# 内部销售承包合同样本

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-02-11

*内部销售承包合同样本（精选4篇）内部销售承包合同样本 篇1 为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制订承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限;同时...*

内部销售承包合同样本（精选4篇）

内部销售承包合同样本 篇1

为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制订承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限;同时规定年度业务目标及其考核结算办法。

一、管理职责

1、必须保证完成企业下达的各项承包指标;20xx年目标是完成销售万元

2、建立与企业财务制度相应的二级核算台账，做到账目清楚、核算正确，并定期检查，发现错误应立即纠正。

3、按企业制定的价格目录，并掌握一定的浮动幅度销售产品。如发现擅自涨价，应严加处理。

4、把握政策机遇和行业动态，根据企业生产能力和经营目标最大限度地争取市场份额

5、搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。

6、制定科学合理的薪酬方案，充分激发业务人员的聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。

7、根据市场情况，负责地提出产品开发和持续改进建议。

8、负责应收账款的管理和回收工作，呆滞欠款按规定移交法律事务部组织清收。

9、认证做好市场信息收集、处理工作，逐句编发《市场句报》，逐月编发《市场分析报告》，提交企业经理层及各相关部门参考。

二、管理权限

1、对部门人员的调度权、安排权、加班审批权、出差审批权以及奖惩权。

2、有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。

3、有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控方法，经企业审定后实施。

4、有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制要货计划。

5、有权合理组织产品的发送运输工作

6、属销售费用管理范围的费用开支权、用款审批权、费用核报权、费用领款权。

7、有权提出产品开发、持续改进及价格策略等合理化建议。

8、有权组织企业产品推广展示、品牌形象宣传及市场公关活动。

9、在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处理权。

三、承包方式;

销售承包的结算，主要解决两大问题：一是结算企业给销售承包部门的经济效益;二是计算销售承包部门内部职工的利益分配。

1、目标任务是年度万元，给与部门绩效工资为在基本目标完成之上，每增加10%，绩效提成增加销售额度的10%。

2、工资发放采取先预支，季度考核兑现。根据部门定员5人，依据企业现行岗位工资标准，按月发放基本工资。季度进行绩效考核后多退少补。考核基数是：第一季度任务为 万元，其他三个季度为 万元。第一季度提成工资总额为 万元，其余季度为 万元。没有完成考核任务，结算绩效提成比例为10%。考虑销售季节性，年终完成任务后可以综合平衡全年提成。营销部人员每月总基本工资为 万元由营销部自由支配。

3、销售部核定员工数为6人，部门自行安排适当职位。具体人员名称见附件。

四、法律效力

1、本案一式两份双方签订后生效，具有同等法律效力。

2、未尽事宜，双方可以补充协议，补充协议具有同等法律效力。

甲方：乙方：年月日：

内部销售承包合同样本 篇2

委托方： 责任公司(以下称为甲方)

承包方： (以下称为乙方)

甲乙双方本着自愿平等、互惠互利、友好协商的原则，依照中华人民共和国相关法律、法规，就乙方承包甲方xx大厦商业部分的销售、出租之事宜，达成如下协议条款，以资双方共同信守：

一、 承包物业概况

1.物业名称：

2.物业位置：xx市xx区门内大街东四路口东南角

3. 物业面积：物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分(地下1层至地上4层)约17000平方米(以xx市国土资源与房屋管理局最后审定的房屋销售面积为准)

4.产权性质：全部商业物业产权

5.物业使用率：商业部分不低于80%。

二、 承包方式及范围

1.承包方式：销售、出租。

2.承包范围：商业部分。

三、 承包期限及目标

1.承包期限：自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。

2.销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。

3.乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。

4.在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

四、 双方职责

1.甲方履行之职责：

1)确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

2)提供与本楼盘相关的工程立项、进度、质量等有关证书及资料： a.《国有土地使用权出让合同》复印件;

b.《国有土地使用证》复印件

c.《建设工程规划许可证》及附件之复印件;

d.《建设工程开工证》复印件;

e.《建设用地规划许可证》复印件;

f.建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g.其他应当具备的文书或资料。

3)甲方企业资质证书复印件：

a. 营业执照副本之复印件;

b. 地产开发企业资质证书复印件;

