# 2024年产品销售代理合同汇总(四篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-01-11

*产品销售代理合同一电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_甲、乙双方在互惠互利的基...*

**产品销售代理合同一**

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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。

甲方委托乙方独家代理销售甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_拥有的店面，(店面编号：\_\_\_\_\_\_\_\_)，销售面积共计平方米(以下简称该房产)。

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中介费。

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，甲方应承担乙方的中介费。

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。

1、该房产委托乙方销售价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，交易中所产生的各项费用与甲方无关(包括中介费)，由乙方自己行解决。

2、乙方视市场销售情况，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。

1、乙方的中介费为甲方规定销售价格超出的部分。

2、代办产权过户手续费由乙方负责。

3、甲方同意按下列方式支付中介费：

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中介费。甲方在签订正式销售合同后应不迟于3天将中介费全部支付乙方，乙方在收取中介费后应开具收据。

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、房屋所有权证，以及按揭合同、

按揭保险单等。

(3)关于代售房地产的所需的有关资料，包括：平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器设备配备、楼层高度、面积、规格、价格、其他费用的估算等;

(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。

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;

(2)在委托期内，进行网络、媒体、声讯电话等方式的广告、宣传，利用各种形式开展多渠道的销售活动;

(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。

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。

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(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品销售代理合同二**

甲方： 有限公司 (以下简称甲方)

乙方： 有限公司 (以下简称乙方)

依据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规，甲乙双方本着自愿、平等及互惠互利的原则，经友好协商，甲方将 项目(以下称本项目)委托乙方进行销售代理及商业招商。合同具体内容及条款如下：

第一条： 本协议有关的重要概念定义

1. 甲方：系指 有限公司，甲方为本项目的合法开发商，具有组织项目开发及销售的全权。

2. 乙方：系指 有限公司，乙方在合同期间为本项目提供独家销售代理、商业招商服务。

3. 本项目系指位于 ，占地面积为 平方米，规划建筑面积约 平方米(以实际规划批准面积为准)的房地产项目。委托乙方销售代理的面积 平方米，委托乙方商业招商服务的面积 平方米。

4. 正式开盘日期：甲方取得项目预售许可证之后，由甲方书面确定并在第一张广告中公布的正式对外公开销售日期。

5. 预开盘日期：甲方对外接受预定、收取订金之日。

6. 宣传中对外称谓：

开发商： 有限公司

全程营销： 有限公司

第二条：合作原则

1. 平等、诚实、信用原则：

甲方对乙方专业知识及运作方式予以尊重，在甲乙双方互相信任、平等合作的原则下签定本合同，并在本项目合作中严格遵守合同各项条款。

2. 整合营销原则：

乙方发挥其自身公司多个专业部门整合优势，将对本项目的前期市场定位、功能规划、营销策划、独家销售代理、广告策划、公关活动与宣传策划顾问、商业部分招商等多板块服务加以整合，并贯穿本项目各期的全程，在前期阶段、预开盘阶段、开盘阶段、强销阶段、持续阶段进行销售代理、商业招商服务。

3. 捆绑合作原则：

甲方向乙方支付的销售代理服务费、招商代理服务费分为贰部分：(ⅰ)销售代理佣金;(ⅱ)招商代理佣金。

4. 书面作业原则：

甲乙双方的工作联系均通过书面形式呈交，并获得对方项目负责人签字确认视为工作完成;本项目甲方固定的传真号码为 ，本项目乙方固定的传真号码为 ，合同期间如有约定号码发生变化的情况，号码修改方应以书面形式通知对方。

第三条：委托内容

1. 项目销售代理(商业部分、酒店部分、公寓写字楼部分)

2. 项目招商代理(商业部分)

