# 2024年正规销售合同(优质13篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2024-08-19

*合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!正规销售合同篇一双方根据平等、互利、协商一致的原则，就甲方委托乙方办理出口...*

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

**正规销售合同篇一**

双方根据平等、互利、协商一致的原则，就甲方委托乙方办理出口商品业务事宜，签定本合同。

1、商品名称：

2、品种规格：

3、数量：

4、价格条款：

5、总值：

1、按照出口合同条款(编号)规定商品品质、数量、包装及时组织货物。

2、承担出口装船前的一切费用，并按乙方指令时间、数量将货物运至乙方指定的仓库或集装箱场地。

3、凡属商品质量、规格、数量、包装及交货期原因产生的客户索赔，并由此产生的一切经济损失由甲方负责。

4、必须保证所提供商品的商标、品牌、所涉及的专利及专有技术符合有关知识产权之规定。

5、如该商品享受国家的出口退税待遇，由乙方办理退税时，甲方需提供完整合法的增值税专用发票。

1、与甲方共同制定对外成交合同条款，并负责对外签约。

2、随时掌握备货情况，负责接受国外客户开出的以甲方为受益人的不可撤销的信用证或以t/t方式汇来的货款。

3、办理出口货物报关、报检及制单结汇手续。

4、办理出口收汇核销手续。

5、如退税由甲方办理时，乙方需提供出口货物报关单(退税联)、出口发票和出口收汇核销单(退税联)。

6、乙方根据税务局认定的退税证明，可为甲方办理出口退税。委托出口退税协议另行签订。

1、乙方按出口商业发票的.%收取委托手续费。

2、出口收汇后，乙方扣除委托手续费、报关、报检费和其它应收费用后与甲方结算。

3、经双方确认后，根据对方所提供的书面汇款指示以支票或汇票形式及时办理结算。

五、其它未尽事宜双方另行协商解决。

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会华南分会，按照申请仲裁时该会实施的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

出口合同为本合同不可分割的组成部分。

至双方结算完毕后终止。

**正规销售合同篇二**

买方：

卖方：

卖方与买方经协商一致，签订本合同：

卖方提供货物必须是符合原厂质量检测标准和国家质量检测标准以及合同规格和性能要求。

卖方须在本合同签订后\_\_\_\_日内交货。

货物到达后，由卖方完成对货物安装调试。买方对货物品种、质量、型号、数量进行检验，如发现货物品种、质量、型号、数量与合同规定不符，买方有权拒绝接受。

买方首交订货款(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

在卖方交货完毕，买方验收合格后，买方一次性支付全部余额(大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

本合同所指货物自验收合格之日起，按一览表保修执行保修，具体实施办法见产品保修卡;如是硬件本身故障，免费上门服务;如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及操作方面问题，需上门服务，卖方收取一定服务费;送修免费。

买方无正当理由拒收货物，如拒收货物对卖方造成损失，卖方有权追索。买方逾期付款，买方每日偿付卖方欠款总额百分之十滞纳金;卖方交货当时所交货物品种、型号、数量、质量不符合合同规定标准，买方有权拒收;卖方不履行售后服务有关义务，对买方造成损失，买方有权追索。

本合同发生争议产生诉讼，由合同签定地人民法院受理。

合同生效本合同一式两份，卖方与买方各执一份。合同自双方签字之日起生效，购买日期：

买方：(签章)卖方：(签章)

**正规销售合同篇三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_

为保护甲乙双方的合法利益，根据国家有关法律、法规的规定，本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

甲方授权乙方为阿输吠陀源生圆理疗护肤系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购全套20万元产品，乙方应于本协议签订之日向甲方交纳首批订货定金，为定货金额的\_\_\_\_\_\_\_%。以保证乙方正常履行合同规定的各项义务，以及信用保障等。甲方向乙方交货同时，乙方向甲方支付剩余合同款项。甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售五万元产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于五十万元年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

甲方不得再将“产品”售予、让予或以其他方式使“地区”内乙方以外的任何个人、公司或其他主体取得“产品”。亦不得委托“地区”内乙方以外的其他个人、公司或其他主体作为其经销商，以进口和销售“产品”。甲方收到“地区”内任何客户有关“产品”的询购，均应交给乙方。甲方应采取适当措施防止他人在“地区”内出售“产品”，并不得将“产品”卖给甲方知道的或有理由相信拟在“地区”内再进口或出售“产品”的第三者。

1、甲方给予乙方的价格和条件，应随时由甲方和乙方商定，此项价格和条件的确定并应考虑到正常贸易惯例及经常存在的市场竞争情况，使双方从销售中获得相当利润。

2、甲方给予乙方一个较稳定的市场价格，如有变动，也是每年年初发给的年度价格表。

3、如有产品价格变动，甲方应在改变价格和折扣的30天前书面通知乙方，所有改变价格期限之前双方签定的合同一律保证价格，并按正常交货期交货。

4、乙方所享受的代理折扣由双方另行商定，但甲方应当保证乙方应获得不低于

的折扣。

在每次具体购买产品时，双方应缔结单独合同。

甲方声明，本协议中各项条款是甲方现在给予经销商和制造商最优惠的条款，今后如甲方向任何其他经销商或制造商销售“产品”时提供比本协议更有利于买方的条件时，甲方应立即以书面通知乙方，并向乙方提供此项更有利的条件。

