# 最新业务员协议书(精选14篇)

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2024-05-01

*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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。业务员协议书篇一甲方：乙方：甲方委托乙方在所在校区开展...*

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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

**业务员协议书篇一**

甲方：乙方：

甲方委托乙方在所在校区开展校园计算机二级招生工作。现将甲乙双方责任权利明确如

下：

第1条：乙方负责校园计算机二级招生工作（兼职）。

甲方承担。

如数归还甲方。因以上乙方原因，造成的损失由乙方承担。

第4条：甲方与乙方不存在劳动关系，不适用《劳动法》及相关法律调整。乙方报酬元/

份，需向报社上交资料制作费元（含培训费、培训资料、社会实践证明、工作证等资料）。

含公众演说、创业就业、销售技能等。

第5条：业绩突出的可提拔为校园经理或区域经理。对于即将毕业的学生，公司可提供更广阔的发展舞台。

密。本协议一式两份，甲乙双方保留一份为凭。

甲方：大学生英语报湖南工作站乙方：

签字代表：电话：

电话：学校：地址：宿舍：q q号码：qq号码：

签字日期：年月日

**业务员协议书篇二**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。（亲子活动安全协议书）

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20xx年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

甲方代表： 乙方代表：

甲方联系人及电话： 乙方联系人及电话：

单位（盖章）： 单位（盖章）：

年月日 年月日

**业务员协议书篇三**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的\'业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。（亲子活动安全协议书）

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20xx年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

甲方代表：乙方代表：

甲方联系人及电话：乙方联系人及电话：

单位（盖章）：单位（盖章）：

年月日年月日

业务员协议书

外贸业务员

外贸业务员简历

业务员述职报告

业务员聘用合同

业务员简历封面

业务员劳动合同

业务员竞聘书格式

渠道业务员自我评价

业务员的聘用合同

**业务员协议书篇四**

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，自愿达成以下协议，乙方自愿任职本公司销售人员，双方在工作中必须严格遵守以下协议：

