

2023年销售合同表格制作 销售合同表格形式(模板5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的合同范本，仅供参考，大家一起来看看吧。

销售合同表格制作篇一

供方：(甲方)：

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)：__

__年__月__日

销售合同表格制作篇二

很多人说不要以貌取人，但每个人都在以貌取人！

*一件成本100元的衣服，放进一家市集小店，出售是的，销售就是贩卖信赖感！其实我们在这个经济环境中，我们既是一名消费者，也是一名销售者。站在消费者的立场，请问你在购买决定前，是不是潜意识在判断我信不信任他？一样的价格，我凭什么找你买？我喜欢你支持你一下！这个人我看到都烦，我去别的地方买！所以销售就是贩卖信赖感，顾客之所以向你购买，是因他先相信你，建立信赖感是销售的前提。做销售最核心的也就是信赖感，一旦顾客选择相信了你，只要你产品真的可以帮助到对方，成交是一定的。价最多可以卖到200元。如果同样一件衣服，放到一线城市市场最繁华的商业地段，装修耗资100万，出售价可以大10倍，既1000元还不打折。

*同样一把青菜在大拍档炒8元，放到五星级酒店炒38元。

2) 使用客户见证、成功案例

顾客通常不愿相信你说的，但顾客愿意相信别人说的，就好比我们在淘宝上有顾客评论一样，好的顾客评论会迎来源源不断的生意，其实这个评论就是顾客见证，顾客使用反馈，所以一定要考虑如何收集自己行业的顾客见证案例，自己看了信心增加，顾客看到，会激发对方的购买欲望。

3) 贡献价值

销售是帮助顾客解决问题的一个过程，顾客得到帮助了，不仅仅是他自己会购买和使用你的产品，他会介绍给自己的圈子来购买和使用你的产品。所以无论是售前、售中、售后要不断的贡献自己的价值。销售是一个爱心事业，要有利他的初发心，去真真正正的帮助到顾客解决实质性的问题！一定不是唯利是图，那样一定走不远！

学习不在于学了多少，而在于你记住多少，又使用了多少。我相信只要真理解并使用以上方法，一定可以提升你的业绩，迈向卓越的人生。

【拓展阅读】

做微商，维护好客户是一件很重要的事情。当客户越来越多的时候，作为微商的你只有进行精细化的管理才能够更好的维护好客户，提升复购率，打造更多的回购客。今天，我们继续来聊聊如何提高复购率让业绩翻倍！下面就是小编给大家带来做好这三点让业绩翻倍，欢迎大家阅读！

让顾客满意

怎样让顾客满意？理论好像大家都知道，然而实践起来效果却大有不同。所以，真正让客户满意是一个系统的工程，每个环节都要到位。

首先，你要及时兑现自己的承诺。很多销售人员对顾客承诺

过的东西，记录比较随意，这就造成承诺的延期兑现或者没有兑现的现象。或者，销售人员所承诺的超越了公司的底线，兑现的时候就出现了问题。你应当经常查看与重点客户的沟通情况，保证有承诺必兑现。

然后，还必须记住，有效处理顾客抱怨和投诉非常重要。积极解决顾客抱怨，还依赖于投诉热线的畅通性、客服人员处理抱怨的灵活性和友好态度等，认真对待顾客的抱怨，建立处理抱怨的规范语言、方法等，如规定对顾客抱怨的响应时间、处理方式等。

另外，你还要定期收集顾客的意见，发现顾客关心的问题，并针对这些情况不断改进自己的服务。你可以通过顾客满意度调查表来评估顾客对你的满意度和忠诚度，发现自己的“盲区”。

让顾客忠诚

什么是忠诚?就是面对同类竞争产品，顾客更愿意持续购买你的产品。那么怎样才能让顾客忠诚呢?这里需要一些技巧。

首先，向顾客提供好的产品与服务。顾客觉得物超所值，会比较满意，很信任，自然就会产生重复购买。

其次，经常关怀顾客，与顾客建立情感纽带。当宝宝3个月的时候，要从之前所喝的一代奶粉改成二代奶粉，那么你如果能短信提醒下爸爸妈妈注意此事，顾客肯定会觉得很温馨，重复购买的可能性就非常大。

还要提醒的是，让顾客通过多渠道(互联网、专卖店、邮购等)购买你的产品。使用多渠道的顾客代表着他们与你公司关系的牢固程度，并且能够体现你公司的更多价值。

口碑传播

如果顾客愿意把他购买你产品或服务的经历告诉别人，并一传十、十传百，这种力量将是巨大的。

青年创业网观点：无数的事实证明，人们口口相传的口碑效应是最有效且最廉价的广告形式，特别是在当下消费者生活节奏快，缺乏足够的时间来研究、对比各类产品和服务的时候，亲朋好友或者其他人的消费体验对于消费者的决策起着至关重要的作用。

销售合同表格制作篇三

签名：部门主管/经理意见：

签名：人力资源部意见：

签名：总经理意见：

签名：备注：人力资源部批准后，按规定进行工作交接，交接全部结束后交总经理审批。

离职办理清单

用人部门

薪资结算

备注：(1)上述所列各项必须完全办理完毕后，方可发放工资，正式离职。(2)离职人员办完手续后必须当日离开办公区。(3)《离职办理清单》原件由人力资源部留存。

销售合同表格制作篇四

销货方：_____ (以下简称甲方)

购货方：_____ (以下简称乙方)

签约时间：_____

签约地点：_____

第一条 经购销双方协商交易活动，必须履行本合同条款。

具体品类(种)，需签订要货成交单，并作为本购销合同的附件；本合同中的未尽事宜经双方协商需补充的条款可另附协议书，亦视为合同附件。

合同附件与本合同具有同等效力。

经双方确认的往来信函、传真、电子邮件等，将作为本合同的组成部分，具有合同的效力。

签订成交单，除上级规定按计划分配成交外，其余商品一律采取自由选购，看样成交的方式。

第二条 合同签订后，不得擅自变更和解除。

如甲方遇不可抗拒的原因，确实无法履行合同；乙方因市场发生骤变或不能防止的原因，经双方协商同意后，可予变更或解除合同。

但提出方应提前通知对方，并将“合同变更通知单”寄给对方，办理变更或解除合同的手续。

按乙方指定花色、品种、规格生产的商品，在安排生产后，双方都需严格执行合同。

如需变更，由此而产生的损失，乙方负担；如甲方不能按期、按质、按量按指定要求履行合同，其损失，甲方负担。

第三条 成交单中的商品价格，由双方当事人商议决定，或以国家定价决定。

在签订合同时，确定价格有困难，可以暂定价格成交，上下幅度双方商定。

国家定价的商品，在合同规定的交(提)货期限内，如遇国家或地方行政部门调整价格，按交货(指运出)时的价格执行。

逾期交货的，如遇价格上调时，按原价执行；遇价格下调时，按新价执行。

逾期提货的，遇价格上调时，按新价执行，遇价格下调时，按原价执行。

由于调整价格而发生的差价，购销双方另行结算。

第四条 运输方式及运输费用等费用，由双方当事人协商决定。

第五条 各类商品质量标准，甲方严格执行合同规定的质量标准，保证商品质量。

第六条 商品包装，必须牢固，甲方应保障商品在运输途中的安全。

乙方对商品包装有特殊要求，双方应具体合同中注明，增加的包装费用，由乙方负担。

第七条 商品调拨，应做到均衡、及时。

对合同期内的商品可考虑按3：3：4的比例分批发货；季节性商品按承运部门所规定的最迟、最早日期一次发货；当令商品，零配件和数量较少的品种，可一次发货。

第八条 对有有效期限的`商品，其有效期在2/3以上的，甲方

可以发货;有效期在2/3以下的,甲方应征得乙方同意后才能发货。

第九条 甲方应按乙方确定的合理运输路线、工具、到达站(港)委托承运单位发运,力求装足容量或吨位,以节约费用。

如一方需要变更运输路线、工具、到达站时,应及时通知对方,并进行协商,取得一致意见后,再办理发运,由此而影响合同期限,不以违约处理。

第十条 商品从到达承运部门时起,所有权即属乙方。

在运输途中发生的丢失、缺少、残损等责任事故,由乙方负责向承运部门交涉赔偿,需要甲方协助时,甲方应积极提供有关资料。

乙方在接收商品时发现问题,应及时向承运部门索取规定的记录和证明并立即详细检查,及时向有关责任方提出索赔;若因有关单据未能随货同行,货到后,乙方可先向承运部门具结接收,同时立即通知甲方,甲方在接到通知后5日内答复;属于多发、错运商品,乙方应做好详细记录,妥为保管,收货后10日内通知甲方,不能自行动用,因此而发生的一切费用由甲方负担。

第十一条 商品的外包装完整,发现溢缺、残损串错和商品质量等问题,在货到半年内(贵重商品在7天内),责任确属甲方的,乙方可向甲方提出查询。

发现商品霉烂变质,应在30天内通知甲方,经双方共同研究,明确责任,损失由责任方负担。

接收进口商品和外贸库存转内销的商品,因关系到外贸查询,查询期为乙方收货后的60天,逾期甲方不再受理。

乙方向甲方提出查询时，应填写“查询单”，一货一单，不要混列。

查询单的内容应包括唛头、品名、规格、单价、装箱单、开单日期、到货日期、溢缺数量、残损程度、合同号码、生产厂家名、调拨单号等资料，并保留实物；甲方接到“查询单”后，10日内作出答复，要在30天内处理完毕。

为减少部分查询业务，凡一张调拨单所列一个品种损溢在2元以下、残损在5元以下均不做查询处理(零件除外)对笨重商品的查询(如缝纫机头、部件等的残品)乙方将残品直接寄运工厂，查询单寄交甲方并在单上注明寄运日期。

第十二条 商品货款、运杂费等款项的结算，购销双方应按中国人民银行结算办法的规定，商定适宜的结算方式，及时妥善办理。

货款结算中，要遵守结算纪律，坚持“钱货两清”原则，分期付款应在成交单上注明。

有固定购销关系的国营、供销合作社商业企业，异地货款结算可采用“托收承付”结算方式；对情况不明的交易单位，可采用信用证结算方式，或先收款后付货。

第十三条 甲、乙双方的任何一方有违约行为的，应负违约责任并向对方支付违约金。

因违约使对方遭受损失的，如违约金不足以抵补损失时，还应支付赔偿金以补偿其差额。

如违约金过分高于或者低于造成的损失，当事人可以请求人民法院或者仲裁机构予以适当减少或者增加。

1. 甲、乙两方所签订的具体合同要求，一方未能履行或未能

完全履行合同时，应向对方支付违约合同货款总值_____%的违约金。

但遇双方协商办理变更或解除合同手续的，不按违约处理。

2. 自提商品，甲方未能按期发货，应负逾期交货责任，并承担乙方因此而支付的实际费用；乙方未按期提货，应按中国人民银行有关延期付款的规定，按逾期提货部分货款总值计算，向甲方偿付逾期提货的违约金，并承担甲方实际支付的保管费用。

3. 甲方提前交货和多交、错发货而造成的乙方在代保管期内实际支付的费用，应由甲方负担，乙方逾期付款的，应按照中国人民银行有关延期付款的规定，向甲方偿付逾期付款违约金。

4. 对应偿付的违约金，赔偿金，保管、保养费用和各種经济损失，应在明确责任后，10天内主动汇给对方，否则，按逾期付款处理，但任何一方不得自行用扣发货物或扣付货款充抵。

第十四条 甲、乙两方履行合同，发生纠纷时，应及时协商解决，协商不成时，任何一方均可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院起诉。

(两者选一)

第十五条 本合同一式4份，甲、乙两方各执2份，并送交当地人民银行及有关部门，监督执行。

第十六条 本合同(协议)双方签章，依法生效，有效期为1年，期满双方如无异议，合同自动延长。

凡涉及日期的，按收件人签收日期和邮局戳记日期为准。

销货方(甲方)签章: _____ 购货方(乙方)签章: _____

_____年____月____日

销售合同表格制作篇五

1.2.

(若填写栏不够请另附交接清单)

宿舍

1. 锁匙及床位回收、行李均为其本人物品。宿舍管理员: 宿舍长或同室人员: 1. 厂证、员工手册及饭卡回收; 2. 考勤已经确认无误。

人事

人事:

说明

1. 辞职及自离者应在离职到期的当天上午到人事拿核准后的离职单, 并于12时前在部门交接好工作, 中午时退掉床位并将行李搬至保安室, 并在指定地点休息, 13: 30与保安员一同到人事办理退厂证事宜。2. 解雇或开除时, 由部门填单, 专人密送至人事, 人事送厂务部签核后通知保安拿单, 保安拿单后找到被解雇或开除者, 陪同其办理交接手续直至出厂。3. 该单在员工离厂后由保安员收回, 并在下班前交人事。

表格编号:

版本: