

销售合同样本(大全10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。那么合同书的格式，你掌握了吗？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。

销售合同样本篇一

甲方(买方):

身份证号码:

电话:

乙方(卖方):

身份证号码:

电话:

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，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

第一条 买卖标的

1、名称:

2、品种:

3、数量:

4、计量单位和方法:

5、质量等级：按国家标准执行(见附件)，确定标准后封存样品，应由甲乙双方共同封存，妥善保管，作为验收的依据。

第二条包装

1、包装材料及规格：

2、不同品种等级应分别包装；

3、包装要牢固，适宜装卸运输；

4、每包品种等级标签清楚；

5、包装费用由(甲/乙)方负担。

6、包装物由(甲/乙)方供应，包装物的回收办法由双方另行商定。

第三条价款

产品的价格按下列第项执行：

1、在合同执行期内遇有价格调整时，按新价格执行。

2、价格由当事人协商议定。

第四条货款结算

1、货款的支付方式，按照以下项规定办理。

(1) 合同生效后三日内甲方一次性付清货款。

(2) 甲方自提，现款现货，货款两清。

(3) 预付货款总额的%，余款在货到后以一次付清。

2、实际支付的运杂费，按照以下项规定办理。

(1) 运杂费由乙方承担。

(2) 运杂费由甲方承担。

3、货款的结算方式按照以下项规定办理。

(1) 现金或现金支票结算。

(2) 银行电汇或银行票汇结算。

(3) 银行转帐结算。

4、开具发票类型：开具发票类型按照以下项规定办理。

(1) 税率为17%的增值税发票。

(2) 税率为4%的普通商业发票。

(3) 售货收款凭证。

第五条 交货方式

1、交货方式：按下列第项执行：

(2) 实行代运的，乙方应按甲方的要求，选择合理的运输路线和运输工具，向运输部门提报运输计划，办理托运手续，并派人押运(如果需要)。

交货日期以发运时运输部门的戳记为准；

(4) 实行义运的，对超过国家规定的义运里程的运输费用负担，按国家有关规定执行；国家没有规定的，由甲乙双方协商。

2、保险：（按情况约定由谁负责投保并具体规定投保金额和投保险种）。

3、与买卖相关的单证的转移：

第六条 产品验收

1、验收时间：甲方应在收到产品之日起日内组织有关人员会同乙方人员进行验收。

2、验收标准：以双方约定的质量为准，允许产品颜色有一定误差，重量允许有%误差，允许含水分为%。

3、异议：

(1)甲方在验收中，如果发现产品质量不合规定，应妥为保管，并在日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。

(2)如甲方未按规定期限提出书面异议的，视为所交产品符合合同规定。

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

第七条 风险负担

1、产品毁损、灭失的风险，在产品交付之前由乙方承担，交付之后由甲方承担，但法律另有规定或者当事人另有约定的除外。

2、因甲方的原因致使产品不能按照约定的期限交付的，甲方应当自违反约定之日起承担产品毁损、灭失的风险。

3、乙方出卖交由承运人运输的在途产品，除当事人另有约定

的以外，毁损、灭失的风险自合同成立时起由甲方承担。

4、乙方按照约定未交付有关产品的单证和资料的，不影响产品毁损、灭失风险的转移。

5、因产品质量不符合质量要求，致使不能实现合同目的的，甲方可以拒绝接受产品或者解除合同。

甲方拒绝接受产品或者解除合同的，产品毁损、灭失的风险由乙方承担。

第八条甲方权利义务

1、甲方对乙方交付的农副产品必须及时验收，并按合同约定支付货款。

2、甲方评定产品质量等级要严格按照国家规定的质量标准或双方约定的质量标准，按质论价，不得压级压价和提级提价。

3、甲方有权拒收对乙方交付的不合格的产品，但必须向乙方说明拒绝收受的理由。

4、甲方应当协助乙方做好生产采收技术指导工作。

第九条乙方权利义务

1、乙方在未完成本合同约定的产品交付任务之前，不得私自向甲方以外的第三方出售产品。

2、乙方向甲方交付的产品，必须符合本合同规定的质量等级，不得向甲方交付等外产品。

3、乙方的农副产品生产如受气候条件的影响，允许在减产%的幅度内不以违约论。

4、乙方完成本合同约定的交付任务后，有权自行向第三方出售产品。

第十条甲方的违约责任：

- 1、甲方中途退货的，应向乙方赔偿退货部分货款的%违约金。
- 2、甲方未按合同约定的时间和要求提供有关包装物的，除交货日期得以顺延外，应按顺延交货部分货款金额每日万分之计算，向乙方支付违约金；如日内仍不能提供的，按中途退货处理。
- 3、甲方自提产品未按乙方通知的日期或合同约定日期提货的，应按逾期提货部分货款金额每日万分之计算，向乙方支付逾期提货的违约金，并承担乙方实际支付的代为保管、保养的费用。
- 4、甲方逾期付款的，应按逾期货款金额每日万分之计算，向乙方支付逾期付款的违约金。
- 5、甲方违反合同规定拒绝接受产品的，应承担因此给乙方造成的损失。
- 6、甲方如错填到货的地点、接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受到的实际损失。
- 7、其他：

第十一条乙方的违约责任：

- 1、乙方不能交货的，向甲方偿付不能交货部分货款%的违约金。
- 2、乙方所交产品品种、质量等不合同规定的，如甲方同意利用，应按质论价；甲方不能利用的，应根据具体情况，由乙

方负责包换，并承担调换或退货而支付的实际费用。

3、乙方因产品包装不符合合同规定，须返修或重新包装的，乙方负责返修或重新包装，并承担因此支出的费用。

甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应赔偿甲方该不合格包装物低于合格物的差价部分。

因包装不当造成产品损坏或灭失的，由乙方负责赔偿。

4、乙方逾期交货的，应按照逾期交货金额每日万分之计算，向甲方支付逾期交货的违约金，并赔偿甲方因此所遭受的损失。

如逾期超过日，甲方有权终止合同并可就遭受的损失向乙方索赔。

5、乙方提前交的产品、多交的产品，如其品种、颜色、质量不符合约定，甲方在代保管期间实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，均应由乙方承担。

6、产品错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运到合同规定的到货地点或接货人外，还应承担甲方因此多支付的实际合理费用和逾期交货的违约金。

7、乙方提前交货的，甲方接到产品后，仍可按合同约定的付款时间付款；合同约定自提的，甲方可拒绝提货。

日内通知乙方，办理解除合同手续，逾期不答复的，视为同意乙方发货。

8、其他：

第十二条合同的解除

有下列情形之一的，当事人可以解除合同：

- 1、合同期限届满，甲乙双方不再续签本合同；
- 2、甲乙双方通过书面协议解除本合同；
- 3、因不可抗力致使合同目的不能实现的；
- 5、当事人一方迟延履行合同主要义务，经催告后在合理期限内仍未履行；
- 6、当事人有其他违约或违法行为致使合同目的不能实现的；

第十三条声明及保证

甲方：

- 1、甲方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能力履行本合同。
- 2、甲方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。
- 3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对甲方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。
- 4、甲方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是甲方的法定代表人或授权代表人。

本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

乙方：

- 1、乙方为一家依法设立并合法存续的企业，有权签署并有能

力履行本合同。

2、乙方签署和履行本合同所需的一切手续均已办妥并合法有效。

3、在签署本合同时，任何法院、仲裁机构、行政机关或监管机构均未作出任何足以对乙方履行本合同产生重大不利影响的判决、裁定、裁决或具体行政行为。

4、乙方为签署本合同所需的内部授权程序均已完成，本合同的签署人是乙方的法定代表人或授权代表人。

本合同生效后即对合同双方具有法律约束力。

第十四条保密

甲乙双方保证对在讨论、签订、执行本协议过程中所获悉的属于对方的且无法自公开渠道获得的文件及资料(包括商业秘密、公司计划、运营活动、财务信息、技术信息、经营信息及其他商业秘密)予以保密。

未经该资料 and 文件的原提供方同意，另一方不得向任何第三方泄露该商业秘密的全部或部分内容。

但法律、法规另有规定或双方另有约定的除外。

保密期限为 年。

第十五条通知

1、根据本合同需要一方向另一方发出的全部通知以及双方的文件往来及与本合同有关的通知和要求等，必须用书面形式，可采用(书信、传真、电报、当面送交等)方式传递。

以上方式无法送达的，方可采取公告送达的方式。

2、各方通讯地址如下：。

3、一方变更通知或通讯地址，应自变更之日起日内，以书面形式通知对方；否则，由未通知方承担由此而引起的相关责任。

第十六条合同的变更

本合同履行期间，发生特殊情况时，甲、乙任何一方需变更本合同的，要求变更一方应及时书面通知对方，征得对方同意后，双方在规定的时限内(书面通知发出天内)签订书面变更协议，该协议将成为合同不可分割的部分。

第十七条合同的转让

除合同中另有规定外或经双方协商同意外，本合同所规定双方的任何权利和义务，任何一方在未经征得另一方书面同意之前，不得转让给第三者。

任何转让，未经另一方书面明确同意，均属无效。

第十八条争议的处理

1、本合同受中华人民共和国法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解；协商或调解不成的，按下列第种方式解决：

(1) 提交仲裁委员会仲裁

(2) 依法向人民法院起诉

第十九条不可抗力

1、如果本合同任何一方因受不可抗力事件影响而未能履行其

在本合同下的全部或部分义务，该义务的履行在不可抗力事件妨碍其履行期间应予中止。

2、声称受到不可抗力事件影响的一方应尽可能在最短的时间内通过书面形式将不可抗力事件的发生通知另一方，并在该不可抗力事件发生后日内向另一方提供关于此种不可抗力事件及其持续时间的适当证据及合同不能履行或者需要延期履行的书面资料。

声称不可抗力事件导致其对本合同的履行在客观上成为不可能或不实际的一方，有责任尽一切合理的努力消除或减轻此等不可抗力事件的影响。

3、不可抗力事件发生时，双方应立即通过友好协商决定如何执行本合同。

不可抗力事件或其影响终止或消除后，双方须立即恢复履行各自在本合同项下的各项义务。

如不可抗力及其影响无法终止或消除而致使合同任何一方丧失继续履行合同的能力，则双方可协商解除合同或暂时延迟合同的履行，且遭遇不可抗力一方无须为此承担责任。

当事人迟延履行后发生不可抗力的，不能免除责任。

4、本合同所称“不可抗力”是指受影响一方不能合理控制的，无法预料或即使可预料到也不可避免且无法克服，并于本合同签订日之后出现的，使该方对本合同全部或部分的履行在客观上成为不可能或不实际的任何事件。

此等事件包括但不限于自然灾害如水灾、火灾、旱灾、台风、地震，以及社会事件如战争(不论曾否宣战)、动乱、罢工，政府行为或法律规定等。

第二十条合同的解释

本合同未尽事宜或条款内容不明确，合同双方当事人可以根据本合同的原则、合同的目的、交易习惯及关联条款的内容，按照通常理解对本合同作出合理解释。

该解释具有约束力，除非解释与法律或本合同相抵触。

第二十一条补充与附件

本合同未尽事宜，依照有关法律、法规执行，法律、法规未作规定的，甲乙双方可以达成书面补充合同。

本合同的附件和补充合同均为本合同不可分割的组成部分，与本合同具有同等的法律效力

第二十二条合同效力

本合同自双方或双方法定代表人或其授权代表人签字并加盖公章之日起生效。

有效期为年，自年月日至年月日。

本合同正本一式份，双方各执份，具有同等法律效力；合同副本份，送或留存一份。

甲方(盖章)：

法定代表人(签字)：

委托代理人(签字)：

签订地点：

年月日

乙方(盖章):

法定代表人(签字):

委托代理人(签字):

签订地点:

年月日

销售合同样本篇二

本人在销售工作中已经有几年的时间了，对于销售合同这方面，也积累了一点心得体会。今天，我要分享一下我的看法和体会，希望对初入销售行业的同行们有所帮助。

第一段：了解市场与客户需求是制定销售合同的重要因素

一个成功的销售合同，要从市场以及客户需求两个方面考虑。市场需求是关键，而客户需求更为核心。因此，在制定销售合同之前，必须仔细分析市场，了解市场上同类产品的价格和市场销售情况。此外，也必须深入了解客户的需求和要求，并根据这些信息来完善销售合同，以确保销售的顺利进行。

第二段：清晰的条款可以避免合同纠纷

一个合同的目的是为了规范买卖双方的交易行为，确保交易的顺利进行。因此，在编写销售合同时，一定要把买卖双方的权利和义务规定得尽可能明确。在条款中，应包含商品的名称、数量、交付时间、交付方式、保修条款及售后服务等内容，以保障双方的合法权益，并避免可能发生的合同纠纷。

第三段：合规合法是制定销售合同的重要保障

当制定销售合同时，必须遵守相关的法律法规。要注意的是，不同行业、不同商品销售的法律法规是不同的。因此，在制定销售合同时，要仔细学习相关法律法规，确保自己编写的合同合规合法。此外，也要特别注意保护自己的知识产权和商业秘密，尤其在涉及敏感和高风险领域时。

第四段：灵活性是销售合同的另一重要特点

不同的客户、市场和情况都有着不同的需要，合同内容要针对不同的需求和场景制定。同时，也必须根据市场情况和客户反馈不断修订销售合同。项目中遇到的许多问题和潜在问题，在合同中留一定的空间，用不同方法解决，都是比较好的选择。灵活性是制定销售合同的另一重要特点，也是考验销售能力和商业谈判技巧的关键。

第五段：总结

一份完美、有效的销售合同是一个销售过程中至关重要的文件。在制定销售合同时，一个销售人员要充分了解市场和客户需求，并保持灵活性，同时，也要遵守法律法规，以确保交易的顺利进行。总之，润物无声，制定销售合同也是如此，设身处地去理解客户需求和行业规则，积极与客户沟通并不断完善销售合同，最终实现销售成功的目标。

销售合同样本篇三

销售合同是商业交易中必不可少的一部分，可以帮助双方确立合作关系、规范交易内容和条款，从而达到降低风险、保障权益的目的。作为销售人员，签订销售合同是我们工作中不可避免的一环，本文将介绍我对销售合同的心得体会。

一、关注交易条款

在签订销售合同时，我们首先要关注合同中所包含的交易条

款，包括商品数量、价格、质量标准、交货期限、付款方式等方面的内容。将条款确定清楚、明确可行、合理合法，有利于双方建立起相互尊重的合作关系，有利于双方放心合作。

二、注意条文精细

不同的交易对象和交易内容，所需要的销售合同也会有所不同。当我们准备签订销售合同时，必须注重合同的精细程度。比如，对于某些产品，可能需要专业的技术条款，对于有特殊属性的产品，如有特殊质量标准的食品，应有环保、安全等方面的关键性条款。我们应遵守法律法规，在准备合同文本时，注重每一个条款的文字表述和表达方式。

三、签订后的履约问题

合同签订是信用交易形式，要求合同双方严格遵守合同条款，没有任何违约行为。我们必须认真对待合同履约问题，当我们在合同履约过程中遇到问题时，应谨慎处理，及时与合作方进行沟通，共同解决问题。合同中履约问题的解决要通过合同条款、帮助或协商解决两种方式来解决。通过前期人际关系的建立，了解合同签订对象的意图和需求，有助于减少后期营销成本的支出和合作时间等问题。

四、强调保密性问题

合同通常涉及到双方的商业机密，尤其是涉及到商品的技术秘密、客户资源等。我们必须慎重处理合同保密性问题，特别在外部环境中避免泄露此类信息，以保护商家利益，维护商业信用。我们可以采取进一步的保密措施，比如使用加密技术和防火墙等保证合同和相关信息的安全性。

五、注重合同维护

我认为，合同并非仅仅是简单的黑白条文，它应该是企业之

间合作关系的纽带。我们在签订销售合同时，应该注重合同的定期维护和评估，及时根据双方合作的不同情况、新的市场环境和法律法规等因素进行合同修改，保证合同的有效性，并不断提升业务伙伴关系。

总而言之，销售合同对于企业在商务活动中起着至关重要的作用。我们必须注重条款精细程度、保证履约、维护合同有效性等方面，为企业合同的签订提供保障，为企业的成功贡献自己的力量。

销售合同样本篇四

甲方位于中__5幢b1602室空屋子给乙方，装修构料，往甲、乙双方计算协议好了，此房屋装修购料要费用贰佰万元整，在双方合作期间定下以下协议：

- 1、乙方在____月____日开始，装修购料，到年前必须完工。
- 2、乙方负责装修购料，乙方对其质量负责，并负责材料保修期内进行维修和更换，如乙方提供材料的质量问题，乙方应负全部责任。
- 3、乙方如购好材料在运输时中途发生损坏，全部由乙方自己负责。
- 4、乙方要完全按照甲方提供的欧式风格装修购料。
- 5、甲方居室后，如不小心造成人为问题，有甲方自己负责。
- 6、乙方装修购料完工后，天内把贰佰万元整如期付给乙方。
- 7、以上未尽事宜，由双方友好协商解决，协商不成的，提请相关部门仲裁解决。

8、本协议一式三份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效应。双方共同签署起即日生效。

甲方(公章)：_____

乙方(公章)：_____

_____年____月____日

_____年____月____日

销售合同样本篇五

我们生活中所用到的物品，大都是从商家那里购买得来的，而这些购买的背后就少不了涉及到销售合同。销售合同是商家和消费者之间约定的一种法律关系，它囊括了双方商定的商品种类、数量、质量、价格、交付时间等内容。从这些方面来看，我的购买背后肯定离不开销售合同的涉及。那么，在这些年的购买过程中，我也逐渐认识到了销售合同的心得体会。

第二段，销售合同的重要性

在购买商品的时候，销售合同显然起着至关重要的作用。首先，在商品的数量、质量、价格等方面明确约定，可避免造成拖延交货、商品不符合规格、争议等问题。其次，在情况未能如期履约的情况下，合同规定了责任方，能够使各方有据可依；再者，在消费者权益受损的情况下，合同签订时间、地点、方式等相关信息也可给消费者提供法律支持，保障消费者的合法权益。

第三段，签订销售合同的规则

当我们决定购买某种商品时，我们必须了解签订销售合同的

规则。首先，对于双方商定的商品种类、数量、价格等方面信息应事先充分沟通。随后，应尽量在文字上约定交付时间、交货地点、支付方式等交易细节。最后，在签署合同时，一定要仔细阅读合同内容，注意条款的解释和定义，以便在争议解决时，有据可依。

第四段，避免合同中的陷阱

合同中常常会存在一些陷阱，我们必须认真避免。第一，要注意合同的有效期，不要在合同过期前妄图扩大等。第二，要注意对甲乙双方的权利、义务是否平等，不要存在单方面承诺一方的请客现象。第三，要注意商品质量和质量保证的规定，不要将产品售出后，为了判断品质或规格上的问题而造成不必要的麻烦。

第五段，结论

总结来讲，销售合同是商家与消费者之间最基本也最重要的契约关系，我们必须在购买商品时注意签订销售合同的规则，避免合同中的陷阱，让双方商户得到有效的保障，更好的保护自己的权益，从而维护市场秩序，促进稳定的市场发展。

销售合同样本篇六

供应商：_____。

地址：_____

邮政编码：_____

电话：_____。

法定代表人：_____。

地址：_____

邮政编码：_____

电话：_____。

法定代表人：_____。

一、产品名称、品种、数量、金额和交货时间

二、质量标准、用途

三、验收方法及时间和地点

四、检验检疫单位、地点、方法、标准和费用负担

5. 交货地点(交货)、运输方式和成本负担

不及物动词超限欠载振幅损失及计算方法

七、包装标准、包装材料供应和回收及费用负担

八. 结算方式和期限

九、存款的金额和时间

十、如需提供担保，设立合同保函，作为本合同的附件

xi□违约责任

十二. 解决合同纠纷的方法

十三. 其他商定事项

供应者

公司名称:_____ (盖章)

替代:_____

开户银行:_____

账号:_____

_____日。

需求方

公司名称:_____ (盖章)

替代:_____

开户银行:_____

账号:_____

____年__月__日。

销售合同样本篇七

供方(以下简称甲方):

购方(以下简称乙方):

购方所建工程名称: 购方所建工程地址: 经双方协商, 特订立本合同, 详情如下:

一、货物内容:

质量要求, 确保无黄心、腐朽、方木缺边不超过总货量的。

二、结算及付款方式

1、付款方式：

2、结算依据：由收货单位指派收料人员所开据的收料单内容为准，收料单中必须注明当日收货日期、规格型号、数量、方量等。

3、可用现金或转账结算。

三、双方责任：

1、乙方(购货方)应提前向甲方(供方)通知送货时间、规格及数量。

2、甲方负责运输或装卸，运输费与装卸费用由甲方承担。

3、如乙方没有按时支付货款，甲方有权单方面终止协议，并要求乙方按照一个月一张板子上涨贰元计算，方木一个月每根每月加壹元计算。

四、如果双方发生违约责任协商无果，则应向甲方所在地人民法院提起诉讼，不得提出管辖异议。

五、本合同自甲方双方签字盖章之日起生效，本合同一式份，各具同等法律效力，未尽事宜双方另行协商。

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

销售合同样本篇八

在市场经济发展的今天，销售代理合同已经成为了一种常见的市场行为。但由于销售代理不当或者合同缺乏规定，常常会导致各种经济纠纷。经过一系列的案件办理和总结，我对于销售代理合同办案有了更深刻的认识和感悟。

第二段：销售代理合同的规定

销售代理合同是通过双方协商达成的，用于规范代理销售行为，明确权利和义务的一种合同。合同中应当明确代理商的商品种类、价格、退换货条款、促销规则等细节，以及双方的违约责任和补偿等内容。制定合同需要考虑市场环境、双方利益、法律规定等多个维度，确保双方权益得到保障。

第三段：销售代理合同的纠纷及应对

在销售代理过程中可能出现的纠纷主要包括代理商与供应商之间的利益分配、供应商未能履行承诺等问题。在这种情况下，应当及时对合同条款进行解读。然后再通过协商或进行仲裁，尽量避免涉及法律诉讼，以节约时间和成本。

第四段：销售代理合同的实际操作

销售代理合同的操作需要注意几个方面。首先，要明确代理品牌质量和售后服务。其次，要充分了解市场价格和市场需求，以保证销售量。第三，要制定相应的合同草案，尽可能覆盖细节，避免模糊不清的情况发生。最后，要及时进行追踪和监控销售情况和供应商情况，及时处理问题。

第五段：结语

销售代理合同办案是长期的工作，需要不断总结经验，不断学习新知识。在今后的工作中，我将进一步加强对于合同条

款的敏感度和理解度。并且在实际操作中不断总结经验，提高工作效率和专业水平。同时我也推荐大家在合同的签订中给予合同文本的重视，健全的合同可以在不同情况下给予你不同层次的保护。

销售合同样本篇九

需方湖南省第四工程有限公司株冶低货位项目部(以下简称甲方)

供方株洲天仙水泥有限公司(以下简称乙方)

经协商同意，根据中华人民共和国经济法的规定，订立合同如下：

第一条甲方向乙方订货总值为人民币140万元。其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等如表所列。

第二条验收方法;由甲方现场验收，乙方应确保质量合格，如出现问题，乙方在接到甲方通知24小时负责处理解决。

第三条货款及费用等付款及结算办法

第五条交货规定

1. 交货方式：甲方提供一定的材料验收场地，保证货运道路畅通。石子采用过磅计量，以磅单为准，甲方派人过磅抽检。
2. 交货地点：株冶低货位施工现场
3. 交货日期：甲方天提前三通知
4. 运输费：包含在货款内

第六条经济责任

(一) 乙方应负的经济责任

1. 产品花色、品种、规格、质量不符本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之三计算向甲方偿付逾期交货的违约金。
2. 乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的5%的罚金。
3. 产品包装不符本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值2%的罚金付给甲方。
4. 产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之三的罚金。

(二) 甲方应负的经济责任

1. 甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值%的罚金。
2. 甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍按合同规定收货。
3. 甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之三的罚金。如甲方始终

不能提出应提交的上述资料等，应视同中途退货处理。

4. 属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之三的罚金。

5. 甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之三计算付给乙方，作为延期罚金。

6. 乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因此而造成的损失和运输费用及罚金。

第七条产品价格如须调整，必须经双方协商，并报请物价部门批准后方能变更。在物价主管部门批准前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之三作为罚金付给甲方。

第八条甲、乙、任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商，并报请上级主管部门备案。提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额%的补偿金。

第九条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前__天与甲方协商。

第十条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十一条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得对方主管机关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免于承担违约责任。

第十二条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，任何一方均可向国家规定的合同管理机关申请调解仲裁。如一方对仲裁不服，可于接到仲裁书后15日内向人民法院起诉。

第十三条本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十四条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同效力。

第十五条本合同共一式四份，由甲、乙双方各执正本一份、并报双方主管部门各一份。

订立合同人：

甲方：湖南省第四工程有限公司株冶低货位项目部盖章

乙方：株洲天仙水泥有限公司盖章

经办人：_(盖章) 经办人：_(盖章)

地址：_____ 地址：_____

电话：_____ 电话：_____

开户银行：建行香樟路支行____ 开户银行：建行株洲电力支行____

帐号帐户

__年__月__日__年__月__日

销售合同样本篇十

销售代理合同是一个重要的商业合同，它关系着代理商和厂商的利益，也关系着消费者的权益。因此，对于销售代理合同的管理和执行，必须保证合法、公正、严谨。在办理销售代理合同案件中，我们应该如何加强管理，维护各方权益？本文将结合实际案件，分享一些心得体会。

第二段：认真审核合同

在销售代理合同签订过程中，合同审核的重要性不容忽视。我们必须仔细审查每一项条款，对于不合法或不利于代理商权益的条款，必须予以调整。同时，要把握好合同的平衡点，在维护代理商权益的同时，也要考虑到厂商合法的利益。只有这样，才能保证合同的公正性和稳定性。案件中曾出现过代理商因对合同条款不熟悉，将某项合同权利免除了的情况，后来争议才发生。因此我们在审查合同时，要清楚了解每一项权益的含义，千万不能轻易放弃代理商的权益。

第三段：维护代理商合法权益

在合作期间，我们应该督促厂商履行于代理商的承诺，包括价格、销售量等承诺。任何一方违反承诺，都有可能引发争议。除此之外，代理商在合作中所获得的利润也应得到充分保障。我们应定期对厂商的销售情况进行调查，对销售数量不足或价格波动等情况进行及时纠正，确保代理商的利益受到保护，减少代理商因合作而产生的损失。案例中曾发生过一个代理商因厂商恶意违约，导致代理商财产损失，从而导致案件逐渐扩大的情况，我们必须在合同履行过程中，及时发现、处理这种问题，避免代理商权益受到侵害。

第四段：规范销售操作

在销售代理合同执行过程中，我们必须保持言行一致，在销

售操作过程中要坚守法律底线，避免违反相关规定。注意销售过程中的信息公开，不得故意隐瞒或虚构信息，做到真实、准确。同时，我们也要制定良好的销售政策和培训计划，帮助代理商提高销售水平，提高忠诚度。对于销售操作中出现重大问题，以及代理商造成的违规行为，及时进行处理，以避免产生不良影响。

第五段：加强协同配合

销售代理合同执行过程中，各方之间应该加强沟通与协调，共同努力维护好权益。协作配合是解决合同争议的关键，我们要做到依据合同约定，尽可能在有利于各方利益的前提下解决争议，并且保持合同履行的平衡。如果争议无法得到妥善解决，我们可以尝试通过调解、仲裁以及法律诉讼等方式寻求最终解决方案。

结论：

销售代理合同管理和执行是一个系统性的工作，需要各方共同努力，才能实现平衡、公正、合理地保护各方权益。我们必须加强管理，严格执行，遵循法律规定，规范操作，加强配合，从而提供持续而稳定的商业服务。通过以上的分享，相信每一个人都能更好地管理销售代理合同，为商业社会的发展做出更有价值的贡献。