权利：

1.根据市场销售情况和企业实际情况自主确定生产品种。

2.针对市场情况对乙方下达销售任务及考核目标。

3.对乙方在工作期间实行全面管理。

4.对未完成销售任务或违反双方协议规定的一切不符合销售条件的销售人员.随时调整区域市场.进行处罚或终止合作协议。

义务：

1.提供符合国家规定的合格产品。

2.不强迫乙方从事超强度,危险性劳动。

3.每月15日按时发放乙方上个月应得报酬。

4.在合同期内，乙方如果连续1个月无单或不能达成月销售计划销量，甲方有权终止合同。

权利：

1.依据双方约定享有薪酬待遇。

义务：

1.在公司和上级销售经理的领导下开展思想工作，思想进步，业务熟练，服从领导管理，工作积极。

2.公司送货，客户未能按规定结清货款，后果由乙方负责。

3.对自己所负责的辖片区域制定日工作计划.周工作计划并向主管经理汇报工作进度。

4.自建辖区销售网络表.终端客户拜访表.终端客户资料库。

5.深入终端店和消费者之中的宣传.销售产品.了解公司产品质量和价格是否合理，以及与同类产品之间的差异。保管管辖区域市场占有率在一年内达到50%以上。

6.在公司和经销商之间起纽带作用。代表公司指导.协助经销商做好产品的\'宣传及售后服务等工作；能够解决销售中遇到的问题；团结经销商圆满达成任务。

7.根据市场的实际情况向甲方建议制定合理的销售方案，并严格跟踪和执行，及时做好促销效果的评估工作。

8.乙方严格约束本区域经销商按界定的销售区域销货。

9.、不迟到，不早退，不利用工作时间处理私物，不擅自离开工作岗位。为了确保甲方对市场情况的了解和掌握，乙方每天早上7:00到晚上9:00之间确保手机畅通。

1.每月跑单超过20\_\_平方米，每多一平米再补助一元。工程面积以公司和客户签订的合同后为每月业绩。

2.业务员每平方米提成一元，如果业务员所销售产品价格高出公司的定价，高出的部分业务员和公司各分50%。

3.公司除给业务员的保底工资两千元，不再补助任何费用。

1.乙方不弄虚作假.欺下瞒上，不得接受客户以及终端店的宴请及贿赂。

2.未经甲方书面同意，乙方不得私自解除甲方与客户签订的合同。

3.未经甲方法人书面授权允许，乙方不得以任何形式向客户借款，贷款。

4.合同期满，甲乙双方可以自由选择是否继续合作（双方必须提前一个月通知对方）。

5乙方因不能胜任甲方工作或给甲方造成经济损失而被甲方辞退的，甲方不给乙方当月薪酬或追究经济责任。乙方不再提出补偿和赔偿。

7.保留客户所提供的产品底单，以便出错时的责任划分。

合同未尽事宜，甲乙双方协商解决，如未达成一致，自愿在甲方所在地法院解决。

合同有效期为一年，自年月日至年月日止。此协议一示两份，双方签字生效。双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：

日期：年月日

乙方：

日期：年月日

**业务员协议书篇五**

乙方：，身份证号码：

根据《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》的相关规定，经甲方与乙方协商一致，双方同意解除劳动合同。达成协议如下：

2.协议乙方应于本协议签订之日起日内按照甲方的要求归还属于甲方所有的文件、资料、办公用品、电子文档以及其他一切物品，并按甲方要求妥善办理工作业务移交手续。

3.协议甲方根据《中华人民共和国劳动合同法》的有关规定，在乙方办理完本协议第2条所述事项并经甲方确认后，甲方支付乙方经济补偿金。

4.协议乙方在甲方的最后工作日至年月日止，甲方支付给乙方的报酬也结算亦至年月日止，社会保险金、公积金于次月缴交。

5.协议甲方根据相关规定，向乙方提供劳动合同解除的证明并办理相关退工手续。

6.乙方保证对于甲方的商业秘密及其他信息，乙方不会以任何形式进行复制、保留或带离甲方经营场所。离职后不得作出有损公司名誉或利益之行为。

7.除上述所列事项外，在各自履行完相应义务后，甲乙双方不再存有任何劳动和经济纠纷。

8.本协议书壹式叁份，具有同等法律效力，甲乙双方各执壹份，另外壹份用于办理退工手续。

9.本协议书自双方签字或盖章之日起生效。

甲方：有限公司乙方(签字)：

年月日年月日

**业务员协议书篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

住所：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

鉴于：甲方是以股票分析软件研发和销售为主营业务的高科技企业，以成为“中国金融信息服务的领导者”为目标，历来主张全面合规经营。

乙方作为甲方之员工，在销售过程中有可能因为对政策不熟悉、业务操作经验不足或职业操守等而出现违反国家相关法律法规、规则和准则等从而严重影响甲方的市场声誉和稳健经营。

为保护双方的合法权益，避免合规风险，根据国家有关法律法规，本着平等自愿和诚信的原则，经双方协商一致，达成下列条款以资遵守。

第一条定义

1.“合规风险”是指，因未能遵循法律、监管规定、规则、自律性组织制定的有关准则，以及适用于公司自身业务活动的行为准则而可能遭受法律制裁或监管处罚、重大财务损失或声誉损失的风险。

2.“法律、规则和准则”是指，适用于公司经营管理活动的法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件、经营规则、自律性组织的行业准则、行为守则和职业操守。

3.“合规文件”是指，甲方依照法定程序制定并向员工公示的各类规章制度，包括但不限于《合规风险管理制度》、《产品销售手册》、《呼叫中心现场管理制度》、《员工手册》等。

第二条甲方之声明

甲方以负责的态度开展各项业务，严格遵守各类法律法规。甲方决不姑息任何非法行为和不道德的行为。甲方已经建立了一套具有约束力的合规文件，要求所有管理人员和员工遵纪守法。这些合规文件是确保甲方的工作得以顺利进行的基础，也是确保员工关系、客户关系融洽有序的基础。

