

# 销售合同简单(汇总5篇)

随着人们法律意识的加强，越来越多的人通过合同来调和民事关系，签订合同能够较为有效的约束违约行为。那么合同的格式，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。

## 销售合同简单篇一

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

为了确保甲、乙双方的合法权益，现就住宅及车库买卖有关事项签订本私有房屋买卖协议如下：

第一条经甲乙双方共同协商，甲方自愿将位于出售(出让)给乙方，其中：住宅建筑面积为平方米。

第二条上述住宅及车库杂物房的`出售价(含出让价，下同)为(元)(以下金额均为人民币)。

此价格自甲乙双方签订协议书之日起不得变更。

第三条付款方式：实行分期付款，首期支付，

第二期支付具体支付时间及方式如下：

(二)在甲方办妥上述住宅所有权过户手续并将新的《房产证》及车库杂物房的《使用权出让证》交给乙方的当天支付。

第四条甲方必须在收到乙方支付的首期购房款并归还按揭借贷余额取回《房产证》后的\_\_\_\_日内，与乙方共同到房产部门办理上述住宅所有权过户手续，并将新的《房产证》交给

乙方。

上述住宅一经办理所有权过户手续，房屋的产权及使用权归乙方所有，甲方不再拥有产权及使用权，原入住人员或存放的物品必须在住宅所有权过户后的\_\_\_\_日内搬离。

第六条私有房屋买卖协议中鉴于甲方原来只拥有车库杂物房的使用权而无所有权，仅取得车库杂物房的《使用权出让证》，而《使用权出让证》又不能到发证机关办理“使用人”变更手续的实际情况，该车库杂物房及对应的《使用权出让证》自乙方付清上述购房款(含车库杂物房的出让金)之日起至该车库杂物房使用权终了之日止归乙方使用和保管。

第七条上述住宅及车库杂物房的.交易金额()不包括售房应缴税费及办理住宅所有权过户手续费等各种税费，此项税费由乙方承担。

第八条违约责任：

(一)乙方未在规定的时间内将购买上述住宅、车库的款项支付给甲方的，由甲方按日加收违约金额的百分之的违约金。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_

甲方代理人(签章)：\_\_\_\_\_乙方代理人(签章)：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签于\_\_\_\_\_签于\_\_\_\_\_

## 销售合同简单篇二

双方授权代表友好协商，取得一致意见，签订销售确认书，其条款如下：\_\_\_\_\_

(1) 价格；

(2) 货物从生产厂到达交货港的运输费；

(3) 适合空运条件的包装费；

(4) 买方委托卖方办理销售确认书所列货物由港空运至港。运输费、保险费、手续费等一切费用均由买方支付。

3. 公司于付款日期向银行开出现金支票。卖方收到现金支票后即开出如下单据： \_\_\_\_

(1) 空运提单；

(2) 商业发货票(运费、保险费及手续费等收据)；

(3) 装箱单一式两份(其中一份装入箱内)。

## 5. 保证

(1) 卖方保证该零部件不具有权利上的瑕疵，并且卖方提供给买方的任何产品均为合法产品，不存在侵犯任意第三人知识产权或其他任何的违法情形，保证买方不会因为本合同的履行而侵犯他人的合法权益，如果买方因卖方原因涉诉，则一切不利后果应当由卖方承担。

(2) 双方保证合同订立时本合同的一切陈述均属真实。

(3) 任何一方违反上述义务应赔偿另一方因此造成的损失，并且守约方有权解除合同。

6. 保密对于双方为履行本合同知悉的对方的技术资料等商业秘密，双方应当承担保密义务，不得为任何第三方知悉上述保密信息，并且本条款并不因本合同的无效而丧失效力，保密义务不因本合同的终止或者解除而免除。

7. 争议解决双方对于履行本合同而产生的争议，应当经过友好协商解决，经协商无法达成一致的，任何一方有权向人民法院提起诉讼。本合同适用中华人民共和国法律进行解释和处理争议。

8. 买卖双方各持中文和文，销售确认书份，至最后代表签字之日起立即生效。

\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

## 销售合同简单篇三

### 第一章目的及适用范围

1. 为加强作业合同（协议）的管理，规范和约束本公司的经营行为，维护公司的合法权益，根据《中华人民共和国合同法》（以下简称《合同法》）及有关法律法规，结合我公司实际管理模式，制定本规定。

2. 凡公司行政隶属范围内的各部门、分公司、事业部签订销售合同均遵守本规定。

3. 本规定内容涵盖销售信息、合同签订、合同移交与存档、合同执行等合同管理过程

### 第二章定义

4. 各市场营销部门：包括公司市场营销部，事业部市场营销部，分公司市场营销部以及事业部基地的市场营销岗位。

5. 公司市场营销部：公司职能部门维度上负责公司整体市场营销运做的部门

6. 合同信息：即销售信息，包括甲方发出的作业信息，合同

以及标书等形式

7. 销售合同：与油田勘探和开发有直接关系的或营业执照上许可的、通过作业服务能够为公司带来收入的合同。

7.1 战略性合同：金额不限，但牵涉到新客户，新业务领域，涉外业务的合同。

7.2 重大金额合同：（建议）金额大于事业部去年合同金额总和30%的合同。

7.3 一体化合同：需要多个事业部共同进行的相关性业务合同。

7.4 松散型总包合同：牵涉到多个事业部，但不是完全相关性业务的合同。

7.5 限额以上单包合同：非战略性、非重大金额的事业部单包合同中金额超过去年本事业部合同金额总和10%的合同。（建议）

7.6 限额以下单包合同：非战略性、非重大金额的事业部单包合同中金额低于去年本事业部合同金额总和10%的合同。（建议）

8. 低价审查：分公司对属地内事业部负责的限额以上单包合同，事业部对基地负责的限额以下单包合同行使的职能，即控制合同金额不得低于公司底线价格，避免出现过多不正当低价合同损害公司利益。

### 第三章公司、分公司及事业部的合同管理职责

9. 公司市场营销部职责：

9.1 宣传贯彻《合同法》和国家有关法律、法规，制定并组织实施公司合同管理的规章制度。

9.3向公司法定代表人提出年度和单项授权委托人名单，并办理相关授权手续。

9.4管理公司合同章。

9.5负责公司所有销售信息的汇总与分析，并保管信息记录

9.6负责对公司战略性、重大金额、一体化销售合同的评审、谈判、签约和履行的动态管理。

9.7负责对事业部与分公司负责的销售合同进行指导，并依照权限进行审查与控制

9.8制定必要的合同规范文本。

9.9制定公司合同管理人员的培训计划，并检查监督事业部与分公司的培训工作。

9.10对公司所签合同统一编号、登记台帐、分类归档，并指导分公司与分公司对其负责的合同统一编号、登记台帐、分类归档。

9.11负责提供公司所签合同交印花税的台账并作好记录。

9.12负责合同执行过程中的动态统计分析。

9.13负责合同执行过程中。

9.14公司规定的其它职责。

## 10. 事业部市场营销部的职责

10.1依据国家有关法律、法规及公司合同管理的规章制度建立本单位合同管理的规章制度，并受公司市场营销部与分公司监督管理完成合同管理工作。

10.2推行和使用公司的合同规范文本。

10.3制定本事业部合同管理人员的培训计划。

10.4搜集汇总本事业部的销售合同信息，及时向属地内分公司以及公司市场营销部传递信息。

10.5在属地分公司的配合与支持下，负责完成本事业部承担的限额以上以及限额以下的单包合同的评审、投标、谈判等过程。

10.6负责运做公司市场营销部委托的销售合同。

10.7负责配合相关分公司完成其承担的松散型总包合同，并提供相应的支持。10.8负责合同中的规定义务的履行。

10.10负责向作业所在地区分公司和公司市场营销部按规定报送合同的动态履行情况。

10.11负责本分公司承担的松散型总包合同执行过程中的动态统计分析。

10.12收集整理本事业部合同在签订、履行、变更、终止或解除中的有关资料，建立台帐并归档。

## 11. 分公司市场营销部的职责

11.1依据国家有关法律、法规及公司合同管理的规章制度建立分公司合同管理的规章制度，并受公司市场营销部监督指导完成合同管理工作。

11.2搜集汇总本分公司属地内的销售合同信息，及时向公司市场营销部传递信息。11.3推行和使用公司的合同规范文本。

11.4制定本分公司合同管理人员的培训计划。

11.5负责组织本属地松散型总包合同的评审、投标、谈判、签约和履行及纠纷的处理。

11.6管理分公司合同章，行使签署属地范围内事业部极其基地所负责的销售合同职能，并负责向客户传递销售合同或标书文本。

11.7负责对属地范围内事业部承担的限额以上单包合同进行低价审查，以避免低于成本价合同出现损害公司利益。

11.8负责定期向公司市场营销部汇报属地内事业部合同管理的相关内容。

11.9负责在属地内的合同执行过程中发生争议或安全故障时及时向公司市场营销部及有关领导汇报，组织相关事业部办理合同纠纷或故障的协商、调解、仲裁或诉讼，为事业部提出纠纷或故障解决的技术与实务操作内容提供支持。

11.10对所签订合同按公司的要求进行统一编号，登记台帐和分类归档。11.11负责交纳并管理本分公司签署的销售合同印花税。

11.12负责本分公司承担的松散型总包合同执行过程中的动态统计分析。11.13负责承办合同的签订、变更、终止、解除。

11.14合同管理的其它职责。

#### 第四章销售信息管理

12. 即时销售信息管理：

12.1公司市场营销部：建立市场营销系统的信息系统并进行管理与维护，使得三维各市场营销部门的市场信息能得到最大限度地共享，提高信息传递效率，减少传递过程中的信息



损耗。

12.2 三维各市场营销部门：负责将每日本部门搜集到的销售信息制作成《当日销售信息表单》。

12.3 事业部基地及其作业机构：负责把每日得到的销售信息汇总到基地（作业单位），由其形成销售表单，于当日分别向事业部与分公司传递。

12.4 事业部市场营销部：市场营销人员根据当日各自搜集到的销售信息制作本人的《当日销售信息表单》并提交事业部市场营销部，由专门信息管理岗位人员汇总本事业部市场营销部、基地与作业机构的销售信息表单向公司市场营销部传递。

12.5 分公司市场营销部：负责根据当日各自搜集到的销售信息制作本人的《当日销售信息表单》并提交给分公司市场营销部，由专门信息管理岗位人员汇总本分公司市场营销部、属地内基地的销售信息表单向公司市场营销部传递。

12.6 公司市场营销部：负责将公司高层领导以及职能部门人员提供的销售信息制作成为《当日销售信息表单》。

12.7 三维各市场营销部门：收到标书或合同文本时，如果不属于本部门负责范围内，必须根据公司合同的划分，向有权承担该合同的部门进行电话沟通，并迅速传递标书活合同文本至该部门。

13. 定期销售信息管理：

13.1 事业部市场营销部：负责在每月月底汇总本月的《当日销售信息表单》中的销售信息，形成《月度销售信息表单》，并配以《本月事业部销售分析》，提供给公司市场营销部。

13.2分公司市场营销部：负责在每月月底汇总本月属地内的《当日销售信息表单》中的销售信息，形成《月度销售信息表单》并配以《本月分公司销售分析》，提供给公司市场营销部。

13.3公司市场营销部：负责在每月月底汇总本部门的《当日销售信息表单》中的销售信息，在收到事业部与分公司的月度销售表单及销售分析后，于下个月5日之前作出《月度公司销售分析》并反馈给各事业部与分公司。

## 第五章合同的签定

### 14. 委托代理授权管理：

14.1公司合同签订实行委托代理制，由公司法定代表人授权委托代理人签订合同。14.2被授权的年度委托代理人包括公司总裁、公司主管市场营销工作的执行副总裁，市场总监，总部市场营销部总经理，分公司总经理和根据工作需要由公司法定代表人直接授权的委托代理人。

14.3单项合同被授权的委托代理人为各事业部总经理或根据工作需要由公司法定代表人直接授权的委托代理人。

### 14.4授权委托按下列程序办理：

14.4.1由公司市场营销部提出委托代理人建议名单；

14.4.2公司法定代表人对名单进行审查批准，并签署委托代理证书。

14.5委托代理人不得将委托代理证书转借他人或涂改。凡调离本单位或改做其他工作失去代理条件的，应主动向合同主管部门缴销证书。

15. 合同的分类：

15.1 公司合同运做根据是否参与客户招投标活动分为投标合同与非投标合同。15.2 根据合同运做主体划分，合同分为战略性合同：公司市场营销部负责，包括本土战略性合同与涉外战略性合同。

## 销售合同简单篇四

甲方：

注册地址：

乙方：

性别：

民族：

出生日期：

身份证号码：

家庭住址：

甲乙双方为建立劳动关系，明确双方权利义务，在平等自愿、协商一致的基础上，依据《中华人民共和国劳动法》订立本劳动合同。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

本合同为\_\_\_固定期限\_\_\_\_\_劳动合同。

本合同于\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日生效，至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日终止，其中试用期为\_\_\_个工作日。

试用期优异者满\_\_\_个工作日后可提前申请转正，试用期中乙方不合格则合同自动解除，转正后首期合同为两年期限，此后一年一签。（试用期满乙方合格则自动转为正式合同）

- 1、乙方同意甲方工作的需求，安排在\_\_\_部从事\_\_\_岗位工作。
- 2、乙方应按照甲方关于岗位工作内容和岗位职责要求达到技能标准并完成工作指标；
- 3、乙方应严格遵守甲方各项规章制度；
- 4、甲方根据工作需要及乙方情况，可以调换乙方的工作或岗位；
- 6、遵守职业道德，严守甲方的商业及技术机密。

此条款无论合同解除与否十年内有效。

- 1、甲方安排乙方在洛阳工作执行每周工作五天，每天小时每周不超过\_\_\_小时工作制；
- 2、在国家法定节假日期间，甲方按国家规定安排乙方休息；
- 3、因特殊原因需要延长工作时间的，并应根据当年工作情况给予适当调休（跨年作废）。

1、双方实行保密工资制度。试用期工资为每月\_\_\_元，转正后工资为每月\_\_\_元。

2、甲方洛阳公司每月10日，甲方北京公司每月15日以现金方式支付乙方工资。去北京学习或工作的员工在基本工资外另加每天100元补助，员工入司后一律执行保密工资制，每位员工工资额由公司经理根据部门主管的评价意见决定。

3、甲方在经济效益提高基础上，每年应逐步提高乙方的工资

水平（入司一年以上员工）。

4、甲方视年度经营情况及乙方工作表现，年终时决定是否向乙方发放及发放多少奖金。

5、派往北京工作的人员，去京车费由北京公司承担。先由员工个人垫付，到京工作一个月后，员工凭车票在北京公司报销车费。

6、到京工作的试用期员工，公司提供免费住宿，并提供一套全新被子、褥子、枕头，但需自备被套、床单、枕套等生活用品。三个月试用期结束后，被褥免费，归个人所有，员工在试用期内或派去北京工作期间因个人原因离京，公司所提供的被褥每套费用300元，则由个人承担，被褥归个人所有。

7、从乙方到公司办理入职手续起开始计算工资。

2、乙方应遵守劳动纪律和各项规章制度，如有违反甲方有权根据规章制度进行处理，直至解除本合同。

1、乙方在生产（工作）过程中，必须严格遵守安全操作规程，对甲方管理人员违章指挥、强令冒险作业时有权拒绝执行。

2、甲方安排乙方从事特种作业的，必须按国家规定对乙方进行专门培训并取得特种作业资格或者乙方已经过专门培训取得特种作业资格。

1、经甲乙双方协商一致可解除本合同（合同到期不再续约和合同集体变更属自动解除）。

2、乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除本合同：

（1）在工作期间，技能、身体或其它原因，不能胜任本职工作；

(2) 严重违反劳动纪律或规章制度的；（早退累计超过五次，旷工累计超过三天，事假累计超过三十天）

(3) 失职给甲方利益造成重大损失的；

(4) 乙方患病或非因工负伤，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排工作的；

(5) 不能胜任甲方在发展过程中岗位技能要求的及伪造学历、履历者；

(6) 无论任何原因泄露公司商业、技术机密者；

(7) 在外做兼职工作。

(8) 被依法追究刑事责任；

3、乙方解除劳动合同（包括合同到期不再续约）应提前以书面形式提前一周通知甲方；下列情形之一的，乙方可以随时解除本合同：

(1) 甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的；

(2) 甲方未按照本合同约定支付劳动报酬或者提供劳动条件的。

1、甲方有下列情形之一的，给予乙方经济补偿和赔偿：

(1) 无故苛扣或者拖欠乙方工资的；

(2) 低于当地最低工资标准支付乙方工资的；

(3) 甲方无故解除劳动合同，对乙方造成损害的；

2、乙方有下列情形之一的，应当按照劳动部《违反和解除劳动合同的经济补偿办法》和《违反规定订立和解除劳动合同的赔偿办法》的规定，给予甲方经济补偿和赔偿。

(2) 不辞而别或辞职通知期未够合同中规定时间的；

(3) 辞职交接有隐瞒，或恶意漏缺不配合交接的；

3、乙方因本合同第八条中(2)(3)(5)(7)(8)原因解除合同，乙方加班不再计算。

4、乙方离职后两年内不得从事与甲方相同产品及同行业的相同工作，否则赔偿对甲方所造成的直接或间接经济损失，高级管理人员要对公司年度经营目标造成的损失进行赔偿。

双方在履行本合同过程中发生争议，调解无效可自劳动争议发生之日起60日内向洛阳市劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

对仲裁裁决不服可向洛阳市人民法院提起诉讼。

本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力，涂改或未经授权代签均为无效。

附加条款与正式条款具有同等法律效力。

甲方：

乙方：

法定代表人：

签订时间：

委托代理人：

签订时间：

## 销售合同简单篇五

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在地区成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

三、甲方的责权：

1、甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。

2、合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。

3、甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。

4、合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。

5、为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金元，合同期满或双方同意终止合同时，



乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

#### 四、乙方的责权：

- 1、乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
- 2、乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失（冲货量零售价的三倍）。
- 3、乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。
- 4、乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

#### 五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向甲方提供书面要货计划。

#### 八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自年月日至年月日。

甲方： 乙方：（签名）

签字： 身份证号：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：