

销售合同(精选8篇)

生活当中，合同是出现频率很高的，那么还是应该要准备好一份劳动合同。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编带来的优秀合同模板，希望大家能够喜欢!

销售合同篇一

签订地点:

甲方: 乙方: (工厂)

地址: 地址:

法定代表人: 电话: 法定代表人: 电话:

丙方: (外商)

地址:

授权代表: 电话:

鉴于:

4、甲乙丙三方均知悉并同意上述情况及做法:

甲乙丙三方就上述销售合同及进口合同中的某些问题,经友好协商,达成一致,兹签订本协议书。

甲、乙、丙三方同意:

1、如乙方未按照销售合同的规定将全部货款(分批交货、分批付款的,指每批货物的全部货款)付至甲方,甲方无义务按

进口合同的规定向丙方支付任何货款，且免除任何有关延迟付款的违约责任，丙方无权依进口合同向甲方追索(究)任何货款(违约责任)。

2、甲方对有关货物的质量不承担任何责任。如乙方对货物质量有任何异议，应自行与丙方协商处理，而无权依销售合同向甲方追究任何违约责任;如需退换货，乙方可委托甲方办理，手续费另计。

3、丙方保证交付所给甲方的货物在产地，规品、数量等方面与进口合同的规定严格一致;如有不符，丙方应承担所有法律责任并赔偿甲方因此而遭受的海关处罚。

4、如销售合同及进口合同的规定与本协议不符，以本协议的规定为准。

甲方:

授权人签字:

盖章:

乙方:

授权人签字:

盖章:

丙方:

授权人签字:

销售合同篇二

合同编号： 购货单位（甲方） 供货单位（乙方）

一、产品名称、规格型号、数量、金额、供货时间：音箱匹配，保证系统最佳状态运行。

三、供货方式：乙方按以上设备要求供货并送到甲方指定现场，费用自理。

四、安装方式：在甲方指定位置安装、调试，并与甲方已施工线路、音箱系统连接，保证整个系统合理运行，并培训甲方工作人员正常使用。

六、付款方式：设备正常运行后一次付清。

七、违约责任：按《合同法》执行。

八、本合同一式四份，自双方签字盖章之日起生效

九、其他约定事项：因产品本身质量、安装、调试问题造成的损失，责任由乙方承担。

销售合同篇三

合同编号：

甲方：

乙方：

甲乙双方本着自愿、平等、互惠互利、诚实信用的原则，经充分友好协商，就甲乙双方对乙方提供的船艇联合销售事宜，订立如下合同条款，双方共同恪守履行。

一、销售产品及价格

- 1、甲方向乙方提供拟联合销售游艇的型号及配置清单（详见附件）
- 2、甲方向乙方提供拟联合销售游艇的底价和市场销售价格（详见附件）

二、合作方式

- 2、甲方提供该游艇的底价和市场价格给乙方，高出底价的部分扣除税收为乙方收益部分。
- 3、船艇购买信息确认后，由甲方和客户签订购船合同并收取船艇售出的总费用，并开据游艇售出发票给客户。甲方收款后按协议支付给乙方抽成，乙方须支付甲方抽成等额的增值税发票。
- 4、根据客户的意愿，若客户最终直接跟甲方签订购买合同，则甲方须给乙方该船成交额(含税)的4%作为抽成。
- 5、游艇售出后，该游艇的售后服务由甲方承担，对于游艇存在的任何缺陷包括但不限于质量问题，乙方不承担任何连带责任。

三、客户确认

- 1、乙方将制作一份《客户信息确认单》详见附件，确认单上将明确记录乙方带来看船的客户相关信息，一式两份。
- 2、乙方第一次带客户到甲方（所代理、生产）的游艇上看船，甲方须派工作人员 到现场确认并签署《客户信息确认单》(甲乙双方各一份)，签署人不管以后是否一直为甲方服务，但其签署的信息将长期有效。
- 3、《客户信息确认单》的签署，将意味着甲方承认该客户是

由乙方推荐的，不管今后该客户是通过何种渠道与甲方达成游艇购买合同的，乙方都将按照合同约定向甲方收取应得的抽成部分，《客户信息确认单》应为乙方向甲方取得抽成的基础依据。

4. 因甲方在和乙方签订该协议前已从事了一定时间的销售活动，积累了一定的客户资源。如乙方所推荐的客户为甲方原有客户资源，甲方将不签署《客户信息确认单》。特殊情况甲乙双方可另议分成后，做为个案操作。

四、违约责任

1、终止双方合作合同；

3、将其不守信誉的行为通告其他游艇企业同行；

4、通过法律途径解决。

五、合作时限

甲、乙双方联合销售期限自合同签订之日起生效，止于合作双方的其中一方以书面形式提出终止，本合同方终止。

六、付款及发票

1、客户与甲方达成购买合同，客户支付定金后，甲方先付抽成的50%给乙方，客户打第二比款的时候，甲方应付清另外的50%抽成。

2、乙方收到款项后，向甲方提供正规的发票。

七、其他约定

1、甲乙双方应对双方间的商务信息严格保密，未经对方同意，不可将其泄露给第三方，反之违约方承担相应违约责任。

2、甲方所代理、生产的船艇的产品资料、宣传品□logo等，仅限于乙方用于销售、宣传等营销推广活动，如乙方用以从事其它违法活动，其后果由乙方承担，与甲方无关。

4、未尽事宜或由于联合销售游艇船型的变更，双方可另行签订补充协议。

甲方（委托方）：

法定住址：

法定代表人：

乙方（被委托方）：

法定住址：

法定代表人：

合同附件

船艇型号、配置、底价及市场销售价格

1、船艇型号：

船艇基本参数：

搭载引擎：

游艇底价（含税）：

市场销售价格（含税）：

船艇配置：

2、船艇型号：

船艇基本参数：

搭载引擎：

委托销售价格（含税）：

市场参考价格（含税）：

船艇配置：

销售合同篇四

乙方经销商名称：_____

双方本着共同开发市场，拓展销售渠道，互利互惠，平等诚信合作的原则，特签订以下销售合同，具体内容如下。

一、甲方授权乙方销售品牌区域

二、代理期限：自 年 月 日至 年 月 日止。

三、销售任务：乙方在合同期内销售本产品人民币 万元以上。

四、优惠政策

1、价格按甲方统一的价格出货

2、甲方对产品价格调整以书面通知或传真

3、乙方不得低于进货价出售该产品

五、回款政策以及返利政策全年完成任务的并于年底货款全部结清者返利2%，以货物形式返还。

六、 付款方式原则上款到发货，或货运代收货款。

七、 售后服务以及退换货处理

1、 产品本身无质量问题，认为损坏或不在保修范围的，原则给予维修，只收材料费用。

2、 产品本身质量问题，可以退换。所有的产品退换，外观不得有划痕，不影响第二次销售为准。3自行拆装，拼装，内部零件缺损，更换后的产品，概不予退换。如有争议，双方可协商解决，协商不成双方约定由甲方管辖的人民法院起诉。本合同一式两份， 甲乙各执一份，具有同等法律效力。

签订日期：

销售合同篇五

国际商会国际销售示范合同icc一般销售条款□b□

第1条概述

1. 1这些一般条款旨在与icc国际货物销售同（仅用于旨在转售的制成品）的具体条款□a部分）结合使用。但亦可单独并入任何销售合同。在一般条款□b部分）独立于具体条款□a部分）而单独使用的情况下□b部分中任何对a部分之援引都将被解释为是对双方约定的任何相关的具体条款之援引。一旦一般条款与双方约定的具体条款相抵触，则以具体条款为准。

b.在cisg对这些问题未作规定的情况下，则参照卖方营业地所在国的法律来处理。

1. 3任问对贸易术语（如exw□fca等）之援引都视为是对国际商会出版的incoterms的相关术语之援引。

1.4任何对国际商会出版物之援引都视为是对合同成立时的现行版本之援引。

1.5除非书面约定或证明，任何对合同的修改都是无效的。但，若一方当事人的行为已为另一方当事人信赖，那么，就此而言，该方当事人就不得主张此项规定。

第2条货物特征

2.1双方约定，除非合同明确提及，卖方所提供的商品目录、说明书、传单、广告、图示、价目表中包含的任何有关货物及其用途的信息，如重量、大小、容量、价格、颜色以及其他数据，都不得作为合同条款而生效。

2.2除非另有约定，尽管买方有可能得到软件、图纸等、但他并未因此而获得它们的产权。卖方仍是与货物有关的知识产权或工业产权的唯一所有者。

第3条货物在装运前的检验

若双方已约定买方有权在装运前检验货物，则卖方必须在装运前一个合理时间内通知买方货物已在约定地点备妥待验。

第4条价格

4.1如果没有约定价格，则应采用合同成立时卖方现行价目表上所列价格。若无此价格，则应采用合同成立时此类货物的一般定价。

4.2除非另有书面约定，此价格不包括增值税，并且不能进行价格调整。

4.3a-2表格所示价格（合同价格），包括卖方根据合同所负

的任何费用。但，如果卖方负担了按合同规定应由买方承担的任何费用（例则exw和fca术语下的运费或保险费），那么，此数额不应认为已包括在a□2表格所示的价格中，而应由买方偿还卖方。

第5条支付条件

5.1除非另有书面的，或可从双方间先前交易做法推知的其他约定价款和任何其他买方欠卖方的金额，应以赊帐方式支付，并且支付时间为自发票日起30天。到期金额，除非另有约定，应以电传方式划拨至卖方所在国的卖方银行。记入卖方帐户；并且当各别拥金额以即可动用之资金形式由卖方银行收讫时，就认为买方已履行了其付款义务。

5.2若双方约定贷款预付且再无其他表示，则除非另有约定，应认为该预付款是对全部价款的预付，已必须在约定的交货日期前至少30天，以即可动用的资金形式由卖方银行收讫。如果双方约定仅预付一部分合同价款，则余额的付款条件按本条所述规则办理。

5.3如果双方约定以跟单信用证方式付款，那么，除非另有约定，根据国际商会出版的《跟单信用证统一惯例》，买方必须安排一家信誉良好的银行开出以卖方为受益人的跟单信用证，并且必须在约定的交货日期或约定的交货期的第一天前至少30天通知卖方。除非另有约定，跟单信用证的兑现方式应为即期付款，并允许分批装运和转运。

5.4若双方约定以跟单托收方式付款，则除非另有约定，应为付款交单□d/p□在任何情况下，交单都应按国际商会出版的托收统一规则办理。

5.5在双方已约定货款支付由银行保函作担保的措况下，买方应在约定的交货日期前至少30天或在约定的交货期间第一天前至少30天，通过一家信誉良好的银行，根据国际商会出版

的见索即付保函统一规则，提供见索即付的银行保函，或，根据此规则或国际商会出版的跟单信用证统一惯例，开立备用信用证。

第6条延迟付款的利息

6.1 如果一方有一定金额的款项到期未付，则另一方有权取得该款项自到期日至付款日的利息。

6.2 除非另有约定，利率应比付款地支付货币现行的对信誉良好借款者计收的银行平均短期贷款利率高2%。若在该地没有这样一个利率，则以付款货币国的同一利率为准。如果两地都没有这样的利率，则应以付款货币国法律所确定的适当利率为准。

第7条所有权的估留

若双方已经有效地同意保留所有权，则在付款完毕前，货物所有权仍属卖方。或按其他约定。

第8条合同交货术语

除非另有约定，应以“工厂交货”[exw]为交货术语。

第9条单据

除非另有约定，卖方应提供适用的国际商会贸易术语所指明的单据（如果有的话）；若无国际商会贸易术语可适用，则按先前交易做法办理。

第10条迟延交货、不交货及其相应的救济措施

10.1 如果发生任何货物的迟延交付，则买方有权要求预定损害赔偿。每迟延一整周，其金额为该些货物价款的0.5%，或

约定其他比率，但以买方通知卖方交货迟延为前提。

买方在约定的交货日期后15天内照此通知卖方，则损害赔偿金应从约定的交货日或约定的交货期间的最后一天起算，如果买方在约定的交货日期后超过15天才通知卖方，则损害赔偿金应从通知日起算。延迟交货的预定损害赔偿金不应超过迟交货物价款的5%，或其他可能约定的最高数额。

10.2如果双方在a-9表内约有一个解约日期，对于至解约日尚示交付的货物理学，不论由于何种原因（包括不可抗力事件），买方可通知卖方解除合同。

10.3若第10.2不适用，且在买方有权取得第10.1条规定的预定最高损害赔偿金额时，卖方仍示交货，则买方可书面通知对迟延交付之部分的货物终止合同，但以卖方在收到该通知后5天内仍未交货为前提条件。

10.4在按第10.2条或第10.3条终止合同的情况下，除了在第10.1条下已付的或可付的任何金额外，买方还有权请求不超过未交货物价款10%的额外损失赔偿。

10.5本条的救济措施不包括对延迟交货或不交货的任何其他救济措施。

销售合同篇六

法定代表人： _____

住址： _____

邮编： _____

联系电话： _____

乙方：_____

法定代表人：_____

住址：_____

邮编：_____

联系电话：_____

本垫底销售合同由上列各方于_____年_____
月_____日在_____市订立。

鉴于：

第一条 产品的单价

_____元 / 只（不含税_____元 / 只）

第二条 结算方法

1. 第一批进货_____只，预付款_____%，第二批起
付款发货。

2. 乙方连续_____个月卖不完第一批货，甲方有权单方
面解除合同，收回剩余货物，退回预付款，结清帐目。

_____元 / 只（不含税_____元 / 只）

第四条 如甲方在乙方所在地向直接用户提供低于第三条规定
价格。乙方有权单方提出解除本合同，并不予支付第一批未
付货款。

第五条 出厂包装标准

用纸箱包装，_____只一箱为单位发货。为节约运输费用，可根据乙方提出面壳与头箍拆开包装，到达时由乙方组装。

第六条 甲方代办托运到达乙方指定站港，费用乙方负担。

第七条 甲方向乙方提供初期的宣传广告资料，并对产品因制造质量问题，三个月内包换，一年内免费维修。

第八条 陈述和保证

1. 甲方的陈述和保证

(1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；

(3) 本合同自签订之日起对其构成有约束力的义务。

2. 乙方的陈述和保证

(1) 其是一家依法设立并有效存续的有限责任公司；

(3) 本合同自签订之日起对其构成有约束力的义务。

第九条 违约责任

2. 如果任何一方违反其在本合同中所作的陈述、保证或其他义务，而使守约方遭受损失，则有权要求违约方予以赔偿。

第十条 保密

一方对因本次垫底销售而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关其他第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十一条 补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充协议，与合同具有相同法律效力。

第十二条 合同附件

1. 本合同附件包括但不限于：

(1) 各方签署的与履行本合同有关的修改、补充、变更协议；

(2) 各方的营业执照复印件、及相关的各种法律文件。

2. 任何一方违反本合同附件的有关规定，应按照本合同的违约责任条款承担法律责任。

第十三条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起_____日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起_____日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十四条 争议的解决

本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。如果经协商未达成书面协议，则任何一方当事人均有权向有管辖权的人民法院提起诉讼。

第十五条 权利的保留

任何一方没有行使其权利或没有就对方的违约行为采取任何

行动，不应被视为对权利的放弃或对追究违约责任的放弃。任何一方放弃针对对方的任何权利或放弃追究对方的任何责任，不应视为放弃对方任何其他权利或任何其他责任的追究。所有放弃应书面做出。

第十六条 后继立法

除法律本身有明确规定外，后继立法（本合同生效后的立法）或法律变更对本合同不应构成影响。各方应根据后继立法或法律变更，经协商一致对本合同进行修改或补充，但应采取书面形式。

第十七条 通知

1. 本合同要求或允许的通知或通讯，不论以何种方式传递均自被通知一方实际收到时生效。
2. 前款中的“实际收到”是指通知或通讯内容到达被通讯人（在本合同中列明的住所）的法定地址或住所或指定的通讯地址范围。
3. 一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起_____日内，将变更后的地址通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担法律责任。

第十八条 合同的解释

本合同各条款的标题仅为方便而设，不影响标题所属条款的意思。

第十九条 生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字并加盖公章之日开始生效。

有效期限：_____年_____月_____日
至_____年_____月_____日。

各方应在合同正本上加盖骑缝章。

本合同一式_____份，具有相同法律效力。各方当事人各执_____份，其他用于履行相关法律手续。

销售合同篇七

乙方：_____

经双方确认：甲方的_____（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方_____区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

权利与义务

1. 甲方

(1) 甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

(2) 甲方发货到_____市，此范围外的运输费由乙方承担。

(3) 甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

(4) 甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2. 乙方

(1) 乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

(2) 乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

(3)乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品情况(包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等),同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

代理保证

1. 为维护市场秩序,保护甲、乙双方的共同利益,甲方对乙方的代理权收取保证金人民币_____元整,乙方严禁跨区域窜货,对有跨区域窜货行为的乙方,甲方将取消其代理资格,本合同将自动终止,同时不予退还市场保证金。

2. 甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况,甲方须退还乙方保证金,乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3. 乙方在代理期间若自动放弃代理权,或无法完成本合同所列相关要求,甲方均有权终止本代理合同,在该地区另寻代理商,退还乙方保证金。

4. 乙方在代理经营甲方产品的同时,必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5. 乙方在合同期满后,如无需续约,在无违反本合同条款情况下,可终止合同,但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

退换货

1. 为服务广大消费者,乙方在代理区域内经营,若消费者不满意或证实属产品质量问题,甲方需无条件提供退换货。

销售定额

1. _____供货价为_____元/公斤,乙方的首批订货量最低

为_____公斤，甲方给予乙方_____个月的试销期，试销期内至少应达到_____元的销售额。

2. 试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

签定本合同后如果_____天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续_____个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

销售合同篇八

乙方：

一. 郭廷明为山西五寨地区“满世通507”玉米种子总代理，白万元、曹巧英、索军小为一级经销商。

二. 销售量：总代理与一级经销商合计本年度销售：“满世通507”玉米种子不得少于30万斤，即总代理销售量为总量30万斤减去一级经销商销量(10万斤已签订合同)，应为20万斤以上。

三. 在种子上市期间，只有总代理商可根据推销需求向一级经销商和以外的五寨地区其他销售点批发布货，一级经销商只允许自售，甲方只向一级经销商提供10万斤货源，如需增量应向总代理处批发，甲方不再给予供货，也不干预总代理向

一级经销商批发种子 的数量及价格。

四. 公司确保种子质量符合国家标准，以及不受朔州等周边县市的窜 货和低价倾销，一但发现公司将组织人员进行查处。乙方有责任 负责市场窜货及倾销调查监督和收集有关证据。

五. 佣金提取：本总代理区域内(五寨地区)一级经销商所签合同数 量(10万斤)内每斤给总代理提取0.5元佣金，超出此数 量全部 向总代理批发，由总代理自己确定，甲方不再干预价 格也不再给予提取佣金。

六. 在山西五寨地区当年总销量超过30万斤(不包括30万斤)超 过 部分甲方给总代理商每斤1元返利。

七. 公司对总代理实行批发价上货结算，不再给予返利和佣金 提取(30 万斤以内)。甲方在销售期结束一月内一次性全部支 付乙方此合同 中规定的佣金和返利。

八. 总代理在做好自销的同时负责监督和协调本区域内其他销 售商的工作，并负责所售农户种植售后技术指导和服务工作， 及时与 公司反馈信息。

九. 甲乙双方必须严格遵守和执行此协议所立条款，如有违规 将按有 关规定处罚。

十. 此协议一式两份，甲乙双方各持一份，签字即生效。