

承包销售协议书(优秀5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

承包销售协议书篇一

承包合同(contract)一是买卖双方在经济活动中对基建产品约定的价格，由双方通过谈判，以合同形式确定；二是确定发包与承包双方的权利与义务，并受法律保护的契约性文件。今天本站小编要与大家分享的是：2篇销售承包合同样本。具体内容如下，欢迎参考阅读！

委托方□ xxxxx责任公司(以下称为甲方)

承包方□ xxxxxxx(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□xx
2. 物业位置□xx市xx区xx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□xx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20xx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xx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《xx商品房销售许可证》，该承包物业商业部分平均销售底价为20xx0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据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。

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：

一、申请前

- 1、申请之前条件：独立或者带领销售人员累计销售x元以上。
- 2、一次调拨xx元(7折)并自认定可以胜任独立或带领销售人员完成x元销售额。

二、申请条件

- 1、申请特许加盟者区域内尚无代理商的，应符合特许加盟协议书受许方条件。
- 2、申请特许加盟者符合特许加盟协议书受许方条件，所在区域内已有代理商时，可以挂靠该区域代理商并取得其同意可申请作为销售承包人。
- 3、申请特许加盟者区域内已有代理商，但区域较大，工作人员较多，也可视其情况申请办理特许加盟手续并附合特许加盟协议书受许方条件。

三、考核考察

- 1、申请特许加盟者区域内尚无代理商，并按加盟协议书符合受许方条件，以国家工商行政管理部门颁发的经营证书，房租协议为准，并将其复印件在公司备案。
- 2、申请特许加盟者区域内已有代理商，可以挂靠该区域代理商，并征得挂靠的代理商签字同意，同时用挂靠的代理商的营业执照在公司备案。

3、申请特许加盟者区域内已有代理商的，但区域较大，工作人员较多，公司要经过调查，根据新开的经营店的地点等考察审批。

四、审批

由销售中心考核考察后，签订加盟协议书或销售承包协议书。

五、加盟

正式加盟要按公司统一的ci□vi室内装修布置，并到公司认领统一挂图和特许经营标牌。

六、指导运营

公司会派人或委托成熟代理商根据新加盟代理商申请进行指导。公司的培训按年度计划实行拉练式不定期培训，针对市场运营过程中的阶段，分4个阶段培训：

- 1、产品演示
- 2、产品推销
- 3、市场拓展
- 4、团队运营

承包销售协议书篇二

甲方：

乙方：_____

甲乙双方本着诚信经营、互惠互利原则，经友好协商就甲方产品代理销售有关事宜达成一致意见，签订本协议书，共同遵照执行。

一、合作产品：昂驰动漫周边产品

二、销售区域： 地区

甲方授权乙方 地区的特约经销商。

三、合作模式：

甲方负责产品提供、广告宣传的策划制作、品牌监督。乙方负责专卖店、销售 渠道的组建与销售推广等。

三、甲方向乙方提供指导销售价格(参照产品价格表)，乙方须留意品种和价格调整，实际进货额以实际调整额为计算。

四、合作方式：

1、经销方式：现款现货、批结。

2、结算方式：汇款或转账。

五、甲方义务与权利：

1、甲方有义务给乙方提供必要的经营资料、策划方案、海报等产品广告宣传资料。

2、甲方有权对乙方损害甲方品牌形象或利益的市场行为进行监督和处罚。

3、甲方有调整产品价格的权利，原则上保证市场零售价价格一年内不变，调价前甲方必须事前1个月通知乙方，承诺在合同有效期内供货折扣率不变。

4、甲方对乙方销售网络建设、队伍建设、促销终端、营销计划具有监督权。

5、甲方对出厂的产品质量负全责，因产品质量引起的责任甲方负责承担，但乙方因保管不慎而导致影响产品销售问题，甲方不予调换，后果由乙方自行承担。

6、甲方保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货。

7、甲方承诺每个月推出2款以上的新产品，增加产品种类。

六、乙方义务与权利：

1、乙方享有本协议规定内所经营产品的权利及要求甲方对此权力进行保护的权利。

2、乙方享有甲方货源紧俏时优先供货的权利。

3、乙方享有所经营产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方享有 % 的优惠供货折扣，首批进货金额合计 元；首批货款必须在合同签订后的 3 个工作日内到达甲方指定账户，逾期视为乙方违约。

5、乙方必须使用甲方提供的海报、产品手册等宣传形式与内容，不得更改使用。

6、乙方必须维护甲方品牌形象，合法经营，不得经销与甲方产品类别相近的其他厂家产品，否则甲方视乙方违约，有权解除双方签订的销售合同。

7、未经甲方同意，乙方不得跨本合同约定区域销售产品。

8、乙方须严格保护甲方的知识产权领域(专利、商标、版权

和商业秘密等)、信誉、品牌等无形资产;否则,甲方将追究乙方的法律责任。

9、乙方主要经营者变更,联系电话、地址变更,应及时通知甲方。

七、供求关系:

1、甲方向乙方提供授权经营。

2、甲方在收到乙方货款后,5个工作日内安排向乙方发货。

3、未来乙方若需要继续进货,可提前5日向甲方提出申请。甲方收到申请后,在5个工作日内完成供货,甲方若因其他原因影响供货的,需在5日内向乙方说明。

4、除首次进货,未来其他次进货不设进货额标准。

5、甲方向乙方提供30%的优惠供货折扣,乙方应在结款期内将货款交于甲方。

6、产品零售价以甲方向乙方提供的适时产品价格表为准。

八、销售政策及奖励:

返利奖励以产品形式兑现,具体如下:

1、除首次进货,乙方自销产品进货额每次累计达二万元的,甲方每次给予乙方该累计进货额2%的返利。

1、乙方在六个月内总进货额每次累计达到十万元的,甲方每次另给予乙方该累计进货总额2%的返利。

3、乙方享受甲方依据适时销售情况制定的其他奖励政策。

九、惩罚机制：

如有下列情况，甲方将取消乙方的经销资格：

- 1、盗用甲方品牌或名义制造、经销仿冒和伪劣产品的；
- 2、不经过甲方向其他厂商或经销商采购产品的；
- 3、乙方或乙方开发的下级经销商提供虚假或严重失实资料的；
- 4、其他损害甲方利益的行为。

十、运输及管理：

- 1、本协议内产品首次运输费用由甲方承担，甲方承担乙方到指定收货点的一程运费，不承担二程运费。
- 2、货物到达目的地卸货后5日内出现货损、货差等现象，乙方应及时提供证明资料，由甲方向发货部门办理索赔，乙方逾期未报视为验收合格。
- 3、发生运输事故、自然灾害等不可抗拒的因素，使甲方不能保证供货将免除违约责任。
- 5、乙方在合同到期或被甲方取消经销资格后，乙方余货可以退回甲方，但乙方必须保证退货产品外包装完好无损，退货运输费用由乙方承担。
- 6、甲方在收到乙方退回货物后，在10个工作日内给予换货或退款。

十一、退换货规定：

- 1、原则上可以100%换货。

2、若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起 5 日内，报于甲方代表，并由甲方提出相应处理。

3、退换货产品须包装完整，不影响二次销售，方可退换。

十二、退出机制：

乙方可主动提出取消经销权，在满足下列所有条件后返还保证金(网络营销或其他方面)：

1、乙方须提前1个月提出申请。

2、乙方须结清所有货款。

3、在甲方接到乙方退出申请后的1个月内，乙方没有明显损害甲方利益的所有行为。

十三、违约责任的承担和处罚：

1、甲、乙双方应严格遵守本合同的约定事项，在本合同明确规定的处罚事项，按照本合同规定执行，本合同未明确的违约处罚事项，双方商定执行。

2、乙方承诺只从甲方采购合法产品，不制作或贩卖任何假冒伪劣“昂驰动漫系列产品”，否则甲方有权取消乙方经销资格，扣罚乙方全部市场保证金；除终止合同外，乙方 日内需向甲方赔偿五万元违约赔偿金，并承担相应法律责任。

十四、合同其他约定及补充事项：

1、本协议自乙方执行第六条第(4)款之规定即自动生效，有效期 年，至_____年___月___日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。

2、若本协议期限内乙方要求供求关系变更，经双方协商订立

其他类型合作方式并签约后，本协议即可终止。

本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由合同签订地点仲裁委员会仲裁。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

共2页，当前第2页12

承包销售协议书篇三

甲 方：

身份证号码：

乙 方：

身份证号码：

甲乙双方依照国家《民法》、《民法通则》和《合同法》及相关法律、法规，自愿签订如下合同并共同遵守。

第一条 乙方自愿选择以承包的方式经营甲方指定产品，并在指定的区域内销售，具体销售区域为 省(直辖市、自治区) 市(地区)。乙方要做到正直、诚信经营，只能在规定的范围内、规定的品种内守法经营。

第二条 乙方负责的规定范围内的经营活动，对人员聘用、管理方面具有自主权、经营上自负盈亏。

第三条 甲方对乙方的经营活动具有考核的权利和指导的义务，乙方不能完成承包销售任务，按甲方相关规定实施经济处罚，并有权收回承包经营权。

第四条 乙方的经济收益。双方约定，乙方通过承包销售模式取得销售提成，提成具体比例依据甲方的营销方案规定，营销方案与本合同具有同等法律效力。乙方取得的销售提成，含乙方经营过程中发生的各种费用，包括人员的工资等。

第五条 乙方销售提成支付方式：实行底价承包政策，采取按月结算的方式，每月乙方将已销售的货款全部汇入甲方指定的账户；甲方在次月扣除乙方应承担的费用后，将余额一次性付给乙方。

底价承包：是指一切市场开发和运营的全部费用由乙方承担。包括房屋租赁费、水电费、交通费、进店费、赞助费、庆典费、会务费、客情关系维护费、窜货补偿费及各种罚款等，以及市场上的铺货无法结款的风险(含企业倒闭)均由乙方自行承担。

乙方不得以任何理由挪用或占用货款。

第七条 甲方为乙方提供的产品必须是符合国家标准的合格产品，甲方需向乙方提供各种销售工作需要的合法有效的证件，甲方按比例借给乙方适当的市场铺货。甲方有权对市场实施监督管理，对违规者依据相关规定处理。

第八条 乙方开发市场必须依据国家法律合法经营，遵守甲方经营秩序。乙方的经营活动必须在合同规定的区域范围内，按照规定的产品价格进行合法经营；乙方不得销售未经甲方允许的其他产品，不得兼营其他厂家的任何产品，违规者甲方

有权单方解除合同。

第九条 乙方享有稳定工作岗位的权利。乙方遵守甲方规定，完成各项工作任务，乙方无违规、违纪时，甲方不得随意变动其岗位，如果确需变动乙方岗位时，必须经其同意。

第十条 不论乙方因何种原因离开岗位，乙方有按照甲方的文件配合交接的义务。不得以投入市场费用等借口拒绝交接。经催告拒不交接，甲方按拒绝交接货物价值的数额报司法机关按法律规定处理。

第十一条 乙方主动离职时，必须提前一个月提出书面申请，按照甲方相关规定办理交接手续，如故意隐瞒持有的货物，视为对甲方财产的非法占有，甲方视情节依法追究乙方的法律责任。

第十二条 维护市场秩序是双方共同的权利和义务。乙方不得跨区域或违反甲方政策销售产品。甲方有保护乙方的合法权益、按着规定和制度打击各类违规行为的义务。

第十三条 在经营过程中，因乙方原因造成产品过期、破损的损失由乙方承担，不得退货。因产品质量问题和国家政策要求所产生的退货，费用全部由甲方承担。

第十四条 甲方为市场提供的广告、终端物料、终端宣传品、促销品，乙方有义务按甲方规定比例承担费用。

第十五条 乙方有保护甲方商业机密的义务。对于乙方故意泄露甲方市场营销政策、财务制度、价格体系，损害甲方利益的行为，甲方有权追究乙方法律责任。

第十六条 乙方有义务处理承包区域内发生的外联事件，对重大事件应及时上报，甲方有义务协助乙方处理。

第十七条 预交费用

1. 甲方依据双方协议，借给乙方一定比例的市场铺货；同时，乙方同意预交铺货风险金 元。乙方离职，按甲方要求交离市场三个月后，市场无遗留问题，按规定返还给乙方。
2. 乙方因个人原因在合同期内提出辞职，或违反甲方规定被甲方辞退，甲方不承担乙方前期市场开发费和开办费。
3. 乙方离职时，不得将铺货风险金抵顶货款。

第十八条 经济担保

签订本合同同时签订经济担保书(担保书需公证)，本合同作为主合同，经济担保书作为从合同。

第二十二條 甲乙双方确认，已经仔细阅读过本合同，并完全了解合同各条款的法律含义。

第二十三條 甲方关于销售品种、承包经营方案、销售、监察、法务及各种管理制度作为本合同的附件与本合同具有同等效力。

第二十四條 本合同书自甲乙双方签字后生效，有效期为贰年。本合同约定合同签订地为吉林省通化市，因履行本合同发生纠纷应向合同签订地吉林省通化市东昌区人民法院起诉。

甲 方： 乙 方：

年 月 日 年 月 日

共2页，当前第2页12

承包销售协议书篇四

甲方：

乙方：

甲方就新校“文印部”承包事宜达成如下协议：

一、甲方提供文印室一间，二手复印机两台，三斗桌两张，公文柜一个，办公椅两把，并提供水、电。乙方以图书馆的名义在道开设“文印部”，每年向甲方交设备费及管理费元。

二、协议期限壹年(从年月日起到年月日为止)。

三、乙方应在年月日前向甲方交清壹年的使用及管理费用，逾期不交，按自行终止协议处理。

四、几点说明：

1、乙方只限经营复印、油印、打印等业务，如增加其它设备，经营其它业务，须与甲方商定。

2、乙方要向师生提供优质服务，自觉维护图书馆的荣誉，开设的业务要保证质量，收取费用合理。

3、乙方人员要自觉遵守馆规馆纪，努力做好安全保卫、消防、卫生等工作。

4、乙方在承包期间，对楼道设施(包括房顶、墙壁、门窗、玻璃等)及办公设备要保证完好，如有损坏，由乙方负责修理。

5、乙方营业时间原则上与图书馆人员同步，如需增加或延长营业时间，须与甲方商定。

6、“文印部”内不允许做饭店和住宿，严禁印刷盗版、黄色、淫秽及其反动资料，违者责任自负。

7、乙方中途终止团协议，必须在10天内向甲方交回各种设备，并保证完好。甲方除按经营天数扣除设备使用费及管理费外，还要按违约天数扣除50%的违约金；甲方中途终止协议除退还乙方违约天数的费用外，还要向乙方赔偿违约费用的50%。

8、协议按期限终止时，乙方要保证设备完好，10日内向甲方移交。

9、本协议未尽事宜，另行商定。

10、本协议一式二份，甲乙双方各保存一份。甲方：（签名盖章）

乙方：（签名盖章）

200 年 月 日 -----甲方：杭州永良企业管理咨询有限公司

乙方：____先生(或女士，下同)杭州永良企业管理咨询有限公司(以下简称“甲方”)与____先生(以下简称“乙方”)经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就企业管理咨询业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现双方与客户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量力而行，确实无法实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、坦诚相告并求得乙方的谅解或协助，不得在能力不及的情况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任： 1、合作双方在业务实施过程中，如因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如发生争议，双方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定一年，自双方代表(乙方为本人)签字之日起计算，即从____年__月__日至____年__月__日止。本协议到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本协议支付。

八、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本协议在执行过程中，双方认为需要补充、变更的，可

订立补充协议。补充协议具有同等法律效力。补充协议与本
协议不一致的，以补充协议为准。

十、本协议经双方盖章后生效。本协议一式贰份，甲乙双方
各持一份，具有同等法律效力。

甲方：杭州永良企业管理咨询有限公司乙方：____先生(或女
士)

(公章)

代表签字： 签字： 签约地点：

承包销售协议书篇五

销售业务是指企业出售商品及收取款项等相关活动，那么 销
售业务承包合同又是怎样的呢?以下是在本站小编为大家整理
的销售业务承包合同范文，感谢您的欣赏。

甲方：

乙方：

为了更好地开拓甲方销售市场，在甲、乙双方互惠互利的基
础上，经双方协商签订本协议。具体内容如下：

一、甲方招聘乙方为承包制业务员(非甲方员工，双方不存在
劳动关系)。

二、承包期限范围：自____年__月__日起至____年____
月__日止，共 ____年。承包范围：_____区域。

三、出售价格：按双方确认的甲方统一价执行。

四、任务指标及考核

经公司对市场充分调研签订全年完成公司指定的指标 万。并分解到月任务为以下分解表。连续_____个月完不成指标，甲方有权单方面取消合同。

五、双方权利和义务

(一)甲方：

- 1、甲方收取乙方承包保证金_____元
- 2、甲方必须向乙方提供合格产品(按甲方执行的质量标准)；
- 3、统一价必须合理，与其他销售业务承包人相同；
- 5、甲方在明确知道乙方销售地域(指县级市区及乡镇)设有销售点的，不得再另行发相同货物销售到该地域。
- 6、甲方负责给乙方提供相关货物发票，费用由乙方承担。

(二)乙方：

- 1、乙方必须严格按照双方确定的统一价执行；
- 2、按照先付款后发货执行；
- 3、乙方要货必须发书面通知给甲方；
- 4、营销策略由乙方自定，由甲方知道协助，不得转包。
- 5、未经甲方同意，乙方不允许在授权范围外销售，否则视为窜货。

七、违约责任

甲乙双方如有违约，按合同法有关规定解决，违约方应当承担违约金为签订任务数总额的10%。

八、争议的解决方式

因本协议发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，向甲方所在地法院起诉解决。

九、双方约定的其他事项

双方未尽事项协商解决。

十、本协议自签字起生效。协议正本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章） 法定代表人：（盖章）

年 月 日

（附身份证复印件） 年 月 日

甲方：

乙方：

本着双方共赢的目标，为了更好的拓展国内市场和达成销售业绩指标，甲乙双方经协商达成以下协议。

一、双方的权力和义务

（一）甲方的权力和义务：

（1）甲方必须向乙方提供符合国家标准的合格产品。

（2）乙方销售团队的行政管理由甲方负责。包括监督乙方的

经营分配权和人事管理权。

(3) 在新客户的开发上，甲方有义务向乙方提供必要的支持。

二、乙方的权力和义务

(1) 乙方必须每月向甲方汇报市场开发及销售情况，并及时上报经销商档案、市场存在的问题及解决方法。如需要甲方支持，需要具体说明并提出解决方案以达到目的，双方应共同协助经销商把市场做好。

(3) 乙方应根据甲方每月提供的详细销售报表，有针对性的制定区域销售计划。

(4) 乙方负责各专卖店的广告、活动策划及新开店配货工作。

(5) 乙方负责现有专卖店的维护和新市场的拓展工作。

(6) 乙方应维护甲方的各项权利和利益，不得有损害甲方利益的行为。

(7) 在新产品的开发上，乙方具有建议权。

(8) 乙方每月7-12号出差开发新市场工作，做好目标市场调研和定位，扩大散客户的订单，17-25号老店维护跟踪，此时间段可以按照实际情况有所调整。

(9) 乙方20xx年的开发新店目标 为10个，散货为20家。

(10) 乙方的每月2天的休息时间根据工作需求自行安排调休。

(11) 乙方必须拥有解决售后的基本权利，详见专卖合同。

(12) 乙方应尽力为甲方节约费用开支，减少企业运营成本。

三、费用分配

1、乙方所有的销售费用由甲方承担。其中包括人员工资、差旅费、电话费、交通费、区域招待费、办公费用。其中电话费用按照300每人每月，出差补助按照150元每人每天的标准，集体开发市场按照两人200元每天的标准，交通费用实报实销，未产生住宿的出差工作日，按照50元每天的市内交通+饭补的标准执行。

2、甲方承担乙方在市场拓展过程中市场政策所产生的费用。具体市场政策由甲乙双方共同协商制定。具体包括：开店装修支持、广告费、市场推广费、店内所有vi及形象支持。

3、企业参展涉及到接待的全部费用由甲方承担。

四、结算方式及合同年限、销售目标

1、甲方按照每月底薪3000元/人在每月10号之前支付给乙方，老店维护方面按照整体的千分之二结算(包含专卖以及散货)，新店的开店奖按照每平米10元的标准奖励，新店的提成按照千分之五结算，为期一年，一年后转为老店维护。

2、合同期为一个工作周年年，即□20xx年国内销售目标为(沙发，软床)： 一千玖百万元人民币 (包含专卖店以及散货)。如年度销售额超过一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)， 超额部分甲方应给予乙方超额部分销售额的 5 % 作为乙方的超额奖励。相反，有奖必有惩，如实际销售额低于一千玖百万元人民币，每下滑10%，将在乙方的销售提成中相应的扣除10%。如实际销售1700万(老店1400万，新店300万为例)提成为 $1400万 * 0.002 + 300万 * 0.0005 = 43000$ 元，扣除10%后为38700元。同时，开店奖也降低10%($10元/平米 * 0.9 = 9元/平米$)，依此类推。

3、甲乙双方合作的前提是诚信、平等、互惠共赢、财务上应

实行中立、必须每月5号前向乙方提供上月详细的销售报表(包括专卖以及散货)，以方便乙方有针对性的开展工作。并且每月10号前支付乙方的基本工资作为生活保障，其中所涉及到的提成及开店奖金到年底一次性结清给乙方。

五、附加协议

六：本合同效力

本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力，经双方签字后生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 代表：

共2页，当前第1页12