甲方同意在下列方面承担义务：

1、承诺并保证作为产品的中国总代理完全有资格与乙方签订本协议。

2、3折提供样品和一切可以供应的广告资料。

3、提供现行的国内价目表，并将价目表内任何预期的变更迅速通知乙方。

4、甲方将向乙方免费提供一定数量的产品资料。大批量的资料在必要的情况下可由乙方申请甲方提供。

5、应及时向乙方提供其产品在国际市场上最新的行业动态信息，经常提供有利于推销产品的意见，以便乙方能采取多元化的市场推广策略和销售方式。

6、甲方将对乙方的促销员提供全面的技术培训，并提供足够的技术支持。

7、甲方对于乙方售出的产品，凡是属于产品质量问题的而引起的损失，一切均由甲方承担责任或给予免费更换。

1、为在“地区”内推销“产品”并为客户服务，应自费提供和保持一个有经营能力的机构，并尽一切努力争取达到有利于甲方为利用“地区”内各种销售机会而制定的销售指标。

2、乙方应根据需要，在“地区”内发展区域性代理商和分销商，签订合同和管理将由乙方独立负责。

3、乙方将配备足够的销售人员和培训师来配合市场销售的需求，他们会全面了解阿输吠陀源生圆理疗护肤系列产品的特性及用途，并能够承担培训，现场检测服务和操作示范等任务。

4、供给甲方有关销售“产品”的详细报告，以及尽可能多的有关地区”内各种销售机会和竞争者推销活动的情报。

5、乙方应尊重和保护甲方的知识产权，并保证不将售出的任何甲方产品复制后用于商业目的。

根据本协议所建立的甲方和乙方，在协议有效期内的关系仅属卖方和买方的关系。任何一方均无权对某一第三者代表另一方，或以另一方的名义签订合同。本协议并不产生代理权，如果任何一方以另一方的名义或以另一方代理人的名义行事，以致另一方遭受损失时，该导致损失的一方，应使受害的一方不负担由此而发生的费用。双方并未也无意建立任何代理、合伙、合营企业或雇主和雇员的关系。

1、特许

乙方得为商业上的目的使用“商标”和“行名”或它们的简称或变称，并得标明自己为“地区”内“产品”的经销商。

2、注册

如乙方提出要求，甲方应自费负责为“商标”和“专名”在“地区”内办理申请、正式注册并保持其效力。

本协议自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日起生效，有效期为年，如遇下列情况和条件，本协议应终止：

3、如遇本协议所规定的某种不可抗力事由，以致协议一方在超过\_\_\_\_\_\_\_天期限后尚无法履行其义务时，则另一方可在任何时候以书面通知立即终止本协议。

凡在本协议终止前双方间已发生而尚未了结的任何债务，或在本协议终止前由于一方违约而发生的另一方的损害赔偿请求权，均不受本协议终止的影响。

1、标准

甲方向乙方保证，所有“产品”均符合“地区”内的标准。可以出售，并适合销售目的。甲方并保证“产品”在原料和制造工艺方面均符合质量标准。

2、免受损失

凡因“产品”被指称质量低劣，或因侵犯专利、商标，或因在“地区”内销售或使用“产品”而引起的其他任何类似的责任事由，甲方应保护乙方，使之不受损失。

3、质量

如乙方发现任何“产品”质量低劣，并将此事实通知甲方，甲方应按乙方提出的要求，立即予以调换或对乙方给予补偿，其费用由甲方自行负担。对由于上述调换或补偿而引起的损害，乙方不丧失其索赔权。

1.甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2.乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3.甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

本协议任何一方如遇到非所能控制的事由，以致直接或间接地造成任何延误或无法履行本协议及(或)各个单独合同的一部或全部条款时，则在此范围内得以免除其责任。此类事由包括但不限于：水灾、火灾、海啸、地震、以外事故或机械故障、天灾、战争、封锁、禁运、劫持、战争威胁、战争性情况、扣押、暴\*、动员、暴\*、非暴力骚乱、革命、制裁、抢劫、罢工、劳动纠纷、工业干扰、动力供应不足、缺乏正常运输工具、金融恐慌、交易所关闭、国有化、禁止进口或出口、拒发政府命令、敌对行动或其他类似或不类似上述原因而非该方或双方所能控制的。如由于立法或政府行政命令以致任何一方或双方失去根据本协议应得的利益时，双方应重新审查本协议的条款以便恢复任何一方或双方根据本协议原已取得的同样的相应的地位。

由于发生不可抗力事由的书面的通知，应由受影响一方以合理速度送达另一方。......

