

独家销售代理协议中英文(汇总9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

独家销售代理协议中英文篇一

甲方：

乙方：

1、乙方的代____区域为：_____地区

2、代____区域扩大或缩小的条件及方法：_____

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：_____

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。

1、本合同的代理期限为___，从本合同签订之日起至_____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)_____□

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___不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

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。

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。

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。

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____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____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。

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____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。

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。

4、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。

5、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。

6、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并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。

7、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时，甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

1、甲方许可乙方使用甲方拥有的商标（商号、标志）、专利、著作权、商业秘密等，乙方在代____区域内享有独占许可（排他许可或普通许可）的权利。

2、甲方对许可乙方使用的商标（商号、标志）、专利、著作

权、商业秘密等的权利作出下列限制和保留：

(1) 仅限于销售代理经营的目的；

(2) 甲方许可的第三人在代____区域内以_____方式使用商业秘密；

(3) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

3、乙方应经常视察市场，如发现第三方侵犯甲方的工业产权或有损于甲方利益的任何非法行为，乙方应据实向甲方报告。乙方应尽最大努力并按照甲方的指示，帮助甲方使其不受这类行为的侵害，甲方将承担正常代理活动以外的此类费用。

4、乙方不应与甲方或帮助他人与甲方竞争，乙方更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与甲方竞争的任何企业中获利。同时，乙方不应代理或销售与代理产品相同或类似的（不论是新的或旧的）任何产品。

5、乙方在本合同终止后的____内，乙方不能生产和销售同类产品予以竞争，本合同终止后的____内，乙方也不能代理其他类似产品，予以竞争。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方。

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1) 乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、

受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2) 乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人享有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则，乙方在___内不得进行转让。

(3) 乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

1、为适___市场竞争的需要，甲方有权对本合同进行适当变更，但变更必须是善意与合理的，且不得与主合同及合同附件中的附属协议的内容相抵触。

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前_____天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代___区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

甲方（盖章）：_____

负责人（签字）：_____

地址：_____

联系人：_____

电话：_____

___年___月___日

乙方（盖章）：_____

负责人（签字）：_____

地址：_____

联系人：_____

电话：_____

____年____月____日

独家销售代理协议中英文篇二

甲方：地址：法定代表人：联系电话：

乙方：地址：法定代表人：联系电话：

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方（独家）代理销售甲方开发经营或拥有的项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

1、甲方指定乙方为在项目的独家销售代理方，项目于，总建筑面积为平方米，1-4层商业面积为平方米，5-24层公寓面积为平方米，公寓共计套，以上面积以房地产测绘部门出具的测绘面积为准。

2、若乙方在委托期内能完全履行本合同所约定的相关职责，并按时完成销售任务，无重大过失，则甲方对该项目在委托期内不再委托其他公司销售代理。

1、本合同代理期限为个月，自20_年月日至年月日。

在本合同到期前的30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6个月。

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，双方不得单方面终止本合同。

1、双方同意，项目的1-4层商业销售底价为元/平米，项目的5-24层公寓销售底价为元/平方米。

2、甲方同意乙方按照此底价表上浮一定比例制定对外销售价格表。

3、乙方在销售过程中上浮的差价归乙方所有，甲方不得以任何理由干涉乙方销售。

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。

(2) 甲方应提供政府有关部门对开发建设_项目批准的有关证照（包括但不限于：国有土地使用证、房地产权证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证和建筑工程施工许可证证）和销售本项目的商品房销售许可证（外销商品房预售许可证）、房地产项目开发经营权证，以及《产品说明书》、《质量保证书》复印件（加盖甲方公章）。

(3) 关于代售项目所需的有关资料，包括但不限于：总体效果图、楼座标示、局部效果图、楼层平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、配套设施、楼层高度、销售面积、销售价格、使用功能等（书面形式确认）。