甲方的合规目标旨在确保公司上下在道德、合法的前提下开展业务。它包括一系列清晰而明确的指导说明，要求所有员工遵守所有适用的法律。为此，公司建立了合规管理组织架构，明确合规管理责任，构建了合规管理体系等。对部门和员工的不合规行为，公司将采取“严防、严查、严打”的姿态，“发现一起打击一起”，有效识别并积极主动防范化解合规风险，保障客户的合法权益，确保公司稳健运营。

第三条乙方之声明

乙方意识到，合规应成为公司企业文化的一部分。合规并不只是专业合规人员的责任，合规与公司内部的每一位员工都相关，应歧视伟公司经营活动的组成部分。公司各级员工在开展业务时应坚持高标准，并始终力求遵循法律的规定与精神。

乙方认可，高标准的要求有利于股东及客户和利益，并最终惠及员工的个人利益。

第四条乙方义务

1.乙方应遵守本协议第一条之“法律、规则和准则”及“合规文件”；

2.乙方在销售过程中，不得对客户进行任何形式的证券咨询类服务，包括：

（1）冒称分析师或证券投资咨询人员

（2）对客户提供投资分析、预测或建议

（3）以虚假信息、市场传言或者内幕消息向客户提供投资分析、预测或建议

3.乙方在销售过程中，不得对客户从事下列证券欺诈活动，包括：

（1）冒称电视台工作人员

（2）代理客户从事证券买卖

（3）向客户承诺证券投资收益

（4）向客户指导股票的买卖点

（5）与客户约定分享收益或者分担投资损失

（6）向客户推荐股票

（7）向客户夸大软件选股器的准确率

（8）向客户夸大软件与分析师之间的联系

（9）向客户承诺软件包赚不赔

（10）向客户暗示购买之后提供投资咨询服务

（11）法律、法规、规章所禁止的其他证券欺诈行为

第五条甲方之义务

1.应制定并向员工公布合规目标、合规管理文件。

2.就合规管理文件对员工进行相关培训。

3.当国家法律法规与合规管理文件相冲突时，及时修订合规管理文件。

4.建立适当的合规管理组织构架。

第六条违约责任

1.甲、乙双方约定，乙方不履行本协议第四条规定的义务，应当承担违约责任，乙方承担违约责任的方式有：

（1）经济处分：根据乙方违规情节的严重性，处以500元到5000元不等的罚金以弥补甲方的损失，罚金在当月发放工资中扣除，扣除额以保证甲方所在地当年最低工资标准为限，不足额度在次月发放工资中补足。

（2）行政处分：包括通报批评、警告、解除劳动合同等。

2.以上违约责任可以独立适用，也可合并适用。

3.在甲方对乙方作出处罚决定时，应根据违规性质、情节轻重、危害大小、乙方对违规的认识态度等情节，决定给予相应处罚。

4.因乙方的行为违反相关法律、法规要求，由乙方自行承担相应的刑事及行政责任。

5.因乙方的违规行为给第三人造成损失的，由乙方个人予以赔偿。

第七条争议解决

因本协议引起的纠纷，由双方协商解决。如协商不成，则提交甲方所在地劳动争议仲裁，对仲裁裁决不服的，可以向甲方所在地人民法院提起诉讼。

第八条效力

本协议自双方签章或签字之日起生效。本协议的修改，必须采用双方同意的书面形式。双方确认，已经仔细审阅过合同的内容，并完全了解合同各条款的法律含义。

第九条其他

本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

(以下无正文)

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签章）乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（签名）

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

**业务员协议书篇七**

根据《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》的相关规定，经甲方与乙方协商一致，双方同意解除劳动合同。达成协议如下：

2、协议乙方应于本协议签订之日起\_\_\_\_\_\_日内按照甲方的要求归还属于甲方所有的`文件、资料、办公用品、电子文档以及其他一切物品，并按甲方要求妥善办理工作业务移交手续。

3、协议甲方根据《中华人民共和国劳动合同法》的有关规定，在乙方办理完本协议第2条所述事项并经甲方确认后，甲方支付乙方经济补偿金。

4、协议乙方在甲方的最后工作日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，甲方支付给乙方的报酬也结算亦至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，社会保险金、公积金于次\_\_\_\_\_\_月缴交。

5、协议甲方根据相关规定，向乙方提供劳动合同解除的证明并办理相关退工手续。

6、乙方保证对于甲方的商业秘密及其他信息，乙方不会以任何形式进行复制、保留或带离甲方经营场所。离职后不得作出有损公司名誉或利益之行为。

7、除上述所列事项外，在各自履行完相应义务后，甲乙双方不再存有任何劳动和经济纠纷。

8、本协议书壹式叁份，具有同等法律效力，甲乙双方各执壹份，另外壹份用于办理退工手续。

9、本协议书自双方签字或盖章之日起生效。

**业务员协议书篇八**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的`提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

三、业务开支

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20\_\_\_\_年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

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

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

**业务员协议书篇九**

甲方：

住所：

联系电话：

乙方：

住所：

联系电话：

根据《经济法》、《合同法》及相关法律法规，本着协商、平等、互惠互利的原则，双方商定，乙方作为甲方公司的全职外贸业务员。双方共同遵守如下条款。

甲方聘请乙方担任甲方公司外贸业务员。

1、本合同期限自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日止，合作期为\_\_\_\_\_\_\_年期限合同。

2、合作合同期满前\_\_\_\_\_\_\_个月，甲乙双方均未有终止本合同书面通知时，即视为延长本合同有效期\_\_\_\_\_\_\_年，无须办理续约手续，以后期满类推，除另有补充合同外。如甲乙双方其中任何一方不再续约时，则须于期满前\_\_\_\_\_\_\_个月以书面形式通知对方终止。

甲方责任与义务

1、按乙方业务开拓需要，提供宣传资料和相关证件。

2、每周阅览乙方的工作日记，对相应的业务关系或进程进行指导，协助乙方完成业务目标。

3、负责乙方所接业务的设计工作。

4、负责所有外贸订单生产、包装、检验、报关、售后工作。

5、努力控制、降低产品成本，确保其产品价格适合市场一般需求行情，在竞争、投标中其产品价格应是同行中的中间价格。

乙方责任与义务

1、努力开展业务，开拓市场，完成任务目标。

2、做好工作日记，记录每天的行程与拜访的客户资料，作好次日的行程或工作安排。3、遵守公司各项规章制度，维护甲方企业、品牌形象及商标权，不得做出有损公司形象或利益的行为。

4、严格保密甲方设计方案及生产技术，在业务过程中，对操作项目有保密责任，不得向任何人泄露商业资料，严格执行国家商业机密相关条款，违约者每次将赔偿人民币\_\_\_\_\_\_\_万元违约金。

5、按订单规定准时收回货款。

6、公司提供的设计方案或技术资料征得甲方同意后，方可留给客户或借给客户。

7、招待客户费用，应向公司提出申请，未经公司批准的招待费用，由业务员自理。

8、全程负责与客户订单的业务跟单工作，按订单规定保质、保量、准时完成与客户的收发货工作。

9、巩固老客户，开发新客户，代表个人更代表公司，对客户有礼貌，善待客户的意见与投诉，并及时向公司传递信息，建立良好的客户群体与客户关系。

10、与甲方正式签署本合同后，在本合同合约期限内，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者组织进行相同或者类似本合同内容的合作，一经发现，甲方有权随时取消其合同并有权要求乙方赔偿损失人民币\_\_\_\_\_\_\_万元。

1、乙方作为甲方的外贸业务员，按甲方制定的市场运行模式及要求，在国际市场承接企事业单位、政府机构、社会团体的电源业务。

2、甲方支付给乙方的工资与提成如下：

（1）乙方底薪每月为\_\_\_\_\_\_\_元。

（2）乙方的销售提成为货款\_\_\_\_\_\_\_%。

3、为便于乙方拓展市场，甲方向乙方提供相应的销售平台（如阿里巴巴、国内国际展会、ecvv等）。但提倡风险共担。乙方若达不到甲方规定销售额，需与甲方共担费用（仅限网站销售操作平台及参展费用），规定如下：

（1）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（2）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上\_\_\_\_\_\_\_万以下，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

（3）乙方年销售额达\_\_\_\_\_\_\_万以上，提成按\_\_\_\_\_\_\_%。

1、工资发放日期为每月\_\_\_\_\_\_\_日支付上个月的基本工资。

2、提成发放日期为收到货款年底支付。

1、乙方违反本协议相关条款，并在收到甲方书面通知后，\_\_\_\_\_\_\_天内未能纠正过失。

2、乙方错误地使用不同程度损害了甲方有关声誉，或在承接业务过程中，直接或间接损害了甲方商标的合法性和专有性。

3、终止合同后，乙方不得以甲方的名誉开展任何活动，否则甲方有权追究乙方相关责任，乙方每次将赔偿人民币捌万元违约金。

双方可作“补充合同”，“补充合同”与本合同具有同等的法律效力，如果“补充合同”与本合同、多份“补充合同”之间有矛盾之处，时间后的为优先解释顺序。

甲方（签字）：

签订地点：

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

乙方（签字）：

签订地点：

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

**业务员协议书篇十**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的`提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20\_\_年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

自\_\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_年\_\_月\_\_日。

甲方代表：

年月日

乙方代表：

年月日

**业务员协议书篇十一**

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。（注：交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作。）

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币2500元正。

方、乙方、客户方三等份分成）。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算（1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清）

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次（特殊开支注明）。

三、业务开支

1、日常业务开支：与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支（例如20xx年营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用）。

2、节日开支：凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用

乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由：甲方承担70%，乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

**业务员协议书篇十二**

受聘人姓名： 籍贯： 所属部门：

性别：

身份证号

家庭住址：

签订日期：自起止

甲方：（用人单位）郑州鑫基有限公司

乙方：（员工）姓名：

根据（合同法）及相关法律、法规和行业通行规则，本着协商、平等、互惠互利的原则，双方商定，聘用乙方作为甲方公司的专职业务。双方遵守如下条款：

一、 合作形式

以乙方作为甲方的业务员，按甲方指定的市场运行模式要求，承接公司制造的商品销售业务。甲方支付给乙方的薪酬与提成如下：

1、每月底薪元：一切因业务运作而产生的费用自理，前三个月以底薪加提成方式结算工资，三个月后，工资结算分为以下两种形式：1、提成高于底薪，则按提成金额发放工资。无底薪。2、提成低于底薪。则仍以底薪标准发放工资，无提成部分的薪酬。

2、公司规定客户结款方式为: 按合同方式结款，不能超出合同约定付款期限十五天，如超出最终期限，按客户实际未付金额0.5%扣除业务员该单提成。

3、业务员收回货款未上交财务私自带钱离开，根据最高人民法院《关于审理挪用公款案件具体应用法律若干问题的解释》第六条规定，携带挪用的公款潜逃的，以贪污罪定罪处罚。

5、业务员因特殊原因要请长假：须把自己所接手的客户款确定已向财务付清才能离开

5、提成结算方式：在客户付款并公司收款入账后一月结算。扣除12%税点

一、 甲方责任和义务

1、 按乙方业务开拓需要，提供宣传资料和相关证书；

3、 负责乙方所接业务的设计开发工作

4、 努力控制、降低产品成本，确保其产品价格适合市场一般需求行情。

二、 乙方责任与义务

1、 努力开展业务、开拓市场，完成任务目标；

2、 做好工作日记，记录每次拜访客户资料，建立完整的客户档案；

三、 协议服务期

四、 解除后合同义务

本协议解除或终至时，乙方应履行以下义务：1、向甲方指定的人交接工作；2、完好归还其占有的甲方的办公用品、文件、设备等有形式无形资产；3、向甲方完整移交截有甲方重要信息的任何载体与所有客户的资料信息；4、其他：处理其他应了未了的事物。

