# 2024年独家代理销售合同英文 独家代理销售合同(精选14篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-05-20

*现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。独家代理销售合同英文篇一乙方：北京\_\_...*

现今社会公众的法律意识不断增强，越来越多事情需要用到合同，合同协调着人与人，人与事之间的关系。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**独家代理销售合同英文篇一**

乙方：北京\_\_ 有限公司

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展 软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

一、定义：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题;应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务;

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

二、授权销售代理的产品

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为： 软件，软件版本： 。

三、合同期限及授权销售地区

1、本合同期限为\_\_年 月 日至 年 月 日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的独家总销售代理商，销售区域为全国。

四、关于甲方

甲方是独立法人，拥有 软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

五、关于乙方

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉 软件的安装、使用以及常见问题的解决。

六、双方的权利和责任

(一) 甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的 软件产品。

2、甲方支持乙方开展 软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对 软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供最佳经营环境并承诺自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方 %的佣金。

**独家代理销售合同英文篇二**

本协议系于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，由当事人一方\_\_\_\_\_\_公司按中国法律组建并存在的公司，其主营业地在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称卖方）与他方当事人\_\_\_\_\_公司，按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_国法律组建并存在的公司，其主营业地在\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称代理商）所签订。

双方一致同意约定如下：

在本协议有效期内，卖方指定代理商为本协议第四条项下商品的独家代理商，在第三条所规定的区域内招揽顾客的订单。代理商同意并接受上述委托。

代理商应严格遵守卖方随时给予的任何指令，而且不得代表卖方作出任何担保、承诺以及订立契约、合同或作其他对卖方有约束力的行为。对于代理商违反卖方指令或超出指令范围所用的一切作为或不作为，卖方都将不承担任何责任。

本协议所指的代理区域是：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称区域）。

本协议所指的代理商品是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称商品）。

基于本协议授予的独家代理权，卖方不得在代理区域内，直接地或间接地，通过其他渠道销售、出口代理商品。代理商也不得在代理区域内经销、分销、或促俏与代理商品相似或有竞争性的商品，也不能招揽或接受或区域外销售为目的订单。在本协议有效期内，对来自于区域内其他顾客有关代理商品的订单、询价，卖方都应将其转交给代理商。

在本协议有效期内，如果卖方通过代理商每所（12个月）从顾客处收到的货款总金额低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，则卖方有权提前30天书面通知代理商解除本协议。

卖方应经常向代理商提供最低的价格表以及商品可以成交的条款、条件。

在招揽订单时，代理商应将卖方成交的.条件、合同的一般条款充分通知顾客，也应告知顾客任何合同的订立都须经卖方的确认。代理商应将其收到的订单立即转交给卖方，以供卖方选择是否接受订单。卖方有权利拒绝履行或接受代理商所获得的订单或订单的一部分，而代理商对于被拒绝的订单或其中的一部分，无任何佣金请求权。

除另有约定外，所有的费用和支出，如电讯费、差旅费以及其他有关商品销售的费用，都应由代理商承担。除此以外，代理商还应承担维持其办公处所、销售人员以及用于执行卖方中有关代理商的义务而发生的费用。

卖方接受代理商直接获得的所有订单后，就应按商品净销售额的百分之\_\_\_\_\_\_，以\_\_\_\_\_\_\_\_（货币）支付给代理商佣金。佣金只有在卖方收到顾客的全部货款后，每6个月支付一次，以汇付方式支付。

卖方和代理商都应按季度或按对方要求提供有关市场信息的报告，以尽可能促进商品的销售。代理商应向卖方报告商品的库存情况、市场状况及其他商业活动。

在代理区域内，代理商应积极地充分地进行广告宣传以促进商品的销售。卖方应向代理商提供一定数量的广告印刷品、商品样本、小册子以及代理商合理要求的其他材料。

在本协议有效期内，代理商可使用卖方的商标，但仅限于代理商品的销售。如果在本协议终止后，代理商地销售库存代理商品时，仍可使用卖方的商标。代理商也承认使用于或包含于代理商品中的任何专利、商标、版权以及其他工业产权，都属于卖方所有，并且不得以任何方式提出异议。一旦发现侵权，代理商应及时通知卖方并协助卖方采取措施保护卖方产权利益。

