

最新销售业务合同全年合同和单对单合同区别 销售业务承包合同(汇总9篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟！

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇一

乙方：_____

为了更好地开拓甲方销售市场，在甲、乙双方互惠互利的基础上，经双方协商签订本协议。具体内容如下：

一、甲方招聘乙方为承包制业务员（非甲方员工，双方不存在劳动关系）。

二、承包期限范围：自_____年__月__日起至_____年__月__日止，共__年。承包范围：_____区域。

三、出售价格：按双方确认的甲方统一价执行。

四、任务指标及考核

经公司对市场充分调研签订全年完成公司指定的. 指标_____万。并分解到月任务为以下分解表。连续_____个月完不成指标，甲方有权单方面取消合同。

五、双方权利和义务

（一）甲方：

- 1、甲方收取乙方承包保证金_____元
- 2、甲方必须向乙方提供合格产品（按甲方执行的质量标准）；
- 3、统一价必须合理，与其他销售业务承包人相同；
- 5、甲方在明确知道乙方销售地域（指县级市区及乡镇）设有销售点的，不得再另行发相同货物销售到该地域。
- 6、甲方负责给乙方提供相关货物发票，费用由乙方承担。

（二）乙方：

- 1、乙方必须严格按照双方确定的统一价执行；
- 2、按照先付款后发货执行；
- 3、乙方要货必须发书面通知给甲方；
- 4、营销策略由乙方自定，由甲方知道协助，不得转包。
- 5、未经甲方同意，乙方不允许在授权范围外销售，否则视为窜货。

七、违约责任

甲乙双方如有违约，按合同法有关规定解决，违约方应当承担违约金为签订任务数总额的10%。

八、争议的解决方式

因本协议发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，向甲方所在地法院起诉解决。

九、双方约定的其他事项

双方未尽事项协商解决。

十、本协议自签字起生效。协议正本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____（盖章） 乙方：_____（盖章） 法定代表人：
人：_____（盖章）

年_____月_____日

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇二

乙方：_____

一、甲方招聘乙方为承包制业务员(非甲方员工，双方不存在劳动关系)。

二、承包期限范围：_____自年月日起至年月日止，共年。承包范围：_____区域。

三、出售价格：_____按双方确认的. 甲方统一价执行。

四、任务指标及考核经公司对市场充分调研签订全年完成公司指定的指标万。并分解到月任务为以下为分解表。连续个月不完成指标，甲方有权单方面取消合同。

月份一月二月三月四月五月六月七月八月九月十月十一月十二月合计

指标

五、双方权利和义务

(一)甲方：_____

- 1、甲方收取乙方承包保证金元；
- 2、甲方必须向乙方提供合格产品(按甲方执行的质量标准)；
- 3、统一价必须合理，与其他销售业务承包人相同；

(二)乙方：_____

- 1、乙方必须严格按照双方确定的统一价执行；
- 2、按照先付款后发货执行；
- 3、乙方要货必须提前电话通知给甲方；
- 4、营销策略由乙方自定，由甲方知道协助，不得转包。
- 5、未经甲方同意，乙方不允许在授权范围外销售，否则视为窜货。

六、违约责任甲乙双方如有违约，按民法典有关规定解决，违约方应当承担违约金为签订任务数总额的10%。

七、争议的解决方式

八、因本协议发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，向甲方所在地法院起诉解决。

九、本协议自签字起生效。协议正本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：_____ (盖章)

法定代表人：_____ (盖章)

乙方：_____ (盖章) (附身份证复印件)

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇三

经销商：_____ (以下简称甲方)

承包方：_____ (以下简称乙方)

甲乙双方经友好协商，在平等、自愿、互惠互利的原则下达成如下协议：

一、承包期限、区域和销售任务

1、承包期限：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2、销售区域：

3、销售基本任务：

二、承包形式

1、铺货业务或开车送货司机与甲方签署铺货线路承包责任书，缴纳货物保证金元。保证金到签订的合同期限终止时，双方无其它争议，甲方无条件退还给乙方，并按双方共同约定的获取销售提成，甲方不再承担上述人员的基本工资、保险、福利补贴及铺货过程中产生的其它费用（注：若合同期限未满足时，乙方中途退出，甲方不退保证金，并将其作为甲方市场损失。）

2、甲方给乙方提供的车辆维修费及燃油费由甲方承担；过路费、生活费、搬运费以及在销售过程中产生的其它费用由乙方承担。

3、铺货过程中车辆的违章罚款、驾驶员扣分等违法行为由乙方全部负责，与甲方无关。若乙方酒驾或违法违章造成的一切经济损失，由乙方全部承担全部责任，并赔偿甲方的货物及车辆损失。

4、铺货过程中所产生的货物残、损、丢失、过期产品等由乙方照价赔偿给甲方（注：过期产品处理只限铺货业务员）。

5、乙方必须服从甲方管理人员的'统一安排和管理，一切行为以大局为重，上下班时间：春夏季：早上7点至7：30分，下午7点左右；秋冬季：早上7：30分至8点，下午6点左右，每月至少上满28天班，迟到超过10分钟以上，必须说明理由，超过三次者，每次罚款10元。

三、提成标准

1、月销量达到甲方规定的基本任务按总销量的%提成，未达到基本任务的，实际销量在万元至万元之间按%提成；总销量在万元以下的按%提成（注：总销量要超过基本任务的销量，超出的部分才能增加提成，基本任务的提成不变）。