十九、本合同未尽事宜，经甲乙双方共同协商，并以书面形式达成的附件，经双方签字盖章后与原件具有同等法律效力。本合同一式两份，均为正本，双方各执一份。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**正规销售合同篇四**

甲方(发包人)：

乙方(承包人)：

签约地点：

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律、法规、规章、部门及行业规定、标准等的规定，并结合本工程具体情况，遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，甲乙双方经友好协商，签订本合同。

1.产品数量、价格

1.1产品清单：

甲方采购乙方生产的 型号中央空调 台，合同总价: 人民币 ，详细价格见下表：

1.2 该价格为固定价格，在合同有效期内，甲方不承担因各种因素所导致的成本上升而产生的价格上涨风险。

1.3该价格中包括设备生产、包装、保险、运输、装卸、安装、调试(包括配合调试)及验收合格之前及保修期内备品备件发生的含税费用。

1.4 专利：

乙方必须保障甲方在使用其提供的产品时不受到第三方关于侵犯专利权、商标权、外观设计或工业设计权等知识产权的指控。任何第三方如果提出侵权指控，乙方必须与第三方交涉并承担可能发生的一切法律和费用责任。如因乙方原因，甲方收到政府职能部门或第三方合法追诉或指控的，造成的所有损失由乙方承担，包括但不限于处理此事所生的律师代理费用。

2.交货地点：

2.1乙方应按甲方在上述指定的交货地点卸货，本合同为“交钥匙工程”，货物的卸货、保管等由乙方负责，甲方负责协调卸货场地，因甲方原因到货15日后仍不能安装，超出15日部分的保管费用由甲方承担。交货地点甲方必须保证乙方机动车可以到达的位置，否则乙方有权拒绝卸货。

2.2产品在到达甲方所要求上述地点交货前的运输、保险等事项均由乙方办理，并由乙方自行承担交货验收合格前的一切费用和风险。

3.合同期限

3.1.交货时间

乙方收到甲方支付的定金 日内交货至甲方指定的地点，甲方延期付款，交货期予以相应顺延。

3.2.安装时间

甲乙双方认为已具备安装条件后，乙方在 日内安装完毕。

4.产品质量要求

4.1乙方必须保证所供设备是原厂生产的、全新的、未使用过的完全符合招标文件规定的质量、规格和性能的要求;设备中采用的主要的、核心的、关键的元件及技术标准与附件一:中央空调技术参数的内容一致，否则，乙方支付甲方合同总价的30%作为违约金。

4.2必须达到或超过的国家、行业标准。

4.3 履约期间，甲方可以任意抽取一台中央空调配置进行检验，如果检验质量达不到相关标准要求，甲方有权认为其产品不合格,乙方应向甲方支付违约金，违约金为货款的\_\_\_%.

5.产品的交货验收及保管方式

5.1 乙方应在交货前5日，以书面形式发送《发货确认函》给甲方，通知准确的发货日期、到货时间、货物型号规格、数量以及场地的要求，甲方须在收到确认函后2个工作日内给予答复，经甲方确认同意后乙方可发货，甲方逾期不作答复的，则视为默认同意。

5.2货物到货时，包装必须完好无缺,产品包装要求包括规格型号、产品种类、数量等，货物在安装完成验收通过前的丢失、损坏的风险由乙方承担。

5.3到货后，甲方负责组织工程监理方、乙方到现场进行验收，清点货物数量及验收货物质量，若货物数量与清单数目不相符，货物有丢失或损坏，或者货物的包装、品种、型号、规格等不符合合同规定，甲方有权要求乙方收回或补齐货物，乙方实际交货时间以最终补齐货物时间为准。参与交货验收的单位在货物清单上共同签字，并填写交货验收合格证明，此合格证明为乙方交货的凭证。

5.4乙方产品通过交货验收后原则上视为本批次的产品质量为合格产品，但在安装及使用过程中发现质量问题乙方有承担其产品质量的责任和义务。

5.5交货后，甲方提供设备存放地点，乙方或其委托的设备安装承包方保管货物，货物如有丢失或损坏的情况，由乙方负责照价赔偿。

5.6乙方在交货的同时应向甲方提交产品合格证、产品检验报告、质量信誉卡等相关单证和资料，否则，甲方有权拒验货物。

6.安装、调试及售后服务

6.1安装过程中,乙方服从甲方相关人员的管理,确保安全施工和工程质量,确保达到安全文明工地,乙方按有关规定采取严格的安全措施，承担由于自身安全措施不力造成事故的责任和因此发生的费用。安装期间乙方人员发生的一切违法和安全事故及给第三方造成损害均由乙方全部负责。如因乙方原因，甲方受政府职能部门或其他合法追诉或罚款的，在甲方受追诉或赔偿后，乙方承担全部损失。施工过程中的用水用电, 乙方根据计量和收费标准向甲方交纳全部费用。

