# 最新年度销售合同签多久合法 年度销售合同(汇总10篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-03-11

*合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么合同应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧年度销售合同签多久合法篇一供方：需方：经平等友好协商...*

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。那么合同应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

**年度销售合同签多久合法篇一**

供方：

需方：

经平等友好协商，双方就\_\_\_\_\_\_\_产品供销成如下合同条款：

一、产品名称、品种、规格、数量及交(提)货期

名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

品种\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

交(提)货期\_\_\_\_\_\_\_\_

注：具体规格、数量，交货时间，由需方以书面订单至少提前7天通知供方，供方书面确认回传后执行，需方订单应均衡下达，以便供方安排生产。

二、价格

需方在每次下单时，必须标注明确每批产品的单价(含税)、总价(含税)，在市场价格波动超过本合同第一条约定价格的\_\_\_\_%时，双方可就价格调整进行磋商，磋商未达成一致前仍按照原价格执行。

三、交货及运输：

供方为需方代办产品运输至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，货物发票与运输发票由供方和运输公司分别开具，运费已包含在产品单价内。需方若要变更发货时间的，须在发货前5日书面通知供方。如需要运输至其它地点，需方事先在订单上予以写明，并得到供方的盖章确认。

供方应当选择适当、快捷、安全的运输单位。

需方指定本合同项下的接货单位为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

四、产品质量标准和包装标准

产品质量执行国家标准，如需方有特殊约定，双方另行协商并在订单中作出说明。产品按供方企业标准包装，包装物不回收，包装费用供方承担。需方对产品包装有特殊要求的，供方视情况决定是否给予支持，费用由供需双方协商决定如何承担。

五、验收方法，供方对质量负责的期限：

对产品外观、数量及包装在到货时当场验收，如有异议应相关收货单据上做出说明;对内在质量如有异议，不管什么原因，应当在收货之日起天产品质量保证期内提出，超过该保证期的供方不再承担质量责任。

六、需方的使用责任：

需方在使用时发现质量问题时，应立即停止使用该产品，及时和供方取得联系

并提供相应的批号和发货日期，且保留好质里有问题的产品以便供方进行确认取证，如需方不能提供以上条件的话，供方可以对该批次的产品使用过程中出现的问题不予处理和赔偿。经双方确认或有关机关裁定，确实因供方的质里责任而造成需方损失的，供方愿意赔偿需方的相关损失，但是赔偿的金额不超过单笔交付产品的全部货款金额的\_\_\_\_%。

七、供方的售后责任：

供方在收到需方提出质量异议的书面通知后，应在\_\_\_\_个工作日内给予书面回复的初步处置意见，并就具体售后服务事宜与需方进行沟通、协商决定。

八、需方的退货责任：

需方着要求退货，必须以书面通知供方并说明理由，经供方同意后方可退货，供方产品有质量问题的实行无条件退货。在需方书面通知供方要求退货后，供方应在7天内给需方明确书面答复。退货为未使用过的产品，需方应保证产品(含包装)完好。

九、货款结算方式及期限：

双方约定，货款结算及期限按以下第\_\_\_\_款执行。

(1)现款交易：款到发货。

(2)货到付款：自产品交付需方签署送货回单之日起\_\_\_\_天内结清该批货款。

(3)赊帐交易：供方给予需方\_\_\_\_\_\_\_\_万元的信用额度，如超过此额度需方必须付清超过的款项，否则供方有权停止发货，如需继续发货必须现款交易。供方有权单方按照需方的信用状况和本年度的产品采购量对信用额度进行调整直至取消。若信用额度取消，需方在次月必须付清全部欠款。供方给予需方的信用期限按照下列\_\_\_\_款执行：

(a)月结，即当月货款在当月月底前全部结清;

(b)次月结，即第二个月月底前结清上个月全部货款。

(c)按笔计算信用期限：每批货在需方收到后\_\_\_\_天内付清该笔货款。

十、违约及其他责任：

1、需方未按合同条款十确定的时间支付货款的，延迟日超过十天以上，供方可视为需方无履行合同的能力，不仅有权对供货量作相应调整，而且有权对需方加收延迟付款违约金，违约金每日为逾期付款金额的1%，按所延迟的日期计算。迟延日超过二十日以上，供方有权单方解除合同，并要求需方立即付清货款及承担迟延付款所产生的违约金。

