

# 最新酒类销售协议(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 酒类销售协议篇一

甲方(需方):

乙方(供方):

依据《中华人民共和国合同法》、《产品质量法》等有关法律、法规，甲乙双方经友好协商，自愿订立本合同，以便共同遵守。

合同总金额(rmb)大写: 小写:

交货时间: 合同签订生效后，乙方于年月日前将本合同产品发给甲方;

乙方将合同产品运输至甲方，交货地点为

运输方式:

甲方用现款付款方式付出合同款项: 甲方于年月日以现金付款方式付出合同全额款项;

乙方在收到甲方货款后，向甲方开具销售发票。

如甲方未能在合同约定的付款期限内履行完付款义务，货物的产权属于乙方，乙方有权将货物收回或要求甲方支付全部

货款并承担违约责任。甲方需承担因违约给乙方造成的经济损失，包括但不限于支付违约金、货物收回费用和如果本合同完全履行给乙方带来的预期利润及其他相关费用。

甲方须在收到货物后2日内组织完成全部货物的验收。若货物抵达后的2日内无书面或传真向乙方提出质疑，则视为验收合格。

产品验收标准：根据原厂产品出厂标准要求和合同技术参数验收。

乙方所提供的产品质量标准按照厂商出厂标准执行。并且提供产品厂家标准服务与保修，免费提供电话技术支持和咨询，同时提供各种。

乙方因厂商、运输延误、运输灭失或不可抗力的原因不能及时交货的，应向甲方说明，甲方不得以此向乙方主张违约责任。如无说明，迟交货超过规定期限3天以上，应向甲方赔偿不能交货部分货款的0.1%，迟交货15天以上，甲乙双方可协商解除合同或由乙方继续履行供货义务，但需向甲方支付不能交货部分货款的1%；如无上述问题，甲方不能以任何理由退货。

甲方延迟付款1—5天，每天按迟付金额的0.1%计算违约金；5天以上按迟付金额的0.3%计算违约金。

供需合同一旦签定后，单方面解除合同的一方应支付对方合同金额的20%作为赔偿金。

甲方违反合同约定拒绝接货，或甲方在合同生效后中途退货，应当向乙方偿付退货部分货款20%的违约金。

本合同在执行过程中产生争议，双方应采取协商解决或由工商行政管理部门调解，协商或调解不成的，可依法向人民

法院诉讼，双方当事人同意接受乙方所在地人民法院的司法管辖。

当事人双方的任何一方由于不可抗力的原因(战争、火灾、洪水、台风、地震或人力不可抗拒之事件)不能履行合同应在24小时内向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，须在7日内向对方出具主管部门提供的不可抗力的原因不能履行合同的证明材料。在发生不可抗力的情况下，应允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据实际状况可部分或全部免于承担违约责任。

本合同中，不可抗力是指不能预见、不能避免并不能克服的客观情况。

货物的风险自甲方签收后转移至甲方。

本合同如有未尽事宜，须经双方协商，做出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

为缩短订货期，需方可用传真方式订立合同，传真件需加盖单位公章并由法定代表人或委托代理人签名，供方收到上述传真件后即加盖印章传给需方即合同成立，传真件及其复印件视为原件，具有同等法律效力。

本合同签名人员有权代表甲方，保证合同履行。如因甲方需要，该人员不能代表甲方，则甲方应立即书面通知乙方，如因甲方未立即通知乙方而给乙方造成损失或费用由甲方负担。

本合同一式二份，双方各执一份，甲乙双方法定代表人或委托代理人签字并加盖合同章后生效。

其它需说明的事宜，以下无正文。

甲方(需方)盖章： 乙方(供方)盖章：

法定代表人(委托代理人)： 法定代表人(委托代理人)

联系电话： 联系电话：

传真电话： 传真电话：

联系地址： 联系地址：

签订日期： 年月日 签订日期： 年月日

## 酒类销售协议篇二

甲方：（以下简称甲方） 乙方：（以下简称乙方）

甲乙双方经过友好协商，本着诚信、互惠互利、共同发展的原则，就甲方的“\_\_\_\_\_酒”系列产品在甲乙双方约定区域、渠道经销的有关事宜达成一致意见，签署本合同。

