

# 2023年内部销售承包协议合同下载 公司 内部销售承包合同(汇总5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢！

## 内部销售承包协议合同下载篇一

委托方□xxxxx责任公司(以下称为甲方)

承包方□xxxxxxxx(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、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0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：

销售承包合同样本二

## 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符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

## 内部销售承包协议合同下载篇二

为明确公司与各部门的职责、权限、义务和利益分配关系，充分发挥各部门作用，确保公司经营目标实现，特制订承包方案。通过本方案，明确公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限；同时规定年度业务目标及其考核结算办法。

### 一、管理职责

- 1、必须保证完成企业下达的各项承包指标；目标是完成销售万元

- 2、建立与企业财务制度相应的二级核算台账，做到账目清楚、核算正确，并定期检查，发现错误应立即纠正。
- 3、按企业制定的价格目录，并掌握一定的浮动幅度销售产品。如发现擅自涨价，应严加处理。
- 4、把握政策机遇和行业动态，根据企业生产能力和经营目标最大限度地争取市场份额
- 5、搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。
- 6、制定科学合理的薪酬方案，充分激发业务人员的聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。
- 7、根据市场情况，负责地提出产品开发和持续改进建议。
- 8、负责应收账款的管理和回收工作，呆滞欠款按规定移交法律事务部组织清收。
- 9、认证做好市场信息收集、处理工作，逐句编发《市场句报》，逐月编发《市场分析报告》，提交企业经理层及各相关部门参考。

## 二、管理权限

- 1、对部门人员的调度权、安排权、加班审批权、出差审批权以及奖惩权。
- 2、有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。
- 3、有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控方法，经企业审定后实施。
- 4、有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制

要货计划。

5、有权合理组织产品的发送运输工作

6、属销售费用管理范围的费用开支权、用款审批权、费用核报权、费用领款权。

7、有权提出产品开发、持续改进及价格策略等合理化建议。

8、有权组织企业产品推广展示、品牌形象宣传及市场公关活动。

9、在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处理权。

三、承包方式；

销售承包的结算，主要解决两大问题：一是结算企业给销售承包部门的经济效益；二是计算销售承包部门内部职工的利益分配。

1、目标任务是年度万元，给与部门绩效工资为在基本目标完成之上，每增加10%，绩效提成增加销售额度的10%。

2、工资发放采取先预支，季度考核兑现。根据部门定员5人，依据企业现行岗位工资标准，按月发放基本工资。季度进行绩效考核后多退少补。考核基数是：第一季度任务为万元，其他三个季度为万元。第一季度提成工资总额为万元，其余季度为万元。没有完成考核任务，结算绩效提成比例为10%。考虑销售季节性，年终完成任务后可以综合平衡全年提成。营销部人员每月总基本工资为万元由营销部自由支配。

3、销售部核定员工数为6人，部门自行安排适当职位。具体人员名称见附件。

#### 四、法律效力

- 1、本案一式两份双方签订后生效，具有同等法律效力。
- 2、未尽事宜，双方可以补充协议，补充协议具有同等法律效力。

甲方： 乙方： 年月日：

看过内部销售承包合同的人还看了：

2. 零售承包合同范本
5. 简单企业内部承包合同
7. 资料承包合同范本
9. 工程内部承包合同书样本(2)

### 内部销售承包协议合同下载篇三

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，在互利共赢的基础上，就俄罗斯市场销售承包事宜达成以下协议：

- 一、甲方授权乙方负责甲方产品在俄罗斯市场的销售。
- 二、乙方承诺年度销售额不低于xx150xx万美元，按月分解如下：
- 三、乙方人员工资及市场费用由乙方自行负责，甲方按照乙方销售完成情况给予乙方返利，具体返利标准如下：四、乙

方返利的结算方法及时间：

4. 1甲方根据乙方每月的销售回款，在次月15日前，先给予乙方销售额4%的`返利

款。（或：五、为了保证市场顺利开拓，甲方同意在本协议签定后的两个月内，给予乙方垫付部分费用，每月为xx美元，垫付的依据是：乙方每月与新客户签定的销售协议，且每个新客户首次提货不低于xx美元。垫付的费用在年度返利中扣除，若甲乙双方合作未达到一年而终止协议的，则甲方有权根据乙方在协议存续期内的销售完成情况，向乙方索要回借款。）

六、乙方每月3日前必须向甲方汇报上月工作及本月工作计划，工作计划包括月度回款计划、客户开发计划、促销计划、客户维护计划等。并根据市场需求和仓库库存情况，及时下达要货计划，因乙方原因造成断货或库存积压，甲方有权根据实际情况对乙方进行处罚。七、甲方负责产品的生产组织及由中国至俄罗斯甲方仓库的物流八、协议的终止，因下列情况之一者，甲乙双方可选择终止协议：8、1乙方连续两个月或累计四个月月度回款低于协议约定额的5%8、2乙方在工作中做有损于甲方的事情，包括但不限于诋毁甲方产品在合同存续期间同时销售其它品牌的同类产品等8、3因甲方原因持续断货，致使乙方无法销售九、争议解决：

甲乙双方产生争议时，优先协商解决，协商不成时，向签约地人民法院据实诉讼解决

十、其它约定：

10.1甲方向乙方下发的不违背被协议的通知，规定等，乙方必须严格遵守。

10.2



## 十一、协议有效期

甲方：

乙方：

日期：

## 内部销售承包协议合同下载篇四

甲方：

乙方：身份证号：为深化企业改革，把竞争机制引入企业管理中，提高企业经济效益，甲方在企业内部推行市场化管理，依照我国相关法律、法规规定，结合公司实际，在平等协商基础上，本着自愿、诚信原则，就乙方承包工程事宜达成以下协议内容，共同遵守：

### 一、工程概况如下：

1、项目名称：

2、建设单位：

3、合同工期：

4、工程价款：

5、建筑面积：

6、质量标准：

### 二、承包范围及承包方式：

(一)承包范围：乙方内部承包工程范围以建设单位与甲方签

订的《建设工程施工合同》中约定的甲方施工范围一致;以工程施工图纸、设计交底、图纸会审纪要、设计变更通知等资料(或技术核定单)为准。

(二)承包方式:乙方进行工程经济总承包,自负盈亏、自担风险。乙方在对在施工期间形成的债务,由乙方承担还款责任。

## 内部销售承包协议合同下载篇五

甲方:

乙方:

自20\*\*年1月1日起,甲方对乙方的销售工作实行“销售额百分比提成包干”的方式,甲方不再承担工资、车旅、兑现及其他相关费用。为明确双方的权利与义务,经双方协商一致达成以下协议:

### 一、承包任务

在规定的区域内,产品销售环节由乙方负责,包括信息收集、跟踪联系、业务洽谈、接货收货、货款回收等业务,销售额在1000万元以上。

### 二、承包期限

承包期为一年,自20\*\*年1月1日起至20\*\*年12月31日止。

### 三、提成包干办法

甲方按照乙方销售额(不含税)的17%提取包干费用。

### 四、相关费用的承担

乙方提取的包干费用，包括了乙方及司机的工资，业务费，代储费、住寝差旅费，车辆保养、燃油、过路过桥费，奖金、兑现，以及客户往来费等费用。

## 五、资金回收及提成兑现

1、乙方销售提成包干费用提取，以客户开票单据数额为准，开票10日内甲方按提成比例给乙方支付兑现。

2、乙方销售收入年度回款率必须达到80%以上，若低于规定指标，由乙方按每月0.8%承担利息。

3、应收款若第二年仍然不能回款者，超过100万元的扣乙方提成包干费用的1%。

## 六、车辆管理

1、乙方对甲方配备的工作车辆要精心管理，确保五年内车辆技术性能完好无损。

2、车辆发生一般事故，其费用由乙方承担。

3、车辆发生重大事故，其费用超过20万元以上者，甲乙双方各承担50%。

4、车辆折旧费按10年期限逐年提取。

## 七、票务要求

乙方在销售过程中，应尽可能向甲方提供业务费、招待费、住寝费、车辆燃油购置费、车辆维修费、过路过桥费等票据，所提供票据不低于提成包干费用的40%。若达不到标准，按所欠数额的4%扣罚。

## 八、甲方责任

- 1、承担送货费用。
- 2、预支必要的业务费用。
- 3、承担因钻头质量问题出现的. 赔偿责任。
- 4、及时指导、协调好销售过程中出现的重大问题。

#### 九、其它约定

- 2、乙方负责追踪未结算的钻头，两年内追不回来的，甲方对乙方按该钻头成本价的50%扣罚。
- 3、公司来人所发生的招待费用，由甲乙双方共同承担。

本协议从\*\*年1月1日起执行，本协议一式三份，其中甲方两份，乙方一份。

甲方签字：

乙方签字：