(4) 甲方所有股东签字正式委托乙方为项目销售代理的授权书，并现场公示；

(5) 甲方负责办好项目相关政府和税务的优惠政策及免税手

续。

(6) 甲方提供项目所在银行贷款的所有抵押资料文件，关于银行负债问题和乙方签订补充协议。

2、甲方负责保证该项目的销售合法性，申办有关售楼之法律批文，并为该项目之成交客户以政府部门认可之程序办理买卖手续。

3、甲方保证承诺客户购买的该物业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。

4、甲方委派财务负责收取定金和房款并出具相关收据发票。

5、甲方负责确定按揭银行并联系撤押手续等。

6、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

7、甲方负责提供现场示范单位、售楼处、看房车等对外销售道具。

8、甲方在尊重乙方利益的同时，有权对乙方工作进行监督、检查，发现不妥之处，随时提出整改及调整意见，双方协调一致。

9、甲方负责安排专人办理所有销售买卖房屋手续，乙方积极配合协调关系。

10、甲方在销售期内收到乙方提供的意见时，应在要求时限内就乙方意见作出答复，并以甲方签字或签章形式认可为准。

11、本项目的总体规划、单体建筑户型设计、样板示范区设计施工、交房装修标准及样板房施工、营销推广策略等，应充分尊重并参考乙方的建议。

12、甲方同意在本合同有效期内，本项目所有对外宣传的资料、户外广告牌、媒体广告及专项活动等的落款中均体现乙方作为独家销售代理的角色，以利于销售工作的开展。

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定项目广告推广计划，并制定销售计划，安排时间表；

(2) 主动挖掘客户，派送宣传资料、售楼书；

(3) 利用各种形式开展多渠道营销活动；

(4) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺；

(5) 乙方应遵守甲方在售楼现场的公示规定；

(6) 乙方不得以非甲方名义与客户签定有关甲方委托房屋的相关文件，包括但不限于认购书、订购书、合同等形式，且不得以非甲方名义收取客户任何款项。

2、乙方负责项目的营销策划以及宣传执行的组织工作，乙方在对外营销推广过程中，严格遵守国家、地方各项规定，全面维护甲方利益，对项目各种有关宣传的计划及费用，经甲方同意后实施，并须配合建设和售房进度。

3、乙方协助甲方签署购房合同，负责督促购房者及时按照合同缴纳各期房款，并督促购房者及时到银行办理有关按揭手续，并于每月初向甲方提交上月《合同签定汇总表》进行核对。

4、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

5、乙方应信守甲方所规定的销售价格。

在客户同意购买时，乙方应按甲方确定的付款方式告知客户交款。

若遇特殊情况（如团购情况），乙方应告知甲方，作个案协商处理。

6、乙方在销售过程中不得随意更改销售方案，所有销售方案及销售资料的准备必须经甲方确认后准备和对外公布。

7、甲乙双方商定，凡购房客户一经签署购房合同后，因故无法履行合同而引起的法律纠纷，乙方有义务根据甲方的要求积极配合甲方处理。

8、乙方协助甲方协调与客户的关系，使甲方与客户保持良好的关系。

9、乙方配合甲方交房，催交款项，并配合甲方要求，提供甲方所需要的销售数据统计报表。

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。

本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束。

2、乙方如在合同履行过程中，对于甲方调整意见无法达成共识，或对于甲方出现的违约行为，损害乙方名誉和利益的，乙方有权终止合同，并要求甲方赔偿相应损失。

1、甲乙双方均不得单方面终止合同，任何一方单方面提前终止合同需支付另一方人民币壹佰万元违约金。

2、如甲乙双方解除合同，甲方应在乙方撤场前结清乙方的代理佣金及溢价佣金。

1、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。

2、在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

3、本合同一式二份，甲方执一份，乙方执一份，经双方代表签字盖章后生效。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日_____年___月___日

独家销售代理协议中英文篇三

乙方：_____

甲方指定乙方为_____（地区）独家销售代理，销售甲方指定的由甲方在_____（别墅、写字楼、公寓、公寓）建设的_____（项目）

1、本合同的代理期限为_____

在本合同期满前_____天内，如甲乙双方均无异议，本合同的代理期限将自动延长_____个月。合同期满后，甲方或乙方提出解除本合同的，按本合同中的合同解除条款办理。

2、在本合同有效代理期间，除非甲方或乙方违约，否则双方不得单方面终止本合同。

3、在本合同的有效代理期间，甲方不得

在_____指定其他代理人。

本项目推广费用（包括但不限于报刊电视广告、印刷宣传资料、销售手册、制作沙盘等。）由甲方支付。费用在发生前一次性支付。

乙方负责支付具体销售人员的费用和日常开支。

销售基价（代理项目每层均价）由甲乙双方确定为_____元/平方米，乙方根据市场销售情况，取得甲方同意后，有权灵活浮动。甲方提供并确认的销售价格表是本合同的附件。

1、乙方的代理佣金为所售_____件商品价格清单成交额的_____%。如果乙方实际销售价格超过销售基价，甲乙双方按xx的比例分摊。代理佣金由甲方以人民币支付。

2、甲方同意按以下方式支付代理佣金：甲方签订正式销售合同并获得定金后，乙方将完成销售合同中规定的房地产委托，并获得本合同中规定的所有代理佣金。甲方应在收到定金后3天内向乙方支付全部代理佣金，乙方应在收到甲方转来的代理佣金后开具收据。乙方代甲方收取房款，扣除乙方应得的佣金后，剩余部分返还给甲方。

3、乙方代甲方收取房款，属于一次性付款的，应在合同签订并收取房款后不迟于5日将房款汇入甲方指定的银行账户；分期付款的，房款每两个月汇给甲方一次。乙方不得擅自挪用已收取的房价款。

4、因客户违反临时销售合同而没收的保证金分为两部分。

1、甲方应向乙方提供以下文件和资料：

（1）甲方营业执照及银行账户复印件；

(2) 对于新开发建设项目，甲方应提供经政府有关部门批准的开发建设项目相关许可证（包括国有土地使用权证、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证书），以及商品房销售证明、出口商品房预售许可证和出口商品房销售许可证；对于旧房产，甲方应提供房屋所有权证和国有土地使用权证。

2、甲方应积极配合乙方的销售，负责提供房车，并确保乙方客户预订的房间号码不被误订。

3、甲方应按本合同的规定按时向乙方支付相关费用。

1、在合同期内，乙方应做好以下工作：

(1) 制定推广计划（包括市场定位、销售目标、销售计划、广告等）；

(2) 根据营销计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 在委托期内，按照甲乙双方约定的条件进行广告和策划；

(4) 发送宣传资料和销售手册；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察，介绍项目、环境和情况；

(6) 利用多种形式开展多渠道销售活动；

(7) 在甲方与客户正式签订销售合同之前，乙方代理签订临时物业销售合同并收取定金；

(8) 未经甲方授权，乙方不得向客户做出任何承诺。

2、在销售过程中，乙方应如实向客户介绍甲方提供的_____项目的特点和情况，尽最大努力促进销售，不

得夸大、隐瞒或过度承诺。

3、乙方应遵守甲方规定的销售价格，未经甲方授权，不得给予客户任何折扣。客户同意购买时，乙方按照双方确定的付款方式向客户收款。如遇特殊情况（如客户一次购买多台），乙方应通知甲方，协商处理。

甲方：

乙方：

日期：

独家销售代理协议中英文篇四

乙方：_____国_____公司（甲方指定的合法代理人）

协议条款如下：

1、甲方（简称公司）授予乙方（简称代理人）在_____国_____经销_____的独家代理权，自本协议签字日起_____年为期。

2、代理人保证竭力履行其向公司之订货，非经公司同意，代理人不得违背公司关于装运订货的任何指令。

3、本协议履行期间，代理人将收取佣金：

订单额少于_____元，按_____%收佣；

订单额超过_____元，按_____%收佣。

4、代理人提供的发票金额，包括佣金和除邮寄、小额杂费以外的开支，公司将开具不可撤销跟单信用证予以支付。

5、任何一方提前_____个月用_____书面通知对方或任一方在任何时候违背本协议任何一款，无须通知，本协议即告终止。

协议双方于上述时间签字盖章为证。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____代表（签字）：_____

_____年____月____日_____年____月____日

签订地点：_____签订地点：_____

独家销售代理协议中英文篇五

委托方：（甲方）

地 址：

受托方：（乙方）

地 址：

甲方为乙方为甲方自有销售部。经双方协商，就甲方委托乙方销售“房地产项目”，达成以下协议：

一、委托内容

1、甲方委托乙方为甲方开发的“房地产项目”（以下简称该项目）的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

二、双方权利与职责

（一）甲方权利与职责

- 1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。
- 2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。
- 3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。
- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。
- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前7、甲方应积极配合乙方，及时提供乙方所需的各类图片和文字资料，并应对上述资料的合法性、真实性、准确性和完整性负责，如因甲方提供的资料而引起的事由，其相关的一切责任由甲方负责。
- 8、甲方所提供的所有数据、书面资料及价格必须签字后，乙方方可执行。
- 9、负责办理银行按揭手续。
- 10、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。
- 11、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。
- 12、为了更好地销售该项目，甲方同意负责乙方部门前期筹备基本费用（房租、装修、办公用品等）及销售部人员工资。

（二）乙方权利和职责

- 1、本合同签定之日起
- 2、作好该项目的前期策划工作（含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等）。
- 3、全权负责售楼部的运作和管理工作。
- 4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。
- 5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的`策划、设计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。
- 6、该项目住宅、车库和商服的销售价格严格执行乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”。
- 7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方指定的收款处及帐户。
- 8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉。
- 9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。
- 10、负责公司销售部前期筹备具体工作，负责销售部日常管理、销售、人员招聘等。