本协议经双方签字生效。在本协议终止前至少3个月，卖方或代理商应共同协商协议的续延。如果双方一致同意续延，在上述规定的条款、条件下，附上补充文件，本协议将继续有效另外\_\_\_\_\_\_\_\_年。发生续延，本协议将于\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日终止。

在本协议有效期内，任何一方当事人不履行合同或违反本协议的条款，如第五、六、十一条，双方当事人应争取及时解决争议的问题以期双方满意。如果在违约方接到书面通知后30日内问题仍不能解决，非违约方将有权中止本协议，由此造成的损失、无力偿付债务、清算、死亡以及被第三人兼并，另一方当事人可提出中止本协议，而无需书面通知对方。

任何一方对由于下列原因而导致不能或暂时不能履行全部或部分协议义务的，不负责任：

自然灾害、政府采购或禁令以及其他任何双方在签约时不能预料、无法控制且不能避免和克服的事件。但受不可抗力影响的一方，应尽快地将发生的事件通知对方，并附上证明材料。

本协议有关贸易条款应按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_解释。本协议的有效性、组成以及履行受中华人民共和国法律管辖。

1.转让：本协议在任何一方在未征得另一方以书面的方式明确表示同意之前，任何涉及本协议所规定的权利和义务的转让均属无效。

2. 商业机密本协议的任何一方均不得在有效期内及期满的一年内向第三者泄漏双方之间的商业秘密，若由此而造成另一方的利益损失，则另一方有追索泄漏商业秘密一方的经济责任的权利。

3. 仲裁凡因本协议或其相关的事情而导致争执时，双方应当友好协商解决，解决不成，应提请中国贸易促进委员会进行仲裁，该仲裁是终局的，双方由于进行仲裁而发生的合理费用均由败诉方负担。

4. 协议文本本协议以英文和中文两种文字书就，如若两种文字在字义上产生抵触时，必须按照两种文字的意义做出折中判断。本协议一式份， 双方各执一份。本协议经双方签字后将于所约定的时间生效。

甲方 乙方

签订地点

**独家代理销售合同英文篇三**

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。

乙方的代理区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方销售代理甲方的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

1、本合同的代理期限为壹年，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。

乙方承诺向甲方的订货量为每月平均\_\_，如果壹年内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。

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。

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\_\_。

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。

采取物流发货方式，乙方承担物流费用。

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(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

**独家代理销售合同英文篇四**

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：（以下简称“乙方”）

甲乙双方经友好协商，在互惠互利的基础上，本着公平、公正、合理、合法的原则签订本合同。

第一条：合同的履行原则及权利

1、在本合同履行期间，乙方向甲方提供相关合法、真实的营业执照、证件、资质及有关书面证明资料。

2、为维护甲乙双方共同的市场，提高产品的市场竞争力，乙方同意甲方对合同约定销售区域的市场运作和营销网络建设有引导、监督、和管理的权利。

3、甲乙双方均有义务为对方保守商业秘密，有义务维护对方权益。

4、甲方向乙方提供\_\_\_在销售过程中所需的宣传资料、产品行业标准、质检报告等相关资料。确保全部产品质量符合国家有关法律法规要求的标准。

5、甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包换政策。

第二条：合同期限产品价格及乙方的销售区域和义务

1、本合同有效期自年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止，在此期限内乙方在（省）（市）地区内经销甲方产品。且乙方享有该地区的总经销权，甲方未经乙方许可的情况下不得允许其他商家在此地区进行该产品的任何销售行为。

2、产品价格：甲方供给乙方北\_\_\_\_\_黄啤系列散装价格：元顿，桶装价格：元顿。黑啤系列散装价格：\_\_\_\_元顿，桶装价格：\_\_\_\_元顿、合同期内，甲方供给乙方产品的此单价无论发生任何情况均不得上涨。

