

2023年车位销售文案 车位销售经理个人述职报告(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

车位销售文案篇一

销售要努力缩短与客户之间的距离，客户与公司之间的距离。经历了短暂的销售工作，你不妨写一篇销售经理述职报告对自己的工作进行总结。你是否在找正准备撰写“车位销售经理个人述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

尊敬的各位领导、同志们：

_月，我任销售部经理。在公司领导的关心和支持以及同事和朋友们的协助下，销售部完成了每年的销售工作，和领导交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我也做了大量的工作，得到了公司领导的肯定和同志们的信任。下面，我向大家简单汇报工作情况。

一、加强学习，提高素质

作为销售部经理，要想做好本职工作，首先必须在思想上与厂部和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行厂部及公司文件，服从公司领导，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售工作。为此我认真学习了厂部文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公平公开。

在工作中，我坚决贯彻执行厂部和公司领导的各项指示、指标及规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司

的发展。

二、提高管理能力

作为一名销售部门干部，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与厂部公司及各部门的关系，作好本质工作，配合各部门做好工作。刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司领导学习，逐渐熟悉和掌握了销售及管理的工作方法，认真落实厂部要求，实行公开、民主管理。

在工作中，我积极向领导反映公司客户的需求和消费者的评价及市场变化。反应部门员工提出市场的意见和建议，认真维护客户和消费者的权益，积极为客户在公司的发展及价值收益上创造条件。提高部门员工的整体销售水平和整体服务客户意识，定期回访新老客户等，将公司对客户的意见或是建议及时的能够反应到公司并及时的给予解决。

解决好本部门员工的福利及收益问题。按照公司的多劳多得，凭能力得收益的理念，打造好部门的团队精神，创造出更加出色的业绩。

三、推进工作的全面进步

在公司领导的带领下，我带领本部门同志，出色地完成了各项销售指标和领导交办的各项任务。上任初期，根据厂部文件结合本公司实际情况，制定、完善了一些公司销售制度，包括考勤、回访、出差补助、电脑、处罚等，在公司领导带领下，积极拓展外部业务关系，认真做好销售工作。积极向公司领导提出自己的建议，力争做到销售要有新思路，工作要有新举措。春节过后，业务部做出了区域上的调整。结合业务人员的本身业务能力做了市场区别来做。

四、服从大局，团结协作

我深知，一个人的力量是微不足道的。要想在工作上取得成绩，就必须依靠全体同志，形成合力，才能开创工作的新局面。在工作上，我努力支持其他各部门的工作，为其他同志的工作创造良好的氛围和环境。互相尊重，互相配合。同时，勇于开展批评和自我批评，对其他同志的缺点和错误及时地指出，并督促改正；对自己在工作上的失误也能主动承担责任，并努力纠正。

经常和部门员工交流，倾听他们的心声，品味他们的辛苦，解决他们的实际困难，这样，不仅把握了员工们思想的脉络，也取得了同志们的理解和信任，取得了很好的效果。

五、以身作则，真抓实干

公司的各项制度在不断完善，但是，如果没有人去认真执行，各种制度、规定就有停留在纸上的危险。在实际工作中，员工看干部。

作为一名中层干部，我深知自己的一言一行是很多同志们行为的标尺。员工不会看干部说得多么动听，而会看你实际做得如何。为此，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”严格遵守公司内部的各项制度和规定，绝不带头违反。

以上是我对工作的简要回顾。通过将近二年的努力，我在工作上取得了一定的成绩，我认为大体上是好的，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足。如：领导能力有待加强，管理力度不大，工作方法单一等，我会在今后的工作中努力加以改正，也希望全体同事对我今后的工作给予支持和监督。

谢谢大家！

此致

敬礼！

述职人：___

20__年__月__日

自__年__月入职以来，不觉已半年有余。在同事及公司领导的关怀下，我们销售工作的开展有了一定的成效，但也存在许多的问题与不足。适逢危机下严峻市场形势的挑战，作为销售负责人的我自当不遗余力、竭尽全力、倾其所有地工作态度拼力把销售工作做好、抓好，以不辜负同事及领导的信任与支持。下面我将从以下四个方面来进行阐述，请公司领导给予修正。

一、

工作汇报

(一) 秉承原则与目标

1原则：全心实意、爱厂如家、相信团队的力量、把岗位工作当作事业来做

(二) 具体工作内容

1、自我学习、塑造

本人机电一体化专业，从事了两年__产品的设计工作而后一直从事机电产品的营销工作。虽在建筑行业做业务已有四年之多，但不同的产品就有不同的营销模式。为此自入职以来，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、公司本产品发展定位、该产品营销模式等方面一直在做努力，只有这样我才能适应该产品的市场营销工作。

2、团队建设与发

经过一段时间学习与锻炼后，我慢慢熟悉了产品知识及其行业情况。也明白了公司该产品发展历程及组织配备等情况，但要有突破性、决定性发展单靠一个我在短时间内是有难度的，再加上市场上对供应商的要求也在逐步提高门槛，如不能在尽短时间内拿到进入证以后可能很难在__行业内发展。于是为了公司在__产品市场有好的业绩的发展，我便提出了创建营销团队的申请。公司领导也非常重视并且果断的批准了我的要求，就这样销售团队在公司领导的大力支持下陆续建立了起来。从1个人到3个、到6个，从雏形的市场信息搜集到业务流程的一步步深入、技术方案的草绘，我们团队也逐渐完善起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移、团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、销售工作

有了‘自我学习、塑造’和‘团队建设与发展’的准备与补充后，我们的销售工作逐渐开展开来，项目信息量逐渐增加，意向项目也在加速，市场区域也在扩大。

二、

创新工作

我认为，工作创新并不是执意的一种创造，更重要的是体现的一种工作激情，一种激发自我潜能、提高工作价值的热情。在这半年的时光里，我用‘创新工作’来形容所做的内容应该不为过。

(一)充分的信任

“高山因为有大地信任，才屹立得巍峨壮观；小溪因为有大海的信任；才获得更广阔的生命。”工作更是如此，在我所带领过的团队之中，我都是以信任的态度去实施的，用人不疑疑人就不用。所以在以后的工作当中，我仍以此心去实施。

(二)敢想、敢做

来到公司做销售工作，可以说公司仅提供给我市场空间，其余诸如业务、技术培训等给予的很少。但我选择了这份工作，我就要去克服、去努力、去实现。于是，自己勤力去学习产品知识、自己去网上搜索信息了解市场及行业情况、自己到市场去体验该产品的销售。进过一段时间的磨练，我认为改变公司该产品的销售窘境得需要一支团队来。于是在顶着一些压力下我勇于提出自己建立销售团队的提议，当时不考虑提出后自我是否能在公司待下去，只考虑如改变现状的话这应该比较好的策略。但公司领导给予了相当的信任与支持，我可以建立销售团队了。高兴之余就是我要敢于去实施的信心与努力了，虽没有达到自己预期目标，但时间还是证明了我的销售方向和一些努力是正确的。

(三)工作不拘一格

走到现在，工作单位也有4个了，工作时间也有近8年了。接受了不同的工作内容及流程，也接受了不同的企业文化。对我来说应该有一固定模式了，但所从事的岗位要求我不能固守，要学会适应与变通。于是为了能最大程度的把营销工作做好，我便研究适应所做产品的不同于以前的销售模式，经过近两年的实践也验证了我的想法与做法。

我相信我能把产品营销工作做好、抓好，还请领导放心。

(四)执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此自建立起销售部以来，我一直在做这些工作努力。虽有些成效但还是没有达到预期，所以我要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去。

(五) 重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。

我虽按照上述的思路努力地工作，但并没有完成预期目标，这与我个人也有很大的原因，总结有如下几条：

1□

对工作不够认真，技术及业务知识还不够全面

2□

对自己要求不够严格，容易被周围的环境所影响而有所动摇

3□

对时间安排不够合理，一些工作安排不能按时完成

4□

对团队成员要求、期望过高，认识不充分

5□

对销售部整体工作内容制定的不够全面，以致在工作中执行不太顺利

6□

与公司相关部门及领导沟通的太少

各位领导：

大家好！我是___，我的工作职责是泽芙雪销售内勤和客服内勤，下面我就一年来的工作向各位领导做一下汇报，不足之处，请各位领导批评指正。

1、订单的落实

针对订单，详细落实，保证以最快的速度安排发货，以便能保证在这一环节不影响发货周期。跟踪发货物流过程，及时与客户沟通。

2、合同审核归档及销售代表提成预算

随时掌握合同履行情况，以便使领导能够更好的决策。辅助财务做好月回款分析工作，同时做好提成结算工作。

3、做好一系列销售服务工作

根据业务实际需要做好业务员的支持工作，包括退货、整理资料、发票、借款登记及报销单处理工作。

4、各种售后服务报表的整理

各种售后报表(发货明细、产品库存，回款明细等，)

5、做好退货产品的跟踪落实

退货的产品根据实际情况，分析原因，对退货产品的数量、日期、客户联系方式和发回日期都做了详细记录。

6、客户回访工作

根据实际需要和回访计划，每月做好客户的回访工作，发现的问题及时反应给相关领导。

工作中的不足和改进计划

1、有些细节性的工作要加强

要求我在今后的工作中，必须设身处地多为客户和业务人员着想，多为他们考虑现场遇到的困难，把工作做的更细致。

2、工作效率需要进一步提高

3、对新产品的学习性需要加强

现在开始我们新产品的开发进程正在加快，要求我不断加强对自己的学习性要求，不但要了解产品知识，还要对同行业产品性能准确掌握，做一个略懂技术的内勤人员。

各位领导，我的汇报完毕。

尊敬的领导：

您好！

转眼间，_年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到_年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短，对自己有个全面的认识。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为__万，其中一车间球阀__万，蝶阀__万，其他__万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球

阀相比去年有少量增长;但蝶阀销售不够理想(计划是在__万左右), 大口径蝶阀(dn2500万以上)销售量很少, 软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常□oem增长较快, 但公司自身产品增长不够理想, “双达”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的问题

对于我们生产销售型企业来说, 质量和服务就是我们的生命, 如果这两方面做不好, 企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、 质量状况: 质量不稳定, 退、换货情况较多。如长龙客户的球阀, 刘枫客户的蝶阀等, 发生的质量问题接二连三, 客户怨声载道。

2、 细节注意不够: 如大块焊疤、表面不光洁, 油漆颜色出错, 发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量, 并给客户造成很坏的印象。

3、 交货不及时: 生产周期计划不准, 生产调度不当常造成货期拖延, 也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、 运费问题: 关于运费问题客户投诉较多, 尤其是老客户, 如白旗、开运等人都说比别人的要贵, 而且同样的货, 同样的运输工具, 今天和昨天不一样的价。

5、 技术支持问题: 客户的问题不回答或者含糊其词, 造成客户对公司抱怨和误解, 隳侗、凯旋等人均有提到这类问题。问题不大, 但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、 报价问题: 因公司内部价格体系不完整, 所以不同的客户等级无法体现, 老客户、大客户体会不到公司的照顾与优

惠。

三、销售中存在的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，廊坊在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、 人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、 组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、 发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、 统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、对于公司管理提出我自己的一点想法

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管管理不够。严格说来公司应该以制度化管管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

1) 工作报告 相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2) 例会 定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太

少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3) 定期检查 计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4) 公平激励 建立一只和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟酌。

述职人：___

__年__月__日

车位销售文案篇二

身份证号码：_____

乙方(承租方)：_____

身份证号码：_____

现经甲乙双方协商一致，就_____区_____大道_____路_____号_____幢_____屋车库_____#车位的租赁事项达成如下协议：

一、租赁期限及租金

1、本合同的租赁期为_____年_____年_____日止，租赁期满后，本合同效力自动终止。乙方到期如需续租，需提前_____个月通知甲方，再行商议。

2、本车位租金_____元/年(大写：：_____元整)。合同签订时，乙方一次性付清。该车位租赁期间，产生的管理费由承租方承担。

3、乙方在租赁期间不得将车位转租给第三方使用或改变车位用途，，否则视为违约，甲方可收回车位，剩余租金概不退还。

二、甲方责任及义务

1、在租赁期间，如甲方需提前收回乙方使用的车位使用权，甲方须提前一个月通知乙方并退还剩余租金。

2、在租赁期间，如自然损坏产生的场地维修及检修费用由甲方支付，如人为损坏(包括乙方)场地维修所产生的费用由行为人负责支付。

3、甲方所出租的场地，仅供乙方作停泊车辆使用，不作任何保管；如乙方所停泊的车辆有任何损失或被人为损坏的，一切后果由乙方自负。

三、乙方的权利与义务

1、乙方应遵守小区内停车位的各项管理制度，服从小区停车场管理员的指挥，不得损坏小区道路(停车场)标志、消防、照明等设施设备，如有损坏由乙方自行负责赔偿。

2、乙方应当按划定的停车位内停车，停车时应当保持与相邻车辆的安全距离，不得将车辆停放在通道上。

3、乙方不得在本小区停车场内为车辆加油、试刹车、练车以及清洁、维修车辆。

4、乙方不得在停车位内随意抛弃杂物，弄脏停车位、通道等。

5、乙方不得在停放的车辆内存放贵重物品(如有存放并造成损失，其责任由乙方自负)，严禁携带易燃易爆、有毒有害、危险物品进入车库。

6、乙方不得允许人员在停放车辆内睡觉过夜，若出现安全事故，由乙方自行负责，乙方对停车位上的车辆安全负全责，甲方不负任何责任。

四、本合同以双方签约之日起生效，如今后有补充作补充协议处理，与此合同具同等效力。本合同一式____份，双方各持____份，均具有同等法律效力。

甲方：_____

乙方：_____

电话：_____

电话： _____

日期： _____年____月____日

日期： _____年____月____日

车位销售文案篇三

在xx家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

销售心得：

- 1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备

在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

11、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

12、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

工作总结：

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20xx[]展望20xx!祝浙江xx家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

车位销售文案篇四

销 售 方(甲方):

居 间 方(乙方):

依据《中华人民共和国合同法》及相关法律法规的规定，甲乙双方在平等、自愿的基础上，就甲方 销售居间事宜达成协议如下：

甲方委托乙方按照甲方确定的售卖条件寻找与甲方订立买卖合同的买家，由乙方促成甲方与买家订立买卖合同，实现甲方产品的销售，并获得按照甲方产品销售价格和销售重量为

依据计算的收益。

甲方产品质量状况描述：

自本协议签订之日起至20xx年7月 日至20xx年7月 日。协议期满，若甲方与原乙方介绍的达成协议的买家继续供货，本协议期限顺延。

- 1、为乙方提供产品相关的资料，并保证资料的真实、准确、完整；
 - 2、为乙方的居间服务提供必要的支持和协助。
 - 3、不得与乙方介绍的买家私下达成协议及进行交易。
 - 4、在与乙方提供的第三方买家进行接洽前向乙方确认乙方提供的第三方买家客户名单。
 - 5、甲方必须保障乙方的权益，当甲方与乙方介绍的买家进入紧密的洽谈，合作阶段期间，甲方应优先给予乙方介绍的买家机会，或在同等条件下与乙方介绍的买家先行达成买卖合同。
 - 6、按照甲方与乙方介绍的买家所签订的协议，按时如约供货。
- 1、为甲方产品销售提供居间服务，并促成甲方与买家的买卖合同成立。
 - 2、甲方向乙方提供的任何资料属于甲方的财产，乙方不得为非履行本合约目的而使用。
 - 3、乙方应当在甲方授权范围内向第三人介绍和传递甲方的缔约条件，任何改变、越权、或新的`承诺都必须经甲方事先书

面同意或事后追认才发生法律效力。

4、若在协议期内，乙方未能促成甲方与任何买家签订买卖合同，则乙方不得向甲方要求支付任何费用和报酬。

5、在甲方与买家签订协议后，协助甲方协议的履行及货款的回收。

6、乙方不得以其在居间过程中获取的甲方商业秘密而作出不利甲方的任何行为，否则甲方有权拒绝支付乙方的居间报酬。

7、乙方不得将本合同委托事项进行转委托。

8、乙方领取报酬时，须向甲方开具有效的税务发票，相关的税金由乙方承担。

委托事项是指甲方与乙方介绍的第三方就产品销售签订买卖合同，并协助甲方收回销售款项。

1、报酬约定：

当甲方与买家达成的成交价为每吨的销售价格为 元至 元时，乙方的报酬以 元/吨×合同约定的销售吨数计算。

当甲方与买家达成的成交价为每吨的销售价格为 元至 元时，乙方的报酬以 元/吨×合同约定的销售吨数计算。

2、支付约定：

(1) 在甲方与买家签订合同后支付报酬总额的10%；

(2) 甲方收到买家支付的总货款的50%时，支付报酬总额的40%；

(3) 甲方收到买家的全部货款后，再支付余下的50%。

- 1、甲方与乙方介绍的买家私下成交的，仍需应按照本协议第约定向乙方支付报酬。
- 2、甲方未如约支付报酬，每延期一日，按照应付金额的千分之一支付违约金；
- 3、乙方对甲方有隐瞒或欺诈造成已签订的买卖无法履行的或给甲方造成损失的，甲方有权要求乙方返还已付报酬，并支付违约金 万元。
- 4、乙方违反保密义务的，应向甲支支付 元违约金；如果违约金不足以补偿甲因此而遭受的损失，乙方应负责赔偿。
- 5、若乙方擅自转委托，甲方有权解除本协议，并不支付任何费用。

本协议项下发生的争议，由双方当事人协商或申请调解；协商或调解解决不成的，双方可提交甲方住所地法院诉讼解决。

第九条：本协议一式两份，甲方、乙方各执一份。经双方签字盖章后生效。

甲方(盖章)： 乙方(签名)：

法定代表人(签名)：

年 月 日 年 月 日

车位销售文案篇五

附件 2 关于车位（含人防车位）销售的情况说明及承诺书（格式）本单位开发的房地产项目，规划用于物业区域（填写所在物业区域包括的所有房屋幢号）的停车位数量为个，该车位于年月日办理了车位预售许可（或者产权首次登记），

座落号为。该车位于年月日开始销售并予以公告，从年月日起放开车位销售限制，并在放开车位销售限制日前 1 个月已书面通知该物业区域所有购房业主。

本单位承诺以上情况属实，并承诺在放开车位销售限制后，商品房屋仍在销售的，将在销售现场和商品房买卖合同中明确告知商品房购买人本小区车位出租和出售的相关情况。

如以上情况不属实或没有履行以上承诺引起的法律后果将全部由本单位承担。

开发企业（盖章）年月日

销售承诺书

销售承诺书大全

车位买卖合同