# 最新销售合同做账(通用13篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2024-08-26

*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。那么合同书的格式，你掌握了吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧销售合同做账篇一制造商：(简称甲方)销售商：(简称乙方)甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与...*

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。那么合同书的格式，你掌握了吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

**销售合同做账篇一**

制造商：(简称甲方)

销售商：(简称乙方)

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议(本协议附附件一份)：

一、合作形式

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

1、由乙方按照不低于甲方规定的产品价格与客户进行洽谈，甲方只在技术、宣传资料、厂家资质和产品售后方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方严格按照需求信息进行生产，发货并做好售前调试工作。

3、由乙方全权运作管理所管辖区域内的市场经营，管理各个分级销售商。

二、质量及技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业技术规范的合格产品及厂家所列举的一系列功功效。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，一切责任由甲方负责。

三、产品价格

1.产品的价格为甲方给代理商或业务员的最优惠的统一价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售是以贸易系统的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2.在本协议签字之日起，甲方须提交乙方一份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、费用支出

按照合作形式进行负担，具体如下：

1、甲方提供发票, 符合本协议第一款第一条的情况，甲方承担乙方及客户到达甲方后的实地考察、产品初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

2、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

五、产品采购与费用结算

1、客户对甲方产品有意向订货时，乙方应及时通过电话或订货单提前三日通知甲方，大单需提前一周以上。

3、货款以到达甲方指定帐户之日为准，甲方在货款到帐后应及时开具相应的增值税发票;

4、运输：乙方承担运输费用，甲方负责配合乙方装货，派遣调试工现场调试。

第五条价格和价格保护

1、乙方向甲方订货的价格为甲方制定的特殊合作价，具体见附件。甲方应尽力保证此价格具有足够的市场竞争力。

2、乙方有责任对自己得到的价格资料保守秘密。

3、乙方销售期内，若遇甲方价格政策的调整，甲方应提前告知乙方，具体措施由双方协商讨论。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告宣传等方面对乙方提供以下支持：

1.甲方将在其产品广告宣传品等公开资料中注明与乙方合作。(根据乙方需要)。

2.甲方将根据乙方需要安排(无偿)对乙方业务人员的技术交流;并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部或甲方现有客户处提供培训。

3.甲方对所有乙方销售的产品跟踪售后，技术鉴定、赔付赔偿。

4.甲方负责免费提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术、资质证书以及推介产品使用的电脑软件、相关电子版宣传资料。

七、知识产权

1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3 一旦乙方发觉第三方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

八、协议期限

1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。

2 距协议到期日30天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1)另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的;2)另一方即将破产或无力偿还债务;3)另一方具有不诚实或欺诈行为。

4 关于协议终止1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。3) 合作期满后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

九、违约责任

解决合同纠纷的方式：

执行本协议发生争议，由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款，应依照《中华人民共和国经济合同法》中有关规定承担法律责任。

本合同需加盖公章并签字(传真有效)，未尽事宜，双方另行协商。本合同壹式二份，双方各执壹份。

甲方：乙方：

法人代表：法人代表：

电话：电话：

传真：传真：

地址：地址：

邮编：邮编：

签署日期：年月日

产品销售协议附件

甲方：

乙方：

一、价格

甲方给乙方的统一供货保证最低。

产品类别产品型号裸价含税价含运费价备注

二、销量

1、乙方需按要求达到甲方规定年销量

类别时间销量备注

乙方销量

2、甲方应按照乙方的销售量给予一定销售返点和配套支持。

销售类别销售量返点配套支持备注年销售量

单次销售量

突飞式销售量

超额销售量

**销售合同做账篇二**

销售合同是商业交易中必不可少的一部分，可以帮助双方确立合作关系、规范交易内容和条款，从而达到降低风险、保障权益的目的。作为销售人员，签订销售合同是我们工作中不可避免的一环，本文将介绍我对销售合同的心得体会。

一、关注交易条款

在签订销售合同时，我们首先要关注合同中所包含的交易条款，包括商品数量、价格、质量标准、交货期限、付款方式等方面的内容。将条款确定清楚、明确可行、合理合法，有利于双方建立起相互尊重的合作关系，有利于双方放心合作。