2、提成结算以每月月底结算，次月十日发放承包提成金额，以实际回款金额为准，如有退货需扣回乙方提成。

3、如果每年年底，甲方代理的品牌都完成了公司规定的销量，则甲方给乙方500元作为奖金（注：每完成一家公司总任务，甲方奖给乙方500元，多完成就多奖励），每条线路上的铺货业务员和送货司机，若全年都共同合作，共同努力，尽职尽责的完成公司全年任务，公司另外给予最佳团队合作奖，奖金多少年终结算议。

4、在铺货过程中，乙方每开发一家新客户甲方给20元现金作为奖励（单次开货金额达200元以上）；若得罪一家老客户则乙方要给甲方100元现金作为罚款。

四、对承包人的相关要求

- 1、承包人员在承包期间要按规定的标准和要求操作标准店，每条线路上的合格标准店必须保持在50家以上，做好产品的分销和陈列，物料的使用等工作，积极做好新产品上市的铺货工作，积极响应和落实各项促销政策。
- 2、参照集团公司的物料使用要求，做好堆头、端架、价格牌、海报、围布、铺货联系卡等物料的使用，若公司检查发现物料使用不到位的，按每50元罚款处理。
- 3、严格按照见店就铺的扫街模式进行铺货，县城或乡镇的门店铺货率必须达到90%以上。
- 4、应设置合理的铺货线路和铺货周期，一般来说，销量较大的门店铺货周期不得少于7天一次，销量一般的门店铺货周期不得少于10天一次，其它门店的铺货周期不得少于15天一次。
- 5、应将一些位置好、面积大、人气旺的重点门市做成样板形象店。
- 6、承包人员必须严格按照甲方规定的价格销售，不得擅自加价或低价销售，不得破坏产品标识和进行跨区域销售，不得虚报相关市场费。若有特殊情况，乙方须及时同甲方商量，共同处理，绝不允许在铺货过程中乙方顺带其它非甲方的产品或行人，一经发现，立即解除承包协议，没收保证金，并作辞退处理。
- 7、承包人员负责做好该区域内所有门店的原始资料维护，更新工作，门店信息若有变动及时收集并上报甲方内勤。
- 8、乙方销售的产品必须全额收回货款，否则甲方从乙方的提成中扣出。若乙方连续两个月未完成甲方规定的基本任务，则取消乙方的承包权。

五、对发包方（甲方）的相关规定

承包提成标准确定后，甲方不得擅自更改，每月必须在约定的时间支付乙方的销售提成，不得拖延和克扣。

六、本合同履行中双方签订的补充协议等均构成本合同附件；本合同未尽事宜，双方另行协商。

七、为明确承包人和发包人的权利和义务，甲乙双方自愿签订承包责任书；本合同一式二份，甲乙双方各执一份，双方签字生效，具有同等法律效力。

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

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇四

写一份销售相关的合同不难，让我们也来写写。每一名销售，都要让顾客多说话，说出自己对产品的想法，就能知道如何用自己的专业去解答顾客的疑惑了。你是否在找正准备撰写“销售业务合同范本”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

甲方：_____

乙方：_____

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、行政法规的规定，甲、乙双方遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，就商品进货购销事宜协商订立本合同。

一、订购商品

1. 商品的种类、品名、品牌、规格、生产厂厂名及厂址、等级、质量标准、包装要求、计量单位及单价等详见本合同《附件一》。
2. 甲方在本合同签订时，应当提供营业执照、税务登记证等自身主体资格的证明，同时提交有关商品生产、代理、批发或进口许可等有关附随文件。
3. 上述商品价格已经双方确认，如因原材料价格、生产经营成本、市场供求关系等变化导致合同期内商品价格变化，要求价格变动一方应当提前15日通知对方，经对方书面确认后 方可调价。价格变动自确认之日起生效，适用于确认之日后的新订单。
4. 乙方对本合同中所列商品特别指定原料或样式等专门条件时，需在签订本合同的同时向甲方提交指示说明书或样式说明书。
5. 甲方所提供商品的外包装应当符合中华人民共和国相关法律法规的规定，用中文标明产品名称、生产厂厂名与厂址、规格、等级、采用的产品标准、质量检验合格证明、使用说明、生产日期和安全使用期或者失效期、警示标志及其它说明等。商品应当使用正规条形码，以便于pos机识别；无条形码的商品应当在《附件一》中说明，同时向乙方购买内部条形码贴于商品外包装上。
6. 甲方应当保证其所提供商品的质量符合本合同或订单约定的质量标准；甲方提供有关商品质量说明的，应当符合该说明的质量要求。质量要求不明确的，按照国家标准、行业标准履行；无国家标准、行业标准的，按照通常标准或者符合合同目的的特定标准履行。

二、代理人

1. 本合同代理人在其主管的业务环节中所签署的各种文件、单据，作为双方签订、履行合同的有效凭证。
2. 双方如变更或撤换代理人，应当以书面形式提前7日通知对方，委派和撤换代理人的通知书作为本合同附件。

三、订货

2. 订单应当明确商品的名称、生产厂名和厂址、规格、计量单位、品牌、质量、产地、数量、单价、交货时间、交货地点等具体内容。
3. 甲方收到订单后应当在24小时内对能否接受订单予以明确答复，答复形式同订单形式一致；不予答复的，视为不接受订单。如答复中对订单具体内容有修改的，乙方应当在24小时内表示是否接受，乙方不接受则视为订单无效；乙方不予答复的，视为接受修改的订单。
4. 订单及订单答复以电子网络为传输载体的，应当发送至本合同指定的网址或电子邮箱；以传真、订货合同等书面文字为载体的，应当加盖订货单位公章或代理人签字，方为有效。

四、交货及验收

1. 甲方应当将订单列明的商品，按照约定的时间、运输方式交付到乙方指定地点。
2. 商品的所有权自交付时起转移给乙方，商品毁损、灭失的风险也自交付时起由乙方承担。
3. 乙方应当妥善安排工作人员在到货后12小时内按照订单对商品的种类、规格、产地、数量、包装等进行初步验收，并

出具收货凭证;如商品不符合本合同及订单要求的,可以拒绝接收。对于特殊情况下无法在12小时内验收完毕的,应当出具收货待验收凭证,同时告知验收完毕的具体时间。

4. 乙方对于已经验收的商品发现存在内在质量问题,应当在质量保证期内提出,无质量保证期的在收货后24个月内提出,否则视为商品质量符合约定。供应商知道或者应当知道所提供商品不符合约定的,不受前述提出异议时间的限制。

质量异议应当以书面形式向甲方提出,甲方应当在收到异议后的10日内予以书面答复,否则视为认可。

五、商品促销

1. 乙方可以根据企业经营战略制定商品促销计划,以加速商品的周转和销售。

2. 甲方可以根据自身产品状况,有选择地参加促销活动,同时向乙方支付促销服务费用或者给予商品价格优惠。

3. 双方应当就促销方式、促销期间、乙方所提供的服务内容、甲方支付的服务费用及支付办法等具体事宜,另行签订《促销服务协议》。

六、商品退换

1. 双方在确定商品价格时,应当对商品退换、损耗问题予以充分考虑。甲方选择的退换货类型为_____:

2. 在选择有条件退换货的前提下,为了保持乙方合理库存,且有利于商品周转,双方同意:

在第_____种条件时甲方同意更换商品:

(1)残、次品(2)滞销、过季商品(3)其他

在第_____种条件时，甲方接受乙方退货：

(1)残、次品 (2)滞销、过季商品 (3)其他

对于存在保质期、有效期的商品，乙方应当在保质期、有效期尚存1/3的期限内提出退换货。

3. 乙方退换货应当向甲方发出书面退换货通知，甲方应当于收到后5日内对所退换商品进行核实并书面确认，10日内负责更换或者收回所清退商品。逾期不答复或书面确认后未在10日内负责更换或者收回所清退商品的，乙方有权自行处置该商品，并在对账结算时予以扣除。

七、对账与结算

1. 双方确认的结算方式为：

(1)预付货款 (2)货到付款 (3)铺货后按结算周期付款，铺货期为_____日

2. 采用第1条第(3)种方式结算的，双方应当在本合同中明确对账及结算周期。

(1)按照商品的销售周期，甲乙双方确认的对账周期为：每月_____次，具体对账日期为每月_____日。对账日前3日，甲方应当按照进货、销售、退货等清单载明的数量及数额向乙方提供《商品对账单》，乙方持相关单据进行核对，核对无误后签字确认；无故不确认的，视为认可《商品对账单》的内容。

(2)双方确认的结算周期为：

a 10日 b 15日 c 30日 d 45日 e 其他

3. 如因商品种类不同，确定的对账周期、结算周期不同，可就具体商品的对账周期、结算周期或者其他的对账、结算办法另行制作本协议附件或在《附件一》中列明。

5. 双方确定的付款方式为：(1) 现金 (2) 转账支票 (3) 电汇 (4)

八、知识产权的保护

甲方应当保证其所提供的商品不存在任何知识产权的瑕疵。如因甲方或其供应商侵犯第三方的专利权、商标专用权、著作权、商业秘密或其他权益产生争议，给乙方造成经济损失时，甲方应当承担全部责任并承担因此发生的各种费用。

九、违约责任

1. 甲乙双方均应当全面履行本合同的约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2. 甲方未按照已经确认的订单内容发货，应当负责更换或补足；造成交货延迟的，每延迟1日应当支付延迟交货金额万分之五的违约金；延迟3日以上的，除支付违约金外，乙方有权取消该批次订单；累计5次延迟交货的，乙方有权解除本合同。

3. 乙方未按照合同约定的期限结算的，每延迟1日，应当按日支付应当结算金额万分之五的违约金；延迟30日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

4. 由于甲方商品质量问题导致消费者退货或者乙方受到有关政府部门查处，甲方应当积极参与调查处理并赔偿因此给乙方造成的全部经济损失；情节严重给乙方商誉造成严重损害的，乙方有权解除本合同。

十、合同的解除

1. 任何一方非因对方违约提出解除本合同，均应当提前30日以书面形式通知对方，合同自双方协商确定的日期解除。因甲方违约而解除合同的，已经支付的各种促销服务费用乙方不予返还；因乙方违约而解除合同的，应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用。

2. 任何一方出现如下情形时，另一方有权无需预先告知即以书面通知的方式解除本合同，合同自通知送达之日解除。乙方提出解除合同的，已经收取的各种促销服务费用不予返还；甲方提出解除合同的，乙方应当按照合同实际履行期的比例向甲方退还已经收取的各种促销服务费用：

(1) 存在本合同第九条第2、3、4款约定的严重违约行为时；

(4) 未经他方同意，把本合同的权利或义务全部或部分转让给第三方的；

(5) 增值税一般纳税人资格被取消时。

3. 合同解除后，双方仍应当按照本合同第七条约定的方式进行对账和结算。

十一、合同期限

1. 本合同有效期自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止，共_____年。

2. 合同期满前1个月，如双方同意继续合作，应重新签订新的合同；如未签订新的合同，乙方仍然下达订单且甲方接受的，视为原合同自动顺延1年。

十二、争议解决方式

本合同项下发生的争议，双方应当协商解决；协商不成的，按

照以下第 种方式处理：

(1) 向_____人民法院提起诉讼；

(2) 向_____仲裁委员会申请仲裁。

十三、其他

1. 本合同涉及的通知，应当以书面形式确认，并在通知方通过邮局以挂号信、特快专递等形式寄达本合同约定地址或被通知方工作人员签收后，视为送达。

2. 本合同附件为合同的有效组成部分，按照双方约定的解释顺序进行解释。

3. 本合同的变更和补充，双方应当另行签订补充协议。

4. 本合同经双方法定代表人或其代理人签署并加盖单位公章或合同专用章后生效。

5. 本合同一式 份，双方各执 份，具有同等法律效力。

甲方：_____

乙方：_____

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方(独家)代理销售甲方开发经营或拥有的_____事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

第一条 合作方式和范围

甲方指定乙方为在_____ (地区)的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方

在_____兴建的_____项目，该项目为(别墅、写字楼、公寓、住宅)，销售面积共计_____平方米。

第二条 合作期限

1. 本合同代理期限为_____个月，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。在本合同到期前的_____天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长_____个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在_____地区指定其他代理商。

第三条 费用负担

本项目的推广费用(包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等)由甲方负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。

具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

第四条 销售价格

销售基价(本代理项目各层楼面的平均价)由甲乙双方确定为_____元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

第五条 代理佣金及支付

1. 乙方的代理佣金为所售的_____项目价目表成交额的_____%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金：

甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。

乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

第六条 甲方的责任

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设_____项目批准的有关证照(包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证)和销售_____项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；

旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

以上文件和资料，甲方应于本合同签订后2天内向乙方交付齐全。

甲方保证若客户购买的_____的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误订。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

第七条 乙方的责任

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书(包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等)；

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目、环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的_____项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况(如客户一次性购买多个单位)，乙方应告知甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

第八条 合同的终止和变更

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

第九条 其他事项

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

本合同于_____年_____月_____日，
由_____ (以下简称甲方)
和_____ (以下简称乙方)，在_____经

过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称_____。

型号规格_____。

数量_____。

单价(元)_____。

合计(元)_____。

总金额(大写)

第二条包装为：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期为：自本合同生效之日起至验收合格之日止_____天。

第四条交货地点和方式

1. 交货地点

为：_____。

2. 交货方式为：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

2. 甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销_，甲方在_____个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1. 乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为_____天，自交付之日起计算。
2. 在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换；如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1. 本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。
2. 本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。
3. 合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方为：(盖章)_____乙方为：(盖章)_____

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇五

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

根据甲方工程任务的需要，经甲、乙双方友好协商，在平等互利，友好合作的基础上，甲方将电焊工程以清包的形式承包给乙方施工。为明确甲、乙双方职责、权利，特签定本协议，以资双方共同遵守执行。具体条款如下：

一、工程名称 工程地址： 光明路-程家桥路

二、工程单价□ 42/m² (肆拾伍元每平方)（包括实验塔所有外架及造型外架电焊）

三、结构类型： 框架

四、暂定面积□ 1000m²

五、承包方式：乙方包清工、包质量、包安全、包辅料(切割片、电焊条、工具、等)、包进度(包工期)、包文明施工、包住宿及生活用电)、包结构验收。

六、承包内容及要求：

1、根据图纸要求及现场交底按照电焊验收要求对所要求焊接的构件进行焊接(电焊、气割)、切割、场内水平、垂直度的加工、制作。焊缝质量必须达到焊接技术验收规范要求。电焊工作包括整个工程全面竣工验收结束。焊工必须有特殊工种操作证并持证上岗。

2、工作范围内的文明标化、清洁卫生等。

3、 承包工程范围内的安全、文明施工等。

4、 生产性临时的搭设、拆除等。

七、工程质量标准：100%优良率，根据质量要求标准，乙方必须严格按照质量验收标准和施工规范，作好每道工序施工，每道工序完工后乙方必须先做好自检，互检工作然后通知甲方验收。经验收达到质量标准方可进行下道工序，达不到质量标准必须认真按照验收提出的整改措施和要求进行整改，直到达到标准为止。如经整改仍然达不到要求乙方必须承担双倍的发生总包方对甲方的罚款处罚，作为对甲方信誉的赔偿。

八、工期要求： 总工期 15 天(按总包单位的进度计划执行)。若在要求工期内不能完工，造成总包方对甲方的工期罚款，根据乙方承包总价按相应的比例给予双倍处罚。

九、安全要求及综合治理；

1、工程建设安全生产有关管理规定，严格按照安全标准组织施工，做到安全施工，若造成人生安全事故，乙方承担由此而产生的全部经济和法律职责。若发生重大安全事故应立即上报有关部门并通知甲方代表且作好相应的应急措施工作。

2、严格遵守各种法律法规，服从甲方等相关部门的指挥，自觉遵守甲方的规章制度。

3、乙方进入施工现场各相关证件必须齐全并交复印件及花名册一份交甲方备案。乙方要给施工人员购买意外险，如不买甲方有权代买，费用有乙方支付(约每人每月250.00左右)。

4、进入施工现场必须正确使用和佩带各种安全防护用品。

5、宿舍内严禁乱拉乱接电线，严禁在宿舍内烧煮食物，宿舍

内禁止使用一切电器设备。

6、凡在施工区域内外发生的治安事件，均由乙方自行负责。

十、甲方职责：

1、负责对乙方进行质量、安全、进度、文明施工，操作规范等技术交底。对乙方进场后的施工能力、人员素质、技术素质、进行考核，如乙方达不到质量、进度、文明施工、综合治理要求的甲方有权单方终止协议，其施工部分工程量不予结算，作为对甲方信誉损失的赔偿。造成对甲方经济损失的乙方给予赔偿。

2、根据现场条件，提供乙方的食、宿、其费用自理。

3、积极为乙方创造施工条件，做好协调工作。

4、负责对乙方的质量、安全、进度、文明施工进行监督检查，对不符合要求的提出整改意见和措施。如乙方整改达不到要求或不予整改，甲方有权派人进行整改，其费用按整改部分工作量费用的两倍从乙方人工费中扣除。

十一、乙方职责：

1、根据承包工程量组织相应的施工人员，进场人员必须做到有证上岗合理搭配，其思想素质好，技术能力强。

2、熟悉施工图纸，严格遵照甲方设计要求，进行组织施工，确保工程质量、进度、安全、因管理不善达不到质量标准造成的返工，应负担由此造成的工料、工期损失。

3、乙方进场人必须相对稳定，未经甲方同意不得随意变动班组人员。

4、接受甲方及总包方对质量、安全、文明施工等进行的技术

交底、教育和监督，服从指挥。

5、对甲方提出的整改意见应即时组织人员进行整改，直至达到标准为止。

6、爱护现场的各种设施和设备，不得随意损坏，如有损坏则给予其价值的两倍予以赔偿和处罚。

十二、文明标化、卫生要求：

1、认真搞好个人、宿舍、现场卫生，随时保持文明清洁。

2、认真按照文明标化要求，对自己承包范围内的材料分类堆放整齐。 3、每道工序完工，必须做好工完场清工作，能用的材料必须利用。

4、凡以上达不到要求者，根据其性质、范围及价值给予两倍以上罚款，每次每项最低不少于50元。

十三、人工费结算及支付：

结算方式：按实测面积计算。开工二天内付乙方10000.00元生活费，主体钢架验收后按暂定面积造价七天内支付人工费80%(含借支生活费及罚款)。剩下的20%待工程全面竣工验收后七天内付清。

十四、其他：

1、本协议如有未尽事宜，经甲、乙双方协商，另签补充协议。

2、本协议一式两份，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

3、本协议自签字之日起生效至工程款全部付清自动失效。

4、甲方提供一套工作服，每套工作服从乙方工程款中扣

除30.00元。(安全帽及安全帶等)乙方自行提供。

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

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇六

甲方:

乙方:

本着双方共赢的目标,为了更好的拓展国内市场和达成销售业务指标,甲乙双方经协商达成以下协议。

一、 双方的权力和义务

(一)甲方的权力和义务:

(1) 甲方必须向乙方提供符合国家标准的合格产品。

(2) 乙方销售团队的行政管理由甲方负责。包括监督乙方的经营分配权和人事管理权。

(3) 在新客户的开发上,甲方有义务向乙方提供必要的支持。

二、乙方的权力和义务

(1) 乙方必须每月向甲方汇报市场开发及销售情况,并及时上报经销商档案、市场存在的问题及解决方法。如需要甲方支持,需要具体说明并提出解决方案以达到目的,双方应共同协助经销商把市场做好。

(3)乙方应根据甲方每月提供的详细销售报表，有针对性的制定区域销售计划。

(4)乙方负责各专卖店的广告、活动策划及新开店配货工作。

(5)乙方负责现有专卖店的维护和新市场的拓展工作。

(6)乙方应维护甲方的各项权利和利益，不得有损害甲方利益的行为。

(7)在新产品的开发上，乙方具有建议权。

(8)乙方每月7-12号出差开发新市场工作，做好目标市场调研和定位，扩大散客户的订单，17-25号老店维护跟踪，此时间段可以按照实际情况有所调整。

(9)乙方20xx年的开发新店目标 为10个，散货为20家。

(10)乙方的每月2天的休息时间根据工作需求自行安排调休。

(11)乙方必须拥有解决售后的基本权利，详见专卖合同。

(12)乙方应尽力为甲方节约费用开支，减少企业运营成本。

三、费用分配

1、乙方所有的销售费用由甲方承担。其中包括人员工资、差旅费、电话费、交通费、区域招待费、办公费用。其中电话费用按照300每人每月，出差补助按照150元每人每天的标准，集体开发市场按照两人200元每天的标准，交通费用实报实销，未产生住宿的出差工作日，按照50元每天的市内交通+饭补的标准执行。

2、甲方承担乙方在市场拓展过程中市场政策所产生的费用。

具体市场政策由甲乙双方共同协商制定。具体包括：开店装修支持、广告费、市场推广费、店内所有vi及形象支持。

3、企业参展涉及到接待的全部费用由甲方承担。

四、结算方式及合同年限、销售目标

1、甲方按照每月底薪3000元/人在每月10号之前支付给乙方，老店维护方面按照整体的千分之二结算(包含专卖以及散货)，新店的开店奖按照每平米10元的标准奖励，新店的提成按照千分之五结算，为期一年，一年后转为老店维护。

2、合同期为一个工作周年年，即□20xx年国内销售目标为(沙发，软床)： 一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)。如年度销售额超过一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)， 超额部分甲方应给予乙方超额部分销售额的 5 % 作为乙方的超额奖励。 相反，有奖必有惩，如实际销售额低于一千玖百万元人民币，每下滑10%，将在乙方的销售提成中相应的扣除10%。 如实际销售1700万(老店1400万，新店300万为例)提成为 $1400万 * 0.002 + 300万 * 0.0005 = 43000$ 元，扣除10%后为38700元。同时，开店奖也降低10%($10元/平米 * 0.9 = 9元/平米$)，依此类推。

3、甲乙双方合作的前提是诚信、平等、互惠共赢、财务上应实行中立、必须每月5号前向乙方提供上月详细的销售报表(包括专卖以及散货)，以方便乙方有针对性的开展工作。并且每月10号前支付乙方的基本工资作为生活保障，其中所涉及到的提成及开店奖金到年底一次性结清给乙方。

五、附加协议

六：本合同效力

本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力，经双

方签字后生效。

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

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇七

销售业务是指企业出售商品及收取款项等相关活动，那么销售业务承包合同又是怎样的呢?以下是在本站小编为大家整理的销售业务承包合同范文，感谢您的欣赏。

甲方：

乙方：

为了更好地开拓甲方销售市场，在甲、乙双方互惠互利的基础上，经双方协商签订本协议。具体内容如下：

一、甲方招聘乙方为承包制业务员(非甲方员工，双方不存在劳动关系)。

二、承包期限范围：自_____年___月___日起至_____年___月___日止，共___年。承包范围：_____区域。

三、出售价格：按双方确认的甲方统一价执行。

四、任务指标及考核

经公司对市场充分调研签订全年完成公司指定的指标___万。并分解到月任务为以下分解表。连续_____个月完不成指标，甲

方有权单方面取消合同。

五、双方权利和义务

(一)甲方：

- 1、甲方收取乙方承包保证金_____元
- 2、甲方必须向乙方提供合格产品(按甲方执行的质量标准)；
- 3、统一价必须合理，与其他销售业务承包人相同；
- 5、甲方在明确知道乙方销售地域(指县级市区及乡镇)设有销售点的，不得再另行发相同货物销售到该地域。
- 6、甲方负责给乙方提供相关货物发票，费用由乙方承担。

(二)乙方：

- 1、乙方必须严格按照双方确定的统一价执行；
- 2、按照先付款后发货执行；
- 3、乙方要货必须发书面通知给甲方；
- 4、营销策略由乙方自定，由甲方知道协助，不得转包。
- 5、未经甲方同意，乙方不允许在授权范围外销售，否则视为窜货。

七、违约责任

甲乙双方如有违约，按合同法有关规定解决，违约方应当承担违约金为签订任务数总额的10%。

八、争议的解决方式

因本协议发生争议时，双方应协商解决，协商不成时，向甲方所在地法院起诉解决。

九、双方约定的其他事项

双方未尽事项协商解决。

十、本协议自签字起生效。协议正本一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方：（盖章） 乙方：（盖章） 法定代表人：（盖章）

年 月 日

（附身份证复印件） 年 月 日

甲方：

乙方：

本着双方共赢的目标，为了更好的拓展国内市场和达成销售业绩指标，甲乙双方经协商达成以下协议。

一、 双方的权力和义务

（一）甲方的权力和义务：

（1）甲方必须向乙方提供符合国家标准的合格产品。

（2）乙方销售团队的行政管理由甲方负责。包括监督乙方的经营分配权和人事管理权。

（3）在新客户的开发上，甲方有义务向乙方提供必要的支持。

二、乙方的权力和义务

(1) 乙方必须每月向甲方汇报市场开发及销售情况，并及时上报经销商档案、市场存在的问题及解决方法。如需要甲方支持，需要具体说明并提出解决方案以达到目的，双方应共同协助经销商把市场做好。

(3) 乙方应根据甲方每月提供的详细销售报表，有针对性的制定区域销售计划。

(4) 乙方负责各专卖店的广告、活动策划及新开店配货工作。

(5) 乙方负责现有专卖店的维护和新市场的拓展工作。

(6) 乙方应维护甲方的各项权利和利益，不得有损害甲方利益的行为。

(7) 在新产品的开发上，乙方具有建议权。

(8) 乙方每月7-12号出差开发新市场工作，做好目标市场调研和定位，扩大散客户的订单，17-25号老店维护跟踪，此时间段可以按照实际情况有所调整。

(9) 乙方20xx年的开发新店目标 为10个，散货为20家。

(10) 乙方的每月2天的休息时间根据工作需求自行安排调休。

(11) 乙方必须拥有解决售后的基本权利，详见专卖合同。

(12) 乙方应尽力为甲方节约费用开支，减少企业运营成本。

三、费用分配

1、乙方所有的销售费用由甲方承担。其中包括人员工资、差旅费、电话费、交通费、区域招待费、办公费用。其中电话

费用按照300每人每月，出差补助按照150元每人每天的标准，集体开发市场按照两人200元每天的标准，交通费用实报实销，未产生住宿的出差工作日，按照50元每天的市内交通+饭补的标准执行。

2、甲方承担乙方在市场拓展过程中市场政策所产生的费用。具体市场政策由甲乙双方共同协商制定。具体包括：开店装修支持、广告费、市场推广费、店内所有vi及形象支持。

3、企业参展涉及到接待的全部费用由甲方承担。

四、结算方式及合同年限、销售目标

1、甲方按照每月底薪3000元/人在每月10号之前支付给乙方，老店维护方面按照整体的千分之二结算(包含专卖以及散货)，新店的开店奖按照每平米10元为标准奖励，新店的提成按照千分之五结算，为期一年，一年后转为老店维护。

2、合同期为一个工作周年年，即□20xx年国内销售目标为(沙发，软床)：一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)。如年度销售额超过一千玖百万元人民币(包含专卖店以及散货)，超额部分甲方应给予乙方超额部分销售额的5%作为乙方的超额奖励。相反，有奖必有惩，如实际销售额低于一千玖百万元人民币，每下滑10%，将在乙方的销售提成中相应的扣除10%。如实际销售1700万(老店1400万，新店300万为例)提成为 $1400万 \times 0.002 + 300万 \times 0.0005 = 43000$ 元，扣除10%后为38700元。同时，开店奖也降低10%($10元/平米 \times 0.9 = 9元/平米$)，依此类推。

3、甲乙双方合作的前提是诚信、平等、互惠共赢、财务上应实行中立、必须每月5号前向乙方提供上月详细的销售报表(包括专卖以及散货)，以方便乙方有针对性的开展工作。并且每月10号前支付乙方的基本工资作为生活保障，其中所涉及到的提成及开店奖金到年底一次性结清给乙方。

五、附加协议

六：本合同效力

本合同一式二份，双方各执一份，具有同等法律效力，经双方签字后生效。

甲方： 乙方：

法人代表： 代表：

共2页，当前第1页12

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇八

甲 方：

身份证号码：

乙 方：

身份证号码：

甲乙双方依照国家《民法》、《民法通则》和《合同法》及相关法律、法规，自愿签订如下合同并共同遵守。

第一条 乙方自愿选择以承包的方式经营甲方指定产品，并在指定的区域内销售，具体销售区域为 省(直辖市、自治区)市(地区)。乙方要做到正直、诚信经营，只能在规定的范围内、规定的品种内守法经营。

第二条 乙方负责的规定范围内的经营活动，对人员聘用、管理方面具有自主权、经营上自负盈亏。

第三条 甲方对乙方的经营活动具有考核的权利和指导的义务，

乙方不能完成承包销售任务，按甲方相关规定实施经济处罚，并有权收回承包经营权。

第四条 乙方的经济收益。双方约定，乙方通过承包销售模式取得销售提成，提成具体比例依据甲方的营销方案规定，营销方案与本合同具有同等法律效力。乙方取得的销售提成，含乙方经营过程中发生的各种费用，包括人员的工资等。

第五条 乙方销售提成支付方式：实行底价承包政策，采取按月结算的方式，每月乙方将已销售的货款全部汇入甲方指定的账户；甲方在次月扣除乙方应承担的费用后，将余额一次性付给乙方。

底价承包：是指一切市场开发和运营的全部费用由乙方承担。包括房屋租赁费、水电费、交通费、进店费、赞助费、庆典费、会务费、客情关系维护费、窜货补偿费及各种罚款等，以及市场上的铺货无法结款的风险(含企业倒闭)均由乙方自行承担。乙方不得以任何理由挪用或占用货款。

第七条 甲方为乙方提供的产品必须是符合国家标准的合格产品，甲方需向乙方提供各种销售工作需要的合法有效的证件，甲方按比例借给乙方适当的市场铺货。甲方有权对市场实施监督管理，对违规者依据相关规定处理。

第八条 乙方开发市场必须依据国家法律合法经营，遵守甲方经营秩序。乙方的经营活动必须在合同规定的区域范围内，按照规定的产品价格进行合法经营；乙方不得销售未经甲方允许的其他产品，不得兼营其他厂家的任何产品，违规者甲方有权单方解除合同。

第九条 乙方享有稳定工作岗位的权利。乙方遵守甲方规定，完成各项工作任务，乙方无违规、违纪时，甲方不得随意变动其岗位，如果确需变动乙方岗位时，必须经其同意。

第十条 不论乙方因何种原因离开岗位，乙方有按照甲方的文件配合交接的义务。不得以投入市场费用等借口拒绝交接。经催告拒不交接，甲方按拒绝交接货物价值的数额报司法机关按法律规定处理。

第十一条 乙方主动离职时，必须提前一个月提出书面申请，按照甲方相关规定办理交接手续，如故意隐瞒持有的货物，视为对甲方财产的非法占有，甲方视情节依法追究乙方的法律责任。

第十二条 维护市场秩序是双方共同的权利和义务。乙方不得跨区域或违反甲方政策销售产品。甲方有保护乙方的合法权益、按着规定和制度打击各类违规行为的义务。

第十三条 在经营过程中，因乙方原因造成产品过期、破损的损失由乙方承担，不得退货。因产品质量问题和国家政策要求所产生的退货，费用全部由甲方承担。

第十四条 甲方为市场提供的广告、终端物料、终端宣传品、促销品，乙方有义务按甲方规定比例承担费用。

第十五条 乙方有保护甲方商业机密的义务。对于乙方故意泄露甲方市场营销政策、财务制度、价格体系，损害甲方利益的行为，甲方有权追究乙方法律责任。

第十六条 乙方有义务处理承包区域内发生的外联事件，对重大事件应及时上报，甲方有义务协助乙方处理。

第十七条 预交费用

1. 甲方依据双方协议，借给乙方一定比例的市场铺货；同时，乙方同意预交铺货风险金 元。乙方离职，按甲方要求交离市场三个月后，市场无遗留问题，按规定返还给乙方。

2. 乙方因个人原因在合同期内提出辞职，或违反甲方规定被甲方辞退，甲方不承担乙方前期市场开发费和开办费。

3. 乙方离职时，不得将铺货风险金抵顶货款。

第十八条 经济担保

签订本合同同时签订经济担保书(担保书需公证)，本合同作为主合同，经济担保书作为从合同。

第二十二條 甲乙双方确认，已经仔细阅读过本合同，并完全了解合同各条款的法律含义。

第二十三條 甲方关于销售品种、承包经营方案、销售、监察、法务及各种管理制度作为本合同的附件与本合同具有同等效力。

第二十四條 本合同书自甲乙双方签字后生效，有效期为贰年。本合同约定合同签订地为吉林省通化市，因履行本合同发生纠纷应向合同签订地吉林省通化市东昌区人民法院起诉。

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

销售业务合同全年合同和单对单合同区别篇九

甲 方：

身份证号码：

乙 方：

身份证号码：

甲乙双方依照国家《民法》、《民法通则》和《合同法》及相关法律、法规，自愿签订如下合同并共同遵守。

第一条 乙方自愿选择以承包的方式经营甲方指定产品，并在指定的区域内销售，具体销售区域为 省(直辖市、自治区)市(地区)。乙方要做到正直、诚信经营，只能在规定的范围内、规定的品种内守法经营。

第二条 乙方负责的规定范围内的经营活动，对人员聘用、管理方面具有自主权、经营上自负盈亏。

第三条 甲方对乙方的经营活动具有考核的权利和指导的义务，乙方不能完成承包销售任务，按甲方相关规定实施经济处罚，并有权收回承包经营权。

第四条 乙方的经济收益。双方约定，乙方通过承包销售模式取得销售提成，提成具体比例依据甲方的营销方案规定，营销方案与本合同具有同等法律效力。乙方取得的销售提成，含乙方经营过程中发生的各种费用，包括人员的工资等。

第五条 乙方销售提成支付方式：实行底价承包政策，采取按月结算的方式，每月乙方将已销售的货款全部汇入甲方指定的账户；甲方在次月扣除乙方应承担的费用后，将余额一次性付给乙方。

底价承包：是指一切市场开发和运营的全部费用由乙方承担。包括房屋租赁费、水电费、交通费、进店费、赞助费、庆典费、会务费、客情关系维护费、窜货补偿费及各种罚款等，以及市场上的铺货无法结款的风险(含企业倒闭)均由乙方自行承担。

乙方不得以任何理由挪用或占用货款。

第七条 甲方为乙方提供的产品必须是符合国家标准的合格产品，甲方需向乙方提供各种销售工作需要的合法有效的证件，甲方按比例借给乙方适当的市场铺货。甲方有权对市场实施监督管理，对违规者依据相关规定处理。

第八条 乙方开发市场必须依据国家法律合法经营，遵守甲方经营秩序。乙方的经营活动必须在合同规定的区域范围内，按照规定的产品价格进行合法经营；乙方不得销售未经甲方允许的其他产品，不得兼营其他厂家的任何产品，违规者甲方有权单方解除合同。

第九条 乙方享有稳定工作岗位的权利。乙方遵守甲方规定，完成各项工作任务，乙方无违规、违纪时，甲方不得随意变动其岗位，如果确需变动乙方岗位时，必须经其同意。

第十条 不论乙方因何种原因离开岗位，乙方有按照甲方的文件配合交接的义务。不得以投入市场费用等借口拒绝交接。经催告拒不交接，甲方按拒绝交接货物价值的数额报司法机关按法律规定处理。

第十一条 乙方主动离职时，必须提前一个月提出书面申请，按照甲方相关规定办理交接手续，如故意隐瞒持有的货物，视为对甲方财产的非法占有，甲方视情节依法追究乙方的法律责任。

第十二条 维护市场秩序是双方共同的权利和义务。乙方不得跨区域或违反甲方政策销售产品。甲方有保护乙方的合法权益、按着规定和制度打击各类违规行为的义务。

第十三条 在经营过程中，因乙方原因造成产品过期、破损的损失由乙方承担，不得退货。因产品质量问题和国家政策要求所产生的退货，费用全部由甲方承担。

第十四条 甲方为市场提供的广告、终端物料、终端宣传品、促销品，乙方有义务按甲方规定比例承担费用。

第十五条 乙方有保护甲方商业机密的义务。对于乙方故意泄露甲方市场营销政策、财务制度、价格体系，损害甲方利益的行为，甲方有权追究乙方法律责任。

第十六条 乙方有义务处理承包区域内发生的外联事件，对重大事件应及时上报，甲方有义务协助乙方处理。

第十七条 预交费用

1. 甲方依据双方协议，借给乙方一定比例的市场铺货；同时，乙方同意预交铺货风险金 元。乙方离职，按甲方要求交离市场三个月后，市场无遗留问题，按规定返还给乙方。

2. 乙方因个人原因在合同期内提出辞职，或违反甲方规定被甲方辞退，甲方不承担乙方前期市场开发费和开办费。

3. 乙方离职时，不得将铺货风险金抵顶货款。

第十八条 经济担保

签订本合同同时签订经济担保书(担保书需公证)，本合同作为主合同，经济担保书作为从合同。

第二十二条 甲乙双方确认，已经仔细阅读过本合同，并完全了解合同各条款的法律含义。

第二十三条 甲方关于销售品种、承包经营方案、销售、监察、法务及各种管理制度作为本合同的附件与本合同具有同等效力。

第二十四条 本合同书自甲乙双方签字后生效，有效期为贰年。本合同约定合同签订地为吉林省通化市，因履行本合同发生

纠纷应向合同签订地吉林省通化市东昌区人民法院起诉。

甲方： 乙方：

年 月 日 年 月 日

共2页，当前第2页12