甲方特许乙方为省（市）（市、县）渠道\_\_\_\_\_公司生产的“\_\_\_\_\_酒”经销商，负责在上述规定的范围内进行销售、市场开发工作。

经销期限：从年月日始至年月日止，如果双方同意续约，需在期满前15天内书面通知对方，并另行签订经销合同。

甲、乙双方根据本合同确立经销关系，双方均无权代表对方做出任何承诺或立下任何债务。

1、经销产品及甲乙双方经销价，销售指导价格（见附件一）。

2、产品价格调整时，甲方提前一个月书面通知乙方。

1、现金

2、银行汇票

甲方实行款到发货，以乙方货款进入甲方银行帐户内为准。

1、为保证合同的全面履行，乙方愿意随首批货款向甲方交纳履约保证金万元，作为履约保证。

2、乙方首批进货款不低于万元整。

在本合同有效期内，乙方向甲方购货不低于万元，且乙方应按时完成约定的购货

款考核目标（其中年度购货款目标分解见下表）

## 1、权利

（1）甲方有权制定统一的经销价、销售指导价格体系，统一的市场营销计划和方案，乙方应积极配合。

（2）甲方对乙方的经营状况，价格执行状况，货物流向有权实施监督管理。

（3）甲方对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理化建议，督促乙方进行整改。

（4）乙方有违反本合同规定之条款，经甲方查证属实后可单方解除本合同，并保留追究乙方违约责任的权利。

（5）乙方推广销售本合同产品未完成或不遵守双方约定的购货目标，甲方有权调整乙方的经销品种、区域、渠道，直至单方面提前终止本合同。

## 2、义务

（1）甲方提供的“\_\_\_\_\_酒”产品质量按\_\_\_\_\_股份有限公司生产标准，并保持长期稳定的

产品质量。

(2) 兑现以书面形式所承诺的各种支持，包括对乙方的奖励、促销品、广告及市场推广等各类支持。

(3) 货款到甲方帐户后，按经甲方确认的乙方的订货要求及时发货。

(4) 因\_\_\_\_\_股份有限公司或市场需求变化而调整产品价格时，甲方提前一个月以书面形式通知乙方。

## 1、权利

书面形式解除本合同。

(2) 合同到期，同等条件下乙方享有优先续约的权利。

## 2、义务

(1) 产品销售必须按照本合同附件一确定的价格执行（若遇价格调整，按调整后的价格执行），否则将承担由此产生的全部经济和法律責任。如需调整价格以甲方正式行文为准。

(2) 乙方不得销售假冒的本合同产品，如发现市场有假冒伪劣的类同本合同产品出现，应立即通知甲方，并协助甲方打假活动。

(3) 乙方未经甲方同意不得擅自制作广告品和宣传品。

(4) 乙方需认真做好市场基础工作，在产品上市五个月内对本合同约定的经销范围铺货率达80%以上。

(5) 乙方应按甲方要求按时提供产品销售报表、库存及其它对乙方考核所需要资料。

(6) 乙方有义务反馈当地市场动态、竞品信息、并将相关资料等传给甲方。

(7) 乙方不得私自开设专卖店等，一经发现甲方有权单方面终止合同，并追究相关的法律责任。

1、先款后货，乙方每次购货前必须向甲方提供订单，经甲方确认后，乙方将货款汇入甲方指定帐户，甲方查验货款后，凭确认的订单及时将货发出（\_\_\_\_\_订单见附件二）。

2、甲方负责将货物以火车或汽车运输方式运至乙方指定的城市。乙方负责产品到达后的搬运、装卸等费用。若乙方需要改变运输方式，超出的运输费用由乙方承担，甲方代为办理。

3、乙方提货时，货物破损低于3‰（含3‰）为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担；如货物破损超出3‰（不含3‰），乙方需三日内通知甲方，甲方凭运输部门签收有效证明文件或运输负责人签字确认的运单，由甲方协调承运单位理赔。超过三日视为乙方无异议。

4、乙方自收（提）货之日起15天内没有向甲方提出质量及其它方面的书面异议，视甲方所交货物全部合格且符合双方约定。

1、甲、乙双方确认在本合同有效期内，双方业务人员无权自行承诺或自行代表所在单位与对方签订合同或文函。乙方不得将购货款、欠款以现金或其它任何方式付给甲方人员。

2、乙方不得接受甲方员工私自向其借款、借货及调货行为，此类情形若发生，甲方不承担任何经济和法律责任。

1、乙方必须按照本合同附件一确定的价格执行（若遇价格调整，按调整后的价格执行）；不得将产品销售到约定区域或渠道以外市场；且乙方不得未经甲方审核及授权，擅自发布

广告宣传促销方案。否则由乙方承担相关责任。

2、就乙方违约行为给甲方造成的损失，如乙方的履约保证金不足以弥补的，甲方有权要求乙方进行赔偿。

1、乙方需填写\_\_\_\_\_“\_\_\_\_\_”酒经销商登记表，甲方制作客户档案进行统一管理（见附件三）。

2、甲方制定客户管理制度，乙方应严格执行客户管理制度（见附件四）。

1、乙方承诺按本合同第六条交纳履约保证金。

2、履约保证金不计息。

3、履约保证金退还：如乙方在合同期内无违约行为，甲方应于合同终止后15日内以现金方式全额返还乙方的履约保证金。

4、履约保证金细则（见附件五）。

1、在本合同履行期间，因一方违约，另一方有权按双方约定解除本合同并追究其违约及赔偿责任。

2、合同未尽事宜，由双方友好协商，并以补充合同或合同特别约定形式加以确认，补充合同或合同特别约定作为本合同附件，具有同等的法律效力。

3、如果甲、乙双方在合同履行过程中发生争议，应友好协商解决，如协商不成，需通过甲方公司注册所在地人民法院诉讼解决。

1、本合同约甲、乙双方签字盖间后，并且乙方在签署合同后3日内将首批货款及本合同约定履约保证金汇入甲方帐户后，本合同生效。



2、本合同壹式叁份，甲乙双方各执一份。具有同等法律效力。  
本合同涂改无效。

3、本合同最终解释权归\_\_\_\_\_酒业有限公司所有。

甲方(盖章)：法人代表：委托代理人：开户行：帐号；税号：  
电话：传真：

签约日期：

年月乙方（盖章）：地址：

法人代表：委托代理人：开户行：帐号：税号：电话：传真：  
签约日期：年月

日日

## 酒类销售协议篇三

甲方：(集团)有限公司乙方：

根据《中华人民共和国民法典》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

第一条：甲方的权利与义务

1甲方授权乙方在湖南长沙范围内代理销售甲方的晁家酒系列产品，代理销售限为一年，协议期满后，乙方需继续代理销售的，需另行签订协议。

(代理湖南长沙一下区域视市场开拓情况另行商定)。

2甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供

生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。

3甲方供给乙方的首批货物须支付70%的货款，余款30%须在半年内结清。

首批货物的运费双方各承担一半，厂方用酒品抵扣。

4为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行厂家销售活动。

甲方有义务对乙方的销售活动给予配合和支持(宣传册、海报、品尝酒等。

)乙方先做出方案经甲方审批后协商执行。

## 第二条：乙方的权利与义务

1乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售，建立起市场销售区域及网点。

2乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件(如营业执照、身份证等)。

4乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论的行为。

## 第三条：供货结算方式

1乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

2货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，(见附件1)

## 第四条：违约责任

1甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

## 酒类销售协议篇四

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及其它相关法律、法规，甲、乙双方本着自愿、公平、互利、互惠的原则，经共同协商一致，签订本协议书。

1. 甲方授权乙方在范围内代理销售甲方的系列产品，代理销售限为
2. 甲方为确保产品质量，在乙方代理期限内，甲方向乙方提供生产许可证、酒类销售许可证、卫生许可证、营业执照、税务登记证及相关产品的检测报告。
3. 甲方为使乙方零风险开创市场，甲方按代理商级别首批供货可先不支付货款，其中一级代理商首批供货万元，二级代理商首批供货万元，三级代理商首批供货万元（均按出厂价计算）。
4. 甲方供给乙方的首批货物，在6个月至一年内销不出的，乙方可退还甲方或更换其它产品，产生的退货费用由乙方负责。
5. 甲方向乙方收取首批货款50%的信誉保证金，代理商缴纳的信誉保证金在终止代理时甲方全额退还代理商（如乙方欠有甲方货款，甲方可从乙方的信誉保证金中扣除）。
6. 为确保乙方的市场资源，甲方不得在乙方的销售网点内进行销售，不利用乙方的销售人员销售甲方的产品。

7. 甲方根据乙方的销售要求，甲方可向乙方组织非甲方的产品（只限西域神龙酒业以及甘肃省的其它中级酒）。

8. 甲方向乙方供货后，乙方在半年内未产生效益或销售金额不足3万元的，甲方有权终止协议，进行甲、乙双方终止协议财务结算。

1. 乙方收到甲方的首批供货后，应立即组织和策划销售。市场销售区域及网点建立，不能在有代理商的区域内进行。

2. 乙方销售人员在市场销售过程中，应遵循甲方的市场指导价，不得任意过份抬高价格或低于代理价销售。

3. 乙方与甲方签订代理销售协议时必须向甲方提供有效的相关证件（如营业执照、身份证等）。

4. 乙方需要甲方提供第二批货物时，乙方按甲方出厂价支付货款，乙方如遇团购的，甲方可根据乙方的需求与乙方签订供货协议，严格按协议条款履行职责。

5. 乙方在市场销售过程中，不得有损甲方名誉的言论好行为。

6. 乙方年销售额超过30万元以上的，甲方给乙方超出部份进行奖励，奖励比例为：超出金额在10万元以内的按5%奖励；10万元以上30万元以下的给予8%奖励，30万元以上的给予10%奖励；50万元以上的给予一台微型面包车奖励。

1. 甲方供给乙方的首批货物作为乙方代理期间的周转物资，该货物待甲、乙双方终止协议时结算支付。

2. 乙方需要甲方提供第二批货物时，必须先款后货，甲方收到乙方货款后，必须在甲、乙双方约定的期限内将货物发出。

3. 甲方供给乙方的货物在运输途中造成损坏的，乙方应在收

到货物时当场验收，损坏的产品名称及数量由运输方签字认可，并于当日通知甲方，由甲方与运输方明确责任后处理。

4. 货款结算按甲、乙双方协商的结算价进行结算，协议终止后的结算按乙方的实际销出量结算。

1. 甲、乙双方必须严格遵守本协议规定的各项条款，双方不得违约，一方违约造成另一方经济损失的，按实际损失赔偿。

2. 甲方违反第一条第六款，除核定经济赔偿外，并处以20xx元至5000元的罚金。

3. 乙方违反第二条第一款和第五款，除核定经济赔偿外，并处以1000元至3000元的罚金。

4. 甲、乙双方在本协议履行中产生异议的，由甲、乙双方共同友好协商解决，协商不成的，按相关法律、法规程序处理。

甲方(签章)： 乙方(签章)

法人或负责人： 法人或负责人：

联系电话： 联系电话：

年月日年月日

## 酒类销售协议篇五

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

一、甲方授权乙方代理销售产品，乙方作为\_\_\_\_\_区域内的代理销售商，甲方将不再向该区域内的另外方供货，

从而保证乙方独家销售权。

二、业务办理方式：\_\_\_\_\_现款现货，付款后提货。运输费由甲乙双方各承担50%(只限公路长途)。乙方单次提货量达\_\_\_\_\_箱以上，由甲方承担全部运费。

三、甲方按生产厂家标明的产品执行标准保证产品质量。

四、乙方对销售困难的任何代理销售的白酒品种，在保持产品原样的情况下，享受调换、退货、退款的选择权，从而维护乙方经济利益不受损失。退货调换品种时运费由乙方承担。

五、乙方在所在区域内代理销售产品所发生的一切经营费用(专卖、税务、工商、技术监督、卫生防疫等)和经营风险都由乙方自己承担。

六、乙方按甲方提供的开展本协议确立的代理销售业务，乙方可在进货价与市场终端价之间，自行确定产品的营销价位。

七、乙方必须严格按约定的区域销售，若需跨区域销售，须及时通知甲方，并应征得甲方书面确认后才能施行。乙方每三个月向甲方提交一份代理销售情况报表。

八、因本协议执行发生纠纷，双方应本着以事实为依据，以法律为准绳的精神，通过友好协商予以妥善解决，也可提请甲方所在地法院负责处理。

九、本协议自双方签字第一批货物交付后生效，有效期为一年，本协议一式三份，甲乙双方各存一份，备案一份。

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_