4)提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5)提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6)办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7)甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成XX年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8)在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9)由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10) 甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11) 按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12)本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13) 甲方应履行的其它职责。

2.乙方履行之职责：

1)乙方应全面、透彻地理解甲方对承包物业商业部分的开发理念和市场目标，负责制定《楼盘营销总体方案》，并依照承包目标和工程进度制定销售进度计划、销售价格控制表及付款方式和相应的销售策略，并提交甲方审议，审议通过后作为本合同书附件。

2)乙方负责组建完整、具有专业水准的营销队伍，成立销售部，制定规范的销售程序和组织纪律，培训销售人员，建立销售管理控制系统，保证楼盘整体形象。

3)对售楼处及客户参观区的整体包装提出方案建议，提交甲方审核后实施。

4)乙方负责通过策划、推广手段有效提升商业价值，制定各项广告推广活动的计划、方案和预算，并提交甲方认可后负责组织实施。

5)负责对区域市场的重点项目、周边项目、同类项目及可能的竞争对手进行跟踪调查。每两个月向甲方提交一份市场情况调查报告，共同研究市场对策。

6)积极维护甲方利益，销售过程中如发生个别客户提出独立于标准《商品房销售合同》及合理补充条款之外的特殊要求的补充条款，应婉转化解。不能化解的须谨慎起草，补充条款内容需经甲方书面认定。

7)未经甲方允许，乙方(包括乙方所有业务人员)在承包销售过程中，不得擅自向客户进行任何超出甲方事先约定的承诺，如果发生此类事件，乙方必须承担由此产生的一切经济和法律责任。

8)乙方应严格按照双方认可的《楼盘营销总体方案》进行销售，不得擅自给客户低于甲方确认的销售价格控制表所规定的价格及折扣, 如确有此需要须经甲方法定代表人或授权委托人书面认可。

9) 乙方可根据实际销售情况或市场变化，提出调整销售计划，但必须经甲方审查确认并加盖公章方为有效。

10) 乙方每月5日前将上月的销售报表通过销售总监报甲方协调人。

11)乙方负责甲方处理所承包销售楼盘开发过程中的有关商品房销售之事项。

12)乙方有责任为甲方保守经营活动中的商业机密，不得向任何单位或个人透露、泄露销售中的商业机密，如果发现此类事件，乙方须承担由此产生的一切经济和法律责任。

13)乙方应妥善处理、解决销售现场可能发生的突发性 非常事件 ，有效地控制事态。

14)乙方负责所有营销人员的工资、交通、食宿之费用，并负责制定销售佣金分配方案和销售佣金的发放。

15)乙方应履行的其他责任。

五、 销售计划

1.乙方提交的《楼盘营销总体方案》应经乙方承包人签字同意，并于本合同签定日后15天内提交甲方盖章确认。经甲乙双方确认的《楼盘营销总体方案》作为本合同的附件，与合同正文具有同等的法律效力。

2.乙方根据本合同约定的销售目标和承包期限，研究制定楼盘销售计划。计划内容应包括按时间进度完成的销售面积和销售总额。

六、 销售承包规定

自本合同签定之日起，该承包物业商业部分所有签署的销售合同都应由甲方确认为乙方的销售业绩。如甲方或由销售部以外的任何其他人员所介绍的客户，由乙方按照销售部之规定发放销售佣金或奖金，原已签合同不作为乙方的销售业绩。乙方代表甲方与客户所签定的《商品房认购书》作为甲方与客户签署正式《商品房销售合同》的依据。一经签定正式《商品房销售合同》和银行按揭款到位，即代表甲方对成交物业予以确认，并同时作为乙方销售业绩的确认依据。客户购置物业所交纳的任何费用都应存入甲方指定的甲方帐户。

七、 销售价格

1.依据《商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为XX0元/平方米。乙方所制定的《商业销售价格表》的商业部分平均价必须高于此平均底价。

2.销售过程中乙方可根据市场情况调整价格水平，调整幅度须经甲方确定。经甲方审核确认的《商业销售底价表》为乙方所执行销售价格的底线，即在实际销售中，所有面积的销售价格必须高于此表中规定的相应底价。

