# 销售代理合同范本【三篇】

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2023-12-28

*>做代理，由于并非是亲力亲为，因此难免有些不放心的地方，尤其是销售代理，因此为了安心，签订代理合同是必要的。为大家提供《销售代理合同范本【三篇】》，欢迎阅读。>销售代理合同范本篇一　　甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_...*

>做代理，由于并非是亲力亲为，因此难免有些不放心的地方，尤其是销售代理，因此为了安心，签订代理合同是必要的。为大家提供《销售代理合同范本【三篇】》，欢迎阅读。

>销售代理合同范本篇一

　　甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理。

　　一、基本条件约定

　　1、甲方基本条件

　　甲方应具备合法的食品产品生产条件和与之相适应的产品生产能力。如乙方需要，甲方应为乙方提供货合法有效地营业执照、税务登记等证明复印文件。

　　2、乙方基本条件

　　乙方应对甲方产品品牌有足够的了解和认可度，且在合同期内不得销售与甲方产品同类的其它品牌产品，有义务向甲方及时提供真实有效地客户信息和销售情况的数据报表。

　　二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

　　1、销售区域的销售渠道为\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市（区）\_\_\_\_\_\_乡镇的地区中，乙方在下列销售渠道内自主注明“√”符号的销售渠道如下：

　　□土特产专卖店□机关单位礼品市场□超市□商铺批发市场□学校□农贸市场□车站□旅游市场□宾馆□一般餐馆□其他

　　2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为\_\_\_\_\_\_仟\_\_\_\_\_\_佰\_\_\_\_\_\_拾\_\_\_\_\_\_万元整。合同金额单位：万元

　　三、双方的权利与义务约定

　　1、甲方尽量保证在乙方所属销售区域中选定的销售渠道内部不出现甲方其它代理商经营甲方产品的行为发生，如一旦出现，甲方应积极给予协调。

　　2、甲方应根据乙方要求，向乙方提供合法真实的甲方产品销售增值税发票，但由此产生的费用由乙方承担。

　　3、甲方应根据乙方要求，在确认收到乙方货款24小时内及时发货，并不得向乙方提供不合格产品或者贴牌产品。

　　4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，

　　但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

　　5、乙方如不经甲方同意，擅自将甲方产品销售在本合同约定销售区域外的业务，已经发现，甲方有权按其销售价款金额的30%给予乙方经济处罚，并责令其限期收回货物。

　　6、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，其付款可以是现金、支票、电汇、银行汇票等多种方式。但乙方对旺季畅销量大的产品需在提货15天前通知甲方备货，如甲方因供电、交通等人力不可抗拒的原因造成的货物暂缺，乙方应当给予谅解。

　　7、因原材料价格或者生产原因，甲方需对出厂价格上调或者下调时，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知后给予配合支持。

　　8、因乙方自身保管、运输、储存等原因造成的产品质量损害、经济损失和赔偿事宜，乙方应承担由此产生的经济责任和法律责任。

　　9、乙方在自行提货时，应当面清点产品数量和检查产品质量，乙方提货离开仓库或者配送人员离开仓库，甲方不再对产品的非质量问题和数量缺失负责。

　　10、乙方在接到货物的5天内发现甲方产品有批次质量问题的，应及时通知甲方，甲方应无条件负责退换。

　　11、乙方由于滞销原因所导致的货物积压和由于包装原因影响正常销售的产品，甲方允许乙方在产品质量完好和且在保质期内的前提下退换货，但由此产生的生产费用和运输费用由乙方负责。

　　四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

　　1、为确保甲方产品在销售过程中不发生品牌信誉损害和销售网络安全损害，乙方须在本合同签订是按本合同约定销售基数总额的10%向甲方缴纳\_\_\_\_\_\_万元的合同维护保证金（以甲方财务室收款出示收据为准）。

