

最新卖房委托签订定金合同(实用6篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

卖房委托签订定金合同篇一

根据_____年度政府采购计划，依据《中华人民共和国采购法》及有关规定，甲方就_____项目委托乙方组织(公开/邀请/询价/竞争性谈判)招标。乙方愿接受甲方委托，按照国家有关法律法规和甲方的要求组织采购。甲乙双方经协商一致，就有关事宜达成如下协议：

一、招标项目及范围_____。

三、甲方的权利和义务：

1、指定一位负责人作为甲方的项目负责人，代表甲方联系和处理招标过程中的有关具体事项。

2、向乙方提供招标项目的有关行政批准文件，确定项目的招标范围、数量及有关技术、商务等方面的具体要求。

3、参与招标(采购)文件的编写，负责技术招标和要求的审核。

4、对评标内容保密。

5、与中标单位签订合同，负责组织项目的验收工作。

6、指派代表参与评标。

四、乙方的权利和义务：

- 1、指定一位项目负责人，代表乙方联系和处理招标过程中的有关具体事项，协助做好招标项目的市场调研，制定招标项目的技术文件及服务内容等商务技术要求。
- 2、根据甲方提供的技术、服务、商务等材料和要求，负责编制、印刷、发售、解释招标(采购)文件。
- 3、负责发布招标公告，审查投标商资格。
- 4、落实开标和评标地点等有关事务，与甲方协商确定开标程序和评标细则，组织开标大会。
- 5、组织评标委员会进行评标，负责安排评标活动的有关事宜。
- 6、根据评委会的评标结论，向政府采购管理部门提交评标报。待审查批准和公示后，按政府采购管理部门批准的评标报告，向中标单位发出《中标通知书》，监督合同的签订并负责上报。
- 7、招标结束后，负责将采购项目确认书、投标单位名单、供货企业名单、各投标企业所报技术和价格汇总表、采购合同等上报政府管理部门备案。

五、工作原则：

- 1、甲乙双方均应严格遵守国家法律，按照政府采购管理部门的有关规定，坚持公开透明、公平竞争、公正、诚实信用的原则开展工作，重大事项由双方协商研究决定。
- 2、在整个招标过程中，双方均接受政府采购管理机构及有关部门的监督管理。

六、有关费用问题：

乙方按有关规定，向中标方收取_____ %的中标服务费。

本协议一式三份，交政府采购管理部门一份，甲乙双方各一份，双方签字盖章之日起生效。未尽事宜，由双方协商解决。

甲方(盖章)：_____ 乙方(盖章)：_____

负责人(签字)：_____ 负责人(签字)：_____

卖房委托签订定金合同篇二

甲方：

乙方：

根据中华人民共和国相关法律、法规的有关规定，甲、乙双方经平等协商，一致同意签订本合同，共同遵守。本合同性质为劳务合同。

第一条 工作内

乙方同意在被聘用期间，根据甲方工作需要，在企业应用销售部从事茶叶产品代理商职务。

第二条 协议期限

本协议有效期自20xx年9月21日起，至_____年_____月_____日止，本协议期限为_____年。

第三条 劳动时间

3.1 乙方在被聘用期间执行不定时工作制，工作休息时间由乙方自行安排。

3.2 乙方不能以甲方的名义开展任何与完成约定的工作任务无关的业务、活动或者从事违法犯罪活动，否则一切后果乙

方自己负责，同时甲方保留追究其法律及经济责任的权利。

第四条 劳动纪律

4.1 乙方在聘用期间，应遵守甲方的各项规章制度及劳动纪律，严格遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范，爱护甲方的财产，遵守职业道德。

4.2 乙方违反劳动纪律及各项规章制度的，甲方可视情节轻重，给予调职、降薪或提前解除本合同。

第五条 代理商劳动报酬

5.1 乙方工资以客户签收金额的百分之二十五个点。（茶具不算返利）。

5.2 工资发放时间统一以客户成交后付款后，公司确定收款后，48小时内统一打到乙方农业银行卡上。

5.3 多劳多得，工资保密性。

第六条 保密义务

协议期内，乙方须在甲方许可之范围内使用甲方商业信息；协议期内以及协议终止后，乙方必须为甲方之一切商业信息保守秘密，不得以任何方式向甲方以外的第三方泄漏、给予或转让。

如果乙方违反上述义务，给甲方造成任何损失，乙方自愿承担最终的赔偿责任。

第七条 合同的终止 以下情形发生时，本合同可以终止：

7.1 合同期限届满；

7.2 在合同有效期内，乙方如不能达到甲方的工作要求，甲方将给予警告；如果在一次警告后仍然不能达到甲方的工作要求的，甲方提前30日告知乙方，本合同即可提前终止。

7.3 乙方在本合同有效期间，被依法追究刑事责任，甲方可以单方终止合同。

7.4 对于非因7.1、7.2和7.3的原因，合同任何一方违反合同约定，且违约方在非违约方书面通知后15日内仍未予改正的，非违约方可以书面通知的形式终止本合同。本合同的提前终止不影响已经产生的权利义务关系。

第八条 其他

8.1 因履行本合同发生的纠纷，双方通过友好协商解决，协商不成的可以向当地人民法院提起诉讼。

8.2 本协议自签订之日起生效，本协议未尽事宜，按国家有关规定执行；必要时，经甲乙双方协商一致后方可对本协议进行修改或补充；对本协议的任何修改或补充，经双方签字、盖章后方可生效，并具有与本协议同等的法律效力。

8.3 本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

卖房委托签订定金合同篇三

代理方：_____

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品_____（简称产品）的*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）。

第二条代理人的职责

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。

第三条代理业务的职责范围

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。

第四条广告和展览会

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。

第五条代理人的财务责任

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。

第六条用户意见

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。

第七条提供信息

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。

第八条正当竞争

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，代理人应将与其它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。

第九条保密

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。

第十条分包代理

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。

第十一条工业产权的保护

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。代理人应尽全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。

第十二条*销售权的范围

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。

第十三条 技术帮助

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。

甲方：_____

乙方：_____

签订日期：_____

卖房委托签订定金合同篇四

甲方(总代理商)： 乙方(地区代理商)：

_____是奥地利红酒江苏经销总代理商，现因市场发展需要，经甲乙双方协商一致，甲方同意授权乙方作为甲方地区(、地级、县级)该产品的唯一代理商，销售地域为范围内。并约定以下条款互相遵守：

一、乙方代理资格及代理期限

1、乙方必须具备有工商及酒类经营执照。

2、代理期限____年。自 年月 日起至 年 月 日止。

二、销售定额数量

1、订货数量由乙方自行确定。

2、甲方配合乙方全力提升销量。

三、提货价与零售价

1、乙方在甲方处的提货价为 _____ (不包括运费及保险费);
地区代理商对区域内分销(或经销商)的价格由各代理商确定。

2、甲方建议乙方按照全国标准零售价销售，具体价格由乙方自行确定。

四、订货及结算方式

1、乙方订货必须提前 _____ 天，甲方根据乙方订货明细保质保量供应。

2、甲方接受乙方预定后，乙方需向甲方支付 _____ % 预付款，余款于提发货前付清。

3、运费及保险费费用由乙方负责。

五、市场支持

1、甲方按乙方每次订货量给予乙方 % 的费用支持(产品或礼品形式)

2、乙方完成代理销售定额，甲方应给予乙方 % 的销售返利。

六、双方责任和义务 甲方(总代理商):

1、统一策划宣传、广告，统一制订有关市场定价和定位。

2、向乙方提供红酒有关进口手续，商检资料和有关产品介绍。

3、确保地区代理商订货的供应和合同的执行，对各地区代理商应一视同仁，先后顺序发货。

4、确保地区代理商在代理区域内的独家代理销售权益，不得再向乙方代理区域内其他个体及位团体发货。

5、及时协调各地区代理商区域销售关系，定期巡查市场，杜绝跨区域销售现象及窜货。

6、统一组织各地区代理商的销售业务培训和市场拓展交流活动。乙方(地区代理商)：

1、在甲方授权区域内建立销售网络，选择和确定分销或经销商，保证完成年度销售计划。

2、自行确定区域内的销售批发价和特定场点(娱乐场所、酒楼、宾馆等)的市场价格。

3、及时向总代理商反映有关销售情况、库存情况和市场定向。协助总代理商处理与周边区域代理商的关系。

4、确保代理区域内的经营，监管各经销商及区域内网点，防止窜货。

六、违约责任

1、甲方未确保乙方的区域代理销售权益，私下向乙方区域放货;监管不力，导致跨区域销售现象及窜货，或不能按合同供应货源，乙方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

2、乙方若违反协议或未能完成协议规定的订货量，甲方有权提出中止代理合同直至要求有关赔偿损失的权力。

七、代理期满的中止和延续

1、本协议执行代理期满前一个月，乙方应通知甲方是否延续本地区代理权，同等条件下，地区代理商有优先延续地区代

理的权利。若乙方未通知甲方是否延续，则本协议到期中止。

2、本协议存续期内，甲乙双方欲解除代理关系，均需提前一个月以书面形式通知对方。

八、其它

1、遇有不可抗力因素影响上述的各项事宜执行，双方互不承担相应责任。

2、在本协议执行中若出现有关违约行为。双方可协商解决，达不成共识，可诉讼仲裁。并按有关仲裁承担相应的责任。

3、本协议在双方签署后五天内，甲方应将授权书送交乙方，确保地区代理商的经营合法性。

4、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，经双方法人代表或授权代表签名盖章后生效。

甲方(章)： 乙方(章)：

法人代表(签名)： 法人代表(签名)：

地址： 地址

开户银行： 开户银行：

帐号： 账号；

签约地点： 时间： 年 月 日

卖房委托签订定金合同篇五

甲方：

乙方：签订地点：

甲乙双方本着互利互惠、平等友好、同步发展的原则，经双方充分协商，依据中华人民共和国有关法律、法令和规定，就甲方同意乙方作指定区域产品总经销事宜，达成一致性条款，并承诺共同遵守本合同之规定：

一、甲方授权乙方为劳特牌润滑油产品在-----
-----总经销，其具体授权产
品包括-----

-----为止，甲方并未授权乙方对甲方的任何约束。乙方负责甲方该系列产品在该地区的总体销售工作，并根据甲方的要求接受经销的监控工作，拓展销售渠道，促进销售额稳步增长。

三、报价、供货、付款及运输

3、付款方式：所有货物一律款到发货；

4、运费：产品运费甲乙双方各承担一半。

四、甲方的责任、权利和利益

6、如果遇到经济政策变化或战争等因素而使原料价格全国普变，甲方有权调整供货价，并提前一周通知乙方。

五、乙方的责任、权利和利益

1、乙方必须要以经销甲方产品为主，，积极宣传推广甲方产品，并协助甲方打假；

3、乙方应具备相应的代理条件，办公场所及相应的资金保证，并向甲方提供有效的复印件(营业执照副本、法人代码证、房产证明或租赁合同、身份证等)并加盖乙方有关印章。

5、 合同生效后，乙方年销售额达不到合同规定数额50%时，合同自动失效，甲方有权另受其他代理商；合同失效后，乙方可办理退货。（退货按第7条执行）

6、 地级代理商的首批进货不低于24件，全年销售不低于---
-10-万元。

8、 乙方是甲方的授权经销商，不是甲方的外设业务机构(或办事处)，乙方自主经营自负盈亏，市场业务行为不代表甲方。

六、 厂家对代理商的前期支持策略

1、 为了积极配合代理商拓展市场，代理商前3个月进货可享受3%的广告返点；

3、 代理商在经营2个月后，根据市场的潜力，公司进行评估考核，如考核后符合公司广告投入策略，在当地按前6个月计划销售额不低于10%的广告支持。不符合公司广告发展要求的，另行计算投入，其投入广告权归公司所有。

七、 厂家对代理商的年终奖励政策

八、 本合同补充附件1份，价目表一份，具有同等法律效力。

九、 本合同有效期为3年，自-----年-----月-----日至-----
-----年-----月-----日至。合同期满后乙方有优先签约权。

十、 本合同一式两份，双方各持一份，自签字盖章之日起生效。

甲 方：（章） 营业执照号：

法人(或授权负责人)签字： 电 话：

乙 方：

法人(或授权负责人)签字： 电 话：

年月日：

卖房委托签订定金合同篇六

甲方：北京百慧生化制药有限责任公司乙方：

为了拓展市场，共同发展，根据国家有关法律，本着平等互利的原则，经双方友好协商，甲方授权乙方作为 省市(地)产品的独家经销商。

一、经销

品种：

规格：

包装：

批准文号：

零售价： 元/盒；

批发价： 元/盒

开票价： 元/盒(现款现货)

二、代理定额乙方年 月 日至年 月 日内购销甲方产品总额为 万元，其中购销进度大致安排如下：

第一季度第二季度第三季度第四季度数量：数量：数量：数量：
金额：金额：金额：金额： 乙方首批量根据城市大小而定，最低量件以上，期限为三个月，三个月后确实做过努力推广，没有打开市场的，甲方有权收回市场，产品在包装没

有破损的前提下，甲方保证退货。零风险经营。

三、供货及结算方式

1. 乙方首次进货为 件(每件盒)。在合同签订后乙方将首批货款付给甲方。甲方收款3日内保证及时发货(中铁快运)。以后乙方应于每月 25 日前将下月要货计划报给甲方，以便安排保证市场供应。
2. 甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。
3. 甲方负责按乙方合同指定的到站承担一次性运费及保险费，到站后的短途转运费和因乙方造成的退货费用由乙方负责。
4. 甲方保证将产品保质、保量、按期交付乙方，如发生破损，乙方应在收货后及时向甲方提出异议，商讨后取得一致意见。

四、优惠政策和支持办法

1. 为鼓励和支持经销商扩大产品销售，甲方按照不同经销商的购销总额给予经销商相应优惠和支持，如下表所示：

编号 年回款总额(万元) 返利(%) 优惠支持(元)

五、市场保证金及管理

1. 经甲乙双方共同约定认可，乙方须在合同签订之日起 7 日内向甲方交纳万元的代理保证金，逾期本合同自动失效。
2. 市场保证金主要用于协议区域代理权的确认和市场规范运作的保障。
3. 如乙方有窜货行为，甲方有权扣除乙方“代理保证金”，并取消其代理资格。

4 .本合同终止时，乙方完成代理合同且无违规行为，甲方全额退还乙方的“代理保证金”，不计利息。

5、乙方在代理期间，如发现向所代理产品区域以外的区域窜货(以箱号为准)，甲方有权做相应的处罚或没收乙方全部保证金，情节严重者取消其独家代理资格，并可按进货价格的8折给乙方退货。

药品经销协议可由北京市公证处进行公证或由北京知名律师事务所进行合同见证，市场保证金可由公证处或律师事务所独立保管，降低合作风险。

六、双方义务和责任

1、甲方须向乙方提供合格产品和相应的质检报告。

2、甲方应向乙方通报当地经销商的分布情况，不得向乙方以外单位提供等同或高于协议乙方的让利和支持，不得向乙方经销地区以内单位或个人直接供应产品，若直供则销售额划归协议乙方的经销业绩。

4、合同期满后，乙方在完成合同指标的情况下，享有优先续约权；

5、乙方不得以低于甲方开票价格进行批发或零售，一旦违背，甲方有权取消其相应资格及其优惠承诺，并有权进一步追究责任。

6、乙方须定期按甲方要求提供有关产品的市场情况的信息反馈资料，并及时回笼货款。否则，甲方将延迟放行下批产品。乙方需要向甲方提供销售终端明细表(为防止经销商窜货，所以经销商每月应向甲方提供产品去向表，否则甲方有权不予返点)。

七、违约责任违约方应承担另一方因违约带来的全部直接和间接损失；

八、免责条款因产品质量引起的经济损失由甲方承担，经确认非产品质量问题引起的各种损失，甲方概不退货且不承担任何连带责任；若因产品质量造成乙方退货，乙方必须保证产品包装完好无损。

九、其他本合同属双方商业机密，任何一方不得随意向第三方泄露本协合同内容；乙方代理期间，未经甲方允许不得私自在任何大众媒体上做广告宣传，由此造成的一切后果，乙方负全部责任。情节严重者，甲方将依法追究其经济责任及法律责任。

十、附则：

1 . 本合同未尽事宜，可由双方确定后签定补充合同。

2 . 本合同一式二份，均为正本，双方各执一份，甲、乙双方各执一份，乙方须在合同签定日期起7日内向甲方交纳全额市场保证金，以取得所在地区独家代理权，合同自首批进货后生效。

3 . 双方如有争议，本着友好协商的态度解决，达成一致。如协商不成，在甲方所在地法院诉讼解决。

甲方：（单位章）乙方：（单位章）

法定代表人（字）： 法定代表人（签字）：

地区经理/业务代表（签字）： 业务经理（签字）：

签订时间： 年 月 日