（三）共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交价以乙方呈甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣（折扣率及乙方权限总额以“价格执行方案”为准）给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩，并按下述第三条规定支付乙方营销费用。

（四）、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的 %。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的 %。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的 %。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

（一）策划费

乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方两个月的策划费人民币 元整（大写： ）。如后期如需继续进行广告策划，另行签署广告代理合同。

（二）代理服务费

1、计算及支付方式

（1）双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的 %收取，并按月结算。

（2）选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

（3）由于甲方原因打折成交的，乙方以实际成交额结算代理服务费。

（4）每月25日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后5日内向乙方支付当月全额代理服务费。*（甲方财务应当将所有交款收据提供给乙方一份）

2、甲方未能按时支付代理费，乙方有权向甲方发出书面通知书，乙方发出通知之日起七日内，必须结算；若甲方不予办理，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金，违约金为所欠款的0.3%，违约金以天计算。

四、违约责任

合同履行中，双方中的任何一方发生违法行为或者违约行为，该行为给对方带来损失的，违约方需承担赔偿责任。

五、争议的解决

在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协

商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

六、合同的附件：由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等法律效力。

七、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人（负责人）代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方（公章）：_____

乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年___月___日

_____年___月___日

独家销售代理协议中英文篇六

出租方（以下简称甲方）

承租方（以下简称乙方）

甲、乙双方通过友好协商，就房屋租赁事宜达成协议如下：

一、租赁地点及设施：

2、室内附属设施：

a□电器：电话沐浴空调冰箱彩电洗衣机微波炉吊扇音响vcd

b□家俱：

二、租用期限及其约定：

2、房屋租金：每月元人民币；

3、付款方式：按支付，另付押金元，租房终止，甲方验收无误后，将押金退还乙方，不计利息。

第一次付款计_____元人民币；

5、租用期内，乙方有下列情形之一的甲方可以终止合同，收回房屋使用权、乙方需担全部责任，并赔偿甲方损失。

(1) 乙方擅自将房屋转租、转让或转借的；

(2) 乙方利用承租房屋进行非法活动损害公共利益的；

(3) 乙方无故拖欠房屋租金达天；

(4) 连续三个月不付所有费用的。

三、双方责任及义务：

2、无论在任何情况下，乙方都不能将押金转换为房屋租金；

7、乙方不得擅自改变室内结构，并爱惜使用室内设施，若人为损坏的将给予甲方相应赔偿；如发生自然损坏，应及时通知甲方，并配合甲方及时给予修复。

四、其它未尽事宜，由甲乙双方协商解决，协商不成按有关现行法规办理或提交有关仲裁机关进行仲裁。

本协议一式三份，甲、乙双方各执一份，签字后即行生效。

五、其它说明：

（如：入住时的水电煤字数。）

出租方：

承租方：

签约日期：年月日

独家销售代理协议中英文篇七

事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围甲方指定乙方为在（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在兴建的项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），销售面积共计平方米。

第二条合作期限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，本合同代理期限自动延长

个月。

合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同终止条款处理。

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，甲方不得在地区指定其他代理商。

第三条费用负担本项目的推广费用（包括但不限于报纸电视

广告、印制宣传资料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付,该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条销售价格销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为

元/平方米,乙方可视市场销售销售情况征得甲方认可后,有权灵活浮动。

甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条代理佣金及支付1、乙方的代理佣金为所售的项目价目表成交额的%,乙方实际销售价格超出销售基价部分,甲乙双方按比例分成。

代理佣金由甲方以人民币的形式支付。

2、甲方同意按照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指定的房地产的代销即告完成,即可获得本合同规定的全部代佣金。

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。

乙方代甲方收取房款,并在扣除乙方应得佣金后,将其剩余款项返还甲方。

3、乙方若代甲方收取房款,属一次性付款的,在合同签订并收齐房款后,应不迟于5天将房款汇入甲方指定的银行账户。

属分期付款的,每2个月一次将所收取的房款汇于甲方。

乙方不得擅自挪用代收的房款。

4、因客户对临时买卖合同违约而没收的订金，由甲乙双方分成。

项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供该房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(3) 关于代售项目的有关资料，包括：外形图、平面图。

地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等。

(4) 乙方代理该项目所需的收据、销售合同、以实际使用的数量为准，语数全部退还甲方。

(5) 甲方正式委托乙方为项目的销售（独家）代理委托书；以上文件和资料，甲方应于本合同签订2个工作日内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷由甲方负责。

2、甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

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）；(2)根据市场推广计划、制定销售计划、安排时间表；(3)根据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的销售活动；(7)在甲方与客户正式签署售楼合

同之前，乙方以代理人的身份签署房产临时买卖合同，并收取订金；(8)乙方不得超越甲方授权向客户做出任何承诺。

2、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的项目的特性和状况向客户做如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3□

乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。

在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。

若遇到特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告知甲方，做个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的其他任何活动。

第八条合同的终止和变更1、

在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济事宜。

本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济与法律责任，但甲方未按照本合同的规定向乙方支付应付费用除外。

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。

第九条其他事项1、本合同一式两份，双方各执一份。

本合同自双方签字盖章之日生效。

2、因本合同产生的任何争议，双方应协商解决，协商不成，向地区的法院起诉。

独家销售代理协议中英文篇八

甲方：_____（以下简称甲方）

乙方：_____（以下简称乙方）

经甲乙双方友好协商，就乙方地区代理销售达成如下协议：

一、代理产品、区域、期限：

1、甲方授权乙方为甲方_____产品在_____地区内独家排他代理，并保障乙方在销售区域内的长期利益。具体区域指：_____。

2、代理期限为_____年，从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。合同期结束后，双方可续约。

二、双方责任、权利：

1、甲方保证不在乙方区域内授权其他代理商；

2、甲方保证乙方产品供应，并提供相关的证书文件及其他产品宣传资料；

3、甲方应免费对乙方进行技术咨询、培训、指导；

4、甲方应当提供设备维护和售后服务的技术支持。

5、乙方保证按时支付货款。

6、乙方保证不向代理区域外销售。若需销售需得到甲方书面同意。

7、双方互有为对方保守商业和技术机密之义务。

三、经销条件：

1、乙方在本协议签字之日起七日内，首批进货_____台台式电脑，_____台笔记本电脑。（基本出样机型）

2、协议签定_____个月内为产品推广期，不计销售任务；之后每个月按前_____个月的销量平均数计算。

3. 甲方首批支持乙方_____节展柜，（展柜收取其价值的_____%的押金，合作_____年后退回），后期根据销量和合作时间提高支持额度，及其他相关支持。

四、产品质量及售后服务：

1、甲方保证产品及配件的质量，对直接用户产品承诺所有产品及配件均为厂家正规货源，享受厂家规定的3包政策。

2、甲方的产品及配件的技术和售后服务标准以产品说明书和保修卡所列条款为准。

五、价格：

1、所有单价均为人民币不含税价格，若市场价格变化，由甲乙双方根据市场需要另行商定进行调整。

甲方应保证乙方所获得价格_____厂家规定销售价格，乙方如发现其他代理商的低于其获得的销售价时，乙方有权利按照此最低价执行，乙方并有权要求返还之前的价差。

甲方如需调整售价，需在_____日前通知甲方，如甲方未

通知的，甲方涨价则乙方继续执行原来价格。

2、结算方式：基础出样机型为现款结算，节假日，及其他销售旺季，甲方根据实际情况短期提供其他机型货源，其结算方式是出货后付款，但当甲方该产品库存不足，乙方应立即还回。

六、售后服务八、违约责任：

1、若一方违约应承担相应的违约责任，给对方造成损失的按国家有关法规承担相应的赔偿责任。

七、其它：

1、因履行本协议所发生的一切争议应通过友好协商解决。如协商不能解决争议，则由甲方所在地法院管辖。

2、本协议从签字盖章之日起生效。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

甲方：_____

乙方：_____

_____年____月____日

独家销售代理协议中英文篇九

地址：_____

邮编：_____

电话：_____

法定代表人： _____

职务： _____

乙方： _____ 房地产中介代理有限公司

地址： _____

邮码： _____

电话： _____

法定代表人： _____

职务： _____

第一部分协议书

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方（独家）代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方指定乙方为在_____（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在_____兴建的_____项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），销售面积共计_____平方米。

第二条合作期限

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。

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，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

第三条费用负担

本项目的推广费用（包括但不仅包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等）由甲方负责支付。

该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条销售价格

销售基价（本代理项目各层楼面的平均价）由甲乙双方确定为____元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。

甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条代理佣金及支付

1、乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。

代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2、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指定房地产的代销即告完成，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。

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。

3、乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。

乙方不得擅自挪用代收的房款。

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帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地

使用权证书。

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。

甲方保证若客户购买的_____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，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

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客户作出任何承诺。

2、乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____

项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3、乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。

在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。

若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条合同的终止和变更

1、在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。

本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

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。

2、在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方（公章）：_____

乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____

法定代表人（签字）：_____

_____年____月____日

_____年____月____日