6.2安装过程中，因乙方原因造成设备配件短缺、损坏，乙方应及时安排换装、换件，其相关费用由乙方承担，并不得因此而降低整机使用性能。

6.3乙方有责任对合同项下的设备进行调试，并出具现场调试检测报告，同时出具现场噪音检测报告。

**正规销售合同篇五**

甲 方：

乙 方：

甲 乙双方根据《中华人民共和国合同法》签订此合同，现经双方友好协商达成如下具体条款：

一 、产品名称、规格型号、数量金额

二、进场交货时间、地点

1、进场交货时间： 年 月 日

2、交 货 地 点：

三、质量要求、材质配件及验收标准

1、甲方提供产品必须符合国标gb17565\_\_\_1998《防盗安全门通用技术条件》。

2、甲方必须提供《产品合格证》、《检测报告》等相关资料及其他相应手续，甲方保证防盗门通过有关部门验收，验收费用由甲方承担。

3、防盗门安装完毕后，乙方根据本合同质量要求进行验收，验收合格后正式移交给甲方，货到指定地点至安装完成期间由乙方负责保管。

3、材质配件要求：门扇板厚1.2mm，门框板厚0.6mm，

四、运输方式及费用

甲方负责产品运输至乙方指定地点，运输费用由甲方负责。

五、安装施工条件

1、甲方负责防盗门安装且在到货现场施工条件具备情况下一定时间内安装完毕。

2、甲方施工人员必须服从乙方工地有关安全管理规章制度。

六、价格及付款方式

本防盗门价格共计 元整,合同签订后乙方预付甲方定金元,安装后付80%,余款一个月内付清.

七、违约责任

1、乙方未按合同规定日期付款，赔偿甲方违约金 元.

2、甲方若因产品的品种、规格、数量、质量不符合本合同要求，应负责维修、更换、并赔偿乙方损失。

八、其他约定事项

1、产品保修期：产品保修期为验收合格交付使用后完后壹年。

4、甲方负责免费按批调换经业主装修后的防盗门锁芯,锁体。

4、本合同签订后，在合同有效期内甲乙双方所有商定的与本合同有关的文件，如补充协议等具有同等法律效力。

九、合同生效、终止及争议解决方式

1、本合同经双方当事人签字盖章后生效，并不因人事变动而影响本合同的权利义务。

2、如果合同双方产生争议，应根据《合同法》协商解决，协商不成，由双方所在地靖边人民法院裁决。

3、 同在双方履行完义务后自然终止。

4、 合同壹式贰份，甲乙双方各持壹份。

甲 方

乙 方

年 月 日

**正规销售合同篇六**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、特许代理产品名称

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、特许代理区域

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_县(区)

三、甲方向乙方供货价格

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

四、甲方对乙方的销量要求

乙方首批进货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，年销售目标约定\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。乙方每季度至少从甲方购进产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

五、双方权利及义务

1、甲方权利

(1)有核定市场零售价和指导乙方给核定区域内下级代理商供货价的权利;

(2)甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方及甲方代理商权益行为的处置权利;

(3)有收集乙方、宣传材料、销售的权力;

(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利;

(5)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务

(2)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货;

(3)负责提供乙方正常销售所需的相关文件;

(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

(1)享有本协议规定区域内所代理产品的代理权利及要求甲方对此权力进行保护的权利;

(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利;

(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务

(1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益;

(7)乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**正规销售合同篇七**

需方：(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_

一、粮油品种、等级、质量、数量、金额、交货时间

二、质量、数量

三、验收办法及地点：供方张圩库电子磅检斤。如有异议，需方有权要求有资质的.部门学称，费用责任方负责。

四、交货地点、运输方式及用费承担：库内车板交货，车辆、运输需方承担。

五、保证物供应和费用承担：需方自备。

六、合同定金事项：合同签订之日，需方缴纳金壹拾万元整(定金到帐合同生效)

七、汇货款及利息结算方式：实行先款后货，分批结算方式。如超出合同履行时间，未提货物占用资金利息，按农发行同期利率计算，一切损失由乙方承担，同时扣除乙方交纳的定金额。

八违约责任：按《合同法》追究违约方违约责任。

九、解决合同争议的方式：履行本合同发生争议的，当事人协商和解;不愿和解，可去公商部门申请调解;不愿调解或调解不成，双方同意由当地仲裁委员会仲裁(当事人也可以直接向当地人民法院起诉)。

十、本合同甲、乙双方签字盖章后生效，传真件同样有效。

十一本合同一式两份，供需双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**正规销售合同篇八**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国合同法》之规定，本着平等、互利、共同发展，经双方友好协商，签订本合同：

一、乙方在进购甲方产品，在未征得甲方同意下，不得转让第三方销售。

二、甲方所提供商品必须出自正规厂家（必须提供厂家营业执照，税务登记证，卫生许可证，产品检测报告）商品质量必须符合国家标准及行业标准，否则乙方有权拒绝收货。

三、结帐方式分为三种

1．现结（货到验收无误后当时结帐）甲、乙双方指定结帐联系人。

2．压批结（每次货到验收后结上一批货款）甲、乙双方指定结帐联系人。

五、乙方必须提前三个工作日向甲方订货，以电话或传真方式详细说明所需商品的名称、规格、数量。

六、甲方按乙方要求提供商品，严格保证商品质量和供货时间，如甲方所供商品在销售当中出现质量问题，经确认后，甲方有义务进行调换和回收。

七、甲方根据乙方要求自费将商品送至乙方指定的接货地点，经乙方指定收货人验收无误后，在甲方送货单上签字认可，双方的.债权债务随之产生，在结帐时以乙方收货人签字的送货单为结算凭证，甲方任何无签字送货单的人员都无权与乙方进行帐务结算。

八、在产品销售过程中，出现因甲方产品质量问题而引起的与消费者的纠纷或因国家有关部门（卫生监督部门、工商部门）抽查而产生的问题，乙方必须及时通知甲方，且有甲方派人协助乙方处理，乙方未经甲方同意私自处理，甲方不承认处理结果。

九、在合同期内甲、乙双方发生争议，应友好协商解决，如协商不成，交由合同签订地人民法院解决。

十、若甲、乙方双方如有一方倒闭、破产或出现违反国家法律法规的行为，另一方有权单方面终止合同，遗留帐务一次性结清。

十一、本合同有限期为壹年，自合同签订之日起生效，若双方续约，可在合同期满前15天协商决定。十二、本合同一式二份，双方各执一份为凭，本合同如有补充条款，经双方签字并盖章后有效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_负责人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**正规销售合同篇九**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为了共同拓展旅游、商务酒店订房市场，更加深入的巩固酒店的客源，充分发挥甲乙双方在各自领域的优势，甲乙双方经友好协商，达成以下协议：

一、合同签订后，表明乙方成为\_\_\_\_\_\_\_旅行网成员单位，甲乙双方有义务为会员提供优质的服务，并在酒店的明显位置放置“新概念旅行网会员单位”的标志。

二、酒店客房预定

1.甲方为其会员预定乙方的客房，预定的方式是：甲方通过传真向义方发送会员的定单，明确会员用房的类型、日期、数量、天数等。乙方在收到订单后\_\_\_分钟内向甲方回传有乙方操作人签名的定单，完成交易，乙方并将订单转到酒店前台，保证客人顺利入住酒店，得到满意的服务。

2.如定单无注明或提供客人的准确航班、车次，所有订定房只保留到当天\_\_\_：\_\_\_。

3.持旅行卡成员可直接入住酒店，乙方负责将客人信息反馈给甲方，甲方根据乙方提供的反馈旅客订房数量及时给客人增加积分。

三、房款的支付

1.前台现付：一般会员前台现付。

2.挂帐支付：会员中特殊客人(如贵宾)可挂款支付，由甲方在每月\_\_\_\_\_\_\_日前结算。

四、结算方式

酒店、代理商、总公司统一结算时间为每月\_\_\_\_\_\_\_日。

五、甲方义务和权利

1.甲方义务为乙方免费宣传，媒体包括电视、电台、互联网、报刊杂志、各地传单等。

2.甲方将本着对会员负责的态度如实的将乙方推荐给会员，作到不夸大、不贬低。

六、乙方义务和权利

1.乙方义务为甲方提供乙方的资料，并保证其资料的真实性。

2.合同签订后，表明乙方加入\_\_\_\_\_\_\_旅行网会员单位，有义务在酒店的明显位置放置甲方的标志。

3.甲乙双方合作是互利的，乙方必须尽力推销旅行卡和商务卡，并保证会员得到乙方优质的服务。

4.乙方必须尽力销售旅行服务卡。

七、协议的有效期

1.本协意自签订之日生效，一式三份，甲方二份、乙方一份，各份均具有同等法律效力。

2.合同期满后，双方如无异议，本合同自动延伸一年。

八、履行本协议发生的争议，双方应尽量通过友好协商解决。如协商不成，任何一方可向甲方有管辖权的人民法院起诉。

九、客房价目表：(如果客房类型过多，请复印此页)

房型：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

季节：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

门市价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

协议价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

销售价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

旅行卡：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

团队价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

早餐 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

备注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.售价=协议价+雇金。

2.雇金=\_\_\_\_\_\_\_元(普通酒店)、\_\_\_\_\_\_\_元(特推酒店)、\_\_\_\_\_\_\_元以及以上(各种相应的推广与宣传)。

3.旅行卡价=协议价(客人持旅行卡可优先直接入住，酒店不必再向公司反雇金)。

4.淡季时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

旺季时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?

旺季时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_旅行服务公司 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

操作人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 操作人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**正规销售合同篇十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

为进一步促进“厨康”牌吸油烟机，灶具，消毒碗柜，热水器等厨卫产品的销售，实现互惠共赢。甲，乙双方在公正，平等，自愿，合理的基础上，订立如下代理合同条款：

第一条经销授权

甲方指定乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日(以下简称“合同期内”)“厨康”牌厨卫电器产品在(以下简称“授权区域”)内的授权特约经销商，乙方不得将甲方产品销往区域以外，否则按《市场保护条例》规定予以处罚。

第二条销售目标与进度表

1.经销商销售额计算方法：销售额=产品提货额-产品退货额

2.乙方承诺在合同期内销售“厨康”牌厨卫产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元(以下简称“年度任务”)

3.乙方保证在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前缴纳品牌代理保证金元作为本合同生效的先决条件;(品牌代理保证金可转换为乙方首次提货款)

4.销售指标分解：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(单位：万元)

