# 销售工资合同范本(热门4篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2023-12-30

*销售工资合同范本1甲方(总代理商)： 乙方(地区代理商)：\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_是澳洲葡萄酒讴布特(讴布特嘉本纳干红Olddbutt Cabernet Sauvignon)中国地区红酒经销总代理商，现因市场发展需要，经...*

**销售工资合同范本1**

甲方(总代理商)： 乙方(地区代理商)：

\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_是澳洲葡萄酒讴布特(讴布特嘉本纳干红Olddbutt Cabernet Sauvignon)中国地区红酒经销总代理商，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(省级、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\_\_\_\_\_(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甲方负责。

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、向乙方提供葡萄酒有关进口手续、/fanwen/1578/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)：

**销售工资合同范本2**

甲方：

法定代表人：

地址：

乙方：

性别：

出生日期：

居民身份证号码：

根据《\_劳动法》，甲乙双方经平等协商同意，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

>一、劳动合同期限

第一条本合同期限类型为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_期限合同。本合同生效日期\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日，其中试用期\_\_\_\_\_个月。本合同\_\_\_\_\_\_\_终止。

>二、工作内容

第二条乙方同意根据甲方工作需要，担任\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_岗位(工种)工作。

第三条乙方应按照甲方的要求，按时完成规定的工作数量，达到规定的质量标准。

>三、劳动保护和劳动条件

第四条甲方安排乙方执行\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_工作制。执行定时工作制的，甲方安排乙方每日工作时间不超过八小时，平均每周不超过四十小时。甲方保证乙方每周至少休息一日，甲方由于工作需要，经与工会和乙方协商后可以延长工作时间，一般每日不得超过一小时，因特殊原因需要延长工作时间的，在保障乙方身体健康的条件下延长工作时间每日不得超过三小时，每月不得超过三十六小时。

执行综合计算工时工作制的，平均日和平均周工作时间不超过法定标准工作时间。

执行不定时工作制的，在保证完成甲方工作任务情况下，工作和休息休假乙方自行安排。

第五条甲方安排乙方加班的，应安排乙方同等时间补休或依法支付加班工资；加点的，甲方应支付加点工资。

第六条甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，建立健全生产工艺流程，制定操作规程、工作规范和劳动安全卫生制度及其标准。

甲方应按照国家或北京市有关部门的规定组织安排乙方进行健康检查。

第七条甲方负责对乙方进行政治思想、职业道德、业务技术、劳动安全卫生及有关规章制度的教育和培训。

>四、劳动报酬

第八条甲方的工资分配应遵循按劳分配原则。

第九条执行定时工作制或综合计算工时工作制的乙方为甲方工作，甲方每月\_\_\_\_\_\_日以货币形式支付乙方工资，工资不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，工资分配水平在岗位(聘任)合同(协议)中约定，其中试用期间工资为\_\_\_\_\_\_元。

执行不定时工作制的工资支付按\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_执行。甲方安排乙方延长日工作时间，应支付不低于乙方工资150％的工资

报酬；安排乙方在休息日工作又不能安排补休的，应支付不低于乙方工资200％的工资报酬；安排乙方在法定休假日工作的，应支付不低于乙方工资300％的工资报酬。

第十条由于甲方生产任务不足，使乙方下岗待工的，甲方保证乙方的月生活费不低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

>五、保险福利待遇

第十一条甲乙双方应按国家和北京市社会保险的有关规定缴纳职工养老、失业和大病医疗统筹及其他社会保险费用。甲方应为乙方填写《职工养老保险手册》。双方解除、终止劳动合同后，《职工养老保险手册》按有关规定转移。

第十二条乙方患病或非因工负伤，其病假工资、疾病救济费和医疗待遇按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_执行。

第十三条乙方患职业病或因工负伤的工资和医疗保险待遇按国家和\_\_\_\_\_市有关规定执行。

第十四条甲方为乙方提供以下福利待遇\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方：

法定代表人：

乙方：

身份证号：

签订日期：

**销售工资合同范本3**

委托方： （以下简称甲方）

受托方： （以下简称乙方）

甲、乙双方本着互惠互利的原则，根据《\_合同法》、

《\_民法通则》及其他相关法律、法规的规定，就甲方委托

乙方代理甲方开发的 房产项目（以下简称“该项目”）销售事宜订立如下

协议，以资双方共同遵守。

>一、代理销售项目基本情况：

1、项目名称：

2、项目地点：，一至： 二

3、项目内容： 米 层高住宅共 套，面积约 平

方米； 米层高住宅共 套，面积约 平方米； 米层高商铺共 套，面积约 平方米；以上共计套，总面积约平方米。

>二、代理销售概况：

1、代销模式： 地区独家销售代理

2、代销期限：代理销售期限为一年，自 年 月 日至 年

月 日，合同到期未续签，按合同终止处理。

>三、销售进度（面积）界定：

销售进度（面积）以每套房款100%全部存入甲方指定账户为准，未

交足房款的该套房屋面积则不能计入销售进度（面积），也不可将若干套

房屋面积合并计算。

>四、销售价格控制：

1、甲方负责该项目总体价格的统一制定（附销售价格表一份），乙方应严格按照甲方制定的价格标准要求进行销售，否则甲方有权拒绝签署《商品房买卖合同》。乙方低于销售底价销售的，应向甲方承担实际销售价格与销售底价之间的差额损失。

2、乙方以高于销售底价的价格销售的，超出底价部分为销售溢价款，由甲乙双方按7:3的比例分配（甲方分得70%，乙方分得30%）。该溢价款分成与当期佣金一同结算。

>五、定金：

1、乙方应依约按期如数向甲方支付定金共计人民币万元。

2、乙方应于本合同签订时向甲方支付部分定金 万元人民币。于甲方领取预售许可证之日起5个工作日内支付剩余定金万元人民币。

3、乙方未按时支付定金的，每逾期一日，按应付而未付款额的‰支付违约金，逾期十个工作日仍未付清的，甲方有权单方解除本合同，并不予返还乙方先期已支付的定金。

>六、佣金结算及定金退还

1、甲方按每平米销售底价的向乙方支付佣金，自甲方指定账户收到全额购房款后于每月第五日前向乙方支付，乙方享有20%的溢价款分成与当期佣金一同支付。乙方应提供相应款额的.有效税务发票。

2、购房者一次性付款的，甲方与购房客户签订《商品房买卖合同》并收到该房屋销售价款的95%以上房款，视为以一次性付款方式成交。

3、购房者按揭贷款的，按揭银行同意发放贷款并将价款汇入甲方指

定账户，视为以按揭贷款方式成交。

4、具备以上任一标准的，视为该套房屋成交，该套房屋的销售面积应计入乙方的销售进度作为支付佣金的依据。

5、佣金结算方式：

6、佣金支付程序：乙方应于每月的30日前将该月的销售进度汇总并制作销售进度报告、佣金结算表、溢价款分成结算表，提交甲方审核，经甲方审核无误后，于次月的第五日前将佣金和溢价款分成一同汇入乙方指定账户。

>七、甲方的权利义务：

1、甲方应向乙方提供以下真实、合法有效的售房所需文件：

（1）营业执照副本复印件

（2）税务登记证

（3）规划临时许可证

（4）施工许可证

（5）商品房销售（预售）许可证

（6）国有土地使用权证

2、甲方应提供与该销售项目有关的销售面积、物业管理办法和收费标准、商品房及配套设施交付标准等资料，乙方代销须以此为依据。

3、甲方指派专人 与乙方就售房事宜进行沟通协调，负责确认房款收取、签订正式《商品房买卖合同》、客户按揭贷款材料审核及递交、房屋交付、售后服务工作等，负责收取并向甲方递交须由甲方确认的汇报材料。

4、甲方保证所有房产及土地的产权清晰、合法有效，没有权利瑕疵，否则因与此有关的权属及债权债务纠纷给乙方造成损失的，由甲方向乙方承担赔偿责任。

5、甲方负责销售通道的施工建设及销售通道两侧基本乔灌木绿化工作。负责与施工方沟通协调以确保乙方销售工作的顺利开展。该项目中每种户型的房屋，甲方均应按交房标准制作一个精装示范样板间。

**销售工资合同范本4**

委托方： （以下简称甲方） 受托方： （以下简称乙方）

甲、乙双方本着互惠互利的原则，根据《\_合同法》、《\_民法通则》及其他相关法律、法规的规定，就甲方委托乙方代理甲方开发的 房产项目（以下简称“该项目”）销售事宜订立如下协议，以资双方共同遵守。

>一、代理销售项目基本情况：

>1、项目名称：

2、项目地点：，四至：

3、项目内容： 米层高住宅共 套，面积约 平方米； 米层高住宅共 套，面积约 平方米； 米层高商铺共 套，面积约 平方米；以上共计 套，总面积约 平方米。 。

>二、代理销售概况：

1、代销模式： 地区独家销售代理

2、代销期限：代理销售期限为一年，自 年 月 日至 年 月 日，合同到期未续签，按合同终止处理。

>三、销售进度（面积）界定：

1、米层高住宅按房产证面积一倍计算；

2、米层高住宅按房产证面积二倍计算；

3、米层高商铺按房产证面积二倍计算；

4、销售进度（面积）以每套房款100%全部存入甲方指定账户为准，未交足房款的该套房屋面积则不能计入销售进度（面积），也不可将若干套房屋面积合并计算。

>四、销售价格控制：

1、甲方负责该项目总体价格的统一制定（附销售价格表一份），乙方应严格

按照甲方制定的价格标准要求进行销售，否则甲方有权拒绝签署《商品房买卖合同》。乙方低于销售底价销售的，应向甲方承担实际销售价格与销售底价之间的差额损失。

2、乙方以高于销售底价的价格销售的，超出底价部分为销售溢价款，由甲乙双方按7:3的比例分配（甲方分得70%，乙方分得30%）。该溢价款分成与当期佣金一同结算。

>五、定金：

1、乙方应依约按期如数向甲方支付定金共计人民币 万元。

2、乙方应于本合同签订时向甲方支付部分定金 万元人民币。于甲方领取预售许可证之日起5个工作日内支付剩余定金 万元人民币。

3、乙方未按时支付定金的，每逾期一日，按应付而未付款额的‰支付违约金，逾期十个工作日仍未付清的，甲方有权单方解除本合同，并不予返还乙方先期已支付的定金。

>六、佣金结算及定金退还

1、甲方按每平米销售底价的向乙方支付佣金，自甲方指定账户收到全额购房款后于每月第五日前向乙方支付，乙方享有30%的溢价款分成与当期佣金一同支付。乙方应提供相应款额的有效税务发票。

2、购房者一次性付款的，甲方与购房客户签订《商品房买卖合同》并收到该房屋销售价款的95%以上房款，视为以一次性付款方式成交。

3、购房者按揭贷款的，按揭银行同意发放贷款并将价款汇入甲方指定账户，视为以按揭贷款方式成交。

4、具备以上任一标准的，视为该套房屋成交，该套房屋的销售面积应计入乙方的销售进度作为支付佣金的依据。

5、佣金结算方式：

6、佣金支付程序：乙方应于每月的30日前将该月的销售进度汇总并制作销售进度报告、佣金结算表、溢价款分成结算表，提交甲方审核，经甲方审核无误后，于次月的第五日前将佣金和溢价款分成一同汇入乙方指定账户。

>七、甲方的权利义务：

1、甲方应向乙方提供以下真实、合法有效的售房所需文件： （1）营业执照副本复印件 （2）税务登记证 （3）规划临时许可证 （4）施工许可证

（5）商品房销售（预售）许可证 （6）国有土地使用权证

2、甲方应提供与该销售项目有关的销售面积、物业管理办法和收费标准、商品房及配套设施交付标准等资料，乙方代销须以此为依据。

3、甲方指派专人 与乙方就售房事宜进行沟通协调，负责确认房款收取、签订正式《商品房买卖合同》、客户按揭贷款材料审核及递交、房屋交付、售后服务工作等，负责收取并向甲方递交须由甲方确认的\'汇报材料。

4、甲方保证所有房产及土地的产权清晰、合法有效，没有权利瑕疵，否则因与此有关的权属及债权债务纠纷给乙方造成损失的，由甲方向乙方承担赔偿责任。

5、甲方负责销售通道的施工建设及销售通道两侧基本乔灌木绿化工作。负责与施工方沟通协调以确保乙方销售工作的顺利开展。该项目中每种户型的房屋，甲方均应按交房标准制作一个精装示范样板间。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！