以上内容具体参见附件。

第四条：本项目的合同期限

甲方聘请乙方作为本项目独家销售代理、招商代理合作单位。本合同自合同签署之日起生效，有效期至 年 月 日。

本合同有效期届满或项目进度延期时，如有需要，双方可再次洽谈延长合作期限事宜，并根据具体情况另行签订补充协议。

第五条：甲方权责

1. 合同签订后，甲方应向乙方提供项目营销策划和销售代理所需要的有关规划设计的图纸、资料等，以及项目运作的整体计划、方案及甲方要求等;在本项目开盘日前，甲方提供本项目公开销售所需的各项文件资料(《土地使用权出让合同书》和补充协议书、国有土地使用权证书、建设用地规划许可证和建设工程规划许可证、商品房预售许可证和施工许可证、房屋总平面图及标准层平面图、房屋结构、房屋装修、建材配套、设备标准的说明书、所有绿化环境的设计施工、小区智能化设计施工标准的说明书、工程进度计划)、《楼盘销售百问》、对外《委托销售代理证明》以确保本项目策划和销售工作的顺利展开。甲方保证上述资料真实并承担上述资料所产生的法律责任。

2. 甲方负责工程进度及施工质量。

3. 甲方提供本项目开发、建设、销售等合法证明(复印件)给乙方，并对所提供文件和证书的真实性及法律效力负责。

4. 甲方书面提供本项目开发的详细时间表以及房型、建筑面积、建筑标准等一系列本项目硬件设施及软件配套情况，并承担因工程逾期交房或因甲方其他原因而导致购房者退房或索赔所引起的乙方的相应损失。

5. 甲方负责办理按揭手续及审核与购房者签订的商品房销(预)售合同、租赁合同等。

6. 本项目购房定金及房款由甲方收取，甲方开具正式收据或发票给购房者。

7. 甲方负责财务、出纳、合同登记、银行按揭送审等工作。

8. 本案销售现场甲方派出财务、出纳、合同登记、按揭送审及保安保洁等相应工作人员。

9. 甲方承担销售现场甲方人员的工资、奖金，承担现场售楼处及装修费、空调机、音响、电话机、传真机、复印机、饮水机、办公桌椅、合同文本等及样板房装修、装饰等一切硬件费用。

10. 甲方承担模型、效果图、家具配置图、三维动画等对外宣传所用的制作费用和各类宣传资料(包括项目vi应用、楼书、海报、单片、房型册等)的制作印刷等费用，承担礼品制作及各类公关活动、促销活动以及广告媒介宣传费用等相关费用。甲方承担本项目的整体营销宣传费用，费用预算控制在总销售金额的2%左右，根据项目的实际推进情况，双方可协商调整具体的广告宣传费用。乙方在

此费用范围内制定合理的广告计划并经甲方确认，在实施广告投放计划过程中，由甲方直接或委托乙方发布，费用由甲方确认同意并支付予第三方。

11. 甲方充分尊重乙方的专业性建议，并对销售提供切实的工程保证和后勤配合;甲方充分利用媒体等方面的资源，配合乙方开展广告发布及宣传推广活动。

12. 甲方负责向乙方提供与本项目策划、创意、设计、制作等有关的一切项目材料，并在条件许可的前提下，组织乙方与甲方的协作单位进行研讨，以便乙方充分了解本项目的实质内涵，有利于乙方更好地制定营销战略与策略。

13. 甲方应按双方商定的时间计划对乙方提交的报告、计划、设计方案等进行审核和认可，甲方应明确表述其对乙方提交营销活动计划的修改意见。

14. 在合同期内，甲方授权 负责本项目营销策划与乙方接口相关工作。由 代表甲方对乙方提交的各工作方案进行审核和确认，其签字具有甲方公司法人代表同等法律效力。

15. 甲方按时向乙方支付报酬，包括销售代理服务费、奖金等相关费用。若逾期支付，则按拖欠金额每日1‰的标准追加滞纳金，甲方履行完付款义务后有权要求乙方继续履行合同。

16. 在本合同执行过程中，甲方不得自行招商、销售或委托第三方代理，否则甲方仍需按该部分之招商面积或金额支付乙方代理佣金。

17. 甲方有权对乙方派出的项目小组提出项目策划、销售的相关工作要求，并对乙方工作表现提出意见。甲方可要求乙方对销售人员的不当行为做出处罚并对不符合甲方要求的销售及策划人员进行更换。

18. 甲方指定专门人员参与乙方策划专案小组，配合乙方工作。乙方提出的整体营销策略、房号销控方案建议、价格方案建议、各类促销方案等须经甲方同意双方会签后方可实施。甲方根据乙方提供的价格方案建议确定本项目最终价目表和营销方式。