第三条价格规范

1.结算价：甲方向乙方供货以“合同附属价格表”执行供货价格。因市场变化，原材料上涨等引起的价格变化而进行的价格调整，甲方将提前七天通知乙方。

2. “厨康”品牌厨卫产品零售价：为保持市场价格稳定并保障经销商合理经营利润，甲方在全国区域内实行统一单品加价率不得低于500元。

第四条下单，结算及发货方式

3.乙方收货后，应于当天检查货物的品名，规格，数量等与《销售单》对比是否符合，如有不符，应于24小时以内通知甲方处理，逾期视为验收无误。

4.乙方指定货运单位：电话：

收货人：身份证号码：电话：

第五条销售奖励

乙方年度提货金额达“年度任务”100%以上，甲方给予乙方年度提货总额的2%作为甲方对乙方的销售奖励。市场推广支持为促进乙方快速打开市场，提升乙方区域市场总体销售及品牌影响力，甲方给予乙方以下市场建设支持。具体支持如下:

1.专卖店装修支持：(1)乙方装修“厨康”品牌专卖店费用，甲方视情况进行支持。

(2)乙方门店装修设计，费用预算需向甲方提出申请，由甲方审批同意方可施工。

(3)乙方专卖店装修完毕，按照公司规定终端上样。享受装修支持。

(4)乙方其余返点按照《厨康年度政策》执行

2.营销活动支持：

(1)甲方每年度开展4次大型促销活动，分别是元旦节，3.15，劳动节，国庆节。

(2)具体活动内容由甲方统一策划，全国统一开展。

(3)活动项目，具体产品，促销力度由甲方统一安排。

(4)活动所需道具，帐篷，dm宣传单，宣传海报，喷绘，广告贴，陈列物料等由甲方统一制作免费提供。

3.品牌广告支持：

(1)“厨康”品牌该地区的品牌建设及推广甲方根据市场销售状况由甲方统一策划，制作，执行。

(2)乙方代理区域如需做大型的宣传广告需书面向甲方申请经甲方核批准后方可执行。具体费用按照甲乙双方1：1承担。(审批合格后一月内核销)。

4.推广费用管理：

(1)甲方给予乙方所有终端建设费用必须按先申请再审批后核查的流程核销(核查不符合条件的勒令整改合格后方予以报销)

(2)乙方报销费用必须按实际情况提出申请，如有弄虚作假，甲方则立即停止报销任何终端建设费用。

(3)甲方给予乙方报销的费用以货款的形式冲账。

第六条售后服务约定

1.安装.维修费用约定：

安装费用结算方式：由乙方向甲方提供每月客户安装结算单，甲方回访属实后每季度核销一次!(以货款形式冲账)

配件管理：在合同期内甲方向乙方免费提供所有配件!甲方会给予乙方易损件的配备

易损件是指：纸箱，泡沫，油杯，灯板，说明书，塑料袋。

2.非易损件乙方可以按以旧换新的形式向甲方免费调换。

3.由于甲方产品存在设计制作工艺原因的质量问题甲方同意无条件退换，若甲方产品不存在质量问题，一律不能退换。

第七条关于终止合同

1.出现以下情况甲方有权单方面终止合同;

1)乙方连续三个月不能完成销售任务;

2)乙方合同期内两次以上串货;

3)乙方销售假冒“厨康”产品(甲方保留追究法律责任的权利);

4)乙方售后服务太差造成严重后果的;

2.终止合同的相关约定

1)甲方收回合同期内对乙方的所有授权，甲方归还甲方授权书等相关资料;

2)乙方可按甲方规定的程序和项目及金额报销甲方已经批复并已经产生的费用;

5)此后双方均不得向对方索要任何形式的赔偿，且不能有任何损害另一方利益和声誉的行为，否则受害方有权向当地法院提起诉讼。

第九条广东厨康电器营销中心拥有本合同的最终解释权。

第十条本合同一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表签字(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表签字(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**正规销售合同篇十一**

乙方：北京xx有限公司

根据《中华人民共和国合同法》以及其它相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，甲、乙双方就合作开展软件的推广应用，特订立本合同，并共同遵守下列条款：

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词具有如下意义：

1、软件产品：指已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件。

2、代理销售：指软件权利受让者被许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销。

3、知识产权：指依据中国有关法律和国际条约规定权利人所享有的专利权、版权(著作权)、商标权、商业信誉和商业秘密权。

4、技术支持：应软件用户的要求，为用户解决软件应用过程中产生的各种技术问题;应乙方要求，为乙方培训销售、技术人员，使上述人员掌握技术支持、销售等服务中所需要的技术知识。

5、售后服务：指为乙方及乙方用户提供产品退、换货服务和软件维护、升级等其它服务;

