

最新销售区域承包协议书 销售承包协议书 (大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售区域承包协议书篇一

签约地：

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，在互利共赢的基础上，就俄罗斯市场销售承包事宜达成以下协议：

一、甲方授权乙方负责甲方产品在俄罗斯市场的销售。

二、乙方承诺年度销售额不低于__万美元，按月分解如下：

三、乙方人员工资及市场费用由乙方自行负责，甲方按照乙方销售完成情况给予乙方返利，具体返利标准如下：四、乙方返利的结算方法及时间：

4. 1甲方根据乙方每月的销售回款，在次月15日前，先给予乙方销售额4%的返利。

4. 2年度末，甲方根据乙方全年度销售完成量，将剩余返利在第二年度的第三个月前一次性返回给乙方。

五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在协议签定后的前两个月，给予乙方每月__美元的借款，作为乙方的费用，借款在年度返利中扣除。如果甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。（或：五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在本协议签定后的两个月内，给予乙方垫付部分费用，每月为__美元，垫付的依据是：乙方每月与新客户签定的销售协议，且每个新客户首次提货不低于__美元。垫付的费用在年度返利中扣除，若甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。）

六、乙方每月3日前必须向甲方汇报上月工作总结及本月工作计划，工作计划包括月度回款计划、客户开发计划、促销计划、客户维护计划等。并根据市场需求和仓库库存情况，及时下达要货计划，因乙方原因造成断货或库存积压，甲方有权根据实际情况对乙方进行处罚。

七、甲方负责产品的生产组织及由中国至俄罗斯甲方仓库的物流

八、协议的`终止，因下列情况之一者，甲乙双方可选择终止协议：

8.1乙方连续两个月或累计四个月月度回款低于协议约定额的5%

8.3因甲方原因持续断货，致使乙方无法销售

九、争议解决：

甲乙双方产生争议时，优先协商解决，协商不成时，向签约地人民法院据实诉讼解决

十、其它约定：

10.1甲方向乙方下发的不违背被协议的通知，规定等，乙方必须严格遵守。

十一、协议有效期

本协议有效期为___年___月___日至___年___月___日

十二、本协议一式_份，甲方一份，乙方一份，具有同等法律效力

十三、本协议未尽事宜，由双方协商达成补充协议，与本协议具有同等法律效力

甲方： 乙方：

日期：

销售区域承包协议书篇二

甲方：

乙方：

为实现公司年度经营目标，扩大市场份额，加快货款回收，控制应收货款，降低经营风险，提高资金周转和使用效率，经甲乙双方协商，签订以下承包合同。

一、乙方承包指标

（一）主要指标

1. 销售收入：考核任务7800万元；

3. 利润：确保每个主机用户不出现亏损；
4. 三项资金控制：应收货款、产成品库存及未开发票数三项资金占用下降1420万元；今年不超过3680.8万元。
5. 成品库存比去年下降30%，即不超过580.44万元；
7. 市场占有率：主机市场占有率同比提高10%；
8. 新市场开发：
9. 外部质量损失：外部质量损失率同比降低50%以上，即不超过49.69万元；属销售公司原因的下降30%，即不超过13.12万元；分别考核。
10. 销售费用占比同比下降10%，即万元回款占用不超过1.46。
11. 台帐管理：建立健全各类台帐，包括发货、开票、回款、退回产品台帐、物流周转库台帐，往来帐必须清晰、规范、准确。

（二）其他指标

2. 售后服务：顾客满意度分析每半年进行一次，顾客满意率应在90%以上；售后服务及时有效，不得出现用户重大投诉事故，三包产品必须退回公司。
3. 让利或转物控制：全年让利或转物控制在年回款任务的5%以内；
4. 清欠任务：分管销售区域内的清欠资金按财务统计口径计算，以上年度期末数为基数同比下降15%以上，并不得再出现新的呆死账款。
5. 库存产成品：盘活老库存产品，新入库产品必须在三个月

内发出；

6. 产品及时开票：发出去的产品必须在三个月内开票并传递至用户；

8. 市场分析报告：每月提交市场分析报告，内容要求包含市场动态、供货情况、供货份额、全新产品开发、质量状况、工作中存在的缺陷及竞争对手分析；及时做好次月的工作计划。

二、乙方销售费用

乙方全部销售费用包括：工资，差旅费，走访费、会务费，招待费、电话费、办公费等费用，全部销售费用按实际回收款额提取，其中：

（一）工资：工资分四部分：基本工资、提成工资、效益工资和新产品工资。其中：

1. 基础工资：经理（正职）每月发3000元基础工资，基础工资挂靠月回款任务发放，月度回款任务不低于全年销售任务月平均的80%。

（1）、回款高于当月任务10%以下奖励基础工资的10%，超出10%奖励20%；

（3）、两个月考核计算；半年统算，上半年完成任务的35%以上，全额发放，与日常发放找齐差额；全年结束完成任务70%以上全额发放基础工资。完成比例不到70%的按日常计算发放。

2. 提成工资：经理和业务员的提成工资按其完成年回款任务的比例实行梯度提成，体现体现多劳多得。梯度提成见下表：

经理提成工资计算办法：

(1)、完成年任务80%-90%提成工资加提10%，90%-100%加提15%，完成任务后加提20%。日常提成工资按最低档提成比例计算，提成差额及加提提成全年统算。

(2)、两个月一考核；半年统算，按回款完成任务情况计算发放提成工资；

(3)、经理全年统算完成70%以上兑现提成工资。

业务员基本工资及生活费发放标准、提成工资计算办法详见实施细则。

4. 效益工资考核：业务实现赢利的按合同规定提取提成工资和效益工资。业务发生亏损的，亏损每增加1%，扣提成工资的1%；效益工资及利润考核年底统算。

6. 学徒业务员工资发放按照公司规定执行，由公司发放；

7. 回款任务考核

月度回款任务考核按《xx年销售承包合同考核细则》规定执行；

(二) 差旅费：按负责销售的区域确定差旅费定额，并在定额的基础上按万元回款提成计算，预计年差旅费定额13.7万元，万元回款提成17.56元，可以预提，但总费用不得突破定额。经理个人差旅费按集团报销标准执行，从部门差旅费用中列支；学徒业务员差旅费公司拨发，经理控制据实报销。

(三) 走访费、会务费：由分管领导统一调度控制使用。预计提成走访费23万元，万元回款提成走访费29.49元；预计提成会务费4.5万元，万元回款提成会务费5.77元。

年定额3000元，从部门电话费用中列支。（从公司使用的车辆及礼品以及招待费用等由公司办公室统计汇总，年底考核）。学徒业务员电话费公司拨发，经理控制据实报销。

（五）活动费和开发费：由公司统一调度使用，万元回款提取开发费10元，万元回款提取活动费12元。

（六）清欠贷款的提成，按公司《清欠工作管理办法》执行。

（七）乙方借款及各项销售费用的报销程序，按公司《工作人员借款及报销管理办法》执行。

三、对乙方经理的考核：

2. 乙方要与业务员签订合同，将各项经营指标层层分解到责任人，每发现有一个未签订合同扣100元。

3. 在财务管理方面，承包期内每出现一次违法、违纪行为扣200元，并按财经纪律的有关规定严肃处理，直至追究刑事责任。

4. 分管范围内ts16949体系审核每出现一项不符合扣200元。

5. 承包期内分管范围无刑事事件发生，无打架斗殴现象，无计划生育违纪违法现象，每发生一次扣500元。

6. 确保三包服务不出现重大投诉，每出现一次扣200元。

7. 坏帐损失考核：年内出现的坏帐损失，乙方经理承担15%，业务员按原规定承担损失，每年度考核。

8. 对于实行物流周转库管理的，每月对帐一次，要求对方提供加盖公章的库存清单，帐物必须一致。每有一用户未按要求对帐的，扣业务员200元，扣经理100元。账务不相符的，

必须对明原因，对好帐，否则加倍扣罚。物流库其他考核，按《□xx年销售承包合同考核细则》的相关规定执行。

12. 销售责任的三包索赔额同比下降30%，每季度考核，完成指标奖1000元，指标未达到，但完成70%以上罚500元，完成70%以下罚1000元，年底统算，全年未完成指标，季度奖励全部扣回。考核经理。

13. 销售费用同比下降10%，年底考核，完成指标奖励500元，指标未达到，但完成70%以上罚300元，完成70%以下罚500元。考核经理。

17. 全年让利额、转物超过规定指标的20%，罚款1000元；

18. 对一、（二）其他指标的考核□xx年按承包合同考核实施细则》进行考核。

19. 未经甲方批准，不得销售其他公司产品，否则将对乙方进行处罚，罚款5000元，同时视情况给予责任业务员10000—50000元罚款，并按甲方规定给予其行政处罚，直至解除劳动合同。

四、甲乙双方的权利和义务

1. 甲方有权依据《□xx年承包合同考核实施细则》对乙方进行考核。

2. 甲方根据乙方的市场调研分析报告、建议和市场变化情况要求公司价格管理委员会2个工作日内制定和调整产品销售价格。新产品的核算定价不得超过5个工作日。

3. 甲方按乙方提报的经评审后的销售计划，及时提供合格的产品。

4. 乙方在与业务员签订个人承包合同时，每人回款任务不得低于500万元，万元回款提成工资的多少必须体现多劳多得的原则，回款任务的高低与年收入可适当拉开较大的档次，鼓励业务员积极主动地开发新市场，或争取扩大市场份额多回款多收入。

5. 乙方须无条件地接受和配合甲方的审计考核工作，并为此提供便利，不得以任何理由和借口推迟、拖延考核工作。

6. 乙方有权依据本合同与业务员签订承包合同，视任务完成情况自主决定业务人员的聘用与否。上半年没有业绩的，下半年主动离岗。

7. 乙方有权且必须对所属人员进行考核，对连续6个月完成回款任务不足计划的60%或连续3个月没有业绩的业务人员予以解聘。

8. 乙方有权对甲方因未及时提供合格产品或连续出现质量问题或出现批量质量事故而影响销售和回收货款事项，书面向甲方提出意见，经甲方核实后可免除由此而影响的罚款。

9. 乙方有权对甲方其他部门因不能积极配合而销售工作，书面向甲方提出建议和处理意见。

五、本合同未尽事宜和未覆盖的事项，按公司的有关规定执行。本合同一式叁份，甲乙双方及合同管理部门各执一份，本合同自签字之日起生效。

六、本合同相关文件

1. xx年承包合同考核实施细则；

2. 清欠工作管理办法；

3. 工作人员借款及报销管理办法等公司相关管理规章制度。

甲方：

乙方：

签订日期：

销售区域承包协议书篇三

发包人：（下称甲方）

承包人：（下称乙方）

保证人：（下称丙方）

经甲乙双方充分协商，就乙方承包经营甲方的xx销售中心事宜达成如下协议，双方应共同遵守。

一、合同标的

甲方将座落于的xx销售中心承包给乙方经营。乙方对甲方所有的xx休闲中心的现状已有充分了解，愿意承包经营甲方的上述休闲中心，并保证合法经营。

二、经营方式

乙方承包经营期间，实行独立核算、自负盈亏、自主经营。

三、承包期限

1、承包经营期限为_____年，即从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

2、根据法律规定或本协议约定，提前解除或终止协议书履行的，不受上述期限的限制。

四、承包金及缴纳方式

五、甲方的权利与义务

1、甲方有权按协议约定的方式收取承包金，

2、甲方于本协议签字之日将xx销售中心经营所需的各种证照交给乙方。

3、本协议签订后甲方应及时将xx销售中心移交给乙方使用。

4、甲方对移交给乙方承包经营管理的设施、设备等资产享有法定所有权，并享有监督权。

六、乙方的权利与义务

1、乙方应按约定及时足额缴纳承包金。

2、乙方应当在工商管理部门和甲方的授权范围开展各项经营活动。

3、乙方经营期间的水电费用、证照的年检相关费用及其他有关部门收取的费用均由乙方自行承担。

4、合同期内，乙方对甲方提供的资产设施、设备享有使用权并必须保持设备完好。如因使用期限已满自然损坏的设施，应由乙方及时上报甲方审定后报废，乙方不得擅自处理。

5、乙方在经营中不得违反国家的政策和法律，否则后果与经济责任自负。

- 6、未经甲方同意，不得擅自使用甲方财产对外提供担保，不得擅自处置甲方财产。
- 7、乙方不得在经营过程中将xx销售中心转让给第三方经营，一经发现甲方有权随时终止合同并追究乙方的违约责任。
- 8、乙方不得以销售中心名义对外进行担保或从事与经营范围无关的经营活动。
- 9、乙方对于销售中心消防设施设施应定期检查、维护、保养，对于因消防设施不达标而引起的灾难由乙方自行负责。
- 10、乙方应在本协议书解除或终止之日将有效证照全部移交给甲方。

七、担保或保证金

丙方自愿为乙方在本协议框架类的全部义务向甲方提供连带责任担保，丙方提供担保的期间为二年。

乙方向甲方缴纳保证金_____元，乙方违约的，保证金归甲方所有，乙方不得主张退还。乙方无违约行为的，甲方应在协议解除或终止后及时退还保证金。

八、违约责任

甲乙双方应当全面履行本协议书的约定，任何一方违约的，守约方有权提前解除协议或终止本协议书的履行。违约方应向守约方承担违约金_____元；违约金不足以弥补守约方损失的，还应当赔偿守约方的损失。

九、其它

- 1、协议期满后，甲方如重新对外发包经营的，在同等条件下，

乙方有优先承包经营权。

2、协议期满或解除后，原有设备及设施归甲方所有，乙方添置的设备设施归乙方所有，甲方可折价取得该部分设备设施。

3、协议中如有未尽事宜，应由甲乙双方共同协商作出补充规定。补充条款具有与本协议同等的效力。

十、本协议经双方签字后生效。

十一、本协议一式叁份，甲乙双方及担保人各执一份。

甲方： 乙方： 丙方：

日期：

销售区域承包协议书篇四

经销商：（以下简称甲方）

承包方：（以下简称乙方）

甲乙双方经友好协商，在平等、自愿、互惠互利的原则下达成如下协议：

一、承包期限、区域和销售任务

1、承包期限：年月日至年月日。

2、销售区域：

3、销售基本任务：

二、承包形式

1、铺货业务或开车送货司机与甲方签署铺货线路承包责任书，缴纳货物保证金元。保证金到签订的合同期限终止时，双方无其它争议，甲方无条件退还给乙方，并按双方共同约定的获取销售提成，甲方不再承担上述人员的基本工资、保险、福利补贴及铺货过程中产生的其它费用（注：若合同期限未届满时，乙方中途退出，甲方不退保证金，并将其作为甲方市场损失。）

2、甲方给乙方提供的车辆维修费及燃油费由甲方承担；过路费、生活费、搬运费以及在销售过程中产生的其它费用由乙方承担。

3、铺货过程中车辆的违章罚款、驾驶员扣分等违法行为由乙方全部负责，与甲方无关。若乙方酒驾或违法违章造成的一切经济损失，由乙方全部承担全部责任，并赔偿甲方的'货物及车辆损失。

4、铺货过程中所产生的货物残、损、丢失、过期产品等由乙方照价赔偿给甲方（注：过期产品处理只限铺货业务员）。

5、乙方必须服从甲方管理人员的统一安排和管理，一切行为以大局为重，上下班时间：春夏季：早上7点至7:30分，下午7点左右；秋冬季：早上7:30分至8点，下午6点左右，每月至少上满28天班，迟到超过10分钟以上，必须说明理由，超过三次者，每次罚款10元。

三、提成标准

1、月销量达到甲方规定的基本任务按总销量的%提成，未达到基本任务的，实际销量在万元至万元之间按%提成；总销量在万元以下的按%提成（注：总销量要超过基本任务的销量，超出的部分才能增加提成，基本任务的提成不变）。

2、提成结算以每月月底结算，次月十日发放承包提成金额，

以实际回款金额为准，如有退货需扣回乙方提成。

3、如果每年年底，甲方代理的品牌都完成了公司规定的销量，则甲方给乙方500元作为奖金（注：每完成一家公司总任务，甲方奖给乙方500元，多完成就多奖励），每条线路上的铺货业务员和送货司机，若全年都共同合作，共同努力，尽职尽责的完成公司全年任务，公司另外给予最佳团队合作奖，奖金多少年终结算议。

4、在铺货过程中，乙方每开发一家新客户甲方给20元现金作为奖励（单次开货金额达200元以上）；若得罪一家老客户则乙方要给甲方100元现金作为罚款。

四、对承包人的相关要求

1、承包人员在承包期间要按规定的标准和要求操作标准店，每条线路上的合格标准店必须保持在50家以上，做好产品的分销和陈列，物料的使用等工作，积极做好新产品上市的铺货工作，积极响应和落实各项促销政策。

2、参照集团公司的物料使用要求，做好堆头、端架、价格牌、海报、围布、铺货联系卡等物料的使用，若公司检查发现物料使用不到位的，按每50元罚款处理。

3、严格按照见店就铺的扫街模式进行铺货，县城或乡镇的门店铺货率必须达到90%以上。

4、应设置合理的铺货线路和铺货周期，一般来说，销量较大的门店铺货周期不得少于7天一次，销量一般的门店铺货周期不得少于10天一次，其它门店的铺货周期不得少于15天一次。

5、应将一些位置好、面积大、人气旺的重点门市做成样板形象店。

6、承包人员必须严格按照甲方规定的价格销售，不得擅自加价或低价销售，不得破坏产品标识和进行跨区域销售，不得虚报相关市场费。若有特殊情况，乙方须及时同甲方商量，共同处理，绝不允许在铺货过程中乙方顺带其它非甲方的产品或行人，一经发现，立即解除承包协议，没收保证金，并作辞退处理。

7、承包人员负责做好该区域内所有门店的原始资料维护，更新工作，门店信息若有变动及时收集并上报甲方内勤。

8、乙方销售的产品必须全额收回货款，否则甲方从乙方的提成中扣出。若乙方连续两个月未完成甲方规定的基本任务，则取消乙方的承包权。

五、对发包方（甲方）的相关规定

承包提成标准确定后，甲方不得擅自更改，每月必须在约定的时间支付乙方的销售提成，不得拖延和克扣。

六、本合同履行中双方签订的补充协议等均构成本合同附件；本合同未尽事宜，双方另行协商。

七、为明确承包人和发包人的权利和义务，甲乙双方自愿签订承包责任书；本合同一式二份，甲乙双方各执一份，双方签字生效，具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

签订日期：

销售区域承包协议书篇五

甲方：

乙方：

为严格保障人民用药安全有效，保护合同双方的合法权益，明确双方履行的义务，根据《中华人民共和国药品管理法》、《产品质量法》、《消费者权益保护法》等法律法规的规定，甲乙双方在平等协商的基础上签定本合同并共同信守以下条款：

一、产品名称、规格、单位、数量、金额：

三、交货时间、地点及到站：合同签订后内交货，送货到乙方指定医院并负责安装

四、结算方法：签订合同后乙方一次性结清所有货款到指定的账户上

五、违约责任：

甲乙双方的任何一方有违约行为的，应负违约责任并向对方支付违约金。因违约使对方遭受损失的，如违约金不足以抵补损失时，还应支付赔偿金补偿其差额。如违约金过分高于或低于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以适当减少或者增加。

1、甲乙双方所签订的具体合同要求，一方未能履行或未能完全不履行合同时，应向对方提出书面申请，如果对方拒绝接受，违约方应支付合同货款总值5%计算。但遇双方协商办理变更或解除合同手续的，不按违约处理。

2、乙方逾期付款的，应按照利率1%计算，向甲方偿付逾期付

款违约金。

3、对应偿付的违约金、赔偿金、保管费用和各種经济损失，应在明确责任后，20天内主动汇给对方，否则，按违约条款处理，但任何一方不得自行用扣发货物或扣付货款充抵。

六、合同争议解决方法：先行协商、如协商不成，任何一方可向人民法院起诉，本协议以合同签订地为诉讼管辖地。

七、其他约定事宜：

1、甲方提供给乙方的商品因质量问题或不良反应引起医疗事故、纠纷的行政、法律、经济处罚责任由甲方承担。

2、甲方负责提供符合规定的证书和文件的。

3、甲方银行账号：

4、甲方设备配置清单及技术参数附后：（设备保修期一年）

八、本合同一式贰份，自双方签字之日起生效。本合同有效期至年月日。

甲方：

乙方：

签订日期：