八、 承包销售佣金

1.承包佣金提取原则

乙方按照经甲方审定的《楼盘营销总体方案》按进度完成销售任务，可按本原则规定由乙方提取承包佣金。承包佣金计算依据甲方确认之《商业销售底价表》，甲乙双方同意乙方实际销售价格高于销售底价部分为溢价部分，乙方承包佣金即依据溢价部分收益状况计算。

2.承包佣金提取率

乙方实际销售价格高于《商业销售底价表》规定的相应底价所产生的溢价部分收益，甲乙双方同意乙方按溢价部分收益的15%的比例提取承包佣金。

3.承包佣金支付方式：

1)甲方根据乙方销售中产生的溢价部分收益金额计算应支付的实际承包佣金。乙方在每月5号前向甲方申请当月应支付的承包佣金，经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例是实际应付承包佣金的20%。剩余80%的承包佣金作为佣金余额由甲方根椐乙方的销售业绩分阶段向乙方结付。当月支付承包佣金主要支付销售部的基本人员开支及办公费用。

2)当乙方所完成销售面积达到承包总面积的70%时，由乙方向甲方申请支付佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的50%。

3)当乙方所完成销售面积达到承包总面积的80%时，由乙方向甲方申请支付剩余承包佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的70%。

4)当乙方在承包期内完成本合同所规定的销售任务后，乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后20日内以客户签定的《商品房销售合同》和银行按揭款到位为依据与乙方结清所有承包佣金。

九、 营销策划费

本合同签定后15日内，乙方向甲方提交《主题商业策划方案》，此方案包括如下几部分： 1 商业招商方案。2 商业经营主体推荐方案。 3 商业分区、主题划分方案。 4装修要点，由甲方盖章确认后实施。此方案的策划费为30万元，包含在营销费用之中。

十、 广告传播与推广活动

1.甲方同意负担(3500000)的营销费用，包括广告传播与推广活动费用，并根据乙方提交、甲方确认的《项目广告和推广月计划表》及时、足额拨付。

2.根据本项目总体市场目标、营销计划和实际销售状况，由甲乙双方共同拟订广告传播策略与具体方案，甲方委托专业广告公司完成。

3.乙方可根据销售情况适时组织项目推广活动，负责推广活动的主题创意、方案策划、费用预算与组织执行，执行方案应得到甲方批准认可，推广活动费用由乙方先行支付，待销售面积超过50%时，甲方支付乙方垫付款。

4.乙方不得以广告、推广方案等未能得到甲方批准为理由，而要求甲方免除销售进度缓慢的责任

十一、税收支付

因该承包物业房屋买卖所产生的税金及各项费用，甲乙双方应根据各自责任，由双方财务人员协调解决。

十二、违约责任及协议终止

1. 1、甲方未能按照本合同有关条款的约定，按时支付乙方承包佣金和销售佣金，每延迟一天，甲方应按应付金额的万分之四承担违约金，如逾期三个月仍未支付，乙方有权单方面解除合同，并保留其追索损失的权力。

2、在乙方正式承包期间，如因乙方原因连续3个月未能按销售计划完成销售任务，则视为乙方的严重违约。甲方有权单方面解除本合同，取消乙方的承包资格。乙方独自承担在此期间所产生的销售费用及广告传播与推广活动费用，乙方同意补偿甲方损失500万元整，并承担客户索赔的损失。

2. 3、自签定合同之日起，如因非乙方的违约行为而甲方单方面中止本合同，或因甲方严重违约导致合同解除或无法继续履行，甲方同意补偿乙方损失100万元整。

十三、未尽事宜

本合同未尽事宜，双方均可经过友好协商另行协议，作为本合同附件，该附件与本合同具有同等法律效力。

十四、适用法律与争议解决

1、合同书的效力、订立、履行、解释以及争议的解决均适用中国法律。

2、合同书履行期间，双方如发生争议，应当友好协商解决，如不能解决，可申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

十五、不可抗力

本合同书签定后，因《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》中有关 不可抗力 条款中规定的事实产生，致使本合同无法继续履行的，受不可抗力影响的一方应在发生不可抗力之日起十日内以文字信函递送或传真方式通知缔约他方。同时应提供该项目所在地有关机关出具的证明文件，并依据相关法律中有关 不可抗力 条款中规定的合同处置措施施行。