五、 劳动争议与其他

2、 甲乙双方另行约定条款： 本协议一式两份，双方各持一份，经双方签字或盖章后生效。

甲方（盖章）：郑州鑫基有限公司

代表人（签名） 年 月 日

乙方（签名） 年 月 日 贴身份证复印件

**业务员协议书篇十三**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括:客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。(注:交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作)。

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资:人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成；新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成，利润在20%时提成2%，在30%时提成3%，在40%时提成4%，在50%时提成5%，在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单，提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期：按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清；4-6月份的提成在7月底前支付清；7-9月份的提成在10月底前支付清；10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算，每月支付一次(特殊开支注明)。

三、业务开支

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20xx年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付，不在业务开支预算内。

四、过失费用乙方在订单传递与交接的过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，再扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

六、本协议书一式三份，甲乙双方各执一份，双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自20xx年02月01日至201年月日。

甲方代表： 乙方代表：

甲方联系人及电话： 乙方联系人及电话：

单位（盖章）： 单位（盖章）：

**业务员协议书篇十四**

甲方（公司名称）：

地址：

联系电话：

乙方（业务员姓名）：

证件号码：

联系电话：

经甲、乙双方协商一致达成合作意向，现甲、乙双方就合作事宜作详细约定如下：

一、甲、乙双方各自希望通过合作来取得双赢，故愿意按照本协议约定进行合作事宜。

二、乙方应具有丰富的销售经验和多年累积的固定客户群，乙方愿意以提供客户信息的方式与甲方进行合作。

三、鉴于甲方为多元化经营的投资型企业，具有合法有效的企业法人身份和固定的营业场所以及良好的企业品牌形象，甲方愿意提供固定办公场所以及专业的销售管理人员和交易管理员的方式与乙方进行合作。

四、甲方同意乙方在甲方指定门店借助办公，乙方可以以甲方合作方名义进行日常销售活动，乙方若需甲方提供相关合作商户材料（包括不仅限于纸张、名片、产品信息等），由此产生的费用由乙方自行承担，该笔费用乙方同意甲方可从支付给乙方合作佣金中直接抵扣。

五、乙方承诺提供给甲方的商品信息及客户信息真实有效，如乙方提供的不实信息导致甲方利益受损，甲方有权向乙方追偿。

六、本合作协议期限为不定期，甲、乙双方均可向一方提出终止协议，但需书面通知向对方。

七、关于结算乙方佣金的方式：

1、乙方常规产品提成如下表，惊爆价促销价产品回款额的2%，半包工程金额及设计费用的2%，工厂工程价为回款额的.4%。

3、按上述计算所得的提成金额，只有甲方在成功向有关客户收取货款后才须向乙方支付。

4、乙方在离职后将不再享受货品尾款产生的提成。

八、甲、乙双方本着诚信合作原则签署本协议，若因一方原因致使另一方利益受损，守约一方均有权向违约一方追究法律责任和经济损失。

九、甲、乙双方签署本协议时，乙方需提供真实有效身份证件信息给甲方，以表合作之诚意，如身份等证件信息造假，一经甲方发现立即终止本协议，如造成甲方利益损失，甲方有权向乙方追偿。乙方提供之身份和联系信息，如有变更，应以书面形式及时通知甲方。否则，乙方所发出的任何电子邮件或通知均视为甲方未收悉。

十、本协议经甲、乙双方签字后立即生效，本协议未约定事项，双方可协商，协商不成，双方可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

十一、本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份。

甲方：乙方：

证件号码：

日期：日期：

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