3、乙方作为甲方产品（北\_\_\_\_\_）的销售代理，需预交销保证金元；包装物押金\_\_\_\_元。其中经销保证金作为乙方在前期购买甲方北\_\_\_\_\_的启动资金。

4、乙方承诺在本合同期间内实现销售（）吨，完不成任务量甲方有权撤销乙方经销资格，合同期满时，甲方全额返还乙方保证金。（保证金不计利息）

5、每台售酒机的投放必须在甲方的考察、核实通过后进行投放。

6、乙方同意每台售酒机年销量不低于1吨，如乙方未完成售酒机年销量，甲方有权收回售酒机，所带来的损失由乙方承担。

7、乙方不得在协议指定范围以外地区从事与合同事宜雷同的经营活动，不能做有损企业和产品形象的`活动，甲方有权对乙方的实施情况进行核实，如不属实则视乙方违约，情节严重者，公司将处以相应的罚款，并有权终止合同。

8、乙方保证在销售甲方的产品过程中，按照甲方的指导价格及甲乙双方共同制定价格体系进行销售，不得出现扰乱市场价格的行为，否则将承担违约责任。

9、未经甲方同意，乙方不的将本协议割让转让或以任何方式转移经销代理权。

10、乙方应按甲方要求提供必要的产品储存条件。同时以“先进先出”为原则销售产品，及时回收过期品，乙方应严格按照甲方提供的业务指南进行操作，否则由此产生的质量问题由乙方负责。

第三条：包装物的回收及验收标准、在合同到期之前7个工作日之内，乙方必须将公司的售酒机及各种规格的包装物通过甲方检验合格后退还给甲方，甲方根据乙方押金金额全额退还乙方，退还金额以甲方提供给乙方的押金票据为准，如乙方不能按时退还甲方的包装物（包括售酒机），甲方将按照每台售酒机每月磨损费1000元收取，包装物将按12万元的金额比例收取同等的磨损费（从签订之日起执行）

2、甲方回收的空罐，空瓶，空桶，泡沫箱，售酒机等包装物，经甲方质检人员验收无误回收，如有丢失或毁损，按照下列赔损标准赔偿。

3、啤酒桶、罐、瓶、售酒机的赔偿标准

第四条：产品规格、价格、结算方式、合同产品规格、执行价格、购货数量。

2、结算方式为现金结算，款到发货。或其他

第五条：本协议在执行期间，如有未尽事宜，经甲、乙双方协商解决。补充协议具有同等法律效力。

第六条：本合同一式两份，甲方乙方各执一份，经双方代表签字盖章之日生效。

甲方：

乙方：

地址：

地址：

签约代表：

签约代表：

电话：

电话：

签约日期：

签约日期

**独家代理销售合同英文篇五**

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2.双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3.双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4.甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

1.有权确立代理区域内的销售方式;

2.有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布;

4.严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售;

7.乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

1.代理/经销商之销售数量要求：

独家代理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_台。

1.交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2.乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3.票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

1.乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起\"一个月包换，一年内免费保修\"，所有保修服务按照保修单处理。

2.乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3.乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4.甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5.在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6.甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

7.甲乙双方正常合作期间返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

1.乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予与处理。并追究经济损失。

2.双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**独家代理销售合同英文篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

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

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

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

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

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

甲乙双方为谋求共同发展，经真诚协商，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，建立战略合作伙伴关系，就乙方作为甲方正式授权的扩音器系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_地区唯一代理机构的代理事宜，达成如下协议：

一、授权产品：

协议涉及的产品为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称为产品)。

二、授权区域和条件：

1、甲方授权乙方为产品在\_\_\_\_\_\_\_\_及其下属地区的区域独家代理。

2、首批提货数量规定为 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、乙方在代理期限内( 年度 季度 月 )销售任务为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理期限：

甲方授权乙方的代理期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日 至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。如果双方合作满意，可以于本合同到期前一个月，协商继续合作事宜，经协商，双方同意继续合作时，必须另行签订代理合同，另行签订代理合同时本合同自动失效。