二、注意条文精细

不同的交易对象和交易内容，所需要的销售合同也会有所不同。当我们准备签订销售合同时，必须注重合同的精细程度。比如，对于某些产品，可能需要专业的技术条款，对于有特殊属性的产品，如有特殊质量标准的食品，应有环保、安全等方面的关键性条款。我们应遵守法律法规，在准备合同文本时，注重每一个条款的文字表述和表达方式。

三、签订后的履约问题

合同签订是信用交易形式，要求合同双方严格遵守合同条款，没有任何违约行为。我们必须认真对待合同履约问题，当我们在合同履约过程中遇到问题时，应谨慎处理，及时与合作方进行沟通，共同解决问题。合同中履约问题的解决要通过合同条款、帮助或协商解决两种方式来解决。通过前期人际关系的建立，了解合同签订对象的意图和需求，有助于减少后期营销成本的支出和合作时间等问题。

四、强调保密性问题

合同通常涉及到双方的商业机密，尤其是涉及到商品的技术秘密、客户资源等。我们必须慎重处理合同保密性问题，特别在外部环境中避免泄露此类信息，以保护商家利益，维护商业信用。我们可以采取进一步的保密措施，比如使用加密技术和防火墙等保证合同和相关信息的安全性。

五、注重合同维护

我认为，合同并非仅仅是简单的黑白条文，它应该是企业之间合作关系的纽带。我们在签订销售合同时，应该注重合同的定期维护和评估，及时根据双方合作的不同情况、新的市场环境和法律法规等因素进行合同修改，保证合同的有效性，并不断提升业务伙伴关系。

总而言之，销售合同对于企业在商务活动中起着至关重要的作用。我们必须注重条款精细程度、保证履约、维护合同有效性等方面，为企业合同的签订提供保障，为企业的成功贡献自己的力量。

**销售合同做账篇三**

为一方(简称为甲方，由\_\_\_\_\_\_先生代表);(地址)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为另一方(简称为乙方，由\_\_\_\_\_\_先生代表);(地址)双方代表经过友好协商签订本合同。

第一条根据乙方要求，甲方同意按甲方提供的“凭规格买卖”(详见附件)，提供abc型气垫船\_\_\_\_\_\_艘，每艘\_\_\_\_\_\_\_\_\_万美元。于乙方支付本合同规定的预付款后\_\_\_个月内交船。交船技术条件按本合同附件规定。关于本合同各期付款的日期，以签订本合同日期算起。

第二条本合同双方议定的总金额为\_\_\_\_\_\_..d.(大写：\_\_\_\_\_\_\_美元)该金额为\_\_\_\_艘abc型气垫船的fb价格。即在\_\_\_\_\_\_\_\_港口的交货价。总金额中不包括燃料、食品和培训等费用，但总金额包括下列费用：

(1)abc型气垫船的价格;

(2)abc型气垫船的系泊试验费，航行试验费及建造期间至签署交船证书之前的停泊码头费、船坞费和保险费等。

第三条

3.

1.凡与履行本合同有关的发生在甲方境内的税收、关税手续费等由甲方负担。

3.

2.凡与履行本合同有关的所有银行费用及在甲方国境以外的税收、关税、运输、保险、手续费由乙方负担。

第四条为了保证甲方能够连续进行生产，并履行合同规定的支付进度，乙方同意下列付条款中规定的义务。

4.

1.本合同的总金额以美元现汇支付。本合同的总金额的支付时间和美元金额如下：

4.

4.

3.

4.

4.

4.

5.

4.

6.每期付款乙方在二

(2)周前委托乙方银行开立经甲方银行通知的以\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为受益人的不可撤销的信用证，乙方根据甲方即期汇票支付每期货款。

第五条

5.

1.本合同的abc型气垫船在建造过程中的检验，由甲方检验部门负责。甲方将提前1个月通知乙方派代表参加试航验收。如乙方届时不能派出代表参加试航，甲方将验收证件交予乙方，验收证件对双方均有效。

5.