　　2、如乙方在合同期内，未违反本合同约定，甲方应在合同期满之日后15天内将本金全额返还给乙方，并同时按年息10%标准给予乙方一次性经济补偿。

　　3、甲方付给乙方的返点奖励与处罚。

　　（1）奖励：乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内完成销售基数的，甲方按销售基数总额的1%给予乙方现金返点奖励；乙方在本合同所约定销售区域的销售渠道内，在本合同约定期内超额完成销售基数的，甲方在对销售基数总额内的按1%给予现金返点奖励同时，对超过基数的数量部分按2%给予现金返点奖励。

　　（2）处罚：对在本合同期满之日，仍不能完成约定销售基数的甲方在不给予乙方返点奖励的同时，对未完成销售基数总额的部分按1%标准在合同维护保证金中扣除；对因乙方在经营过程中，严重背离本合同约定或者因采取消极、敷衍方式，造成在合同期内完不成本合同约定销售基数总额50%的甲方在对乙方未完成部分给予经济处罚的同时，可提前中止合同。

　　五、其他约定

　　1、本合同期内，对于乙方经甲方同意，在甲方未委派他人开展本合同所约定销售区域的销售渠道外乙方所取得的业务，可用有偿转让方式移交或由乙方继续保留，但在续订下一年代理合同时，乙方应无条件将所保留的销售渠道业务按标准计入乙方年度销售基数。

　　2、对于乙方在未取得本合同所约定销售区域的销售渠道代理权之前，他人在征得甲方同意后，在本合同所约定销售区域的销售渠道内取得的业务，甲方应在本合同签订时向乙方明确告知，乙方对此应予谅解。

　　3、对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务，甲方可自主委派他人进行，但甲方应在确定另委派他人进行的前15天通知乙方，且乙方享有同等条件下优先代理权利。

　　4、甲方有义务主动帮助乙方协调客情关系，有义务向乙方提供优化的销售方案，享有对乙方经营行为的监督指导权。

　　5、乙方有义务主动维护甲方的品牌形象和销售网络安全，有义务向甲方及时反馈市场综合信息和客情动态，有义务严守甲方产品的内部价格、销售计划、销售数量等商业秘密。如因泄密给甲方造成经济损失或信誉损害，

　　乙方应承担由此产生的经济赔偿责任和信誉损害（含无形资产）的法律责任。

　　6、本合同有效期从月合同期满，双方可重新商定合同条款或者续订合作合同，同等条件下，甲方给予乙方优先代理权。

　　7、因乙方违约中途中止合同，双方应将本合同约定费用及货款在15天内结清，乙方所缴纳的合同维护保证金在扣除因乙方违反本合同约定处罚后，甲方应将其剩余的本金部分一并退还给乙方。如因甲方违约原因中途中止合同，双方在15日内结清合同约定费用及货款同时，甲方还应将乙方所缴纳的合同维护保证金及其按年息20%标准计息的补偿金一次性退还给乙方。

　　六、附则

　　1、甲乙双方除本合同之外的任何书面形式且手续齐全的补充约定，在本合同有效期内均可作为本合同有效附件。

　　2、本合同未尽事宜，双方协商解决；如协商不成，交由甲方所在地法院裁决。

　　3、本合同一式三份，内无涂改，甲乙双方各执一份，另一份留甲方单位存档备查，自双方代表人签字生效。

　　甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

>销售代理合同范本篇二

　　立合同双方：

　　委托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（下称甲方）

　　住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　受托方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（下称乙方）

　　住所地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　甲、乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国协议法》的有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发经营的座落于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的房产事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并共同遵守。

　　第一条项目基本情况

　　1、项目概况

　　甲方系\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目（以下简称本项目）的开发建设单位，本项目位于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，项目一期总建筑面积≥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡，其中可销售面积为：商业用房建筑面积≥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡，住宅≥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_㎡。本项目推广名和实际名称的改变不影响本协议的履行。

　　2、项目建设批文

　　甲方作为产权方已取得本项目以下开发手续和批文：

　　（1）国有土地使用证：编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

　　（2）土地规划许可证编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；

　　（3）建筑规划许可证：编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　甲方上述文件真实、合法、有效。