四、销售方式和产品价格：

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以批发或零售的方式销售代理内的甲方所有系列产品。

2、乙方的提货价格为：\_\_\_\_\_元/台。(到站价格，含运输、包装、增值税)

3、甲方在收到乙方的正式订单和银行电汇结算底单传真件后2个工作日内对乙方发货

五、奖励制度：

乙方在代理期限内，若乙方完成( 年度 季度 月 )销售任务，并超出销售任务\_\_\_\_\_\_,甲方给予乙方( 年度 季度 月 )任务量提货金额的\_\_\_\_%作为奖励。

六、双方的权利和义务：

1、甲方无偿向乙方提供产品的相关资料(包括产品生产许可证、产品标准、生产检验报告、产品合格证)等复印件(盖甲方公章);产品说明书资料。

由乙方承担，甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真、e-mail等方式进行指导解答。

4、甲方产品价格变动应提前15日通知乙方;

5、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立，费用由乙方负担。

6、在本合同期内乙方完成签订经营指标的前提下，非经乙方自愿放弃，甲方应遵循双方合作的延续性原则，保证乙方在次年度继续签订合作协议的绝对优先权。

8、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

七、售后服务条款：

八、争议处理：

1、甲乙双方在合同规定区域内销售该产品，确保任何第三方(包括甲乙双方)不得超出合同规定的范围内生产、销售使用该产品，否则任何违约方赔偿给另外一方\_\_\_\_\_\_\_万元，并终止合同。

2、乙方若在代理期限不能完成签订销售任务，甲方有权重新寻找代理商。

3、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决。

4、若双方协商不能达成一致，则提交协议签订所在地仲裁委员会或人民法院解决。

九、其它：

1、甲乙双方均承认，已阅读本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载。未经双方书面修订，不得对合同加以变更。

3、不可抗力：本合同任何一方如遇到所力不能及的事由，以致全部或部分无法履行本合同，则可在下列范围内免除责任。如：地震、战争等确非人力所能抗拒的原因。

4、合同文本：本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效，具有相同的法律效力。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

委托人： 委托人：

电话： 电话：

帐号： 帐号：

开户行： 开户行：

时间： 时间：

**独家代理销售合同英文篇七**

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、代理区域

乙方的代理区域为：\_\_

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壹年，从本合同签订之日起至20\_\_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\_\_，如果壹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。

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。

**独家代理销售合同英文篇八**

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合作双方：甲方：乙方：

二、合同期限：

本合同签署后，甲乙双方形成长期战略合作关系，该合同长期有效。

三、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方各类酒产品。

2、甲方授予乙方各类酒产品的销售区域为全国，且为独家代理权，并授权乙方根据营销需要经营区域销售网络，并由乙方对各销售区域授权代理商经销甲方各类酒产品。

四、产品价格：

1、乙方经销价格，由甲乙双方根据酒品制造过程的成本加上一个合理的利润率确定。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。甲方只能对股东进行销售，并不得低于乙方经销价格。

3、甲方与乙方协商一致后，调整各类酒品价格。

五、结算方式

1、乙方应及时将回笼的销售款项支付给甲方。

2、如甲方更改账号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

六、合作保证

甲乙双方签定合同后，如果资金需要，应相互支持。

七、市场操作要求：

1、乙方应建立起完整的销售网络，保证经销甲方的产品在各经销区域内及时销售。

2、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

3、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

八、甲方责任：

1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4、保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作;负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5、及时兑现合同约定的政策支持。

6、负责将产品运至乙方，运费由甲方承担。

九、产品验货约定：

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

十、双方合作前特别约定：

1、乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息。

3、乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方承担违约责任。

十一、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，通过诉讼解决。

二〇一二年四月一日

**独家代理销售合同英文篇九**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、代理区域：

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、代理产品：

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌系列客车。

三、代理指标：

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆。

四、代理价格：

1、代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2、甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17%增值税由甲方承担。

五、付款方式：

合同签订后，甲方先付车款的20%定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务：

1、积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2、合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3、甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4、车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5、甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务：

1、自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品，其售价不得低于代理价。

2、保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3、产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4、积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5、乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法：

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以内的，按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提取服务费，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_\_\_\_\_%提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

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

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

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**独家代理销售合同英文篇十**

委托方(甲方)：

受托方(乙方)：

甲乙双方经过协商，根据《中华人民共和国合同法》法有关规定，就甲方委托乙方代理销售甲方开发楼盘的事宜，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

甲方委托乙方代理销售 楼盘。甲方全权交付乙方代理销售的套住房必须在合同约定的时间内达到100%。注：(如在合同约定的时间内所销售的房屋未达到85%时，甲方扣除乙方所得全部佣金的10%;以此类推，如果销售的房屋达到90%的，不奖不罚;销售的房屋未达到90%时甲方扣除乙方所有佣金的5%;如果达到或超额完成95%以上时，奖10%提成;提前完成合同约定，甲方给予乙方奖励，奖励标准为每提前一个月奖5000.00元)。

第二条 合同期限

1、本合同代理销售期限为19个月，自20\_年4月1日至 20\_年10月31日，甲乙双方结清全部经济费用，则本合同自动终止。

2、在本合同有效代理期内，甲方和乙方不得违约，否则违约方承担相应责任。

3、在本合同有效代理期内，甲方不得再指定其它代理人。

第三条 费用负担

本合同约定代理销售的楼盘宣传策划、资料以及推广、销售人员的工资等费用均有乙方负责支付。甲方给予配合。

第四条 销售价格的确定

销售基价由甲乙双方共同协商制定，以公司各楼宇的实际价格表为准，甲方提供并确认的销售价目表见(附件1)，如需调价，甲方以书面形式通知乙方，乙方接通知后即按新的销售价格销售。

第五条 代理销售佣金及支付方式

1、乙方代理销售的佣金按销售合同总价款的百分之一结算。乙方实际销售价格超出销售基价(即溢价)部分有甲乙双方五五分成(5:5比例)，代理销售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销售佣金。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责任即告完成，甲方于每月30日之前按实际回款比例的百分之一计算代理销售佣金，次月5日前支付代理销售佣金。溢价款于每套合同价回款额度达到百分之百时全部结清。

3、乙方若代甲方收取房款，在合同签订并按合同收取房款后，收款当天或者第二天将房款存入甲方指定账户。

4、因客户对临时买卖违约而没收的订金，在客户无争议后，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;

(2)开发建设项目，甲方向乙方提供国有土地使用证、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证、商品房销售许可证(包括商品房预售许可证)。

(3)关于代售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、其它费用的估算。

(5)甲方正式委托乙方为合同签订项目销售代理人。以上文件和资料，甲方应于本合同签订后三天向乙方交付齐全。甲方保证客户购买楼盘的实际情况与其提供的资料相符合。

2、甲方应积极配合乙方的销售，保证提供给乙方的房产信息无误。

第七条 乙方责任

1、在合同期内，乙方应做以下工作：

(1)指定推广计划书(包括市场定位、销售对象、广告宣传等);

(2)根据市场推广计划，指定销售计划、时间安排;

(3)按照甲乙双方一定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划;

(4)派送宣传资料、销售书;

(5)在甲方的协助下，安排客户考察并介绍项目及相关情况;

(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者做出任何承诺。

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元)，乙方须告知甲方，作个案协商处理。

4、乙方收取客户所付款项后不得挪用他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代理销售楼盘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，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清于本合同有关的费用，完备与法律经济相关事宜。本合同终止，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。

2、经甲乙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10000元的违约金。并约定如下：在甲乙合作期间甲方不得再指定其它代理人;乙方不得低于基价销售。特定关系户由甲方决定成交价，乙方所得的百分之一佣金比例不变，结算佣金基价下调;甲方对已委托代销楼盘不再谈判销售，如有客户找到甲方，甲方及时推介，最终谈判权归乙方。

