态度协商解决，若协商不成，任何一方均可向项目所在地有管辖权的人民法院诉讼解决。

13. 本合同一式四份，双方各执两份，具同等法律效力。

甲方：武汉 有限公司 乙方：武汉 有限公司

法定代表人： 法定代表人：

签约时间： 年 月 日 签约时间： 年 月 日