　　3、协议基础条件

　　本项目在抵押权上等涉及第三方权益的事项由甲方负责处理，如出现有损第三方权益的事项，甲方须书面告知乙方。

　　第二条委托期限

　　1、乙方代理期限从本协议签订之日起至项目住宅销售面积达95%，商业用房销售达90%以上。合作期限到期前15个工作日内双方未提出续约的，双方在到期日后七日内交接完毕，协议自然终止。

　　2、在本协议有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方终止本协议。

　　3、在本协议有效代理期内，甲方不得另行指定其他代理商。

　　第三条销售准备及推广费用承担

　　1、销售准备

　　（1）预售许可证：甲方负责于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前取得本项目预售许可证，将预售许可证复件交乙方对外公示。

　　（2）营销中心：甲方负责建造、装修、布置营销中心（含购置家具及办公物具），确保\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之前交付使用。

　　（3）样板房：甲方负责样板房、销售通道建造及双方商定部位的建造和装修并承担费用。

　　（4）开盘：代理房屋取得预售许可证后，乙方即可进行销售，一期开盘不晚于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，最终正式开盘日期以报纸公示之日为准。

　　2、费用负担

　　（1）本项目的营销物料费用（包括但不仅限于制作沙盘及样板房等）与推广费用（包括但不仅限于户外、报纸、电视广告、印刷宣传资料、售楼书等）由甲方承担。甲方应按双方商定的营销代理推广计划支付上述费用。否则，由此导致的销售延误及风险与乙方无关。

　　（2）本项目住宅部分营销推广费用应不低于住宅销售总金额的百分之一点五（1.5%）；商业部分营销推广费用应不低于商业销售总金额的百分之二（2%）。

　　第四条代理销售权、成功销售及其它

　　1、代理销售权

　　除经乙方书面同意或协议另有约定，甲方不得委托第三方销售，亦不能在本协议履行完毕之前撤销对乙方的委托。在代理期限内，甲方违反本条约定委托第三方销售的房屋，视作乙方成功销售的房屋。

　　2、成功销售

　　（1）成功销售：购房者签署《商品房买卖合同》支付了首期购房款，该套物业视为成功销售。

　　（2）计算单位：成功销售并结算的物业以套或预售标识面积（销售总价）为单位计算。

　　（3）计算成功销售（销售代理费）的住宅、商业用房、车位为：由甲、乙双方以任何形式售出的本项目住宅、商业用房、车位。

　　3、销售合同样本

　　甲方与乙方在开盘前共同确定《商品房买卖合同》样本，乙方应按双方确认样本与购房者签订合同，最终正式协议由甲方签章。

　　第五条销售代理费与结算

　　1、甲方支付乙方的“销售代理费”含“前期顾问费”、“销售佣金”和本项目销售超出销售底价部分的“溢价分成”，具体结算如下：

　　（1）前期顾问费

　　\_\_\_\_\_\_万元∕月，在本协议生效且项目前期服务后开始收取，前期顾问费收取时间为\_\_\_\_\_\_个月（截止开盘当月）。

　　（2）销售佣金

　　甲、乙双方商定，本项目首期住宅、商业用房、车位的销售佣金为本项目住宅、商业用房、商业用房、车位销售总价款的\_\_\_\_\_\_

　　（3）溢价分成

　　住宅：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成；

　　商业用房：乙方实际销售价格超出销售底价部分，甲、乙双方按七三比例分成。

　　2、销售代理费（销售佣金与溢价分成）结算

　　（1）客户签订正式合同全款到位或首期购房款到甲方账户后乙方即可与甲方结算销售代理费。

　　（2）计算销售代理费的住宅\\商业用房\\车位为：由甲、乙双方以任何形式售出的本项目住宅、商业用房及车位。

　　（3）以乙方向甲方提交的《销售代理费明细单》作为初步结算依据。甲方若对《销售代理费明细单》所述内容无异议，应对该确认书签字或盖章予以确认并生效。甲方若对《销售代理费明细单》所述内容有异议，应在乙方提交日起三日内书面提出。逾期，视为甲方对《客户确认单》所述内容的认同；

　　3、退换商品房费用结算

　　本合同约定的委托期内，如发生客户要求换商品房，经甲方同意并与客户另行订立的新《商品房买卖合同》，以采取多退少补的原则按约支付销售佣金，原商品房由乙方重新销售。

　　第六条销售代理费的支付

　　1、至本合同签订生效之日且乙方提供市场前期服务之日起，甲方每月10日向乙方支付前期顾问费人民币\_\_\_\_\_\_万元整（￥\_\_\_\_\_\_元）；

　　2、乙方每月与甲方结算销售代理费（佣金与溢价分成）一次；乙方在每个结算月三十日前提供甲方该月《销售代理费明细单》，甲方若无异议，应乙方提交当日签字或盖章确认。甲方若有异议，应在乙方提交日起三日内书面提出。逾期，视为甲方对《销售代理费明细单》所述内容的确认。

　　3、甲方应于前述《销售代理费明细单》发生效力后的五日内据此全额支付乙方相应销售代理费。

　　4、本合同所涉各项费用均以人民币结算。

　　第七条甲方责任与义务

　　1、按本合同约定支付乙方相关代理费及其他费用。

　　2、保证其具备真实、合法、有效的将本合同项下销售代理事项委托给乙方的权限及已取得本合同项下委托销售物业为可合法销售之商品房的相应证明文件。

　　3、对因“本项目”本身之权属或资格之瑕疵而引致的纠纷承担责任。

　　4、按本合同约定，自行承担乙方销售时所需之销售资料及宣传推广等全部费用，甲方应提供销售所需的有关资料图纸、建材设备、装修标准、统一标识及销售面积等。

　　5、及时以书面形式与乙方沟通施工进度或设计变更等建设中出现的可能影响销售工作的相关问题。

　　6、提供楼盘销售场所，提供售楼部销售所需办公硬件，含复印机、电脑、打印机、传真机、电话、商品房买卖合同及日常销售办公费用（含电话费、水电费、办公用品费用、售楼部运作产生的水电费及售楼部保安、保洁及客户服务人员的薪资费用）的支出。

　　7、销售过程中的所涉及客户交纳的所有款项均由甲方收取，并由甲方指定财务人员办理相关手续，甲方财务人员应于当日将该日收款凭证的复印件（并附财务人员签名）交付乙方。

　　8、甲方提供（预）售房屋相关的文件和证书及详细数量表，并对提供的文件和证书的真实性负责；

　　9、甲方应于本合同订立同时，向乙方出具销售代理授权委托书，以便乙方出示给购房者；甲方同意乙方在相关推广宣传中署名宣传。

　　第八条乙方责任与义务

　　1、营销策略

　　（1）乙方负责完成本项目全程营销策划方案。

　　（2）乙方负责制定本项目年度广告计划及阶段性广告方案。

　　2、销售执行

　　（1）根据阶段性销售需要，派驻专案企划、销售经理及销售人员执行代理范围内的管理及销售工作。

　　（2）负责乙方营销团队的工资、佣金、福利的支付。

　　（3）负责乙方营销团队的服装统一，如因甲方对着装有特殊要求，则超出乙方标准部分的费用由甲方支付。

　　3、其它

　　（1）在订立本合同时出具其企业法人营业执照、组织机构代码证等相关文件。

　　（2）按双方确认的计划提交本项目销售及推广方案，并根据双方最后确定的执行计划进行实施。

　　（3）双方共同确定《商品房买卖合同》样本，乙方应严格按该样本与客户签订合同，与该合同样本有出入的条款需经甲方日常负责人（以书面授权委托书为准）签字确认。乙方未经甲方书面同意擅自与客户签订与合同样本不一致的条款，并因此发生的纠纷，由乙方承担责任。

　　（4）本合同约定的委托期内，乙方有负责客户首期款及尾款催收及以及协助甲方交房工作。

　　（5）不得以任何方式向第三方转让本合同的权责，由此发生的法律及经济纠纷由乙方承担。

　　（6）乙方在履行本合同过程中所产生的市场调研、项目策划、工作人员（含策划人员、现场销售人员等）工资、福利、奖金、旅差费用等均由乙方负责承担。

　　（7）乙方无权在甲方未授权下随意对购房者做出与本合同无关的任何物业。

　　（8）非乙方原因造成的甲方与购房者之间的纠纷，包括但不限于所有权、商品房销售价格、物业条件等，均与乙方无关，除本合同约定应承担的义务和责任外，乙方不承担法律责任。

　　（9）因乙方违反本合同进行宣传、、折扣等行为或签订合同过程中的失误，给甲方造成损失的，乙方应承担全部责任并赔偿损失。

　　第九条工作开展

　　甲方委派\_\_\_\_\_\_为本项目销售物业的日常负责人，乙方委派\_\_\_\_\_\_为本项目销售物业的日常负责人。甲、乙双方负责人担任双方文件签收和传达工作。

　　第十条竞业禁止

　　1、本协议有效期内，甲方不得另得委托第三方从事本协议下的销售代理事务。

　　2、本协议有效期内，乙方享有在本项目广告载体的专有营销代理署名权。

　　第十一条知识产权

　　1、乙方提交的所有关于本项目宣传资料，乙方可用于自身的宣传及参加各类评展活动。

　　2、甲方提交给乙方的所有方案文本、图纸、文件等资料，甲方享有所有权，仅供乙方用于本项目的营销推广使用，非经甲方书面同意，乙方不得用于其他任何用途。

　　第十二条通知及送达

　　1、本合同任何通知、主张、要求、请求或其他联系均应采取书面形式方为有效。书面文件可面呈予相关日常负责人，也可以传真、挂号信或特快专递进行递送。

　　2、通知按以下方式送达：

　　甲方送达地址及收件人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　乙方送达地址及收件人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　第十三条责任与制约

　　1、未经甲、乙双方同意不得单方终止本协议。甲方单方终止本协议的，应在七日内结算已售物业销售代理费，并向乙方支付人民币\_\_\_\_\_\_万元的违约金；乙方若单方解除本协议的，甲方有权要求乙方返还已收取的销售代理费用并支付人民币\_\_\_\_\_\_万元的违约金。

　　2、甲方应按约向乙方支付销售代理费；若超时未支付，甲方需按公式“欠款额×仟分之一×欠款天数”计算出的金额支付乙方滞纳金，如超过三十天仍未支付的，视为甲方单方终止协议。

　　第十四条调解及诉讼

　　本协议签订后双方如有争议，应以物业所在地之有关单位进行协调，调解不成，则以物业所在地法院或仲裁委员会为诉讼单位。

　　第十五条协议的终止和变更

　　1、在本协议到期时，双方若同意终止本协议，双方应通力协作做妥善处理终止协议后的有关事宜，结清与本协议有关的法律、经济等事宜；

　　2、经双方同意可签订变更或补充协议，其条款与本协议具有同等法律效力。

　　第十六条附则

　　1、本合同中相关费用的税费，由甲、乙双方根据国家法律、行政法规的规定各自承担。

　　2、本合同若有未尽事宜，双方可友好协商，另行订立补充协议；补充协议与本合同具有同等法律效力。

　　3、本合同壹式肆份，双方各执贰份，双方签字或盖章后生效。

　　4、本合同附件是本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

　　甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　授权代表（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　签订日期：\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

>销售代理合同范本篇三

　　甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　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（）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约违约而没收的定金，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。

　　（3）关于代售的项目所需的有关资料，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）乙方代理销售该项目所需的收据、销售合同，以实际使用的数量为准，余数全部退给甲方；

　　（5）甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_项目销售（的）代理的委托书；

　　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；

　　（7）在甲方与客户正式签署售楼合同之前，乙方以代理人身份签署房产临时买卖合约，并收取定金；

　　（8）乙方不得超越甲方授权向客户作出任何。

　　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。

　　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。本合同一但终止，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

　　乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

　　\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！