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。

2、在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式接解决。

甲方：

乙方： (盖章)

签约时间：

**独家代理销售合同英文篇十一**

第七条 本

合同

未尽事宜双方可签订补充协议，补充协议与本合同有同等法律效力。

第八条 其它约定事项(另辅)

第九条 本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。合同各条款均已履行完毕后，合同终止。

甲 方： 乙 方： \*房地产经纪有限公司

身份证： 注册号： \*00300631

经办人： 地 址：

地 址： 电 话：

电 话：

甲方(授权方)：\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_科技有限公司

乙方(被授权方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、合约事项

1.为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

2.双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。

3.双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。

4.甲乙双方在本合约有效期内，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日，将\_\_\_\_\_\_系列产品在\_\_\_\_\_区域内，授权乙方独家代理销售。

二、乙方的权利及义务

1.有权确立代理区域内的销售方式;

上网找律师 就到中顾法律网 快速专业解决您的法律问题

2.有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布;

4.严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售;

7.乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

三、代理/经销数量/价格/广告支持

1.代理/经销商之销售数量要求：

上网找律师 就到中顾法律网 快速专业解决您的法律问题

独家代理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在\_\_\_\_\_台以上，乙方试销期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，试销期销售额不能低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_台。

四、交货与订货

1.交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)

2.乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。

3.票据-本合约之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

五、售后服务

上网找律师 就到中顾法律网 快速专业解决您的法律问题

1.乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照保修单处理。

2.乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。

3.乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。

4.甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。

5.在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。

6.甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。

上网找律师 就到中顾法律网 快速专业解决您的法律问题

7.甲乙双方正常合作期间 返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，或由于乙方项目转变造成双方三个月未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

六、违约及终止

1.乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予与处理。并追究经济损失。

2.双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七、本合约一式两份，双方签字后生效。

八、本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

上网找律师 就到中顾法律网 快速专业解决您的法律问题

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

共

2

页，当前第

2

页

1

2

**独家代理销售合同英文篇十二**

甲方：

乙方： (盖章)

甲乙双方根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国经济合同法》的有关规定，经友好协商，就开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商开发经营的房地产项目事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

开发商委托咨询公司独家策划、销售开发商在 项目，规划许可证号为 号,总占地面积总建筑面积约平方米（以下简称本项目）。

在代理合同有效期内，咨询公司为开发商在 （地区）委托的独家策划销售代理商，开发商不得在（地区）指定其他代理商。

咨询公司代理开发商对本项目的宣传、策划、销售等一切对外活动，必须以开发商名义进行，并在本合同约定或开发商批准、授权范围内行使代理权。

咨询公司在开发商授权范围内的一切代理活动，由开发商承担民事责任。咨询公司未经开发商授权或超越代理权限的代理行为，由咨询公司自行承担民事责任。

自双方签字盖章合同生效之日起,至项目全部经过工程质量验收并可交付使用后三个月止。

咨询公司对项目进行的宣传、策划、销售等活动的计划书及所需费用预算应以书面报告形式提交开发商，经开发商同意、批准后方可实施执行。

1．咨询公司负责组织销售人员队伍，在开发商提供的销售中心完成前台现场销售工作（即所有需与客户联系沟通的工作）。前台现场销售工作包括现场接待客户、签署《商品房购房协议书》（又称《订购书》）、引导客户签署《商品房买卖合同》、《商品房按揭贷款申请表》及《商品房抵押贷款合同》等。

咨询公司应委派不少于2名的.项目管理人员到达现场办公，保证与开发商工作人员的沟通与协商，完善前台现场销售工作。

2．开发商应委派不少于3名的工作人员完成后台签约及办证工作。后台签约工作包括收取订金、签署《商品房买卖合同》、收取房款、协助银行签署《商品房抵押贷款合同》、办理《房屋产权证》等工作。

