第八课 独家代理

李经理您好，我们想做贵公司在中国广东地区的独家代理，不知道是否可以。

杨主任，贵公司愿意做我们的代理，我们非常荣幸。不过我们已经和几家公司签订了代理协议，恐怕不能委任贵公司做独家代理。

那真是太遗憾了，我们公司有很好的家电销售网络和批发商，零售商的关系非常好，与我们合作。一定能大大提高贵公司产品的销量。

我们新研发的节能冰箱年底上市，我们可以把这种新产品的独家代理权给你们，不知道。贵公司是否感兴趣是全国的独家代理人吗？

不是，是广东地区的独家代理权，如果销售业绩好，可以考虑委任贵公司做全国独家代理。我想了解一下贵公司的销售计划。

我们计划每年销售两万台。

作为一个地区的独家代理，每年销售两万台，少了点翻一番四万台。怎么样？

消费者接受新产品需要一段时间，我建议我们签订一份为期两年的代理协议，第一年销量为两万台，第二年四万台，您觉得怎么样？

这个建议很好，我们给代理商的佣金率是8%，如果贵公司的年销量超过三万台，可以把佣金率提高两个百分点。

我完全同意贵公司对代理还有什么要求？

根据我们公司的规定，代理商必须每个季度向我们提交一份市场报告。

这个没问题。

希望我们合作愉快。

LIVEWORKSHEETS