19. 甲方有权随时向乙方工作人员了解项目进展情况，如遇突发事件，乙方应在第一时间内告知甲方。

20. 甲方对与购房客户签订的《认购书》、《商品房买卖合同》、补充协议及相关文件的起草、变更、终止享有决定权。

21. 甲方有权对购房客户给予折扣优惠，甲方享有对违约客户的定金没收权。

22. 甲方有权对乙方的服务质量进行监督和提出意见。

23. 因甲方原因导致客户终止商品房买卖合同时，甲方应按此套房屋的全额的 1%支付乙方销售代理费用。

24. 甲方以自己或朋友的名义购买房屋,计入乙方销售额,佣金按销售额的 1% 支付乙方。

第六条：乙方权责

1. 在合同期内，乙方成立专门的 项目组为甲方进行销售代理及招商代理服务。项目组由乙方公司北京总部和驻太谷相关人员组成，由 担任项目总负责人，由 为乙方常驻甲方代表。项目组成员如有变动，乙方及时通知甲方，并经甲方书面同意。(具体人员名单见附件)

2. 项目的各项工作顺利开展，双方形成项目例会制度，乙方派项目专案小组相关成员参加例会，例会的召开原则上每两周一次。

3. 乙方在合同期间为甲方提供前述“第三条”所述的内容，实施完成甲方认可的工作内容。

4. 乙方代理本项目的销售代理及招商代理工作，乙方于销售各阶段工作前两周提交该部分推广方案给甲方;乙方负责组建、培训专业的项目招商、销售队伍;制定项目招商、销售方案;项目销售现场采用乙方业务模式，乙方负责项目的招商、销售进度和编制项目的销控表;乙方负责项目的客户资料统计工作，并负责项目的销(预)售合同、租赁合同的签订。

5. 乙方每阶段工作的报告、计划、设计方案、销售计划内容须经甲方审核，并按双方认同的审核意见进行修改，最终以甲方签字认可后付诸实施。

6. 乙方有义务为甲方所提供的有关项目的准确的销售额数据及其他相关资料和文件保守秘密。

7. 乙方应根据甲方宣传、销售、工程进度及宣传进度的实际情况，及时向甲方提供相应的策划方案，否则甲方有权利要求乙方改进服务或更换人员，并有权终止本合同。

8. 乙方应每周定期向甲方通报现场招商、销售状况，遇到特殊情况应及时与甲方沟通。

9. 乙方承担乙方现场销售人员的工资、奖金及现场销售的办公文具耗材、现场水电费、电话费以及甲方提供的销售现场设备的日常维修保全费用。

10. 乙方负责协助甲方做好本项目的广告创意、设计、宣传资料的制作工作。

11. 乙方积极加入到甲方产品规划设计工作过程中，力求产品设计方案的创新性和市场结合性。

12. 在合同期内，乙方委派专案经理 负责本项目营销代理与甲方接口相关工作。

13. 在各期招商、销售过程中，乙方须在提交签约客户合同同时提交签约客户的基本资料给甲方。

14. 本合同签订后，在甲方初步确定项目的设计规划方案的十个工作日内，乙方应向甲方提供关于本项目策划宣传包装方案。

15. 向甲方提供其营业执照副本及房地产经

纪机构资质证书的复印件，并保证上述资料真实有效。

16. 乙方须按照与甲方所确认的售楼方案进行销售，不得擅自改变计划，任意放盘，不得对甲方提供的《商品房买卖合同》、补充协议及其他相关资料进行任何修改。

17. 乙方不得以低于甲方认可的价格销售本项目，不得擅自给客户任何形式的折扣，不得向客户收取未经甲方同意的任何费用。

18. 乙方需委派经验丰富、并具有相应资历的项目经理负责本项目的销售执行工作，若因工作需要更换项目经理，乙方须提前书面通知甲方，并经甲方同意(员工辞职情形除外)。若乙方委派的项目经理不能胜任项目的销售工作或产生重大工作失误，甲方有权要求更换项目经理，乙方应予以满足。

19. 乙方须根据甲方提供的文件进行如实的宣传和销售。售楼过程中如有因乙方对客户的误导、欺骗等行为引起的法律诉讼或索赔要求时，由乙方承担赔偿责任，并负责处理有关的纠纷或诉讼。

20. 乙方承接甲方项目销售代理业务，应尽职尽责为甲方服务，乙方的营销策划权及代理权不得转让。如因甲方原因导致乙方不能履行或不能按时履行合同义务，乙方可中止合同。

21. 乙方应对甲方提供的所有资料及双方确认的推广销售资料保密。未经甲方同意，乙方不得将甲方提供的项目资料提供给本项目合作单位以外的第三方。

22. 乙方负责本公司工作人员的工资、佣金、社会保险及相应的福利(重要活动期间，临时招募的支援人员的每日报酬除外);负责本项目销售现场的乙方人员个人销售通讯费用;负责承担乙方工作使用文化用品的费用;负责除签约电脑以外的工作电脑、除打印合同以外的打印机、传真机、碎纸机的购置及维护费用。

23. 乙方对每个销售单位以客户缴付首期购房款并签订房地产买卖合同作为结算代理费的依据。若因甲方保留房号、工程进度变化、推迟入伙、面积超标、工程质量等其它原因，导致客户不能交首期房款或签订房地产买卖合同的，则乙方之代理责任于客户签订认购书时结束，乙方正常收取该部分代理费。

第七条：营销代理费结算及支付

合作期间，乙方提供上述服务，获取相应的营销代理费，双方确定乙方营销代理费(r)，分为贰部分：销售代理佣金(a)及招商代理佣金(b)。收取的费用和方式如下：r = a + b

销售代理佣金(a)

1. 乙方销售代理佣金费用的提取与销售业绩直接挂钩，按照双方约定的佣金提成比例进行销售提成。甲乙双方共同确定：销售代理佣金于本项目正式开盘销售当月起每月结算和提取。

2. 关于退房/退定：在发生购房者退房/退定的情况下，乙方只收取退房/退定违约金收入的50%作为销售佣金的补偿，不再收取其它费用;如果未执行到违约金的，乙方不能得到任何补偿。

3. 甲方达成团购客户的结算处理：

1)甲方达成关系客户或团购客户界定：指通过甲方关系确定的客户以及确定的一次性团体销售、租赁等，套数在1套以上及其他一次性成交额在1000万以上。

2)甲方达成团购客户的结算：团购部分的业绩计入乙方的当期考核目标，销售提成则按销售额1.5%结算给乙方。

4. 甲方保留物业：甲方保留单位不超过本项目可销售建筑面积的 %(或 套单位)，保留单位用于关系客户或自用，甲方出具书面的《保留单位房号表》。甲方保留单位计入/不计入乙方委托面积，计入/不计入乙方销售业绩，乙方不收取保留单位的代理费，乙方只收取保留单位销售总金额0.1%(或者每套单位收取人民币 元)的服务费，如因实际情况保留单位的售出部分超过可销售总建筑面积的 %( 套单位)，超出部分按本合同约定计付代理费。该保留单位不列入/列入《委托代理房号明细表》。

5. 甲方关系客户：未经乙方接待登记，直接与甲方洽谈，或甲方事先书面通知乙方人员协助介绍的客户，若乙方接待后才提出是甲方关系客户的，仍视作乙方客户。甲方关系客户须经甲方总经理( )签字确认，甲方在对外发布的市场价格基础上额外给予其折扣优惠，该部分售出单位计入乙方委托面积并按对外发布的市场价格计入乙方销售业绩。

6. 在代理销售期限内，由于甲方的原因导致的成交物业的商品房买卖合同被终止或解除，该套成交物业计入乙方销售成交面积，乙方已收取的代理佣金不再返还甲方，该套物业由乙方再行销售，成交物业不再计入乙方销售面积和结算代理佣金;

7. 由于客户原因导致的成交物业的商品房买卖合同被终止或解除，甲方已收取客户违约金的，乙方已收取的代理佣金不再返还甲方(若已计入销售成交面积的，则做相应扣减)，该套物业由乙方再行销售并结算代理费，重新成交物业计入乙方销售成交面积。

8. 如乙方的原因导致的成交物业的商品房买卖合同被终止或解除，该套成交物业不计入乙方销售成交面积(若已计入销售成交面积的，则做相应扣减)，且从退房当月代理服务费结算中扣除该套房已结的代理服务费。该套物业由乙方

再行销售并结算代理费，重新成交物业计入乙方销售成交面积。

招商代理佣金(b)

1. 乙方招商代理佣金费用的提取与招商业绩直接挂钩，按照双方约定的佣金提成比例进行提成。甲乙双方共同确定：招商代理佣金于本项目正式招商当月起每月结算和提取。

营销代理服务费用结算及支付

1. 本项目乙方完成销售，获得销售代理服务费的界定条件为：购房者签署预售合同并支付首期房价款，且预售合同在房地产交易中心办理了登记备案手续后，即可视为乙方成功销售。

2. 本项目销售代理佣金自本项目正式开盘销售当月起每月按月结算。每月月底乙方向甲方提交该月的成交明细表及销售代理服务费请款单，在五个工作日内，甲方审核无误后签字确认并一次性以现金或支票形式支付给乙方，由乙方出具相应发票。

3. 销售代理的考核约定：

(1)佣金标准

代理费率(固定费率)：本项目乙方的代理费率固定为：\_\_\_\_ %，

即代理费=售出单位累计合同总金额×固定代理费率。

4. 销售代理奖励佣金：在销售物业的销售价格超过双方约定的售价时，甲方应将超额部分的50%作为奖励佣金支付给乙方;

5. 本项目乙方完成销售招商，获得销售招商代理服务费的界定条件为：租赁者签署租赁合同并支付全额租赁款后，即可视为乙方成功销售招商。

6. 本项目销售招商代理佣金自本项目正式招商当月起每月按月结算。每月月底乙方向甲方提交该月的成交明细表及招商代理服务费请款单，在五个工作日内，甲方审核无误后签字确认并一次性以现金或支票形式支付给乙方，由乙方出具相应发票。

7. 乙方计划的销售招商进度计算(招商进度以实际成功招商的面积计算为准)

8. 招商代理的考核约定：

(1)佣金标准

以正式招商日起的五个月为时限，乙方实际完成计划招商率达到或超过80%的，佣金标准按照一年招商租金的\_\_\_\_天计算提取;乙方完成计划招商率达不到80%的，佣金标准按上述完成标准之80%提取;

(2)佣金支付

正式招商后，时间未达到三个月的，甲方每月以实际招商部分一年租金的60天的80%的比例向乙方预结代理佣金;时间达到三个月时，按上述佣金标准确定的比例，甲乙双方进行补足清结;三个月以后，甲方每月以实际收款按上述佣金标准确定的比例向乙方支付佣金。

(3)招商进度

乙方应在该项目结构封顶之日起每个\_\_\_\_\_月完成总招商面积的\_\_\_\_%，自结构封顶之日起 \_\_\_\_个月内完成的总招商建筑面积不低于总招商建筑面积的\_\_\_\_%。总体招商时间初步确定为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止，共计\_\_\_\_\_个月。

9. 招商奖励佣金

如果通过乙方的工作，项目首年实收租金超过预定的首年总体租金，甲方将首年超出部分租金的50%作为招商奖励佣金奖励给乙方。

计算公式如下：

(甲方与商家签订的租赁合同中约定的首年的总年租金(元/年)-预定首年年租金(元/年)\*50%

支付方式：招商奖励佣金在乙方完成预定招商目标时支付。

10.如甲方项目于 年 月开盘，在乙方如约代理销售本项目的前提下，乙方免除全部上述营销顾问服务费，甲方已经支付的营销顾问服务费，乙方同意甲方每月从应结算的代理费中扣除，扣除比例不超过当月支付代理费总额的10% ;

11、如甲方不能于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月开盘，延期开盘在\_\_\_\_\_个月以内的，在乙方如约代理销售本项目的前提下，乙方将已收取的总营销顾问费用的一半返还甲方;延期开盘超过\_\_\_\_\_个月的，乙方不再返还甲方已收取的营销顾问费用。

第八条：招商、销售及《预售(买卖)合同》界定

1. 约定的招商销售期内甲乙双方现场销售人员的所有成功招商、销售，甲方均应向乙方支付招商、销售代理佣金。

2. 甲方提供乙方本项目预售(买卖)用《商品房预售(买卖)合同》及租赁合同的标准文本及修改文本。

3. 乙方在实际操作中遇到超出甲方所提供的《商品房预售(买卖)合同》及租赁合同的标准文本及修改文本的状况，则必须书面知会甲方，甲方必须在五个工作日内给乙方以明确的书面答复，否则视为甲方认可。

第九条：知识产权

1. 本合同项下乙方完成的、以任何载体所体现的工作报告、方案及/或其他建议、图表的知识产权均属于乙方，甲方对此知识成果享有永久使用权。未经乙方书面许可，不得擅自向其它任何机构和个人传阅、引用、复制和发布报告中的部分或全部内容。否则，甲方要承担相应的责任。

2. 乙方应向甲方单独进行工作汇报，任何工作汇报均谢绝以下第三方在场：房地产销售代理公司、房地产顾问公司、房地产策划公司等其它同行业、同性质公司。

第十条：保密义务

1. 甲、乙双方在本合同有效期内及本合同有效期届满或终止之日起的5年内应严格保守对

方商业秘密。未经双方书面同意不得将保密信息对外发布或披露、提供给任何第三方。

2. 本条在本合同终止或解除后仍继续有效。

第十一条：回避原则

1. 合同履行期间，乙方同意遵守行业内竞争项目回避原则，不能接受本合同代理项目规定范围四至内的定位相近及形成竞争关系的楼盘(已推出或即将推出市场)的任何形式合作或代理委托。规定范围四至：

第十二条：违约责任

1. 合同期内，甲乙双方未按上述条款执行各项事项均视为违约。若一方违约，另一方有权提出终止合同，在结清所发生的款项外，违约方须支付守约方人民币 \_\_\_\_万元，作为违约金。

2. 本合同签定后，如发生争议，双方可进行友好协商，协商不能解决的，可向甲方所在地区的法院提请诉讼。

3. 不论何种情况下，若乙方未能代理销售本项目，甲方应足额支付全部策划顾问咨询服务费，并向支付人民币100万元的违约金。

4、在乙方代理销售的过程中，因为乙方原因(如未经甲方同意对客户作不实承诺，夸大事实等行为)导致客户与甲方发生纠纷，产生经济赔偿的，由乙方承担全部责任。

5.在本合同履行过程中，发生不可抗力影响有关条款之执行的，受影响一方应当及时书面通知对方，以减轻可能给对方造成的损失，并应当在合理期限内提供证明。因不可抗力而影响有关条款履行的不视为违约。

6. 因股东变更、产权交易或其他原因导致本项目产权方变更的，不影响本合同的效力，甲方应向新委托方说明本合同的有效性，三方应就本合同的权利义务转移和债权债务关系等事宜另行签订协议，甲方不构成根本违约。

第十三条：不可抗力

1. 如果一方在履行本合同时直接受到某一不可抗力事实的影响、迟延或阻碍，该方应在不可抗力事件发生后的十天内书面通知另一方并提供有关的详细信息。

2. 对不可抗力事件造成的未履行或延迟履行义务，任何一方均不承担责任。受不可抗力事件影响的一方须采取适当措施以减少或消除不可抗力的影响，并尽快恢复履行受不可抗力事件影响的义务。

3. 本合同所称不可抗力事件指无法克服、无法预见并无法避免的超出一方或双方合理控制范围且妨碍双方完全履行合同义务的事件。不可抗力事件包括但不限于以下方面：自然灾害、战争、内乱、爆炸、火灾、洪水。

第十四条：合同终止

1. 经甲、乙双方协商一致，同意终止合同;

2. 自合同生效以后，乙方完成本合同所约定的策划及销售代理工作且甲、乙双方之间结清一切费用后，本合同终止。

3. 在甲乙双方任何一方无法完成其应尽义务或无能力继续履约的情况下，任何一方可以提出解除合同。因解除合同而令任何一方遭受损失的，对方应当承担相应的赔偿责任。

4. 任何一方按本合同规定提出解除合同时，需提前15日或在不可抗力原因消除之日起15日内书面通知对方。双方派人于通知发出之日起15日内完成办理相关结清款项、解除合同等手续。

5. 乙方如欲终止合同，需提前十天以书面形式通知甲方。除法定的及本合同约定的终止事由外，未经双方协商同意，乙方不得终止合同。

第十五条：争议的解决

1. 如果双方就本合同的解释、有效性、终止或执行方面有任何问题，应尽最大的努力协商解决有关问题。

2. 如双方不能协商解决与本合同有关的或由本合同引致的任何问题，任何一方均可将争议提交相关仲裁委员会予以裁决。

3. 在发生任何争议和在任何争议正在进行仲裁时，除了所争议的事宜外，双方应继续完成其各自在本合同项下的义务。

第十六条：适用法律

1. 本合同的效力、解释和执行受中国公布的有关法律法规管辖。

第十七条：其他约定

1. 本合同经甲、乙双方授权代表签字，并加盖双方公章后生效。

2. 本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份。

3. 本合同未尽事宜，由双方另行协商确定并签定补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

法定代表人或授权委托人： 法定代表人或授权委托人：

签约日期： ` 签约日期

**产品销售代理合同三**

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

同意将下列产品\_\_\_\_\_\_\_\_(简称产品)的独家代理权授予代理方(简称代理人)。代理人优先在下列指定地区(简称地区)推销产品：\_\_\_\_\_\_\_\_国\_\_\_\_\_\_\_\_市(区)。

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

代理人是\_\_\_\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促进销售所需费用。

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

5·1.代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

5·2.未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益。

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每\_\_\_\_个月需向制造商寄送工作报告。

8·1.代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代理的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的任何产品。

8·2.此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签 定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

9·1.代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9·2.所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

代理人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：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_\_\_\_%收佣。

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

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回收的关税等应另开支票。

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有 关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

佣金按成交的货币来计算和支付。

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

根据第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的\_\_\_\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

本协议的.变更或附加条款，应以书面形式为准。

本协议未经事先协商不得转让。

代理人对制造商的财产无留置权。

本协议的签订、履行均适用\_\_\_\_\_\_\_\_国之现行法律。

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交\_\_\_\_\_\_\_\_国仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

制造商：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

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

**产品销售代理合同四**

甲方：xx房地产报社

乙方：xx广告有限公司

现有甲乙双方就广告代理一事，本着“互惠互利，共同发展”的原则，在“平等、自愿”的基础上，签定本合同，内容如下：

1、甲乙双方须共同遵守《中华人民共和国广告法》及相关国家法律法规。

2、乙方在甲方媒体刊登广告，遵守甲方媒体的广告管理规定（刊登细则）。

3、乙方代理甲方媒体的广告，在原报价基础上享受优惠的代理价格为：20万以下代理费20%，20~40万30%，40万以上35%。

4、双方约定在甲方媒体刊发广告，一律实行先款后登的原则。

5、甲方给乙方颁发广告代理委托授权书，作为乙方的广告代理资格证明。

6、甲方同意乙方在宣传手册、网站等乙方媒介上对外宣传甲方媒体，甲方有义务为乙方提供相关宣传内容，如：甲方媒体背景、发行量、读者群、广告报价等。

7、甲方同意乙方的广告客户持乙方广联卡（广告联播）可直接到甲方办理广告业务，并享受甲方给予乙方的优惠待遇。

8、乙方广告客户实行会员制，在对会员报价时不得低于甲乙双方在本合同中约定的优惠价，若低于此优惠价，甲方有权拒绝刊登广告。

9、甲方媒体如果有重大变化和调整，应及时通知乙方。

10、甲乙双方约定乙方代理广告期限暂为一年。

11、其他未尽事宜，双方另行商定。

12、本合同一式两份，双方各执一份，自签字盖章之日起生效。

甲方：xx房地产报社

乙方：xx广告有限公司

代表：

代表：

年 月 日

年 月 日

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