2.本合同的abc型气垫船在完成试航和验收，以及乙方在履行了合同规定的义务之后，双方代表即签署交船证书。证书一式四份，双方各执两份，并由甲方申请办理海关放行手续。此时，abc型气垫船转移至乙方，此后所发生的风险和费用由乙方负责。

第六条

6.

2)个月，自abc型气垫船交船证书签字之日算起。

6.

2.在保证期内，凡属制造质量和所用材料而产生的缺陷，甲方负责进行修理，或更换有缺陷部分。

6.

3.甲方对于正常合理磨损和使用不当所造成的损坏，均不负赔偿责任。

第七条

7.

1.双方有义务对本合同保密，未经对方许可，不得将本合同内容泄露给

第三国。乙方保证不向别国转让合同规定的产品和资料。

7.

2.凡属与本合同有关的通知和函电，应采用秘密方式，通过住在本国的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_渠道直接送交本合同有关方面之机构。

第八条

8.

1.在本合同履行期间，双方对发生的任何意见分歧均应以友好协商的原则解决。

8.

2.本合同用英文书就正本两份，各执一份。本合同自双方代表签字之日起，立即生效。

8.

3.本合同所有附件均为本合同不可分割的组成部分。甲方代表：

2.舱室名称对照表;

3.机械部分备件和专用工具供应明细表;

**销售合同做账篇四**

本人在销售工作中已经有几年的时间了，对于销售合同这方面，也积累了一点心得体会。今天，我要分享一下我的看法和体会，希望对初入销售行业的同行们有所帮助。

第一段：了解市场与客户需求是制定销售合同的重要因素

一个成功的销售合同，要从市场以及客户需求两个方面考虑。市场需求是关键，而客户需求更为核心。因此，在制定销售合同之前，必须仔细分析市场，了解市场上同类产品的价格和市场销售情况。此外，也必须深入了解客户的需求和要求，并根据这些信息来完善销售合同，以确保销售的顺利进行。

第二段：清晰的条款可以避免合同纠纷

一个合同的目的是为了规范买卖双方的交易行为，确保交易的顺利进行。因此，在编写销售合同时，一定要把买卖双方的权利和义务规定得尽可能明确。在条款中，应包含商品的名称、数量、交付时间、交付方式、保修条款及售后服务等内容，以保障双方的合法权益，并避免可能发生的合同纠纷。

第三段：合规合法是制定销售合同的重要保障

当制定销售合同时，必须遵守相关的法律法规。要注意的是，不同行业、不同商品销售的法律法规是不同的。因此，在制定销售合同时，要仔细学习相关法律法规，确保自己编写的合同合规合法。此外，也要特别注意保护自己的知识产权和商业秘密，尤其在涉及敏感和高风险领域时。

第四段：灵活性是销售合同的另一重要特点

不同的客户、市场和情况都有着不同的需要，合同内容要针对不同的需求和场景制定。同时，也必须根据市场情况和客户反馈不断修订销售合同。项目中遇到的许多问题和潜在问题，在合同中留一定的空间，用不同方法解决，都是比较好的选择。灵活性是制定销售合同的另一重要特点，也是考验销售能力和商业谈判技巧的关键。

第五段：总结

一份完美、有效的销售合同是一个销售过程中至关重要的文件。在制定销售合同时，一个销售人员要充分了解市场和客户需求，并保持灵活性，同时，也要遵守法律法规，以确保交易的顺利进行。总之，润物无声，制定销售合同也是如此，设身处地去理解客户需求和行业规则，积极与客户沟通并不断完善销售合同，最终实现销售成功的目标。

**销售合同做账篇五**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

买方和卖方经协商，一致达成如下条款：

2.规格

1）净重（克/只）：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_g

2）型号：?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3.包装

1）每箱\_\_\_\_\_包。包装箱为纸箱

3）净重（公斤/箱）：?\_\_\_\_\_\_\_kg

4）毛重（公斤/箱）：?\_\_\_\_\_\_\_kg

4.质量：通过欧洲ce认证及德国tuv认证

6.价格：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/包，卖方负责包送到买方公司。

7.总值：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

8.付款方式：买方于每月最后一个工作日向卖方通报当月销售数量，卖方将根据实际销售情况派专人核查，买方于次月第一个工作日向卖方支付货款。

9.违约责任：买卖双方任何一方违约，另一方有权根据《中华人民共和国民法典》以及《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_法》提出赔偿要求。

10.《经销协议》为本合同的附件

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**销售合同做账篇六**

在市场经济发展的今天，销售代理合同已经成为了一种常见的市场行为。但由于销售代理不当或者合同缺乏规定，常常会导致各种经济纠纷。经过一系列的案件办理和总结，我对于销售代理合同办案有了更深刻的认识和感悟。

第二段：销售代理合同的规定

销售代理合同是通过双方协商达成的，用于规范代理销售行为，明确权利和义务的一种合同。合同中应当明确代理商的商品种类、价格、退换货条款、促销规则等细节，以及双方的违约责任和补偿等内容。制定合同需要考虑市场环境、双方利益、法律规定等多个维度，确保双方权益得到保障。

第三段：销售代理合同的纠纷及应对

在销售代理过程中可能出现的纠纷主要包括代理商与供应商之间的利益分配、供应商未能履行承诺等问题。在这种情况下，应当及时对合同条款进行解读。然后再通过协商或进行仲裁，尽量避免涉及法律诉讼，以节约时间和成本。

第四段：销售代理合同的实际操作

销售代理合同的操作需要注意几个方面。首先，要明确代理品牌质量和售后服务。其次，要充分了解市场价格和市场需求，以保证销售量。第三，要制定相应的合同草案，尽可能覆盖细节，避免模糊不清的情况发生。最后，要及时进行追踪和监控销售情况和供应商情况，及时处理问题。

第五段：结语

销售代理合同办案是长期的工作，需要不断总结经验，不断学习新知识。在今后的工作中，我将进一步加强对于合同条款的敏感度和理解度。并且在实际操作中不断总结经验，提高工作效率和专业水平。同时我也推荐大家在合同的签订中给予合同文本的重视，健全的合同可以在不同情况下给予你不同层次的保护。

**销售合同做账篇七**

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。

序号

名称

型号

品牌

数量

单价

小计

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

合计：（人民币大写元整）

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）。

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\_\_\_\_\_》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：

代表签字（盖章）：

代表签字（盖章）：

**销售合同做账篇八**

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

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人向出卖人购买标的物，根据《合同法》和《担保法》，双方约定如下条款：

一、买卖标的：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、买卖标的物已交付买受人使用，但在买受人未支付全部价款之前（或买受人交付的支票未全部兑现之前），出卖人对标的物及其附属物拥有所有权。买受人使用标的物时，应当符合下列条件：

（一）标的物应当置于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（场所）。买方应妥善保管，以便维护和使用。未经出卖人书面同意，不得将标的物移出上述场所。

（2）出卖人有权随时派人到标的物所在地检查标的物的状况。

（3）买方不得损坏标的物或涂掉标的物上的名称、商标、标签和序号。

（4）因火灾、盗窃、自然灾害等不可抗力造成的标的物（包括零部件和附件）的一切损失由买方承担。

（5）买受人不得出借、转让、质押、出售、提供担保或处分标的物。

三、买卖双方取得所有权的方法：

四、买受人取得所有权的条件：买受人只有在支付全部价款的情况下（如果是开汇票的，在汇票全部兑现的情况下），才能取得标的物的所有权。

五、对于第三条规定的付款，如果买方未能支付任何第一期付款（或未能兑付任何已签发的汇票），且买方在卖方书面催促后三天内仍未付清款项，买方同意接受强制执行。出卖人可以申请法院强制执行，追回标的物。所有已支付的价款应视为买方使用标的物的折旧损害赔偿，不得要求退款。标的物毁损的，买受人应当按照出卖人通知的金额赔偿。

六、如买方投保标的物，受益人应列为卖方。

七、本合同（包括联合保证人）产生的所有争议应由\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

八、其他条件：

（1）双方应于当日向登记主管机关登记动产担保附条件买卖合同。买受人未向出卖人登记的，出卖人可以随时收回标的物，并赔偿出卖人全部损失。

（3）在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_内，其取回的位置应由买方确定。

（四）其他未尽事宜，按照有关法律的规定办理。

九、买方的共同担保人应对买方因本合同而产生的所有债务承担连带责任，共同担保人应承担责任，直至买方履行本合同产生的所有债务。未经卖方书面同意，担保人不得以任何借口退出担保。

十、出卖人按照第五条追回拍卖标的，拍卖总价款和买受人已支付的价款不足以清偿全部货款的，买受人和连带保证人仍应承担全部付款责任。

（下面没有文字）

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**销售合同做账篇九**

第一段：导入（100字）

销售代理合同办案是近年来比较普遍的一种合同形式。引起案件的原因主要是因双方在签署销售代理合同之前缺乏彻底的沟通与理解，导致了一系列合同纠纷事件的发生。本篇文章主要探讨销售代理合同办案过程中的心得体会，旨在提高合同签订的注意事项，减少合同纠纷事件的发生。

第二段：解析（300字）

销售代理合同通常是企业在拓展业务渠道时往往考虑的一种方式，其本质是一种商业合同，其核心就在于代理人需要以一定的方式帮助销售产品，而在此过程中，双方需要共同协商、签署合同。在合同签署时，一定要彻底、细致的阅读并考虑合同中的每一个条款和细节，特别是对保修、退货流程、佣金等细节条款进行详细说明和协商。此外，合同的签订还需要注意保障双方的权益与利益，以避免可能出现的风险和不良后果。

第三段：总结（200字）

销售代理合同很容易出现诸如佣金、款项支付、终止合同等问题，而这些问题往往导致双方的不满意或者纠纷。因此，要想事先预防这些问题的出现，必须要在双方签署合同之前，做好充足的准备和沟通工作。要充分了解对方的经营模式、营销策略、售后服务等情况，并在合同签订及履行中注重约定细节，重视双方的权利与义务，以确保合同的高效运作和双方的合法权益。

第四段：经验（400字）

实践证明，要想顺利达成合同，关键在于双方之间的有效沟通。首先，双方需要了解彼此的意愿和预期，尽可能的达成共识。其次，合同条款要量身定制，以确保能够实际对各方进行保护。第三，签署合同后，双方需要对其进行良好的管理和实行，避免误解和错位现象，同时确保合同所规定的责任和义务得到履行。最后，如遇到不可预见的纠纷，双方应当积极寻求解决办法，最好通过沟通、协商着手解决，避免采取极端的手段，损友彼此间的利益和关系。

第五段：结论（200字）

销售代理合同的签署和执行需要谨慎周到、细致入微。尤其要注意合同中的核心条款和细节部分，以及保障双方的权益和利益。所有的细节问题都需要在签订合同时尽可能的统一和明确。对于有争议的问题，必须尽早、尽快的进行解决，同时要遵循诚信、公正、合法的原则，让合同真正成为双方友好合作的纽带，实现更高效、更健康的商业合作。

**销售合同做账篇十**

法人代表：

地 址： 福州五四路国际大厦五层c

乙 方： 福州顺华消防设备有限公司

法人代表：

地 址： 福州五四北湖前路80号丰海花园3#2d

签订地点： 福州五四路国际大厦五层c

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

产品名称 门洞规格型号 单价 数量 金额（元） 备注

合计 180樘 243360.00

说明：此价已含税金、运费、安装费及五金配件，乙方必须出具含税发票。

二、进场交货时间、地点

1、进场交货时间：xx年7月25日

2、交 货 地 点： 华林苑工地

三、质量要求、材质配件及验收标准

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

3、防盗门安装完毕后，甲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，货到工地至安装完成期间由乙方负责保管。

3、材质配件要求：门扇、门框均采用pvc覆塑宝钢钢板颜色为黑胡桃，门里外要同色，，门扇板厚1.0mm，门框板厚2.0mm，门槛采用2.0mm厚不锈钢板；采用沙钢执手及保德安量子多点锁具，采用暗铰链，并配一个美心门铃；门扇内填充聚氨脂发泡，门扇配铜质窥镜（猫眼），在窥镜上方预留门牌位置。产品款式参照五层样板房门。

四、运输方式及费用

乙方负责产品运输至甲方工地，运输费用由乙方负责。

五、安装施工条件

1、乙方负责防盗门安装且在到货现场施工条件具备情况下二周内安装完毕，乙方必须按图纸施工保质保量。

2、甲方必须无偿提供乙方使用人货电梯或其他垂直运输机械，无偿使用电源，安装时甲方应提供各楼层建筑标高线，门框前后控制点，门框与砖墙间隙的水泥砂浆塞缝由甲方负责，乙方负责门框内灌浆，门框灌浆所用水泥由甲方无偿提供。

3、乙方施工人员必须服从甲方工地有关安全管理规章制度。

六、付款方式

合同签订后十五天内甲方付总价10%作为预付款。85%货款于xx年10月8日支付，留5%保修金待保修期壹年满时一次付清。

七、违约责任

1、乙方如未按合同规定日期交货，甲方未按合同规定日期付款，按货款的2.1以日累计付违约金。

2、乙方若因产品的品种、规格、数量、质量不符合本合同要求，应负责维修、更换、并赔偿甲方损失，若因甲方原因造成退货及其他损失由甲方负责并赔偿乙方损失。

八、其他约定事项

1、每樘门美心集团赠送中国平安保险公司防盗门壹万元责任保险壹份，并提供产品保单。

2、产品保修期：产品保修期为验收合格交付使用后完后壹年。

3、21层已用其他品牌的防盗门，由乙方负责更换为本合同产品，且所有费用由乙方负责（含原已安装门的所有费用），甲方不再负责其他费用。

4、乙方负责免费按批调换经业主装修后的防盗门锁芯，但甲方应负责提供原装六把完整钥匙，如缺壹把钥匙乙方则不予调换。

**销售合同做账篇十一**

甲方：

乙方：

经甲、乙双方本着互惠互利的原则经友好协商，达成如下协议条款：

一、甲方愿将日本索尼简易款电动车以 元（人民币）出售给乙方；该车电机号为:cc48v10058656。

二、自乙方购买此车之日起，此车所有权归乙方所有与甲方无关。

三、此车在双方签字之日前，所有纠纷由甲方负责；签字之日后，所有纠纷归乙方负责。

四、此协议一式两份，甲、乙双方各执一份；此协议经甲、乙双方签字认可后，立即生效。

甲 方:

年 月 日 年 月 日乙 方：

**销售合同做账篇十二**

甲方:

乙方:

在国发2号文件精神指导下，各行各业人心振奋，为大力开发西部而努力。黔南州聚贤堂民族药业开发有限公司经过调研，市场分析认为以开发原生态植物油;油茶有着广泛的市场前景，结合本地良好自然环境条件，我公司经研究决定与共同开发该项目，合作双方本着诚信务实(双方不得以任何方欺骗对方损害对方利益)互利共赢的发展理念，在有关政策的指导下顺利健康的实施本项目。经双方多次协商共同认可该项目，在双方自愿的情况下共同商定项目的实施条款，希望双方共同遵守。

1、甲方与当地村民共同商定种植高产量优质油茶果树，一事由甲方全权负责。

2、甲、乙双方对土地人工肥料，技术人员的工资应共同负担。

3、乙方负责提供目前国内最优质的油茶种苗，并保证95%的成活率，及种植技术。种苗名称苗龄结籽出产年限，丰产每年单株结籽x斤，每斤籽含油量x%。

1、甲、乙双方需经常下到农户种植基地检杳指导，甲方需做好种植基地的安全维护及管理(包括施肥，除草等相关工作)，如果造成损失由甲方负责所有的经济承担，可在甲方利润中扣除。乙方应提供相关的种植技术支持，如乙方出现技术问题而造成相应损失，由乙方将承担相应的经济赔偿。以体示公平。

2、甲方负责在政府扶持项目中争取补助，补助款下达后，先扣除种苗费用，除农民应得部份后余下部份甲乙双方共同分配(甲乙双方各占百分之五十)。

3、收购茶仔时，甲、乙双方共同配合，人工工资共同支付，运输库存共同商量协定。

4、榨油设施、厂房、销售方面，甲乙双方都要共同配合，不能推让给任何一方。

5、乙方先提供种苗，在种苗种下后，为保证成活率为护双方共同的利益，在相关部门检验合格后，甲方支付约定应付款项。

6、如果农户发生土地种植等方面的纠纷视具体情况决定其责任归属，如土地、人工应归甲方责任;种苗、质量等应归乙方责任;待责任认定后再决定甲乙方的经济责任。如发生自然灾害或其他不可抗力的原因，致使当事人一方不能履行合同的，经核实可全部或部分免除责任，但应及时通知对方。

7、甲方要保证农户拿种苗种植产品后，把生果处理成干茶仔回收交给甲、乙双方，收购价格随行就市。

双方合作时间为二十年，合作期间任何一方违约，需向另一方支付违约金。违约金额按基地总工程计支付。

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商或申请有关部门调解解决;协商或调解不成时，依法向都匀市人民法院提起诉讼。

甲乙双方要共同执行，各付其责，甲方要在20xx年x月前把土地落实好，乙方准时把种苗运到指定地点，甲方负责把种苗合理的分配给农户，当种苗发放到农户手中后如发生损失由甲方负责。

本合同一式三份，甲方、乙方及原发包方各一份，见证部门一份，自甲、乙双方签字或盖章之日起生效。

本合同未尽事宜，由甲乙双方共同协商，达成一致意见，形成书面补充协议。补充协议与本合同具有同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**销售合同做账篇十三**

供货方： （以下简称甲方） 购货方： （以下简称乙方）

甲、乙双方在平等互利的原则下经友好协商，达成了如下销售协议：

1、甲方同意按团购价格给乙方供应月饼，乙方向甲方订购月饼的品种、规格、数量单价和金额详见附件订单。

2、甲方需按订单和合同约定的时间向乙方提供符合国家标准的中秋月饼，不符合质量标准要求的月饼由甲方负责调换。

3、供货方式及时间：甲方送月饼至乙方指定地点并承担运输费用，交货时间为20xx年 月日之前。

4、退货方式及质量问题处理：

通过感官就可判断有产品质量问题且双方无异议的，甲方负责月饼的换货和退货，无法通过感官直接鉴别的产品质量问题，乙方应提供当地质检机构的检测报告，才能换货和退货，费用由甲方承担；由于乙方或消费者未按月饼国家标准规定的贮存条件，贮存和验收后破损导致的月饼质量问题，以及由于非甲方产品质量或服务问题所产生的费用由乙方承担。

5、付款方式：

（1）乙方于下单之日2个工作日内支付甲方订金，即20xx年 月 日之前，定金为订单总额的30%，即 元。

（2）乙方在验收月饼后2个工作日内付清剩余款项。

6、违约责任：

（1）甲方必须按合同约定的时间给乙方交货，未征得乙方同意延误了交货时间，需支付乙方总款额的20%作为违约金。

（2）因为月饼只能在特定的时间加工，销售时间在中秋节前，过了季节即不能销售，乙方签订本合同后必须接收所定月饼，否则要赔偿合同标的80%货款。

（3）如乙方未按合同约定期限付清剩余款项，应按未付清款项的5‰每日向甲方交纳滞纳金，并按合同总款额的20%赔付甲方违约金。

7、本合同有效期限：自合同签订之日起至双方款项结清为止。

本合同一式二份，双方各执一份，签字盖章后生效，未尽事宜另行协商，附件订单和合同传真件具有同等法律效力。

甲方（盖章）：乙方（盖章）：

甲方代表：乙方代表： 电话： 电话：

签约时间： 年月日

月 饼 订 单

盖章：

20xx年月日

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