十六、协议的变更

1、合同书之任一缔约方如认为有必要变更本合同，应在取得他方一致同意后，以书面形式为之。

2、合同书只任一缔约方认为本合同之履行已成为不必要或不可能，经甲乙双方协商一致，可解除本合同。

十七、协议生效

本合同经甲乙双方代表人或代表授权人签署、甲方加盖公章后即成立。 十八、其他

本合同一式六份，正本两份，副本四份。甲乙双方各执正本一份，副本两份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

签字日期： ` 签字日期:

内部销售承包合同样本 篇3

甲方：

乙方： 身份证号： 为深化企业改革，把竞争机制引入企业管理中，提高企业经济效益，甲方在企业内部推行市场化管理，依照我国相关法律、法规规定，结合公司实际，在平等协商基础上，本着自愿、诚信原则，就乙方承包工程事宜达成以下协议内容，共同遵守：

一、工程概况如下：

1、项目名称：

2、建设单位：

3、合同工期：

4、工程价款：

5、建筑面积：

6、质量标准：

二、承包范围及承包方式：

(一)承包范围： 乙方内部承包工程范围以建设单位与甲方签订的《建设工程施工合同》中约定的甲方施工范围一致;以工程施工图纸、设计交底、图纸会审纪要、设计变更通知等资料(或技术核定单)为准。

(二)承包方式：乙方进行工程经济总承包，自负盈亏、自担风险。乙方在对在施工期间形成的债务，由乙方承担还款责任。

三、承包费用

(一)乙方按照甲方与建设单位签订的施工合同额向甲方交纳承包费用 元。承包费不包括税费，税费由乙方据实承担。

甲方根据每次收到的工程款额预提，工程竣工结算后再据实结算承包费用和税费，多退少补。

(二)施工工程的计价方式以甲方与建设单位签订的《建设工程施工合同》以及相关补充协议为准。

四、双方责任

(一)甲方公司责任

1、提供与建设方签订的建设施工合同;

2、协助承包人办理开工前一切手续;

3、组织图纸会审、提供会审纪要一份;

4、技术、质量部门对工程项目实行全过程监督管理，组织定期不定期的质量检查验收。发现重大质量问题，组织协调处理，特别严重的，报告有关主管部门或司法机关。协助承包人完善施工质量保证措施。协调承包人与建设方、质监站、监理方之间的关系，协助乙方组织竣工验交。

5、安全部门对工程项目安全生产、现场管理、设备管理，实行全过程监督管理。组织定期或不定期的安全检查，发现问题及时处理。协助承包人完善安全管理措施、制度。

6、财务部门对本工程资金的结算和使用，实行监督和检查，协助承包人完善财务管理制度。

(二)乙方承包人责任：

1、严格按甲方公司与建设方签订的建设工程施工合同要求和本承包合同。

2、编制施工计划和相关资料。组织施工力量，调配施工设备进驻工地按照施工计划组织购进材料入场，做好施工准备工作。

3、制定工程质量、安全、财务管理制度、措施，确保工程进度。

4、编制施工预算和工程用料计划。工程材料包括主材和辅材的采购、运输、入库、存放、领用必须建立规范的管理制度和书面手续，并按月盘点登记，作好记录，甲方有权随机检查。

5、乙方以及项目工程部全体员工(包括甲方委派的本工程的管理人员、技术人员等)的工资以及各项社会保险、人身伤害保险费用等由乙方承担全部费用，并计入工程成本费用。

6、组织有关人员熟悉施工图纸，施工规范要求及质量验收标准。开工前对各工序的质量安全工作进行书面技术交底。

7、接受和服从公司技术、质量等部门的监督管理，按照程序规范标准施工，保证工程质量。乙方必须保证在施工过程中严格按照国家的有关规定和规范、建设单位提供的设计图纸及相关资料、合同约定内容事项，认真组织施工，确保工程的施工进度及质量。若有施工改动，必须经建设单位及监理单位、设计单位商议签字认可后，方可实施。

乙方应服从建设单位、监理方和甲方指令，认真施工，保证保质保量的及时完成施工任务。乙方在施工过程中，不得使用不符合工程施工要求的建筑材料，不得使用不合格材料。

为保证工程质量，工程完工验收合格并经建设单位决算确认付款后，甲方按公司规定扣除乙方承包工程的质量保证金和承包费、税金后，一个月内向乙方支付结算尾款。

工程质保金的退还按甲方与建设单位签订《建设工程施工合同》约定为准。

8、加强安全教育，搞好岗前培训，配备专人专管安全工作，服从公司安全部门的监督管理，确保安全无事故目标完成。建立健全项目安全生产保证体系，建立和实施安全生产责任制，确保必须的安全设施投入、购置必备的劳动保护用品、安全设备及配套设施，消除事故隐患，完全满足安全生产的需要。

特种作业人员包括机械工、电工等必须持证上岗，严格执行有关安全技术操作规程，确保安全施工。施工现场使用的施工机械、机具和电气设备状况良好、能安全运行。施工现场除应设置安全宣传标语牌外，危险地点必须悬挂安全标志、警示牌等，确保施工人员、过往行人、周边住户的人身及财产安全。

乙方不得违反操作规程施工，严禁违章作业，严禁野蛮施工。如发生安全事故，产生的法律责任和发生的一切费用，均由乙方承担。给甲方声誉造成影响的，应当赔偿甲方损失。

9、遵守公司的财务管理制度，服从公司财务部门的监督管理，接受财务部门的检查指导，加强对工程资金的使用管理。

(1)所有工程价款必须进入甲方指定帐户，除扣除承包人应上交的税金、管理费、质保金外，余款由公司按照工程进度拨付承包人。

(2)工程款只能用于本工程所需，不得挪用，承包人如存在挪用工程款的行为，甲方可提前解除本合同，乙方除应当退回挪用资金外，应当承担挪用金额10%的违约金;乙方挪用资金情节严重的，甲方有权向司法机关汇报追究乙方其他法律责任。

(3)未经甲方书面授权，乙方不得单独在建设单位结算工程款，工程款一律入甲方帐户。如出现乙方未经甲方许可，私自截留工程款或私自结算工程款不向甲方财务部门如实入账的，甲方有权提前解除本合同，并要求乙方将工程款及时交还公司财务部门，要求乙方承担违规结算资金额10%的违约金(构成挪用资金的，按本合同相关规定处理)。

10、依法纳税和交纳管理费等费用;工程结束后，核实债权债务、出具债权债务清结承诺书，报公司存档。

乙方组织施工过程中所发生的应付或应收款项，需根据双方签订的合同或有效书面手续，获取合法有效凭证入账。

11、乙方不能将工程再转包他人施工。

五、承包工程的竣工验收和工程款的结算

(一)工程竣工验收

工程具备竣工验收条件，承包人按照国家竣工验收有关规定，向建设单位提供完整的竣工资料及竣工验收报告，甲方提供便利和协助。

乙方向建设单位送达竣工验收资料时，应当要求建设单位提供签收手续，以便备查。

(二)工程款结算

乙方应当在工程竣工验收合格后28天内向建设单位提交正式、完整的竣工结算报告和结算资料;结算报告和结算资料经甲方审核盖章后，由乙方报送建设单位审核。

乙方向建设单位报送竣工结算资料时，应当要求建设单位提供签收手续，以便备查。

六、工程质量保修

乙方承诺依照甲方与建设单位签订的《建设工程施工合同》中的约定的质量保修期承担保修责任。质量保修期自工程竣工验收合格并交付建设单位之日起计算。

七、违约责任

(一)承包期间，如遇乙方质量、安全、财务管理混乱或出现重大质量、安

全责任事故，或因施工质量、工期引起建设方严重不满(因建设单位原因除外)，或不服从甲方监督管理，或发现乙方擅自转包等，甲方有权解除承包合同，并要求乙方承担给甲方造成的全部损失。

(二)因乙方经济实力和组织人员力量不能胜任本工程继续施工和不能满足施工进度，甲方有权终止合同，乙方必须先退场，再办理已施工部分的工程量结算。

(三)乙方承包施工期间，所发生的一切债权债务均由乙方承担，乙方不得借用承包便利，损害甲方利益，如给甲方造成损失，全额予以赔偿。

八、其它约定

(一)乙方必须保证人工工资的正常发放。不能造成群访群诉事件，否则，甲方有权随时解除本合同，并要求乙方承担给甲方造成的一切损失。

(二)在履行本合同过程中如发生争议，由双方协商解决;协商不成由甲方所在地人民法院诉讼解决。

(三)本合同双方、签章生效;本合同一式三份，甲方保存二份，乙方保存一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

法定代表人： 身份号码：

委托代理人： 住址：

电话： 电话：

签约日期： 年 月 日

内部销售承包合同样本 篇4

委托方： \_\_x责任公司(以下称为甲方)

承包方： \_\_\_x(以下称为乙方)

甲乙双方本着自愿平等、互惠互利、友好协商的原则，依照中华人民共和国相关法律、法规，就乙方承包甲方\_大厦商业部分的销售、出租之事宜，达成如下协议条款，以资双方共同信守：

一、 承包物业概况

1.物业名称：\_

2.物业位置：\_市\_区\_门内大街东四路口东南角

3.物业面积：物业总建筑面积约48000平方米，其中商业部分(地下1层至地上4层)约17000平方米(以\_市国土资源与房屋管理局最后审定的房屋销售面积为准)

4.产权性质：全部商业物业产权

5.物业使用率：商业部分不低于80%。

二、 承包方式及范围

1.承包方式：销售、出租。

2.承包范围：\_商业部分。

三、 承包期限及目标

1.承包期限：自甲方取得《商品房销售许可证》之日起，乙方正式承包期为8个月。在甲方取得《商品房销售许可证》之前，由乙方组织的内部认购阶段，不计为承包期限。

2.销售目标：乙方须在正式承包期限内保证完成90%商业部分的销售。

3.乙方如按期完成承包销售目标，或承包合同终止后，双方如希望对尾盘继续委托乙方销售，可另签承包合同。

4.在正式承包期限内，如甲方增加销售面积，承包期限及目标由双方另行协商。

四、 双方职责

1.甲方履行之职责：

1)确保本楼盘产权清晰、完整、无任何纠纷、可作为商品房进行出售和出租。

2)提供与本楼盘相关的工程立项、进度、质量等有关证书及资料： a.《国有土地使用权出让合同》复印件;

b.《国有土地使用证》复印件

c.《建设工程规划许可证》及附件之复印件;

d.《建设工程开工证》复印件;

e.《建设用地规划许可证》复印件;

f.建筑装饰标准和设备标准等有关资料。

g.其他应当具备的文书或资料。

3)甲方企业资质证书复印件：

a. 营业执照副本之复印件;

b. 地产开发企业资质证书复印件;

4)提供《商品房销售许可证》原件及《商品房销售合同》、《商品房认购书》。

5)提供所承包物业的楼层分布图、总平面图、立面图、效果图、模型及销售房间号等。

6)办理《商品房认购书》、《商品房销售合同》审核与签章，《商品房销售合同》登记、产权登记等手续。

7)甲方在本楼盘取得《商品房销售许可证》正式开盘前，办妥有关银行按揭贷款事宜，保证将有两家以上银行为购房者提供不低于6成\_年、总贷款规模不少于35000万元的按揭贷款服务。

8)在合同签订后25天内，甲方向乙方提供面积不少于180平方米的现场售楼处，并保证该售楼处具备电、市内电话等基本办公条件。

9)由甲方委派总协调人一名，衔接与协调双方合作，由甲方委派财务人员收取房款。上述人员的委派及变更应当以书面形式作出。

10) 甲方提供承包物业商业部分之公共部分的必要装修及配套，如卫生间、通道、柜台等。

11) 按照约定负担承包物业商业部分的广告推广费用。

12)本合同书履行期间，甲方不继续自行组织或委托乙方以外的第三方以任何形式对承包物业商业部分进行销售或出租，原已签委托销售合同继续执行。

13) 甲方应履行的其它职责。

2.乙方履行之职责：

1)乙方应全面、透彻地理解甲方对承包物业商业部分的开发理念和市场目标，负责制定《楼盘营销总体方案》，并依照承包目标和工程进度制定销售进度计划、销售价格控制表及付款方式和相应的销售策略，并提交甲方审议，审议通过后作为本合同书附件。

2)乙方负责组建完整、具有专业水准的营销队伍，成立销售部，制定规范的销售程序和组织纪律，培训销售人员，建立销售管理控制系统，保证楼盘整体形象。

3)对售楼处及客户参观区的整体包装提出方案建议，提交甲方审核后实施。

4)乙方负责通过策划、推广手段有效提升\_商业价值，制定各项广告推广活动的计划、方案和预算，并提交甲方认可后负责组织实施。

5)负责对区域市场的重点项目、周边项目、同类项目及可能的竞争对手进行跟踪调查。每两个月向甲方提交一份市场情况调查报告，共同研究市场对策。

6)积极维护甲方利益，销售过程中如发生个别客户提出独立于标准《商品房销售合同》及合理补充条款之外的特殊要求的补充条款，应婉转化解。不能化解的须谨慎起草，补充条款内容需经甲方书面认定。

7)未经甲方允许，乙方(包括乙方所有业务人员)在承包销售过程中，不得擅自向客户进行任何超出甲方事先约定的承诺，如果发生此类事件，乙方必须承担由此产生的一切经济和法律责任。

8)乙方应严格按照双方认可的《楼盘营销总体方案》进行销售，不得擅自给客户低于甲方确认的销售价格控制表所规定的价格及折扣,如确有此需要须经甲方法定代表人或授权委托人书面认可。

9) 乙方可根据实际销售情况或市场变化，提出调整销售计划，但必须经甲方审查确认并加盖公章方为有效。

10) 乙方每月5日前将上月的销售报表通过销售总监报甲方协调人。

11)乙方负责甲方处理所承包销售楼盘开发过程中的有关商品房销售之事项。

12)乙方有责任为甲方保守经营活动中的商业机密，不得向任何单位或个人透露、泄露销售中的商业机密，如果发现此类事件，乙方须承担由此产生的一切经济和法律责任。

13)乙方应妥善处理、解决销售现场可能发生的突发性“非常事件”，有效地控制事态。

14)乙方负责所有营销人员的工资、交通、食宿之费用，并负责制定销售佣金分配方案和销售佣金的发放。

15)乙方应履行的其他责任。

五、 销售计划

1.乙方提交的《楼盘营销总体方案》应经乙方承包人签字同意，并于本合同签定日后15天内提交甲方盖章确认。经甲乙双方确认的《楼盘营销总体方案》作为本合同的附件，与合同正文具有同等的法律效力。

2.乙方根据本合同约定的销售目标和承包期限，研究制定楼盘销售计划。计划内容应包括按时间进度完成的销售面积和销售总额。

六、 销售承包规定

自本合同签定之日起，该承包物业商业部分所有签署的销售合同都应由甲方确认为乙方的销售业绩。如甲方或由销售部以外的任何其他人员所介绍的客户，由乙方按照销售部之规定发放销售佣金或奖金，原已签合同不作为乙方的销售业绩。乙方代表甲方与客户所签定的《商品房认购书》作为甲方与客户签署正式《商品房销售合同》的依据。一经签定正式《商品房销售合同》和银行按揭款到位，即代表甲方对成交物业予以确认，并同时作为乙方销售业绩的确认依据。客户购置物业所交纳的任何费用都应存入甲方指定的甲方帐户。

七、 销售价格

1.依据《\_商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为\_0元/平方米。乙方所制定的《商业销售价格表》的商业部分平均价必须高于此平均底价。

2.销售过程中乙方可根据市场情况调整价格水平，调整幅度须经甲方确定。经甲方审核确认的《商业销售底价表》为乙方所执行销售价格的底线，即在实际销售中，所有面积的销售价格必须高于此表中规定的相应底价。

八、 承包销售佣金

1.承包佣金提取原则

乙方按照经甲方审定的《楼盘营销总体方案》按进度完成销售任务，可按本原则规定由乙方提取承包佣金。承包佣金计算依据甲方确认之《商业销售底价表》，甲乙双方同意乙方实际销售价格高于销售底价部分为溢价部分，乙方承包佣金即依据溢价部分收益状况计算。

2.承包佣金提取率

乙方实际销售价格高于《商业销售底价表》规定的相应底价所产生的溢价部分收益，甲乙双方同意乙方按溢价部分收益的15%的比例提取承包佣金。

3.承包佣金支付方式：

1)甲方根据乙方销售中产生的溢价部分收益金额计算应支付的实际承包佣金。乙方在每月5号前向甲方申请当月应支付的承包佣金，经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例是实际应付承包佣金的20%。剩余80%的承包佣金作为佣金余额由甲方根椐乙方的销售业绩分阶段向乙方结付。当月支付承包佣金主要支付销售部的基本人员开支及办公费用。

2)当乙方所完成销售面积达到承包总面积的70%时，由乙方向甲方申请支付佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的50%。

3)当乙方所完成销售面积达到承包总面积的80%时，由乙方向甲方申请支付剩余承包佣金余额。乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后5日内向乙方结付，结付比例应不低于实际应付承包佣金额的70%。

4)当乙方在承包期内完成本合同所规定的销售任务后，乙方向甲方申请并经甲方确认后，甲方应在申请后20日内以客户签定的《商品房销售合同》和银行按揭款到位为依据与乙方结清所有承包佣金。

九、 营销策划费

本合同签定后15日内，乙方向甲方提交《主题商业策划方案》，此方案包括如下几部分： 1 商业招商方案。2 商业经营主体推荐方案。 3商业分区、主题划分方案。 4装修要点，由甲方盖章确认后实施。此方案的策划费为30万元，包含在营销费用之中。

十、 广告传播与推广活动

1.甲方同意负担(3500000)的营销费用，包括广告传播与推广活动费用，并根据乙方提交、甲方确认的《项目广告和推广月计划表》及时、足额拨付。

2.根据本项目总体市场目标、营销计划和实际销售状况，由甲乙双方共同拟订广告传播策略与具体方案，甲方委托专业广告公司完成。

3.乙方可根据销售情况适时组织项目推广活动，负责推广活动的主题创意、方案策划、费用预算与组织执行，执行方案应得到甲方批准认可，推广活动费用由乙方先行支付，待销售面积超过50%时，甲方支付乙方垫付款。

4.乙方不得以广告、推广方案等未能得到甲方批准为理由，而要求甲方免除销售进度缓慢的责任

十一、税收支付

因该承包物业房屋买卖所产生的税金及各项费用，甲乙双方应根据各自责任，由双方财务人员协调解决。

十二、违约责任及协议终止

1.1、甲方未能按照本合同有关条款的约定，按时支付乙方承包佣金和销售佣金，每延迟一天，甲方应按应付金额的万分之四承担违约金，如逾期三个月仍未支付，乙方有权单方面解除合同，并保留其追索损失的权力。

2、在乙方正式承包期间，如因乙方原因连续3个月未能按销售计划完成销售任务，则视为乙方的严重违约。甲方有权单方面解除本合同，取消乙方的承包资格。乙方独自承担在此期间所产生的销售费用及广告传播与推广活动费用，乙方同意补偿甲方损失500万元整，并承担客户索赔的损失。

2.3、自签定合同之日起，如因非乙方的违约行为而甲方单方面中止本合同，或因甲方严重违约导致合同解除或无法继续履行，甲方同意补偿乙方损失100万元整。

十三、未尽事宜

本合同未尽事宜，双方均可经过友好协商另行协议，作为本合同附件，该附件与本合同具有同等法律效力。

十四、适用法律与争议解决

1、合同书的效力、订立、履行、解释以及争议的解决均适用中国法律。

2、合同书履行期间，双方如发生争议，应当友好协商解决，如不能解决，可申请仲裁或向人民法院提起诉讼。

十五、不可抗力

本合同书签定后，因《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国城市房地产管理法》中有关“不可抗力”条款中规定的事实产生，致使本合同无法继续履行的，受不可抗力影响的一方应在发生不可抗力之日起十日内以文字信函递送或传真方式通知缔约他方。同时应提供该项目所在地有关机关出具的证明文件，并依据相关法律中有关“不可抗力”条款中规定的合同处置措施施行。

十六、协议的变更

1、合同书之任一缔约方如认为有必要变更本合同，应在取得他方一致同意后，以书面形式为之。

2、合同书只任一缔约方认为本合同之履行已成为不必要或不可能，经甲乙双方协商一致，可解除本合同。

十七、协议生效

本合同经甲乙双方代表人或代表授权人签署、甲方加盖公章后即成立。 十八、其他

本合同一式六份，正本两份，副本四份。甲乙双方各执正本一份，副本两份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

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