

# 业务推广提成协议书 业务提成协议书(实用10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 业务推广提成协议书篇一

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

依据国家有关法律、法规规定，甲、乙双方在平等、自愿和协商一致的基础上，就乙方为甲方工作，甲方向乙方支付提成事项达成一致订立本协议。第一条 甲乙双方应提供下列相应证件：

甲方提供： 1. 法定代表人身份证明； 2. 营业执照；

乙方提供： 1. 个人身份证。

第二条 乙方为甲方从事公司合同总价款(五百陆十万人民币)的百分之---)向乙方支付提成费. 2、在本条1款的基础上，在甲方和--签订合同，从该合同签订之日起---元人民币。

本合同生效后，在合同履行期间甲方未经乙方同意，中途毁约，甲方已支付给乙方提成费-元人民币。

第六条 本合同履行期间，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方

在规定的时限内（书面通知发出\_\_天内）签订变更协议，否则，由此造成对方的经济损失，由责任方承担。

本合同履行期间，乙方应将本合同第二条事项情况及时通告甲方，甲方对乙方的履约应提供必要的帮助。

第七条 甲、乙双方商定，乙方履行本合同第二条事项的工作，自本合同生效之日起至---。

第八条 本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议及其它书面的文件，均为本合同不可分割的部分，具有同等法律效力。

第九条 本合同及补充条款中未约定的事项，应遵循我国有关法律、法规执行。

第十条 甲、乙双方在履行合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，符合国家法律强制管辖的，适用该强制管辖。没有该强制管辖的按本合同约定的下列方法之一，进行解决：

1. 向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁；

2. 向人民法院提起诉讼。

第十一条 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

联系电话

## 业务推广提成协议书篇二

甲方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方） 乙方：  
\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成一致如下协议：

第一条 甲乙双方应提供下列相应证件：

甲方提供： 1. 法定代表人身份证明； 2. 营业执照；

乙方提供： 1. 个人身份证。

第二条 乙方为甲方从事君洛旗下希洛产品销售事务。

一、合作基本内容：

甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括：客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作，不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。

二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司销售业务，日常的拜访以钉钉软件记录为参考，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

提成支付周期：按合同金额尾款给付后立即结算。

### 三、业务开支

1、日常业务开支：有薪阶段所有开支乙方全额承担，第三个月无薪阶段开始与新老客户业务往来所产生的应酬等费用，按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支（例如2016年总营业额480万，平均每月营业额40万\*1%=4000 / 月的业务开支费用）

2、节日开支：凡是中秋节、农历新年等节日，需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲乙双方共同支付。

### 四、过失费用

乙方在订单传递与交接过程中，因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的，按产品开料出来的价格和人工成本，在扣除报废产品卖掉的废料钱，余下的产品由：甲方承担55%，乙方承担45%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展、做大做强。

六、本协议书一式二份，甲乙双方各持一份，双方签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形式的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自2017年08月01日至2017年12月01日。

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

联系电话

## 业务推广提成协议书篇三

甲方：（以下简称甲方） 乙方：（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

1、乙方帮甲方公司销售业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加销售业绩提成。 2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币元正。

3、乙方提成计算方法：客户提成按照营业金额的10%作为提成。

日常业务开支：乙方与客户业务往来所产生的电话、车费等，甲方应按实际情况报销。四、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

五、本协议书一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。六、本协议书有效期自年月日至年月日。

甲方：（签字盖章）甲方电话：

年月日 乙方：（签字盖章）乙方电话： 年月日

## 业务推广提成协议书篇四

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了迎接日趋激烈的市场竞争和挑战，确保销售任务顺利完成，本着统一指挥，奖惩严明，公平自愿的原则，经甲、乙双方协商签订销售协议。

年 月 日 一 年 月 日

1、乙方要服从甲方的`管理安排，遵守各项规章制度。不得损坏甲方形象和经济效益。

2、乙方收到货款后必须在当日内交给甲方，货款不得打入私人账上，如有违背按情节严肃处理。

1、负责完成公司下达或负责该区域客户的销售（回款）、毛利各项指标、渠道开发任务。

2、合理规划区域客户销售架构，制定区域市场及销售工作目标、计划，制定具体实施方案，并组织具体实施。

3、维护与客户的合作关系保证负责区域或客户销售工作正常进展。

4、收集市场和销售信息，分析市场信息反馈。

每一员工每月必须保证签约一家代理商或售满10台电动车，

连续三个月没业绩的，自动辞退。

1、销售部业务员薪酬计算公式：底薪+提成-扣除项

（扣除项指因业务发展需要提前预支的费用）。

2、每设一家代理点，以该代理点的第一次进货金额的5%进行奖励。

4、出差补助：100/天，差旅费用在确定签订代理货款全部收回后全报，高铁飞机票事前要先申请才给报。

## 业务推广提成协议书篇五

乙方：\_\_\_\_\_

依据国家有关法律、法规规定，甲、乙双方在平等、自愿和协商一致的基础上，就乙方为甲方工作，甲方向乙方支付提成事项达成一致订立本协议。

第一条甲乙双方应提供下列相应证件：

甲方提供：法定代表人身份证明；营业执照；

乙方提供：个人身份证。

第二条乙方为甲方从事\_\_\_\_\_事务。

1、事务内容：

（1）安排检查员工考勤及各类会议情况；

（2）对当天物流情况做到心中有数；

（3）检查督导整个公司的卫生工作，并予以跟进；

(4) 检查跟进前台收银工作;

(8) 分析公司经营状况, 了解同行业发展趋势, 参与组织完成公司下达的营业指标任务;

(9) 直接对总经理负责, 贯彻执行总经理下达的`营业及管理指令。

2、具体要求: \_\_\_\_\_年\_\_\_\_月底前月产值确保达到\_\_\_\_\_人民币, 力争达到\_\_\_\_\_人民币。

第一条甲、乙双方议定, 在本合同履行期限内, 甲方应在规定范围之内按下列比率向乙方支付提成费。

按照甲方和\_\_\_\_\_合同利润(基数为每\_\_\_\_\_月产值十七万人民币以上)的\_\_\_\_\_支付乙方提成。分期履行的, 按照已经履行的该期利润的\_\_\_\_\_支付该期的提成费。

第二条本合同履行期间, 因乙方原因致乙方不能履行本合同第一条服务事项的, 甲方不支付本合同第一条约定的各项提成费。如因甲方原因导致乙方不能履行本合同第一条服务事项的, 甲方应向一方支付\_\_\_\_\_元人民币。本合同生效后, 在合同履行期间甲方未经乙方同意, 中途毁约, 甲方应支付给乙方提成费\_\_\_\_\_元人民币。

第三条本合同履行期间, 甲、乙任何一方需变更本合同的, 要求变更一方应及时书面通知对方, 征得对方同意后, 双方在规定的时限内(书面通知发出\_天内)签订变更协议, 否则, 由此造成对方的经济损失, 由责任方承担。

本合同履行期间, 乙方应将本合同第一条事项情况及时通告

甲方，甲方对乙方的履约应提供必要的帮助。

第四条甲、乙双方商定，乙方履行本合同第二条事项的工作，自本合同生效之日起至\_\_\_\_\_。

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

第六条本合同及补充条款中未约定的事项，应遵循我国有关法律、法规执行。

第七条甲、乙双方在履行合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，符合国家法律强制管辖的，适用该强制管辖。没有该强制管辖的按本合同约定的下列方法之一，进行解决：

1、向\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁；

2、向人民法院提起诉讼。

第八条本合同壹式\_\_\_\_\_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）\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

乙方（签章）\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_

**业务推广提成协议书篇六**

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的销售业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括：（各类高、中档窗帘布艺、工程窗帘、窗饰、珠帘等的销售业务）。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。甲方产品质量问题，乙方一概不负责，甲方后勤工作乙方不负责，不参与甲方公司内的.配货、送货等工作。

## 二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方公司销售业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加销售业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币\_\_\_\_\_元。

3、乙方提成计算方法：客户提成按照营业金额的10%作为提成。

4、提成支付周期：按月度结算，客户提成结算由甲乙双方共同核算，每月支付一次给乙方。

## 三、业务开支

日常业务开支：乙方与客户业务往来所产生的电话、车费等，甲方应按实际情况报销。

## 四、甲乙双方应积极合作、共同发展，做大做强。

五、本协议书一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决，协商形成的补充协议与本协议书有同等效力。

六、本协议书有效期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_  
月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_  
月\_\_\_\_\_日。

甲方：\_\_\_\_\_（签字盖章）

乙方：\_\_\_\_\_（签字盖章）

## 业务推广提成协议书篇七

甲方：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了充分保障公司未来稳步发展，取得更好的业绩。甲乙双方本着“诚信合作、优势互补、互惠双赢、共同发展”的原则，达成如下协议：

一、合作基本内容甲方聘请乙方作为本公司的业务代表，乙方负责管理甲方公司的所有新老客户。工作内容包括：客户订单管理、客户关系维护、新客户开拓、产品成本核算。乙方负责订单上的业务往来工作，订单交付工作。不参与公司内的车间或仓库工作，订单交接生产部门负责全权生产。（注：交货量大或乙方工作繁忙时，甲方需派司机等人员配合送货工作）。

### 二、合作形式和待遇

1、乙方帮甲方管理公司业务，甲方给予乙方固定月底薪工资，另加业绩提成。

2、甲方给予乙方固定月底薪工资：人民币2500元正业务员提成协议书业务员提成协议书。

3、提成计算方法:旧客户提成按照旧客户的总营业金额的2%作为提成;新客户提成按照新客户的总营业金额的2%-5%作为提成(注:按新客户利润高低来区分提成,利润在20%时提成2%,在30%时提成3%,在40%时提成4%,在50%时提成5%,在50%以上时超出部份由甲方、乙方、客户方三等份分成)。甲方介绍的客户或订单,提成按照固定2%计算。

4、提成支付周期:按季度结算(1-3月份的提成在4月底前支付清;4-6月份的提成在7月底前支付清;7-9月份的提成在10月底前支付清;10-12月份的提成在1月底前支付清)

5、客户提成结算由甲乙双方核算,每月支付一次(特殊开支注明)。

### 三、业务开支

1、日常业务开支:与新老客户业务往来所产生的应酬等费用,按全年营业额的平均月营业额的1%作为业务开支(例如20\_\_\_\_\_年总营业额480万,平均每月营业额40万\_\_\_\_\_1%=4000元/月的业务开支费用)。

2、节日开支:凡是中秋节、农历新年等节日,需要给客户封红包、送礼品、赞助费等所需要费用由甲方另行支付,不在业务开支预算内。

四、过失费用乙方在订单传递与交接的过程中,因乙方过失导致产品报废或退货不能使用的,按产品开料出来的价格和人工成本,再扣除报废产品卖掉的废料钱,余下的成品由:甲方承担70%,乙方承担30%。

五、甲乙双方应积极合作、共同发展,做大做强。

六、本协议书一式三份,甲乙双方各执一份,双方代表签字并盖章后生效。本协议书未尽事宜由双方协商解决,协商形

成的补充协议与本协议书有同等效力。

七、本协议书有效期自20\_\_\_\_\_年02月01日  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

甲方代表：\_\_\_\_\_乙方代表：\_\_\_\_\_

## 业务推广提成协议书篇八

乙方：\_\_\_\_\_

为扩大产品销售，提高销售人员的积极性，公司特拟订如下销售提成方案。

一、销售人员对外必须树立公司形象，维护公司利益，代表公司与客户进行商务洽谈，并完善公司与各客户间的销售合同，销售合同必须经公司领导签字盖章后方可生效。

3. 负责接待客户，签定订货合同。建立客户网络信息档案，并交公司备案；

4. 负责做好已签（合同）订单的变更等有关工作；

5. 调查、监控市场信息，与相关部门合作进行市场分析；

6. 拜访养殖单位，提供优质服务，应经常关心兽药销售出去的单位使用情况有利促销。

二、销售人员的收入为：基本工资（基本销售额\_\_\_\_\_，提成率\_\_%）+销售提成（销售额\_\_提成率\_\_%）+超额销售提成（超额度\_\_提成率）+津贴+奖金（全体销售人员年度总销售额\_\_提成率\_\_%）

超额提成：完成销售额\_\_\_\_\_万元以上，提成按\_\_%计算。

超额提成：完成销售额\_\_\_\_\_万元以上, 提成按\_\_\_\_\_%计算。

超额提成：完成销售额\_\_\_\_\_万元及以上, 提成按\_\_\_\_\_%计算。

三、公司交于销售人员原固定客户，必须保持长期、稳定的合作，如因销售人员个人因素造成公司业务流失，甚至造成经济损失的，公司将根据情况予以处罚，并追究经济损失，后果严重者移交司法机关。

四、公司所定产品单价，如遇市场因素成本上升或下降，公司有权调整产品单价。

五、为了提高公司的凝聚力，提倡公司员工互相帮助的精神。

公司每年评出一名金牌销售。公司除在年会上表彰金牌销售、请金牌销售给其它销售人员讲业务心得外，金牌销售可直接再次享受总公司年度总销售额的\_\_\_\_\_%提成。

六、金牌业务员必须具备以下三条要求：

1. 敬业爱岗，对本职工作有强烈的责任心。
2. 自身业务能力强，并能热心帮助其它业务员提高业务能力。
3. 认真遵守公司制定的各项制度，维护公司形象。
4. 必须完成销售额\_\_\_\_\_及以上，回款率达\_\_\_\_\_%及以上。

七、工资发放准则：

1. 基本工资、销售提成及超额销售提成，均按当月销售额度\_\_\_\_\_%结算，若该订单当月完全回款完毕，即按全额结算提成。其余当回款完毕当月结清。津贴每月固定不变进行按时发放。

2. 若当月销售额度未达到基本销售额，则按未完成额度的\_\_\_\_%从当月的基本工资中扣除。

八、其它补充：

离职管理：若15天内有回款照样给予提成，超过15天则不予提成。

乙方：\_\_\_\_\_

## 业务推广提成协议书篇九

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为了迎接日趋激烈的市场竞争和挑战，确保销售任务顺利完成，本着统一指挥，奖惩严明，公平自愿的原则，经甲、乙双方协商签订销售协议。

年月日一年月日

1、乙方要服从甲方的管理安排，遵守各项规章制度。不得损坏甲方形象和经济效益。

2、乙方收到货款后必须在当日内交给甲方，货款不得打入私人账上，如有违背按情节严肃处理。

1、负责完成公司下达或负责该区域客户的销售（回款）、毛利各项指标、渠道开发任务。

2、合理规划区域客户销售架构，制定区域市场及销售工作目标、计划，制定具体实施方案，并组织具体实施。

3、维护与客户的合作关系保证负责区域或客户销售工作正常进展。

4、收集市场和销售信息，分析市场信息反馈。

每一员工每月必须保证签约一家代理商或售满10台电动车，连续三个月没业绩的，自动辞退。

1、销售部业务员薪酬计算公式：底薪+提成—扣除项

（扣除项指因业务发展需要提前预支的费用）。

2、每设一家代理点，以该代理点的第一次进货金额的5%进行奖励。

4、出差补助：100/天，差旅费用在确定签订代理货款全部收回后全报，高铁飞机票事前要先申请才给报。

## 业务推广提成协议书篇十

乙方：（以下简称乙方）\_\_\_\_\_

为了迎接日趋激烈的市场竞争和挑战，确保销售任务顺利完成，本着统一指挥，奖惩严明，公平自愿的原则，经甲、乙双方协商签订销售协议。

1、乙方要服从甲方的管理安排，遵守各项规章制度。不得损坏甲方形象和经济效益。

2、乙方收到货款后必须在当日内交给甲方，货款不得打入私人账上，如有违背按情节严肃处理。

1、负责完成公司下达或负责该区域客户的销售（回款）、毛利各项指标、渠道开发任务。

2、合理规划区域客户销售架构，制定区域市场及销售工作目标、计划，制定具体实施方案，并组织具体实施。

3、维护与客户的合作关系保证负责区域或客户销售工作正常进展。

4、收集市场和销售信息，分析市场信息反馈。

每一员工每月必须保证签约一家代理商或售满10台电动车，连续三个月没业绩的，自动辞退。

1、销售部业务员薪酬计算公式：底薪+提成-扣除项

（扣除项指因业务发展需要提前预支的费用）。

2、每设一家代理点，以该代理点的第一次进货金额的5%进行奖励。

4、出差补助：100/天，差旅费用在确定签订代理货款全部收回后全报，高铁飞机票事前要先申请才给报。