3．开发商负责提供销售中心的保安及清洁工作人员和相关费用。销售中心的日常工作由咨询公司负责统筹管理，双方工作人员按统一的管理制度进行工作。

4．甲乙双方设置例会制度，定期研讨销售工作，根据市场需求，对销售工作进行调控。

1．咨询公司的代理费用按咨询公司实际代理销售的商品房销售总金额的百分比提取，具体百分比按以下条款规定执行。销售代理费由开发商以人民币形式计算和支付。

3．咨询公司的代理费用以代理期限内商品房实际成交均价情况确定如下：本项目的住宅销售均价不能低于3650 元/m2,代理费用按商品房销售总金额的1.2%（按以上第2点具体销售率调整代理费比例）提取。开发商按照具体单元的销售，按以下约定给予咨询公司奖励：商品房销售均价在3650元/ m2以上，在3650～3800元/ m2范围内的那部分销售金额代理费按以上第2点计算，超出3800元/ m的那部分销售金额代理费用按超出部分总金额的10%提取。

4．在代理期限内，咨询公司代理销售商场、车位，其代理费用按销售总额的1.2%计算。

1．开发商同意按下列方式支付销售代理费： 对每一个销售单元开发商与客户签定《商品房买卖合同》并收取首期房款后，需向咨询公司支付销售金额1.2 %的销售代理费，咨询公司的代销责任即告完成。但本合同履行期间咨询公司应按本合同第六部分第1点完成代理工作。开发商每月8日前与咨询公司结算上月的销售代理费用，咨询公司在收到开发商的代理费用后一个工作日内应向开发商开具正式税务发票。

2．甲乙双方每月8日前结算的销售代理费用均以上月的销售总额1.2%提取。关于咨询公司按本合同第七条规定，在规定时间内超额完成的计提比率和超出规定均价所计算的提成金额在合同期内的最后一个月内结清。咨询公司应同时向开发商办理代售资料移交。

3．若客户签署《商品房买卖合同》并缴付首期房款后违约和按揭后退房违约，所交房款、订金及罚金归开发商所有，咨询公司不需退还相应的销售代理费；对同一单位的销售，咨询公司只收一次代理费。

1．销售价格由甲、乙双方商讨制定，并由开发商确认。咨询公司按照经开发商确认的销售价目表进行销售，咨询公司无权自行调整销售价格。如咨询公司销售价格低于开发商书面确认的销售价目表，则低于开发商定价部分应由咨询公司补足。

2．开发商所提供并确认的销售价目表及咨询公司制定并得到确认的促销优惠措施方案作为本合同的附件。

1．本项目总体营销费用按总销售额的3%为控制原则，由开发商负责支付。咨询公司制定的整体营销执行方案的费用预算不得超出此限。

2．甲、乙双方均应在高效、经济的原则上对本项目的总体营销费用科学地运用。咨询公司制定的广告宣传推广方案、公关活动方案、促销活动方案等费用预算和开发商提议使用的相关营销费用都必须经甲、乙双方共同确认并书面批准方可做为总体营销费用控制的标准。

3．本项目的总体营销费用包括报纸、电视等媒体宣传、路牌及户外广告牌、公关促销活动费用、销售物料制作和印刷、销售中心现场布置及维护、模型制作、现场和后台与销售业务相关费用、现场办公费用及保安和清洁费用等。

定期研讨销售工作，有需要时对销售工作进行适当调整。双方应配合对方的工作，一切以销售为重，提供一切便利条件为买家办理所有购房手续。

1．开发商应向咨询公司提供以下文件和资料：

（1） 开发商营业执照复印件和开户银行帐号；

（2） 开发商应提供政府有关部门对开发建设香格里拉项目批准的有关证照。

包括国有土地使用权证书、建设用地批准书、规划许可证、建设工程规

划许可证、施工许可证和本项目的商品房预售许可证等相关证照的复印件。

（3） 关于销售代理本项目所需的材料，包括立面图、平面图、地理位置图、

室内设备、装修标准、电器配备、楼层高度、销售（测绘）面积、规格、物业管理收费标准及其他费用的估算等。

（4） 咨询公司代理销售该项目所需的购房订购书。

以上文件及资料，开发商应于正式对外销售15天前向咨询公司交付齐全。

甲方：

乙方： (盖章)

签约时间：

**独家代理销售合同英文篇十三**

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮 编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电 话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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拥有的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方委托乙方独家代理销售甲方在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 的住宅楼，该住宅楼共 层，可销售房屋 套，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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。否则视同乙方代理销售。乙方有权获得合同中约定的代理销售费用。

4.甲方与买方签订房地产买卖合同或协议后,因甲方违约导致房地产买卖交易无法完成,甲方应承担卖方的中介费.

第三条 费用负担

1、推广费用由乙方负责。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责。

第四条 委托价格

1、该住宅楼委托乙方销售价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，其中买方的中介费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 承担，办理产权证手续费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 方承担.

2、乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在 %内。

3、甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动 %内，超过该幅度时应征得甲方的认可。

第五条 代理销售费用

1、乙方的代理销售费用为成交额的 % ,乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价格时，超出部分归乙方。

2、代理销售费用由甲方以人民币形式支付。

3、甲方同意按下列方式支付代理销售费用：

甲方与买方签订正式销售合同后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理销售费用。甲方在签订正式销售合同后应不迟于3天将代理销售费用全部支付乙方，乙方在收取代理销售费用后应开具收据。

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)甲方的身份证复印件;

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证(复印件)等。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：户型平面展示图、交房标准(装饰、装修、设备标准)、购房合同及其它有关资料等;(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。)

(4)甲方保证若客户购买的房地产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。

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，乙方应做好以下工作：

(1) 根据市场，制定推广计划;

(3) 派送销售房产的有关宣传资料;

(4) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍销售的房产、环境及情况;

(5) 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，应根据甲方提供的房产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.乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_

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

\_\_\_\_ 年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 \_\_\_\_ 年\_\_\_\_月\_\_\_\_日 代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：

**独家代理销售合同英文篇十四**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

委托代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

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

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

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

甲、乙双方在互惠互利的基础上，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拥有的房产事宜，达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条合作方式和范围

甲方委托乙方独家代理销售甲方在\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的住宅楼，该住宅楼共层，可销售房屋套，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，可循环延期。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，甲方不得指定其他销售代理商。否则视同乙方代理销售。乙方有权获得合同中约定的代理销售费用。

4.甲方与买方签订房地产买卖合同或协议后,因甲方违约导致房地产买卖交易无法完成,甲方应承担卖方的中介费.

第三条费用负担

1、推广费用由乙方负责。

2、具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责。

第四条委托价格

1、该住宅楼委托乙方销售价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，其中买方的中介费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_承担，办理产权证手续费由\_\_\_\_\_\_\_\_\_方承担.

2、乙方可视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向上灵活浮动，但浮动幅度原则上控制在%内。

3、甲方同意乙方视市场销售情况，在甲方确认的销售价目基础上向下灵活浮动%内，超过该幅度时应征得甲方的认可。

第五条代理销售费用

1、乙方的代理销售费用为成交额的%,乙方实际销售价格超出本合同规定的销售价格时，超出部分归乙方。

2、代理销售费用由甲方以人民币形式支付。

3、甲方同意按下列方式支付代理销售费用：

甲方与买方签订正式销售合同后，乙方即可获得本合同所规定的全部代理销售费用。甲方在签订正式销售合同后应不迟于3天将代理销售费用全部支付乙方，乙方在收取代理销售费用后应开具收据。

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)甲方的身份证复印件;

(2)政府有关部门批准的国有土地使用权证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证(复印件)等。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：户型平面展示图、交房标准(装饰、装修、设备标准)、购房合同及其它有关资料等;(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。)

(4)甲方保证若客户购买的房地产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。

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，乙方应做好以下工作：

(1)根据市场，制定推广计划;

(3)派送销售房产的有关宣传资料;

(4)在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍销售的房产、环境及情况;

(5)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，应根据甲方提供的房产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.乙方应信守本合同所规定的销售价格与浮动幅度。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，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：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn