

# 最新介绍人提成做账 业务提成合同(模板8篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇一

第一条乙方为甲方从事市场拓展、策划、管理事务。

1、事务内容：

- 1) 全面计划、安排、管理市场部工作。
- 2) 制定年度市场推广策略和营销计划。
- 3) 拟定并监督执行市场规划与预算。
- 4) 制定市场部的工作规范、行为准则及奖励。
- 5) 拟定并监督执行市场调研计划。
- 6) 配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。
- 7) 制定市场拓展计划及各阶段实施目标。
- 8) 组织按时完成公司制定的年、季、月市场拓展计划。

9) 合理进行加盟商和代理商的挑选及管理。

10) 制定及实施市场广告推广活动和公关活动。

## 2、具体要求：

1) 负责对市场人员的培训、考核、调配。

2) 按时完成公司制定的年、季、月市场拓展计划。（2012年市场开店数量为20家店铺）

3) 店铺开设区域指定为华东、华中市场。

## 3、其他要求：

1) 公司必须在2012年3月15日之前为市场部配置2名市场拓展人员。

2) 公司必须在2012年3月15日之前完成所有用于市场拓展必备的招商资料。

3) 店铺设置形式可以为自营、托管、加盟等方式。

第二条甲、乙双方议定，在本协议履行期限内，甲方应在规定范围之内按下列比率向乙方支付提成费，并且还需要支付甲、乙双方签订的劳动合同上注明的基本工资待遇报酬。

拓展店铺20家业务指标。

铺数量实际年回款额1%提成方式支付乙方作为业务提成，并且在最后开设的店铺第12月份回款到帐后，一个月内由甲方一次性向乙方足额支付业务提成金额。

给予乙方提成：即完成指标量90%以上给予0.9%业务提成；完成指标量80%以上给予0.8%业务提成；完成指标量70%以上给

予0.7%业务提成；完成指标量60%以上给予0.6%业务提成；完成指标量60%以下不给予任何业务提成。

第三条在本协议履行期限内，乙方在甲方规定的业务指标范围内完成指标情况下。不管甲方以任何理由辞退乙方，都必须按照年度实际回款额支付相应的业务提成。

第四条在本协议生效后，在履行期限内甲方未经乙方同意，中途毁约，乙方有权要求甲方按已经开设店铺数量的开店提成每家壹万元报酬计算业务提成，并且即时一次性支付提成金额。

第五条本协议履行期间，甲、乙双方因履行本协议而签署的补充协议及其它书面的文件，均为本协议不可分割的部分，具有同等法律效力。

1. 向温州市仲裁委员会申请仲裁；

2. 向人民法院提起诉讼。本合同壹式\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_份，自双方签字或者盖章之日起生效，具有同等法律效力。

甲方（签章） 乙方（签章）

营业执照号码： 个人身份证号：

法定代表人： 住址：

注册地址： 联系电话：

邮政编码：

联系电话：

传真号码：

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇二

乙方：

甲乙双方为建立聘用关系，明确权利义务，依据《\_劳动合同法》、《\_反不正当竞争法》及有关法律、法规、规章，在平等自愿、协商一致的基础上，就甲方聘用乙方作为销售业务员的有关事宜，订立本合同。

### 第一条聘用期限

经双方协商一致，本合同期限：自 年 月 日起至 年 月 日止。其中（有）试用期，试用期自 年 月 日起至 年 月 日止（试用不合格视为自动离职）。

### 第二条工作内容和工作地点

1、甲方安排乙方的工作地点为：

2、乙方担任甲方的销售业务员，主要负责业务的开拓、客户的维护以及销售款项的回收等，甲方要为乙方提供必要的工作条件。

3、甲方因生产经营需要可以调整乙方的工作内容，乙方应予配合，按变更本合同办理，双方签字或盖章确认的协议书或依法变更通知书作为本合同的附件。

### 第三条工作时间和休息休假

1、甲方不安排乙方出差的，乙方应遵守甲方正常上班制度，按时上班。

2、甲、乙双方同意，根据国家的有关规定，按甲方的规章制度和工作需要，安排和确定乙方的工作时间和休息休假。

## 第四条劳动报酬

- 1、基本工资：乙方每月应完成甲方的销售定额为 10 万元，乙方每月回笼资金达到 10 万元，甲方付给乙方当月基本工资 2500 元整，乙方每月回笼资金达到 5 万元，甲方付给乙方当月基本工资 2000 元整，达不到上述要求的，其差旅费补贴报销一半。
- 2、乙方在职期间甲方同意每月补贴乙方电话费 元。
- 3、出差标准：乙方经甲方同意方可出差，出差期间每天补贴 100 元，没经甲方同意自行出差取消补贴。
- 4、业务提成：乙方销售甲方的产品，销售额10万 元以下无提成；销售额达到10-15万 元提成1%；销售额达到15-20万元提成；销售额达到20-25万 元提成2%；销售额达到25-30万元提成；销售额达到30万 元的提成3%；销售额达到30万 元以上的另行商议。要是乙方销售价低于甲方定价，乙方不得拿提成。
- 5、乙方在职期间，不得销售同行业其他产品，一经发现，马上开除。乙方不得用任何理由接受代收货款或者现金，如有发现，第一次罚款2000 元，累计两次以上予以开除。

## 第五条双方其他约定：

- 1、乙方要在甲方规定的价位浮动范围之内向外进行促销。
- 2、乙方须仔细阅读本协议并了解甲方的一切相关规定，认知及忠诚甲方的经营理念，并自愿维护和遵守甲方的一切规章制度。乙方对外的销售活动由个人决定，但不得与甲方利益发生冲突。若由于对产品刻意夸大宣传，导致客户误解，造成甲方损失的，由乙方自行承担。

3、乙方有责任为甲方收集并分析当地的市场信息，并及时准确的提供给甲方。乙方有责任每月1号之前，向甲方书面报告上月的销售业务情况，书面报告内容包括但不限于：上月的销售业绩、客户维护情况、款项回收以及市场信息分析等。乙方出差在外的，应每隔1日向甲方报告销售业务情况。

4、乙方充分认识到，以下内容系攸关甲方生存、发展的重要商业秘密和技术秘密，乙方承诺采取一切必要措施确保以下内容不因自身原因而泄露。

(4) 甲方的技术秘密，包括产品设计、产品图纸、生产模具、作业蓝图、工程设计图、生产制造工艺、制造技术、计算机程序、技术数据、专利技术、科研成果。

5、乙方应对自己在工作中获悉的甲方的商业和技术秘密严格遵守，不得以任何理由泄露，如因乙方故意或过失，致使甲方的商业和技术秘密泄露的，应赔偿甲方损失或者违约金2万元。

6、乙方无论何种原因，离开甲方企业，应该清退所有属于甲方的。

7、在乙方任职于甲方期间及其离职后的1年内，乙方同意，其将不会（亦不允许其配偶、本人拥有权益的公司等）在对甲方业务构成竞争的任何第三人（含公司、合伙企业或其他组织以及自然人）处接受或取得职位，或向此类第三人（含公司、合伙企业或其它组织以及自然人）提供咨询或其它协助（但在乙方任职于甲方期间，其为履行其职责所提供的咨询或协助不在此列）。

8、乙方承诺，其在任职期间及其离职后的时间内，不会指使、引诱、鼓励或以其他方式促成甲方的任何其他经营、管理、技术人员终止与甲方的劳动关系。

9、乙方在职期间因保密及受甲方的竞业限制而获得的补偿费全额包含于乙方所领取的工资之中，甲方不再另外给付。

10、乙方若违反本条第7、8项的约定，应向甲方赔偿人民币不低于2万元。

## 第六条争议的处理

双方因履行本合同发生争议，双方协商解决，不能协商可以提交劳动部门仲裁。

第七条本合同共4页，甲乙双方各执一份，涂改或未经授权代签无效。

第八条双方一致确认，任何一方变更地址或住址，应及时以书面方式通知另一方，否则，在本合同中确定的地址或住址视为双方送达法律文件的有效地址。

乙方：

日期：

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇三

乙方：\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》和有关法律法规的规定，甲乙双方本着诚实信用，互惠互利原则，经协商一致，特签订本协议。

今有甲方带领客户\_\_\_\_\_先生，（身份证号：\_\_\_\_\_成交\_\_\_\_\_号房，该房面积\_\_\_\_\_2，成交价为\_\_\_\_\_元。

经甲乙双方协商，上述成交单挂靠于乙方名下，执行乙方与

签订的分销合同。现场成交现金归甲方所有，上述成交单总房款的\_\_\_\_\_%(\_\_\_\_\_元)作为甲方应得的税后佣金，归甲方所有，其余佣金归乙方所有。

1、为保障双方利益，乙方应及时向阳光海岸催讨佣金，并在取得佣金后\_\_\_\_日内向甲方支付甲方应得的佣金。

2、如客户单方面有变动，以售楼处分销协议为准。

本协议一式两份，具同等法律效力。

公章:公章:

\_\_\_\_日期:\_\_\_\_日期:\_\_\_\_\_

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇四

聘用方: \_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

受聘方: \_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

根据《中华人民共和国劳动法》，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、合同期限

第一条本合同期限类型为\_\_\_\_\_。

#### 1、固定期限合同

合同期限为\_\_\_\_\_年，从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

#### 2、无固定期限合同。

## 二、工作内容

第二条甲方聘用乙方担任甲方的销售总经理，全面负责产品的销售。在合同期限内，甲方不得擅自调整乙方的工作岗位。

第三条甲方所有的销售人员均由乙方负责管理。

## 三、劳动保护和劳动条件

第四条甲方依法安排乙方工作时间。

第五条甲方依法提供劳动保护条件和设备设施。

## 四、报酬

1、从签订本合同之日起的2个月内，甲方按整个公司销售的“ ”产品的总金额的\_\_\_\_\_ %向乙方支付报酬。

2、签订本合同后的第3个月至第12个月，甲方按整个公司销售的“ ”产品的总金额的\_\_\_\_\_ %向乙方支付报酬。

3、签订本合同满一年后，甲方按整个公司所有产品的销售总金额的%向乙方支付报酬。

第九条甲方以货币形式按下列方式向乙方支付报酬。

1、每月月底之前，以甲方当月收到的销售金额和本合同约定的比例，将报酬支付给乙方或乙方指定的人。

2、乙方指定的收取报酬的人的信息：姓名\_\_\_\_\_，开户银行：\_\_\_\_\_，银行卡号：\_\_\_\_\_。

第十条在计算报酬时，销售部门及销售人员的工资福利保险等支出和费用、以及公司的其它一切支出和费用，均不得从销售金额中扣除。

第十一条甲方应每月与乙方就销售金额等进行对帐。

## 五、权利和义务

### 第十二条甲方的权利义务

- 1、依法制定各项管理制度、规章制度、工作规范、工作流程等；
- 2、对乙方的工作进行管理、教育、监督、检查；
- 3、向乙方宣传国家法律法规和公司的规章制度；
- 4、依法保障乙方的合法权益；
- 5、提供工作所需的设备、用品等其他应具备的物品；
- 6、及时支付报酬等有关费用；
- 8、为乙方的业务发展尽可能的提供空间。

### 第十三条乙方的权利义务

- 1、乙方有权向甲方提出合理化建议；
- 2、甲方不执行本合同时，有权向甲方提出意见；
- 3、参加民主管理；
- 5、保守甲方的技术、商业信息和秘密。

## 六、合同的变更、解除、终止

第十四条未经双方一致同意，任何一方均不得擅自变更、解除、终止本合同。

第十五条甲方擅自变更、解除、终止本合同，应向乙方支付违约金元。

第十六条甲方如因法定事由解除或终止本合同，应按法律规定给予乙方补偿。

第十七条因履行本合同发生的争议，双方协商解决。协商不成，任意一方可以依法申请仲裁或诉讼。

第十八条本合同未尽事宜，双方协商解决。

第十九条本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章时生效。

第二十条其他约定：

甲方：\_\_\_\_\_（盖章）乙方：\_\_\_\_\_（签字）

地址：\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇五

总则：为完善激励机制，调动管理人员的工作积极性，学校设立后勤人员绩效工资细则，通过正确的评价管理人员的工作绩效，保证公正合理地发放绩效工资。特制定此办法。

### 考核原则

(一)考核者应以客观事实为考核依据，不可意断妄测

(二)考核者不能被个人情感支配，应公正评价被考核者

考核周期：以学期为考核周期

绩效考核办法由总务处制订修改，经学校领导讨论后批准实施。

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇六

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《xxx合同法》及《xxx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：

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。

## **最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇七**

法定代表人： 身份证号：

公司地址： 现住址：

### **一、合同期限**

合同履行期限为 年。自 年 月 日起，至 年 月 日止，其中试用期为 个月（自 年 月 日至 年 月 日止）。

### **二、工作岗位**

1、乙方工作岗位为业务员，按甲方公司指定负责具体的销售业务。

2、甲方因生产和工作需要或根据乙方的工作能力和表现情况，可调动乙方的工作部门和工作岗位。

3、双方有关岗位聘用、解聘等事项按有关规定办理。

### 三、双方责任和义务

1、甲方应根据国家有关劳动保护、安全生产的法规制度，采取有效措施，为乙方提供良好的劳动环境和工作条件，加强对职工的安全、卫生和劳动保护。

2、甲方根据生产和工作需要，对职工提供必要的专业技术培训和业务进修条件，并进行业务学习、安全生产和厂规厂纪教育等。

3、乙方上岗后应按照甲方的生产和工作要求，掌握本岗位的工作技能和操作规程，按质按量地完成各项规定的生产和工作任务，并接受甲方职能部门的有关考核。

4、乙方在合同期内，应树有良好的职业道德和精神风貌，维护企业声誉，爱护集体财产。

5、乙方对于业务招待所需费用，应事先填写招待申请表，注明用途并由公司经理批准。报销时，原始凭证必须有经理、经办人两人以上签字并附清单，经财务部门核准后给予报销。当月发生的业务费用当月必须结清。

6、乙方不得以任何形式私自回扣、截留、挪用、侵占公司的业务款，否则将依法追究其法律责任。

7、乙方在业务销售过程中，不得私自压价或抬高价格，不得同其他客户、第三方串通、隐瞒、欺骗等一切有损甲方利益的行为，一经发现，即予开除。

## 四、劳动报酬

甲方实行本企业的内部工资分配形式并根据“按劳分配”的原则，按照岗位的劳动技能高低、工作责任大小、劳动强度和劳动条件优劣情况，确定乙方的劳动报酬，并随着生产经营发展和经济效益增长情况，逐步提高乙方劳动报酬和有关福利待遇。

1、业务员工资=底薪+岗位津贴+业务提成。

2、底薪计算方法：业务员工龄一年以内底薪为 元；工龄二年底薪为 元；工龄三年底薪为 元；三年升为业务经理。

3、岗位津贴计算方法：业务经理岗位津贴为 元；

4、业务提成计算方法：

5、业务员每月业务额定额为 元。完成定额可得底薪。超出定额部分的业务额，业务员按上述第4点方法进行提成。无法完成定额的，按完成定额的比例发放工资。（业务额以签约为准）

6、当月业务总额达到 万元以上或连续三个月业务总额累计达到 万元以上，则次月可享受业务主管待遇；当月业务总额达到 万元以上或连续三个月业务总额累计达到 万元以上，且业务总额为业务部第一者。则次月可享受业务经理待遇；业务主管和业务经理每三个月考核一次，考核不合格者取消业务主管或业务经理资格。（业务额以签约为准）

7、乙方在生产或工作中有突出贡献或特殊成绩的，甲方可给予必要的精神鼓励和物质鼓励或晋级工资。

## 五、劳动纪律

甲方为乙方提供必要的办公条件和环境，乙方应在甲方的安排下负责具体工作，勤勉尽职。乙方应遵守甲方的规章制度和劳动纪律，如违反则甲方有权作出相应的处置，直至解除本合同。

## 六、劳动合同的变更、解除、终止、续订

1、订立本合同所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本合同应变更相关内容。

2、订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更本合同相关内容。

3、经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

4、乙方有下列情形之一，甲方可以解除本合同：

(1) 在试用期间，被证明不符合录用条件的；

(2) 严重违反劳动纪律或甲方规章制度的；

(3) 严重失职、营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

(4) 被依法追究刑事责任的。

(3) 双方不能依据本合同第十一条规定就变更合同达成协议的。

6、本合同期限届满，劳动合同即终止。甲乙双方经协商同意，可以续订劳动合同。

## 七、双方需要约定的有关条款

1、乙方违反本合同约定的条件解除劳动合同或违反商业秘密

的保守事项，给甲方造成经济损失的，应按损失的程度依法承担赔偿责任。

2、乙方解除本合同的，凡由甲方出资培训和招接收的人员，应向甲方偿付培训费和招接收费。

## 八、 劳动争议处理及其他

1、因履行本合同发生的劳动争议，当事人可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解；调解不成，当事人一方要求仲裁的，向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对裁决不服的，可以向人民法院提起诉讼。

2、本合同未尽事宜，以法律的相关规定予以执行。

3、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方： 乙方：（签字）

法定代表人：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

## 最新介绍人提成做账 业务提成合同汇总篇八

户籍所在地： \_\_\_\_\_ 省 \_\_\_\_\_ 市 \_\_\_\_\_ 县（区）  
\_\_\_\_\_ 乡（镇） \_\_\_\_\_ 村（街）

根据《劳动法》以及其它相关法律法规的规定，甲乙双方在平等自愿、协商一致、诚实信用的基础上签订本合同，以便共同遵守。

一、品牌合作的合同原则上一经建立，长期有效，双方共同

持有品牌权。

二、本合同有效期一年。一年内双方经协商一致可解除本合同，或者根据本合同第六条。

三、若一年后没有相应新合同建立，则沿用本合同规定。

一、甲乙双方建立独立团队进行合作，该团队独立运营产品品牌“夜的蒙太奇”，独立于甲方公司进行核算。

二、甲方公司生产部全权负责独立团队设计的产品生产工作，成品则由该独立团队销售。

三、甲方公司任职于该独立团队的成员负责产品销售相关工作，乙方负责产品设计及相关工作。

二、合作期间所有设计稿件的版权归该独立团队所有，只可用于品牌“夜的蒙太奇”相关产品，不得出租、转让。

三、双方拥有共同参与经营决策的权利以及对团队经营决策的全部知情权。

四、乙方每个月需要负责完成至少一个主题的原创新产品稿设计，团队成员协助进行。