6、补充协议及附件：指主合同的补救条款或从合同等，与主合同具有同样的效力。

本合同有效期间，甲方作为权利人合法授权乙方代理销售的软件产品为：软件，软件版本：。

1、本合同期限为\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

2、甲方授权乙方为上述产品的总销售代理商，销售区域为全国。

甲方是独立法人，拥有软件的完全知识产权。甲方向乙方出具公司相关资料。

1、乙方是具有独立民事能力的公司。乙方向甲方提供营业执照等文件资料。

2、乙方具有完成日常业务所需的计算机知识、网络知识及基本的实施维护能力，从应用技术角度了解和熟悉软件的安装、使用以及常见问题的解决。

(一)甲方的权利和责任

1、甲方向乙方提供具有良好市场前景和市场竞争力、性能可靠的软件产品。

2、甲方支持乙方开展软件产品的市场宣传和销售工作。

3、甲方提供乙方所需的技术支持工作以及乙方在产品销售中所需的支持工作。

4、经与乙方协商一致，甲方有权对软件产品的产品策略、市场策略和价格策略作必要的调整。

5、甲方有权要求乙方共同维护市场秩序。若乙方确实违反合同规定，破坏秩序，甲方有权做出直至取消乙方的授权销售代理商权利的\'处罚决定。

6、甲方保证软件产品知识产权状况的真实性，并对客户软件使用中遇到的故障，进行完善的售后服务和终身维护。否则，因此发生的任何纠纷，并因此造成的一切损失，均由甲方承担。

7、甲方应在公司网站上显著位置宣传乙方的代理地位，向客户说明乙方的联系方式。为客户提供产品维护、升级和在线疑难解答。

8、甲方致力为乙方提供经营环境并自身不涉足授权销售区域的经销和零售，在乙方作为甲方产品销售代理商的合作期间，甲方不应建立第二家经销代理商。

9、为了保护乙方的宣传推广和成本投入，无论乙方销售区域的客户是否已经与乙方进行过接触或洽谈，均视为乙方客户。甲方不得擅自向经销区域内的买主供应本协议所规定的商品。如有询价，当转达给乙方洽办。若有买主希望从甲方直接订购，甲方在提前将有关销售合同副本寄给乙方并征得乙方同意的前提下，甲方可以供货，并应在收到货款后三日内按所达成交易的发票金额给予乙方%的佣金。

(二)乙方的权利和责任

1、乙方在合同签订时应向甲方提供工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

2、乙方在取得甲方的软件产品销售授权后，即可在授权指定的时间和地区范围内作为甲方的软件总销售代理商开展业务工作及渠道开发。乙方可在所辖地区发展地区分代理商，乙方应对该分代理商的活动负全部责任。乙方有权在广告和信函上表明其为甲方的授权经销商。

3、乙方为甲方销售的计算机软件系统的著作权、版权和其它知识产权等始终为甲方所有。乙方不得独自或与任何第三方对软件系统进行翻制、复制、解密、反编译、反汇编和其他反向工程，否则甲方有权追究乙方法律责任和要求经济损失赔偿(赔偿金不少于人民币十万)。

4、乙方可以免费得到甲方软件的宣传资料、销售及技术服务资料。

5、乙方所有销售的甲方产品均须从甲方合法获得，不得销售产品的非法渠道版本。乙方在向用户提供产品的时候，须保证一份甲方产品只提供给一个用户，并保证产品提供给最终用户。乙方未经甲方同意不得将甲方产品提供给任何想利用甲方产品牟利或进行分发的单位或个人。不得采取其他任何方法违法销售或分发甲方产品，给甲方造成损失。乙方亦不能生产或销售与甲方产品具有竞争性的软件产品。

6、乙方在销售及推广甲方产品过程中，应严格遵守知识产权的法律规定，维护甲方的利益和形象。乙方负责软件的销售推广、软件安装和调试工作，以诚恳热情的态度对待客户，注意维护甲乙双方的利益和形象，及时处理客户提出的产品使用问题和意见，其中属于技术程序原因的应及时与甲方联系，由甲方提供技术支持和咨询。

7、乙方在销售软件过程中，实际销售价格不得低于甲方规定的底价，即元/套。如确需变动，必须取得甲方的同意。

8、乙方需向甲方提交完整的最终客户资料(包括最终客户的名称、联系方式、联系人、使用日期等内容)，否则，甲方不负责其售后服务、系统升级或技术支持工作。

9、乙方应诚信守法经营，对自己的经营活动独立承担法律责任。

甲乙双方应对履行协议过程中所涉及的销售、市场、库存、价格、代理规则等信息严格保密，不得泄露给第三方。

1、软件的公开价格为：元/套。甲方向乙方供货的销售价格为公开价格的折，即元/套。2、返利政策：

若乙方一年内的销售量没有达到套，则甲方将不提供返利给乙方作为奖励佣金;

1、乙方向甲方订货时，须填写“天元科技软件产品订货单”(附件一)，负责人签或盖章后，加盖公司公章，传真给甲方市场部。

2、甲方收到订货单后，在款到后日内将货物发出。乙方应尽快将付款凭证复印件传真至甲方，以便尽快安排发货。

3、货物运输方式和货物到达地以乙方订货单要求的为准。

4、甲方承担乙方所订软件产品的运费。

1、如因产品质量问题造成的软件不能正常运行使用，甲方负责免费退换并承担相关费用;

2、如产品在运输过程中造成包装损坏，甲方负责免费退换并承担相关费用。

1、乙方有权根据市场情况自行确定软件销售价格，但该价格不得低于产品底价。

2、软件实际销售价格高于产品底价部分的金额作为乙方代理销售的佣金。

双方协商一致可以解除本合同。另外，本合同在下列情形下也可以解除，但提出解除的一方应提前一个月以书面形式通知对方：

1、因合同一方经营状况出现重大困难，濒临破产进入法定整顿期间或被清算，另一方可以解除本协议。

2、因合同一方未履行合同义务或违约，另一方经书面告知给予一定期限仍不履行或不予采取补救措施，致使另一方合同预期利益无法实现或无继续履行必要，另一方有权解除本合同。

合同解除或合同到期自然终止，双方仍应履行未完毕之合同义务，并安排售出产品的售后服务事项。

1、甲方若直接将产品销售给客户，未经通知乙方并支付佣金，则属于违约行为，应向乙方支付二十倍于该销售金额的款项作为违约金，以赔偿乙方商业宣传推广费用。

2、甲方若在本合同期限内未经乙方同意即发展其它销售代理商，则应向乙方支付违约金万元。

3、乙方若违反协议约定，进行销售或分发，愿按违约销售或分发的份数，以二十倍于所销售或分发的软件市场零售价的金额赔偿给甲方。

4、乙方若违反协议约定，侵犯甲方的知识产权，愿接受甲方不低于五十万元的经济索赔。

5、无本合同或法律规定之正当理由，任何一方不得单方解除本合同，否则应向对方支付违约金万元。

6、若一方违约给另一方造成损失的，除赔偿损失外，另需承担其它违约责任。

7、因一方履约不当给第三方造成损失的，应自行承担赔偿责任。

甲、乙双方之间因履行本合同或因本合同任何条款的解释与适用而发生任何争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如协商不能解决，任何一方有权向有管辖权的人民法院起诉。

1、凡涉及本代理合同补充、变更、解除等事宜，双方均可进行协商并签署补充协议作为合同附件。合同附件与本合同具有同等法律效力。

2、产品订购单等双方业务往来形成的传真件与本合同具有同等法律效力。

3、本合同一式二份，双方各执一份，签盖章后生效，具有同等法律效力。

4、本合同共页，合同页面右侧加盖骑缝章。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**正规销售合同篇十二**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_》经双方协商，签订本合同并信守下列条款，共同严格执行。

一、交提货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;交货期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日。

二、验收方法：甲方收到货后清点数量，如对数量有异议，在三天内发电报向乙方提出，否则作默认。

三、货款结算方式及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。税款：已含税(\_\_\_\_\_\_\_\_\_发票)。

四、质量保证：一年内非人为原因免费保修，终生维修。

五、本合同依法签定，经甲乙双方盖章和代表签字，即具有法律效力，双方必须全面履行。如因故需变更或解除，需经双方协商一致，另立协议，任何一方违反本合同条约，均按《中华人民共和国经济合同法》和有关规定承担一切经济责任。

六、其它约定事项

1.传真盖章视为有效。

2.甲方货款未付清前，货物无条件归乙方所有。

七、本合同自签订之日起生效。

甲方：乙方：

电话：电话：(fa-：)

开户行：开户行：

帐号：帐号：

地址：地址：

**正规销售合同篇十三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

依照《民法典》及其他法律法规之规定，甲、乙方双方本着平等互利的原则，经充分友好协商，甲、乙双方就代理销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有关事宜达成一致意见，特订立本合同，以资共同遵守。

一、乙方应具备的条件：

1、地市级、县级个体、私有业者和个人。

2、具经营销售和销售工作经验。

3、具备成熟的办公场所。

4、具备电脑的操作经验和业务能力

5、积极支持我公司开展业务。

二、乙方的具体工作

1、提供便利的营销平台。

2、每日能提供有效和真实的销售报表。

3、正常的报表制度，每日十六点之前。

4、乙方有配合甲方工作的义务，乙方要按照甲方约定价格进行销售，低于甲方要求的价格进行销售，将视情况取消代理资格。

三、甲方对乙方销售年度的奖励制度按照乙方年度销售额，可按下面三种情况获得奖励：

1、年销售额不大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

2、年销售额界于\_\_\_\_\_\_\_\_\_------\_\_\_\_\_\_\_\_\_时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

3、年销售额大于\_\_\_\_\_\_\_\_\_元时，享受年销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_%。

四、乙方的利益分配必须具备的条件：1、不得违反甲方的销售价格底线制度

2、不得违反甲方规定的区域限制制度

3、积极配合甲方的工作。

4、乙方必须完成整个销售年度;例如\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日--\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日，领取相应返利。

5、乙方不得同时代理同类产品注：以上行为如有违反，甲方不能保证乙方的利益。

五、乙方的代理期限：(一般一年)

六、乙方的销售区域界定：乙方的销售区域的界定，以本合同为准，超越范围，取消应得利益，取消代理权。

七、代理费用：甲方向乙方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，乙方需向甲方交代理押金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元人民币，若代理期限已满，没有续签协议;双方解除代理合同，清算之后，合约终止。

八、具体产品的代理价格见附件。

九、本合同一式两份，双方各持一份，签字盖章后生效。其他未尽事宜，双方协商解决。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn