

最新挖掘机销售合同 食品销售合同(汇总8篇)

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

挖掘机销售合同篇一

供方： 签订地点：

需方： 签订时间：20__年__月__日

为了明确双方责任，经双方共同协商，特制定本协议，共同遵守。

一、产品名称、规格、数量、单价、总价

二、质量要求：外观无异物，均匀度、亮度、光泽度、整洁度均应符合需方要求，如出现质量问题，需方有权无条件退货，一切损失由供方负责，货到30天内为异议有效期。

三、运输过程中的一切费用由供方承担，送到需方仓库。

四、验收标准及方法：按第二条标准验收。如果质量不符合需方要求，需方有权拒绝收货。

五、验收方式： 按需方制定的验收要求进行初步验收。

六、验收时，供方需派人或委托他人到场参加验收。

七、结算方式及期限：产品验收合格后，货到凭发票付款。

八、产品价格随行就市。产品价格如发生变动时另行签订补充协议，价格按(补充协议)执行。

九、供方应严格按需方要的产品、数量及时发货，供方接到需方供货通知 天需到货，如因供货不及时使需方停产，供方应按产品价格的30%赔偿需方。

十、本合同如需变动或补充，另行签订补充协议经双方签字盖章方能生效；

十一、违约责任：按《中华人民共和国合同法》执行。

十二、解决合同纠纷的方式：双方协商解决。协商不成时，由需方所在地新乡仲裁委员会仲裁。

十四、本合同需双方签字盖章生效，一式两份，双方各执一份，双方签字盖章后立即生效。

挖掘机销售合同篇二

甲、乙双方本着诚信自愿，合作互利的原则，经友好协商，签订下列合同，并共同遵守。

一、产品品种、数量、价格、总金额。

总金额（大写）：肆拾玖万伍仟伍佰元整

二：交货时间、费用

乙方在收到货物后三十日内，一次性以转帐方式与甲方结算货款。

四、产品质量保证

所有购买产品的质量、规格应严格按照国家规定执行，若产品不

合格，乙方有权退回，若产生争议，应按国家相关检测部门的结论执行。 五、违约责任

若甲方不能交货，按照合同总金额10%支付违约金，延期交货支付合同总金额5%的违约金，乙方不依法或不按合同要求而单方终止合同的，乙方同样应按照合同总金额10%支付违约金。

不可抗力的原因下除外。

违约金在一个月內偿付，否则按逾期款处理。

本协议一式两份，甲乙双方各执一份，双方签字后即生法律效力。

甲方负责人： 乙方负责人：

公章 公章

年 月 日 年 月 日

挖掘机销售合同篇三

甲方：莱芜市莱城区元极会馆（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为保证甲方卖场的正常运营，促进乙方所经营系列酒水的销售，甲方确定乙方为甲方下列产品的供货商，经双方协商就供求关系达成以下协议：

一、甲方确定乙方为甲方所需下列产品的供货商：

酒类：系列

二、乙方为促进以上产品在甲方卖场的销售，乙方向甲方一次性赞助人民币元作为乙方系列产品的广告宣传费，乙方提供若干台展示柜给甲方无偿使用，甲方负责展示柜的日常管理，包括清洁，正确使用，保养及维修。

三、甲方有权要求乙方对所供酒系列作及时报价。乙方所供其他产品价格如有调整，应及时通知甲方，价格统一，结算按标准市价。

四、甲方有权要求乙方按甲方经营所需增加供货品种。

五、乙方有义务向甲方提供所供产品的合法“三证”。乙方负责的酒水出现质量问题，造成的全部后果由乙方承担。

1、乙方所提供的产品，必须是符合国家相关规定的合格产品；

2、乙方所供产品的质量保证金，售后服务必须按国家相关规定执行；

3、如发现酒水质量不合格或出现其他质量问题，乙方须向甲方作出市场价倍的补偿；

4、如发现假酒现象，乙方须向甲方作出“假一赔十”的补偿；

乙方所供系列品种价格见《附表》。

六、乙方在接到甲方要货通知（书面或口头）之时起二十四小时内必须将货品送到甲方仓库，如遇市场短缺等特殊情况除外。送货费用由乙方自理。

九、乙方送货必须严格遵守甲方有关送货规定。货收妥，由甲方开具相关验收单交乙方作为结算凭证。

十、结算方式：

1、货到甲方现场经双方验收完毕，由甲方支付乙方本批次货款的60%，余款40%待二次进货时付清，依此类推。

十一、因甲方经营原因（如停业、拖欠货款，阻止乙方销售等），造成本协议不能正常执行时，合同顺延。

十二、协议有效期：自年月日起，至年月日止。

十三、协议有效期内，未尽事宜，另商议，按补充协议方案签定。

十四、协议有效期内，如甲乙双方产生纠纷，进行协商解决，如协商未果，移交合同签订地司法部门解决。

十五、本合一式两份，双方各执一份。

甲方：

乙方：

签字盖章：

签字盖章：

日期：

日期：

挖掘机销售合同篇四

甲方：_____

乙方：_____

由甲方向乙方订购软件_____系统，_____套，合同总金额人民币_____元经双方友好协商签订合同如下：

1、甲方保证不对乙方所开发的软件进行拷贝、复制、泄露给第三方使用，且不能解剖、汇编与反汇编，否则乙方将追究甲方法律责任。

2、服务和升级：

(1) 一年内免费升级服务（从软件安装日起，但甲方需承担差旅费的_____%，按次数计算）。

(2) 服务响应时，外省客户5天内。

(3) 软件安装后、乙方有义务对甲方操作员进行集中培训，电话□e-mail指导。

(4) 乙方软件是通用软件，甲方需要改动并进行二次开发，工作量过大需另订协议，作为合同的附件，另收开发费用。

1、升级时收取服务工本费。

2、服务费每年按合同总金额_____%收取。乙方则通过良好服务体系，保证软件质量确保甲方正常运行，服务方式同上述服务与升级的（2）、（3）款。

乙方软件能使甲方正常运转即为合格。

1、甲乙双方确定后当日预付定金_____%（人民币_____元整）。

2、甲方软件安装当日，甲方付给乙方_____%（人民币_____元整）。

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，甲方提供技术资料必须经双方签字或加盖公章。

2、本合同未尽事宜，由双方协商。

3、本合同经双方加盖公章及负责人签字后方能生效，具有法律效力。

甲方（盖章）：_____

代表（签字）：_____

地址：_____

电话：_____

_____年___月___日

签订地点：_____

乙方（盖章）：_____

代表（签字）：_____

地址：_____

电话：_____

_____年___月___日

签订地点：_____

挖掘机销售合同篇五

授权方：_____技术有限公司（以下简称甲方）

注册地址： _____

邮编： _____

营业地址： _____

营业执照注册号： _____

法定代表人： _____

客户服务电话： _____

传真： _____

e-mail□ _____

网址： _____

开户名称： _____技术有限公司

开户行： _____

帐户： _____

行号： _____

授权销售商： _____（以下简称乙方）

注册地址： _____

邮编： _____

营业地址： _____

营业执照注册号： _____

法定代表人： _____

电话： _____

传真： _____

e-mail□ _____

网址： _____

开户名称： _____

开户行： _____

帐户： _____

行号： _____

“中国_____信息服务网”（以下简称“_____网”）是经国家广播电影电视部、国家教委联合实施的现代远程教育工程。中国数据广播中心授权_____技术有限公司作为该网的唯一的建设、管理与运营机构。

甲乙双方本着平等互利的原则，就乙方作为甲方“_____网”市场代理事宜进行充分协商，根据中华人民共和国《合同法》和相关法律法规，共同就“_____网”市场发展和用户服务达成如下协议：

一、授权

甲方授权乙方作为“_____网”在_____的代理商，代理资格及授权为签订本合同之日起至_____年_____月_____日。

二、合作内容

1. 甲方为乙方提供“_____网”远程教育资源系统，整套卫星资源接收设备所有权归乙方所有（整套卫星接收系统设备详见附件一）。
2. 乙方负责把该产品销售给学校用户。
3. 乙方承诺合同期内销售_____套产品，首次进货不少于_____套（包括_____套演示环境）。

三、乙方责任及义务

1. 乙方应在代理地区建立一套“_____网”信息演示系统。
2. 乙方应安排专人或专职部门承担“_____网”的推广、宣传和市场营销工作，同时掌握所销售的信息产品内容及设备传输系统的技术性能。
3. 乙方按实际情况填写《_____网代理商注册登记表》，表中内容发生变更时，乙方须书面通知甲方备案。
4. 乙方每_____个月向甲方寄送工作报告，提供信息产品的市场和竞争情况。
5. 乙方如果在授权区域发展“_____网”分销或代理商，必须报甲方批准。
6. 乙方在合同有效期内，不得泄露甲方的商业秘密，也不得将商业秘密超越合同范围使用。
7. 乙方需正确使用“_____网”品牌，不得将“_____网”品牌用作它用，不得将信息以其它未被甲方认可的方式传播。

四、甲方责任及义务

1. 甲方提供合理的代理价格、励机制，并保证款到及时发货

（代理价格、激励机制详见附件二）。

2. 甲方提供包括市场情况、产品价目表、设备技术文件和广告宣传资料等必要的信息，并及时将以上信息的任何变化通知乙方。
3. 甲方提供“_____网”代理授权书，以及“_____网”入网证。
4. 甲方协助乙方制定市场运作方案、策划市场营销并提供广告支持。
5. 提供专业全面的技术服务和业务培训。

五、经营指标、价格政策及考核

1□

经营指标：

乙方作为指定区域的代理商，在授权期内，享受甲方制订的代理价格：____元/套（包括一年的信息费和传输费、____天线和高频头）。同时必须完成甲方规定的市场数额____户/半年。

2. 价格政策：

“_____网”市场指导价：____元/套，乙方可以根据当地情况灵活定价，并通知甲方备案，甲方对乙方进行价格保护。如甲方的产品价格下调，甲方应以书面的形式通知乙方。

3. 乙方发生下述情况之一时，甲方将重新审核乙方的代理资格；

a□乙方的售后服务不到位，导致用户投诉；

b□乙方未按时向甲方提交用户统计资料或资料填写不全、不真实；

c□乙方未及时向甲方提交用户信息费，造成用户信息中断；

d□未经甲方书面同意，乙方发展合同指定区域外的代理和经销商；

e□乙方未完成合同中规定的市场用户数。

六、付款及运输

1. 乙方向甲方订货时，甲方坚持款到付货的原则。若乙方位于北京，应在提货前将支票交付甲方。若乙方位于北京以外的城市，则在付款后，尽快将付款凭证（汇票、电汇）传真至甲方。甲方按照付款时间，及时安排发货。

2. 甲方承担工程设备的铁路运输费（指限到乙方所在省份）。如乙方要求空运，则由乙方支付铁路与空运的差价和各种担保费用，并在货款中支付。

3. 因甲方原因使交付的货物出现质量问题，甲方承担更换费用。

4. 因乙方原因使交付的货物出现质量问题，乙方承担更换费用。

七、信息费的收取

1. 乙方负责收取代理地区用户的信息费、传输费。第一年信息费、信息传输费_____元已经包括在全套设备价款中。自第_____年起每年信息费、信息传输费_____元。

2. 新增加本合同外的“_____网”信息源，信息的费用另行规定。

八、工程的安装、调试及维护

1. 甲方人员到乙方代理地区安装调试设备，乙方须安排甲方人员的食宿及当地相关交通费用。食宿标准可参考甲方出差制度酌定。

2. 甲方负责对乙方的工程人员进行技术培训。当地设备工程的安装、调试及售后服务由乙方负责，甲方负责提供技术支持。

3. 乙方在当地安装天线，须严格按照要求安装，确保安全。乙方由于未按照规定安装卫星天线所造成的一切后果，甲方不承担任何责任。

4. 甲方对硬件设备_____年保修，_____年有偿服务（不包括高频头）。在保修及服务期内，甲方承担设备保修的运输费用。

九、补充条款

1. 甲乙双方若发现对方的行为严重违反本合同条款，严重违背商业道德和法律规定，造成对方利益的损害，可以书面形式终止本合同。

2. 本合同只适用于“_____网”信息的接收，超出“_____网”的任何信息，甲方不承担责任。

3. 如遇不可抗力因素造成损失，双方本着友好的精神协商解决。

4. 本合同签订之日起在_____个工作日内，乙方将_____元

设备款汇入甲方指定账户内，逾期本合同自动失效。

5. 本协议一式两份，双方各持一份附件与正本具有同等法律效力；未尽事宜，双方协商解决。如协商不成，双方同意向_____人民法院提起诉讼。

附件一 整套卫星接收系统设备

其它-5电缆、英制f头

附件二 任务考核、激励机制

1. 任务考核：

代理等级

任务额度备注

省级代理每季度完成__套、半年__套

地区代理每半年完成__套、全年__套

城市代理每半年完成__套、全年__套

2. 激励机制：

对于完成或超额完成任务的代理商，甲方将本着奖励的原则，采取季度销售返利的激励方法。

季度销售返利采取累进返利制度。具体返利比例参照下表：

本返利以_____个月为目标时间，即乙方在_____个月内任一时间完成上述任一销售金额，即可提出返利要求，返利完毕销售金额及目标时间重新计算；乙方亦可朝更高销售金额发展，以获得更高返利。

挖掘机销售合同篇六

乙方（供应方）：_____

本合同由甲、乙双方共同协商，并根据以下各项条款达成一致而签订。

一、货物情况

二、供货时间与地点

1、供货时间为签订合同之日起_____日历日内。

2、供货地点为甲方所在地，_____。

三、包装要求

1、乙方提供的所有单独包装的货物均应具有原始的完好的标准包装。如遇交付货物有质量问题，甲方有权拒绝或要求更换。

2、每个包装箱内的清单、使用说明书、质量证书、保修卡等所有资料应齐全。

四、付款

1、合同付款货币为人民币，总额为_____元整。

2、乙方应按照双方签订的合同规定交货。交货后乙方应把下列单据提交给甲方，甲方于收货后_____日内付清上述货款：

- (1) 发票;
- (2) 质量证书;
- (3) 详细配置、数量清单;
- (4) 验收证书。

五、伴随服务

- 1、乙方随同货物交付提交所供货物的技术资料。应包括每套设备的中文技术文件。
- 2、乙方在交货时就货物的安装、启动、运行、维护对甲方人员进行培训。
- 3、伴随服务的费用含在合同价中，不单独进行支付。
- 4、乙方提供_____个月的保修服务。

六、质量保证

- 1、乙方保证所提供的货物是全新的、未使用过的，是最新的、投标文件所述同一产品，并完全符合投标文件关于质量、规格和性能要求。
- 2、在质保期内，如果货物数量、质量或规格与投标不符，或证实货物有缺陷的，甲方应以书面形式向乙方提出。
- 3、乙方在收到甲方书面通知后_____天内应免费更换有缺陷的货物或部件。
- 4、乙方在收到甲方书面通知后_____天内没有弥补缺陷，甲方可以采取必要的补救措施，但其风险和费用将由乙方承担。

七、违约责任

- 1、乙方应按规定的时间交货和提供服务。甲方应按规定的时间付款。
- 2、如甲、乙双方无正当理由而拖延交货、付款，将受到以下制裁：加收误期赔偿或解除合同。
- 3、在履行合同过程中，如果任一方遇到可能妨碍按时付款、交货和提供服务的情况时，应在情况发生后____天内以书面形式将拖延的事实，可能拖延的期限和理由通知对方。对方在收到通知后，应尽快对情况进行评价，并确定是否通过修改合同，酌情延长交货、付款时间。
- 4、除合同条件第八条规定外，无责方可要求违约方赔偿，赔偿费按货物总价以每天的_____计收，直至交货或付款为止。误期赔偿费的最高限额不超过误期货物或服务合同价的_____。一旦达到误期赔偿的最高限额，无责方有权解除合同。

八、不可抗力

- 1、本条所述的“不可抗力”系指那些乙方无法控制，不可预见的事件，但不包括乙方的违约或疏忽。这些事件包括，但不限于：战争、严重火灾、洪水、台风、地震以及其他双方商定的事件。
- 2、如果乙方因不可抗力而导致合同实施延误或不履行合同义务，不应该承担误期赔偿或终止合同的责任。
- 3、不可抗力事件发生后，乙方应在____天内以书面形式将情况通知甲方。双方应通过友好协商在合理的时间内达成进一步履行合同的协议。

九、争端的解决

双方应通过友好协商，解决本合同执行中所发生的或与本合同有关的一切争端。如从协商开始_____天内仍不能解决，双方应将争端提请厦门仲裁委员会仲裁。

十、其他事项

1、本合同_____式_____份，甲、乙双方各执_____份，双方盖章签字后生效。

2、除双方签署书面修改协议，并成为本合同不可分割的一部分的情况之外，本合同不得有任何变化或修改。

3、合同特殊条款是合同一般条款的补充和修改；如二者相抵触，以特殊条款为准。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

挖掘机销售合同篇七

发展商：（以下简称甲方）

地 址：

电 话：

代理商：（以下简称乙方）

地 址：

电 话： 传 真：

甲乙双方经友好协商，本着“诚实守信、互惠互利”的合作原则，依据《中华人民共和国合同法》及其相关法律、法规

的规定，订立本合同。

第一条：委托事项及内容

甲方将其投资开发的位于项目，委托乙方在甲方允许的代理区域实施销售。

代理商：乙方按照甲方销售政策和销售价格代理销售并获取提成，规定考核指标为每月销售额不低于 万元。

第二条：项目概况

本项目由 组成，建筑面积共计约 万 平方米，（面积最终以政府相关部门实测的建筑面积为准）。

第三条：委托期限

委托期限自 年 月 日至年 月 日（试运营期），委托期限自 年月日至 年 月 日止（委托考核期）。前二个月内为销售代理试运营期，第二个月为考核月，试运营期通过甲方的考核后方可成为委托销售代理商，届时甲方向乙方出具当地代理授权委托书。

第四条：委托销售价格

委托销售价格在销售初期详见甲方提供的印有甲方印章之附件：海印长天《授权销售价格表》，甲方保证乙方的销售价格与甲方销售现场的销售价格是完全一致的。甲方可根据市场情况随时调整价格，调整后的价格详见印有甲方印章之附件：海印长天《授权销售价格表》。

第五条：合作方式

1. 乙方为公司性质者需提供营业执照、法人机构代码证、法人身份证影印件各一份交于甲方；乙方为个人者需提供身份

证影印件、个人的户籍证明原件、当地房产证影印件或当地
政府公务人员出具的担保函、担保人身份证影印件各一份等
能证明乙方资质及经济能力的文件。

5. 乙方负责向承购方催交房款，并在购房客户交清首付款之
日交齐甲方银行规定的按揭资料等，甲方全力配合。

6. 甲乙双方达成代理关系后，经甲方培训合格后，甲方授权
乙方一个销售软件账号（附加加密钥匙一把）及项目公示夹
一套，交于乙方时乙方须缴纳押金伍佰元整于财务部，在甲
乙双方解除合同时，乙方退还加密钥匙及公示夹时，甲方退
还乙方全额押金。

7. 销售控制管理办法：销售总控制设在甲方销售部，乙方在
成交之前应登陆销售软件查看待售房源，成交房源经甲方总
控传真签字认可为准。否则引起的重复销售问题由乙方负责。
乙方的客户界定根据乙方在销售软件上登记的客户名单及登
记时间为准。

8. 乙方不得以任何甲方的名义向客户直接收取购房款项，客
户购房款应直接交给甲方财务部门或甲方财务部门指定的银
行帐户，乙方超越权限向客户收取的款项，甲方不予认可，
相关法律责任由乙方承担。

9. 甲方给于乙方前贰个月作为市场预热期，甲方对乙方不作
为业绩指标考核。

第六条：甲方责任与权利

1、在约定期限内甲方要求乙方提交有关销售策划报告，确认
后由乙方组织实施。

2、甲方有权要求乙方在委托代理范围内从销售的角度提供书
面意见和建议。

- 3、甲方有权要求乙方每月向甲方汇报销售进度状况及调整销售策略和意见。
- 4、甲方负责向乙方成交之客户直接收取房款，乙方不得以任何形式收取房款。
- 5、甲方与乙方共同审定销售执行方案。
- 6、甲方保证该项目土地使用权、房屋权属等一切相关手续文件合法、真实、清晰，没有任何债权债务纠纷及其他违法行为，如因此给乙方或购房者造成损失的，由甲方承担赔偿责任。
- 7、甲方销售策略及价格调整及时通知乙方，乙方应在甲方认可的范围内进行项目的宣传推广与销售。
- 8、甲方应按合同约定按时向乙方支付代理费用。
- 9、甲方须每月出具乙方已销售总额的证明材料予乙方。
- 10、甲方承诺给予各个代理区域的项目销售优惠政策平等。
- 11、甲方要求乙方每一地区必须保证二人（含二人）以上通过甲方现场培训考核，培训期间培训人员的吃住由甲方承担。

第七条：乙方权利与责任

1. 乙方应保障其具有履行本合同的主体资格和能力；
5. 乙方销售现场应按照甲方要求在醒目的位置张贴《授权委托书》，并负责向购买方催收房款。
- 6、乙方在本地做促销活动时，甲方应提供协助工作。如房展会及各种宣传性公益活动等。

第八条：代理费及提取方式

1. 代理费率：

在乙方完成月考核200万销售额指标的情况下，按3%计提代理费率；月销售额超出400万，售出单元按成交金额的4%计收代理费；若乙方在没能完成月考核指标的情况下，售出单元按成交金额的2%计收代理费，项目广告推广费用均不含在上述代理费中。

2. 代理费率的计算：

乙方当月代理费=当月售出单元合计合同总额×当月计提代理费率。（代理费用以客户首付款到位签定购房合同，乙方协助准备好贷款资料，银行审核无误为准，放可结算佣金）

3. 结算时间：

双方商定每月5日为代理费结算时间。每月1日，乙方向甲方提供当月销售统计，扣除上个月退房已结代理佣金，双方共同确认后，甲方于每月5日向乙方支付当月代理费的90%，剩余10%在次年一月底前扣除退房已结代理佣金后一次性结清。乙方结算代理佣金以乙方提供的发票结算，若无发票者，由甲方代扣相关税金。

4. 业绩的界定：

1) 一次性付款：按成交价全款到达甲方帐户，并签定购房合同为准。

第九条： 广告推广及费用界定办法

1、甲乙双方达成代理关系时，甲方首次免费提供宣传单页五万份甲方可提供一定的推广支持。

2、甲方协助乙方每月在乙方代理区域举办两次或两次以上推介会或促销活动，乙方负责组织人员，活动所需要的礼品、物料由甲方免费提供。

第十条：目标考核管理办法

甲方对乙方的工作进行月度目标考核管理：

1、成交合同金额考核指标：考核指标为每月不低于200万元。

在双方签定合同后的考核月度内，本考核指标按照甲方收取到乙方客户壹万元/套的定金为准。

2、到访现场客户数量指标：

在月度考核内，乙方保证每月实现到场看房的客户不少于30批，看房团人员及乙方随团人员午餐由甲方免费提供（30元/位标准），乙方须向甲方提供看房团人员名单一份，以便双方佣金结算参考；看房团人员若有需在胶南留宿者甲方可协助乙方联络住处，费用由乙方承担。

3、如果乙方月度没有完成以上任何一项指标，即视为本月没能达成考核指标，成交部分的代理费用按照成交额的2%进行结算。

4、乙方如果连续两个月均没有达到月均100万的销售额，甲方有权单方面终止本合同。

第十一条：退定与退房

收取的代理费可在下期结算时扣还给甲方。如遇客户无理（无法律依据）退定、退房，所没收的定金或所罚违约金，双方按照6：4（甲方60%）比例分配。

第十二条：其它事项

1. 若乙方应甲方特别授权，在超出本合同约定权限的情况下完成对外销售的，甲方仍须按合约给付相应代理佣金于乙方。

2在甲乙双方合作过程中如遇到不可抗力时，甲乙双方互不追究责任。

第十三条：争议解决

若因本合同发生纠纷，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

第十四条：本合同自签字之日起生效，其附件、补充文件、备忘文件与合同具有同等法律效力。

第十五条：本合同共 柒 页 壹 式 叁 份，甲方 贰 份，乙方 壹 份。

第十六条：附件

- 1) 代理公司来客登记表；
- 2) 代理佣金结算表；
- 3) 代理公司代理区域广告推广申请表；
- 4) 项目物料备品交接双方确认单；

甲 方： 乙 方：

代表签字： 代表签字：

挖掘机销售合同篇八

_____ (以下简称甲方)

_____ (以下简称乙方)

甲方主要生产“国虎”“xx”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。

- 1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。
- 2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。
- 3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。
- 4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。
- 5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。
- 6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

二、价格

- 1、首次进“内衣消毒柜”“衣物消毒柜”“厨房垃圾处理机”优惠，货值 万元，产品 台，共 台，以后具体价格按价格表执行。
- 2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。
- 3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

三、质量问题及处理

- 1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。
- 2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。
- 3、产品一年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。
- 4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。
- 5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

四、定额与奖励(单位：万元)(本条暂不执行)

家电

系列 回款

返利

五、购货、付款、结算

- 1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。
- 2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。
- 3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

六、宣传费及事物支持

为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。销售“厨房垃圾处理机”的，免费送展示“洗刷柜”一个，价值300元。

七、首次进货与退货

- 1、首次进货额为 万元。
- 2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。甲方收到货物将在十五日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。乙方退货或停销“厨房垃圾处理机”，价值300元展示“洗刷柜”一同退给甲方。
- 3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

八、区域保护

乙方不能在代理区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。

甲方：

乙方：

年月日：