2、需方在市场和行业中有损害供方利益的行为时供方有有权终止合同。

3、双方由于不可抗力的灾害而不能履行合同义务时，经相关机构查实证明，可免予承担违约责任。

十一、其它约定事项

1、供方提供需方的技术标准、实验数据、价格信息等只能为双方约定的目的之用，如需方将从供方处获得信息透露给第三方，则需方对此承担全部责任并赔偿供方的所有相关损失。本保密条款在合同终止后继续有效。

2、经双方确认的定货单、报价单、来往信函传真、电子邮件等，是本合同不可分割的部分，但与本合同的规定不符时，以本合同相关内容为准。

3、双方确认，凡从以下号码的传真机发出的传真都视为经供方正式授权的有效传真：\_\_\_\_\_\_\_\_;凡从以下号码的传真机发出的传真都视为经需方正式授权的有效传真：\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、为有效开展合作，需方指定\_\_\_\_\_\_\_\_(身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)为需方的授权代表，经该授权代表签署的所有文件资料、定单、回执等，均视为经过了需方的同意和确认。

5、在本合同履行过程中发生纠纷，双方协商解决;协商不成的，可向供方所在地法院诉讼解决。

6、本合同一式\_\_\_\_份，自签订之日起生效，有效期为一年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

7、其它事项：

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

供方：

授权代表：

需方：

授权代表：

**年度销售合同签多久合法篇二**

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

关于合作事宜，甲乙上方本着有好协商、平等互利的原则，就甲方授权乙方销售一事，达成协议如下：

一、授权资格认定：

1、甲方同意授权乙方为产品商，规定该产品的分销区域为\_\_\_\_\_\_\_\_\_。年销售额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元。乙方接受此授权，并承诺严格遵守有关市场的规则。

2、为保证授权经销/代理权利，乙方必须按照甲方公布的方案建立其所在区域的营销网络并且完成计划销售的订货量（乙方根据市场情况提出每年的销售量），乙方首批订货量为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤/吨，以后不限。

3、为保证当地市场产品销售，自本合同签订之日起，乙方应在一周内完成首批进货事宜，否则本合同将自动终止。

4、乙方必须认定甲方对产品市场销售运作方式，严格遵守甲方目前制定的和以后制定的\'有关的市场规则，否则，甲方有权取消乙方代理或经销资格。

5、如因甲方退出付给乙方产品库存总金额的5%作为乙方赔偿。

二、方式及结算方案：

1、乙方自甲方购进产品时，必须先行付款，甲方收到乙方全额货款后发货，交货地点为乙方所在地，发货地至乙方收货地期间的运输费用由甲方承担，如果乙方制定其他运输方式，运输费用则由乙方承担。

2、乙方购进甲方产品，双方以《订购单》形式确认（附后）。《标准订货合同》是乙方想甲方发出的预定货物的要约，甲方在《标准订货合同》上签字盖章后即为承诺，《标准订货合同》上甲方之签字日期为成若日，甲方将保证在款到后五个工作日内向乙方发货。

3、乙方必须在收到货物后三日内向甲方提交验收报告《签收单》，否则甲方将视为验收合格。

4、乙方自甲方购进产品，甲方有权单方面根据市场销售情况，对此价格做出相应调整，并提前通知乙方。

5、乙方付款方式可以以现金、现金汇票、承兑汇票（最高三个月）电汇几种方式支付。

三、市场销售秩序：

1、乱价：

1、1乙方在销售过程中，必须严格遵守公司制定的价格体系，严禁以串货、倒货、低价倾销，价格倒挂的方式销售。

1、2乙方在销售过程中，必须执行甲方制定的全国统一零售价，未得公司批准不得擅自降价销售。

1、3对于特供价产品，必须严格按照《特供商品合同》所约定的渠道销售，不得擅自上市流通。

1、4乱价认定：公司销售人员发现有乱价行为，可收集其批发报价单、标签价、零售发票（或收据）作为认定乱价的依据。

1、5处罚：

1、5、1乙方乱价首次经公司认定，公司将对乱价放通报批评。

1、5、2乙方乱价第二次经公司认定，公司将扣除当季返利的50%，并将扣除部分奖励给同区域其他商家。

1、5、3乙方违规处罚超过3次（含3次），公司将扣除乙方当季100%返利并保留取消其经营资格的权利。

2、乙方严格按照甲方制定的市场秩序销售，经甲方查实后甲方将给予%做为奖励。

2、甲方为

四、广告支持及销售返利：

1、对已签约进货的商家，甲方将统一安排媒体及小型推广活动，根据区域销售情况，将定期适当补充安排区域媒体的发布。

2、甲方将免费提供乙方一定数量的宣传品及相关资料。

3、乙方有义务配合甲方做地区或全国性的宣传品及相关资料。

4、销售返利：乙方严格遵守本合同各项规定，无任何违反本合同第三项市场约定现象，据乙方自甲方的进货量，甲方按按年度对乙方做出如下销售奖励。季度返利\_\_\_\_\_\_\_\_\_%（累计实际进货金额/核定返利系数=季度返利金额）年度返利%（累计实际回款金额/核定返利系数—四季度返利=年度返利金额。）

五、区域保护：（代理商权限）

甲方必须保证乙方区域的分销权，在同一地区内不得另行设置同等级别的代理商，否则视为违约。

六、其他

1、本合同有效期自年年月有效期一年，合同期满后经双方协商可续签。

2、本合同发生一切争议，双方应本着互利互谅的原则协商解决，协商不成经双方确认，由青岛市经济仲裁委员会仲裁解决。

3、本合一式三份，甲方存留两份，乙方存留一份，经上方代表人签字盖章生效。

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

**年度销售合同签多久合法篇三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为拓展产品销售市场，(以下简称甲方)与(以下简称乙方)，就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下协议：

1.甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”，期限从本协议签订之日起至年月日止。代理商授权每年认证一次。

2.乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。

3.乙方必须按实际情况填写武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商登记表，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件。发生变更以书面通知甲方备案。

4.乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方代理商资格。

5.乙方有权对甲方工作(销售管理，市场推广，广告宣传，商务，技术服务，产品质量)做出评价和投诉。以报告形式直接交由公司相关部门处理。

6.本协议期满或甲，乙双方解决本协议时，乙方应立即清付完甲方货款，并签署终止协议。

甲方的责任和义务：

1.甲方负责培训乙方业务及技术支持人员；

2.甲方为乙方提供序列产品销售和市场开发所需技术资料本地客户档案资料和宣传材料；

4.甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务；

5.如乙方在经销商其间内，销售业绩良好，甲方应当给予提高代理商资格，提供优惠经销政策等相关奖励措施。

乙方的责任和义务：

1.乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息，并及时反馈甲方；

2.乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发，销售或宣传活动，努力开拓市场；

3.乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修，维护；

4.乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系，乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价；乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价，特殊情况须经甲方批准视为有效；若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实，甲方将对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的经销权。

5.乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其支持和谈判支持时，应提前通知甲方。

6.乙方应严格保密甲方技术。不论协议期内或协议期后，乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利，设计，知识产权的利益；不得以任何方式损害序列产品的声誉，由此产生的不良后果，由乙方独立承担责任。

1.甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货。甲方价格体系调整时，应以书面形式通知乙方。

2.乙方在经销期内，业绩良好，市场信息准确，结算准时，甲方将把乙方总销售业绩的\_\_\_\_%作为对乙方的奖励，并适当放宽销售区域，提高经销级别。

3.系列产品市场报价，最低销售限价，经销价制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任。

1.原则上，乙方向甲方订购设备时，需向甲方支付合同总金额的\_\_\_\_%做为合同预付款，\_\_\_\_%的余款在设备交验完毕时付清，甲方向乙方提供等额的相关发票。

2.由乙方提供信息协助销售，甲方直接和用户签定协议的，如果低于全国统一报价，则按价格体系中规定的提成比例，在甲方收回总设备款的\_\_\_\_%后，甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方；如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价，以统一报价总价的金额按上述方式提成外，将高于部分扣除应该交纳的税款后，收回全部货款后一次性支付给乙方。

3.公司与下级经销商签订的合同，无论那种情形，在收回全额货款后，一次性给予乙方合同总额的\_\_\_\_%做为管理奖励。

1、乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同。

2、双方约定交货时间，并按结算方式中的描述支付货款，款到发货。

3、运输方式及运费：运费及保险均有甲方承担。

4、验货：乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收，并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试。双方确认后视为验收合格，如有异议应在收货一周内提出，否则视为验收合格。

1.甲乙双方若发现对方严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，可以书面形式通知对方终止本协议。

2.甲方对乙方的授权期满，本协议自行终止。

3.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期后可根据实际情况续签。

4.本协议一式四份，双方各执二份。未尽事宜双方可订立补充协议，与本协议有同等法律效力。

5.本协议条款及附件的解释权在甲方。

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

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**年度销售合同签多久合法篇四**

甲方：

乙方：

关于 合作事宜，甲乙上方本着有好协商、平等互利的原则，就甲方授权乙方销售 一事，达成协议如下：

一、授权 资格认定：

1. 甲方同意授权乙方为产品商，规定该产品的分销区域为 。年销售额为 万元。乙方接受此授权，并承诺严格遵守有关市场的规则。

2. 为 保证授权 经销 / 代理 权利，乙方必须按照甲方公布的方案建立其所在区域的营销网络并且完成计划销售的订货量(乙方根据市场情况提出每年的销售量)，乙方首批订货量为 公斤/ 吨，以后不限。

3.为保证当地市场产品销售，自本合同签订之日起，乙方应在一周内完成首批进货事宜，否则本合同将自动终止。

4. 乙方必须认定甲方对产品市场销售运作方式，严格遵守甲方目前制 定的和以后制定的有关 的市场规则，否则，甲方有权取消乙方代理或经销资格。

5.如因甲方退出付给乙方产品库存总金额的5%作为乙方赔偿。

二.方式及结算方案：

1.乙方自甲方购进产品时，必须先行付款，甲方收到乙方全额货款后发货，交货地点为乙方所在地，发货地至乙方收货地期间的运输费用由甲方承担，如果乙方制定其他运输方式，运输费用则由乙方承担。

2. 乙方购进甲方产品，双方以《订购单》形式确认(附后)。《标准订货合同》是乙方想甲方发出的预定货物的要约，甲方在《标准订货合同》上签字盖章后即为承诺，《标准订货合同》上甲方之签字日期为成若日，甲方将保证在款到后五个工作日内向乙方发货。

3. 乙方必须在收到货物后三日内向甲方提交验收报告《签收单》，否则甲方将视为验收合格。

4. 乙方自甲方购进产品，甲方有权单方面根据市场销售情况，对此价格做出相应调整，并提前通知乙方。

5. 乙方付款方式可以以现金、现金汇票、承兑汇票(最高三个月)电汇几种方式支付。

三.市场销售秩序：

1. 乱价：

1.1 乙方在销售过程中，必须严格遵 守公司制定的价格体系，严禁以串货、倒货、低价倾销，价格倒挂的方式销售。

1.2 乙方在销售过程中，必须执行甲方制定的全国统一零售价，未得公司批准不得擅自降价销售。

1.3 对于特供价产品，必须严格按照《特供商品合同》所约定的渠道销售，不得擅自上市流通。

1.4 乱价认定：公司销售人员发现有乱价行为，可收集其批发报价单、标签价、零售发票(或收据)作为认定乱价的依据。

1.5 处罚：

1.5.1 乙方乱价首次经公司认定，公司将对乱价放通报批评。

1.5.2 乙方乱价第二次经公司认定，公司将扣除当季返利的50%，并将扣除部分奖励给同区域其他商家。

1.5.3 乙方违规处罚超过3次(含3次)，公司将扣除乙方当季100%返利并保留取消其经营资格的权利。

2. 乙方严格按照甲方制定的市场秩序销售，经甲方查实后甲方将给予%做为奖励。

2. 甲方为

四. 广告支持及销售返利：

1. 对已签约进货的商家，甲方将统一安排媒体及小型推广活动，根据区域销售情况，将定期适当补充安排区域媒体的发布。

2. 甲方将免费提供乙方一定数量的宣传品及相关资料。

3. 乙方有义务配合甲方做地区或全国性的宣传品及相关资料。

4. 销售返利：乙方严格遵守本合同各项规定，无任何违反本合同第三项市场约定现象，据乙方自甲方的进货量，甲方按按年度对乙方做出如下销售奖励。季度返利 %(累计实际进货金额/核定返利系数=季度返利金额)年度返利 %(累计实际回款金额/核定返利系数—四季度返利=年度返利金额。)

五. 区域保护：(代理商权限)

甲方必须保证乙方区域的分销权，在同一地区内不得另行设置同等级别的代理商，否则视为违约。

六. 其他

1.本合同有效期自年年月有效期一年，合同期满后经双方协商可续签。

2. 本合同发生一切争议，双方应本着互利互谅的原则协商解决，协商不成经双方确认，由青岛市经济仲裁委员会仲裁解决。

3. 本合一式三份，甲方存留两份，乙方存留一份，经上方代表人签字盖章生效。

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

**年度销售合同签多久合法篇五**

甲方：

乙方：

关于合作事宜，甲乙上方本着有好协商、平等互利的原则，就甲方授权乙方销售一事，达成协议如下：

一、授权资格认定：

1、甲方同意授权乙方为产品商，规定该产品的分销区域为。年销售额为万元。乙方接受此授权，并承诺严格遵守有关市场的规则。

2、为保证授权经销/代理权利，乙方必须按照甲方公布的方案建立其所在区域的营销网络并且完成计划销售的订货量(乙方根据市场情况提出每年的销售量)，乙方首批订货量为公斤/吨，以后不限。

3、为保证当地市场产品销售，自本合同签订之日起，乙方应在一周内完成首批进货事宜，否则本合同将自动终止。

4、乙方必须认定甲方对产品市场销售运作方式，严格遵守甲方目前制定的和以后制定的有关的市场规则，否则，甲方有权取消乙方代理或经销资格。

5、如因甲方退出付给乙方产品库存总金额的5%作为乙方赔偿。

二、方式及结算方案：

1、乙方自甲方购进产品时，必须先行付款，甲方收到乙方全额货款后发货，交货地点为乙方所在地，发货地至乙方收货地期间的运输费用由甲方承担，如果乙方制定其他运输方式，运输费用则由乙方承担。

2、乙方购进甲方产品，双方以《订购单》形式确认(附后)。《标准订货合同》是乙方想甲方发出的预定货物的要约，甲方在《标准订货合同》上签字盖章后即为承诺，《标准订货合同》上甲方之签字日期为成若日，甲方将保证在款到后五个工作日内向乙方发货。

3、乙方必须在收到货物后三日内向甲方提交验收报告《签收单》，否则甲方将视为验收合格。

4、乙方自甲方购进产品，甲方有权单方面根据市场销售情况，对此价格做出相应调整，并提前通知乙方。

5、乙方付款方式可以以现金、现金汇票、承兑汇票(最高三个月)电汇几种方式支付。

三、市场销售秩序：

1、乱价：

1、1乙方在销售过程中，必须严格遵守公司制定的价格体系，严禁以串货、倒货、低价倾销，价格倒挂的方式销售。

1、2乙方在销售过程中，必须执行甲方制定的全国统一零售价，未得公司批准不得擅自降价销售。

1、3对于特供价产品，必须严格按照《特供商品合同》所约定的渠道销售，不得擅自上市流通。

1、4乱价认定：公司销售人员发现有乱价行为，可收集其批发报价单、标签价、零售发票(或收据)作为认定乱价的依据。

1、5处罚：

1、5、1乙方乱价首次经公司认定，公司将对乱价放通报批评。

1、5、2乙方乱价第二次经公司认定，公司将扣除当季返利的50%，并将扣除部分奖励给同区域其他商家。

1、5、3乙方违规处罚超过3次(含3次)，公司将扣除乙方当季100%返利并保留取消其经营资格的权利。

2、乙方严格按照甲方制定的市场秩序销售，经甲方查实后甲方将给予%做为奖励。

2、甲方为

四、广告支持及销售返利：

1、对已签约进货的商家，甲方将统一安排媒体及小型推广活动，根据区域销售情况，将定期适当补充安排区域媒体的发布。

2、甲方将免费提供乙方一定数量的宣传品及相关资料。

3、乙方有义务配合甲方做地区或全国性的宣传品及相关资料。

4、销售返利：乙方严格遵守本合同各项规定，无任何违反本合同第三项市场约定现象，据乙方自甲方的进货量，甲方按按年度对乙方做出如下销售奖励。季度返利%(累计实际进货金额/核定返利系数=季度返利金额)年度返利%(累计实际回款金额/核定返利系数—四季度返利=年度返利金额。)

五、区域保护：(代理商权限)

甲方必须保证乙方区域的分销权，在同一地区内不得另行设置同等级别的代理商，否则视为违约。

六、其他

1、本合同有效期自年年月有效期一年，合同期满后经双方协商可续签。

2、本合同发生一切争议，双方应本着互利互谅的原则协商解决，协商不成经双方确认，由青岛市经济仲裁委员会仲裁解决。

3、本合一式三份，甲方存留两份，乙方存留一份，经上方代表人签字盖章生效。

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

**年度销售合同签多久合法篇六**

购货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

第一条产品的名称、品种、规格和质量

以实际供货量为准

1、产品的技术标准（包括质量要求），按下列第（1）项执行：

（1）按国家标准执行；

（2）按部颁标准执行；

（3）由甲乙双方商定技术要求执行。

第二条产品的数量和计量单位、计量方法以需方地磅的实际数量为计算。

第四条产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点

1、根据需方通知发货。

2、交货方法，按下列第（1）项执行：

（1）乙方送货；

（2）乙方代运；

（3）甲方自提自运。

4、到货地点：

第五条产品的交（提）货期限：

第六条产品的价格与货款的结算

1、产品的价格，按下列第（1）项执行：

（1）按甲乙双方的商定价格；

（2）按照订立合同时履行地的市场价格；

（3）按照国家定价履行。

2、产品货款的结算：款到发货，在签订合同一星期内，甲方向乙方支付叁拾万元定金，定金可作为尾款结算。

第七条对产品提出异议的时间和办法

1、甲方在验收中，如果发现产品的质量不合规定，应一面妥为保管，一面在30天内向乙方提出书面异议；在托收承付期内，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。甲方怠于通知或者自标的物收到之日起过两年内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2、甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3、乙方在接到需方书面异议后，应在10天内负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

第八条乙方的违约责任

1、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款%的\'违约金。

2、乙方所交产品质量不符合规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价；如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，由乙方负责包退货而支付的实际费用。

4、乙方逾期交货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货的违约金，并承担甲方因此所受的损失费用。

第九条甲方的违约责任

1、甲方逾期付款的，应按中国人民银行有关延期付款的规定向乙方偿付逾期付款的违约金。

2、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

第十条不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

第十一条其它

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失的，应当在明确责任后10天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。但任何一方不得自行扣发货物或扣付货款来充抵。

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向人民法院起诉。

本合同自20xx年4月25日起生效，期限壹年，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与合同具有同等效力。

本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。

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

**年度销售合同签多久合法篇七**

购货单位： (以下简称甲方)

供货单位： (以下简称乙方)

经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

第一条 产品的名称、品种、规格和质量

以实际供货量为准

1、产品的技术标准(包括质量要求)，按下列第(1 )项执行：

(1)按国家标准执行;

(2)按部颁标准执行;

(3)由甲乙双方商定技术要求执行。

第二条 产品的数量和计量单位、计量方法 以需方地磅的实际数量为计算。

第四条 产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点

1、根据需方通知发货。

2、交货方法，按下列第(1 )项执行：

(1)乙方送货;

(2)乙方代运 ;

(3)甲方自提自运。

4、到货地点：

第五条 产品的交(提)货期限：

第六条 产品的价格与货款的结算

1、产品的价格，按下列第(1 )项执行：

(1)按甲乙双方的商定价格;

(2)按照订立合同时履行地的市场价格;

(3)按照国家定价履行。

2、产品货款的结算：款到发货，在签订合同一星期内，甲方向乙方支付叁拾万元定金，定金可作为尾款结算。

第七条 对产品提出异议的时间和办法

1、甲方在验收中，如果发现产品的质量不合规定，应一面妥为保管，一面在30天内向乙方提出书面异议;在托收承付期内，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。甲方怠于通知或者自标的物收到之日起过两年内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2、甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3、乙方在接到需方书面异议后，应在10天内负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

第八条 乙方的违约责任

1、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款%的违约金。

2、乙方所交产品质量不符合规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价;如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，由乙方负责包退货而支付的实际费用。

4、乙方逾期交货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货的违约金，并承担甲方因此所受的损失费用。

第九条 甲方的违约责任

1、甲方逾期付款的，应按中国人民银行有关延期付款的规定向乙方偿付逾期付款的违约金。

2、甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

第十条 不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

第十一条 其它

按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失的，应当在明确责任后10天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。但任何一方不得自行扣发货物或扣付货款来充抵。

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向人民法院起诉。

本合同自20xx年4月25日起生效，期限壹年，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与合同具有同等效力。

本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。

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

**年度销售合同签多久合法篇八**

供方：

需方：

经平等友好协商，双方就\_\_\_\_\_\_\_产品供销成如下合同条款：

名称\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

品种\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

规格\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

交(提)货期\_\_\_\_\_\_\_\_

注：具体规格、数量，交货时间，由需方以书面订单至少提前7天通知供方，供方书面确认回传后执行，需方订单应均衡下达，以便供方安排生产。

需方在每次下单时，必须标注明确每批产品的`单价(含税)、总价(含税)，在市场价格波动超过本合同第一条约定价格的\_\_\_\_%时，双方可就价格调整进行磋商，磋商未达成一致前仍按照原价格执行。

供方为需方代办产品运输至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，货物发票与运输发票由供方和运输公司分别开具，运费已包含在产品单价内。需方若要变更发货时间的，须在发货前5日书面通知供方。如需要运输至其它地点，需方事先在订单上予以写明，并得到供方的盖章确认。

供方应当选择适当、快捷、安全的运输单位。

需方指定本合同项下的接货单位为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

产品质量执行国家标准，如需方有特殊约定，双方另行协商并在订单中作出说明。产品按供方企业标准包装，包装物不回收，包装费用供方承担。需方对产品包装有特殊要求的，供方视情况决定是否给予支持，费用由供需双方协商决定如何承担。

对产品外观、数量及包装在到货时当场验收，如有异议应相关收货单据上做出说明;对内在质量如有异议，不管什么原因，应当在收货之日起天产品质量保证期内提出，超过该保证期的供方不再承担质量责任。

需方在使用时发现质量问题时，应立即停止使用该产品，及时和供方取得联系

并提供相应的批号和发货日期，且保留好质里有问题的产品以便供方进行确认取证，如需方不能提供以上条件的话，供方可以对该批次的产品使用过程中出现的问题不予处理和赔偿。经双方确认或有关机关裁定，确实因供方的质里责任而造成需方损失的，供方愿意赔偿需方的相关损失，但是赔偿的金额不超过单笔交付产品的全部货款金额的\_\_\_\_%。

供方在收到需方提出质量异议的书面通知后，应在\_\_\_\_个工作日内给予书面回复的初步处置意见，并就具体售后服务事宜与需方进行沟通、协商决定。

需方着要求退货，必须以书面通知供方并说明理由，经供方同意后方可退货，供方产品有质量问题的实行无条件退货。在需方书面通知供方要求退货后，供方应在7天内给需方明确书面答复。退货为未使用过的产品，需方应保证产品(含包装)完好。

双方约定，货款结算及期限按以下第\_\_\_\_款执行。

(1)现款交易：款到发货。

(2)货到付款：自产品交付需方签署送货回单之日起\_\_\_\_天内结清该批货款。

(3)赊帐交易：供方给予需方\_\_\_\_\_\_\_\_万元的信用额度，如超过此额度需方必须付清超过的款项，否则供方有权停止发货，如需继续发货必须现款交易。供方有权单方按照需方的信用状况和本年度的产品采购量对信用额度进行调整直至取消。若信用额度取消，需方在次月必须付清全部欠款。供方给予需方的信用期限按照下列\_\_\_\_款执行：

(a)月结，即当月货款在当月月底前全部结清;

(b)次月结，即第二个月月底前结清上个月全部货款。

(c)按笔计算信用期限：每批货在需方收到后\_\_\_\_天内付清该笔货款。

1、需方未按合同条款十确定的时间支付货款的，延迟日超过十天以上，供方可视为需方无履行合同的能力，不仅有权对供货量作相应调整，而且有权对需方加收延迟付款违约金，违约金每日为逾期付款金额的1%，按所延迟的日期计算。迟延日超过二十日以上，供方有权单方解除合同，并要求需方立即付清货款及承担迟延付款所产生的违约金。

2、需方在市场和行业中有损害供方利益的行为时供方有有权终止合同。

3、双方由于不可抗力的灾害而不能履行合同义务时，经相关机构查实证明，可免予承担违约责任。

1、供方提供需方的技术标准、实验数据、价格信息等只能为双方约定的目的之用，如需方将从供方处获得信息透露给第三方，则需方对此承担全部责任并赔偿供方的所有相关损失。本保密条款在合同终止后继续有效。

2、经双方确认的定货单、报价单、来往信函传真、电子邮件等，是本合同不可分割的部分，但与本合同的规定不符时，以本合同相关内容为准。

3、双方确认，凡从以下号码的传真机发出的传真都视为经供方正式授权的有效传真：\_\_\_\_\_\_\_\_;凡从以下号码的传真机发出的传真都视为经需方正式授权的有效传真：\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、为有效开展合作，需方指定\_\_\_\_\_\_\_\_(身份证号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)为需方的授权代表，经该授权代表签署的所有文件资料、定单、回执等，均视为经过了需方的同意和确认。

5、在本合同履行过程中发生纠纷，双方协商解决;协商不成的，可向供方所在地法院诉讼解决。

6、本合同一式\_\_\_\_份，自签订之日起生效，有效期为一年，自\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。

7、其它事项：

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

供方：

授权代表：

需方：

授权代表：

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

**年度销售合同签多久合法篇九**

出卖人：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_年\_\_月\_日

第一条家具名称、数量、价款

第三条家具保修期为\_\_月，在保修期内出现家具质量问题，由出卖人在\_\_\_天内修理好或更换，修理不好或不能更换的，予以退货。

第十一条合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门调解；协商或调解不成的，按下列第\_\_种方式解决：

（一）提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

（二）依法向人民法院起诉。

出卖人：\_\_\_\_\_\_\_\_

买受人：\_\_\_\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**年度销售合同签多久合法篇十**

购货单位：(以下简称甲方)

供货单位：(以下简称乙方)

经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

第一条产品的名称、品种、规格和质量

以实际供货量为准

1.产品的技术标准(包括质量要求)，按下列第(1)项执行：

(1)按国家标准执行;

(2)按部颁标准执行;

(3)由甲乙双方商定技术要求执行。

第二条产品的数量和计量单位、计量方法以需方地磅的实际数量为计算。

第四条产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点

1.根据需方通知发货。

2.交货方法，按下列第(1)项执行：

(1)乙方送货;

(2)乙方代运;

(3)甲方自提自运。

4.到货地点：

第五条产品的交(提)货期限：

第六条产品的价格与货款的结算

1.产品的价格，按下列第(1)项执行：

(1)按甲乙双方的商定价格;

(2)按照订立合同时履行地的市场价格;

(3)按照国家定价履行。

2.产品货款的结算：款到发货，在签订合同一星期内，甲方向乙方支付叁拾万元定金，定金可作为尾款结算。

第七条对产品提出异议的时间和办法

1.甲方在验收中，如果发现产品的质量不合规定，应一面妥为保管，一面在30天内向乙方提出书面异议;在托收承付期内，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。甲方怠于通知或者自标的物收到之日起过两年内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2.甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3.乙方在接到需方书面异议后，应在10天内负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

第八条乙方的违约责任

1.乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款%的违约金。

2.乙方所交产品质量不符合规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价;如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，由乙方负责包退货而支付的实际费用。

4.乙方逾期交货的，应比照中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货的违约金，并承担甲方因此所受的损失费用。

第九条甲方的违约责任

1.甲方逾期付款的，应按中国人民银行有关延期付款的规定向乙方偿付逾期付款的违约金。

2.甲方违反合同规定拒绝接货的，应当承担由此造成的损失和运输部门的罚款。

第十条不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构证明以后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

第十一条其它

按本合同规定应该偿付的.违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失的，应当在明确责任后10天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。但任何一方不得自行扣发货物或扣付货款来充抵。

本合同如发生纠纷，当事人双方应当及时协商解决，协商不成时，任何一方均可请业务主管机关调解或者向仲裁委员会申请仲裁，也可以直接向人民法院起诉。

本合同自20xx年4月25日起生效，期限壹年，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与合同具有同等效力。

本合同正本一式二份，甲乙双方各执一份。

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

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

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