

销售合同的要素包括(精选7篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。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。

销售合同的要素包括篇一

甲方： 乙方：

经供需双方友好协商，本着互利互惠的原则，供方按照企业标准生产，需方按照国家标准及行业标准验收，依据《中华人民共和国合同法》达成一致，特签订本合同。

一、采购物品名称、数量、合同金额：

以上价格为rmb结算，最终结算总价为：元； 大写：

二、乙方保证按合同规定的日期交货，交货方式：乙方配送至甲方指定地点，并由乙方进行安装调试。产品的保管及风险在甲方接收产品时转移至甲方承担，安装调试期间乙方不负责货品安全保管。

三、 结算方式：支付30%订金后备货、设备到场后支付60%货款、工程竣工验收后支付10%工程款。若甲方无故拖延付款日期，则每逾期一天赔偿乙方货款总额的千分之一；若逾期10天未付款，则视为甲方自动解除合同，乙方将依照合同规定没收甲方所交纳的预付款，在甲方未按本合同足额支付全部货款前，产品所有权归乙方。

四、 运费及运输方式：运费已包含在总费用中，乙方负责货品物流配送至甲方指定地点。

五、 产品规格、型号、质量、验收标准，按行业标准执行；产品技术指标与客户提供的技术指标相符。

六、 如乙方产品经检测存在质量问题或甲方因其它经双方认可的原因要求退货，必须在自发货之日起15天内通知乙方，并在得到乙方书面认可之日起一周（7天）内将产品发回乙方，逾期视为双方正常交货。 七、 乙方提供的产品按国家三包政策1年保修。

八、 本合同双方代表签字盖章后生效（传真件具有同等法律效力。） 九、 凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，如果甲乙双方无法协商解决，可以在合同签订地管辖人民法院起诉解决。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

签约代表： 签约代表：

联系电话： 联系电话：

销售合同的要素包括篇二

条雇主：(以下简称甲方)

地址

负责人：

联系电话：

承包商：(以下简称乙方)法定代表人：

地址：

联系电话：

根据《中华人民共和国森林法》、《中华人民共和国合同法》和湖南省关于加快发展油茶产业的有关文件，为进一步促进茶陵县油茶产业发展，提升油茶在我国的产业地位，搞活农村经济，积极推进油茶在农民中的种植，提升油茶高产示范林的龙头作用。甲乙双方在平等、互利、自愿、协商一致的基础上，就甲方出租给乙方承包经营的荒山荒地、油茶种植、综合开发等事宜，达成如下合同条款：

1. 土地名称：

2. 地块位置：集团。具体边界由双方现场确认。

并设置物理标记。面积用专门部门提供的红线图测量。

3. 土地面积：

1. 合同期限：___年。即从___年___月___日到___年___月___日。

1. 油茶的开发与种植

2. 作物开发和种植

3. 农产品综合开发与育种

山区租赁人民币/亩，共计人民币元。山线划定甲方交付土地给乙方的日期为第一次付款时间，10年租金第一次付款为人民币，5年后20年租金一次性支付为人民币。

1. 自本合同签订之日起，甲方必须积极配合乙方按照合同要求办理土地转让、林权证书等相关手续。

2. 甲方应支持乙方的山地开发，在山地开发过程中，村委会

应妥善协调乙方的供水、线路和道路使用。

3. 甲方应在开发期和承包经营期积极协助乙方做好防火防盗工作。如发生责任事故，甲方应积极协助乙方调查事故责任人，并上报相关部门处理。

4. 甲方保证任何单位和个人不得随意侵占乙方的租赁土地。同时，严禁村民在租赁土地上放牧和打柴，不准在租赁土地上埋坟和损坏基地。然而，最初的埋葬仍然保持现状。

5. 甲方负责处理租赁土地周边环境的关系，确保乙方在运营期间不受干扰。如果村民阻挠工作、占用土地、闹事或人为损坏基地，由甲方负责协调处理。

6. 甲方以往所有关于山区的纠纷和矛盾与乙方无关，乙方属于自主经营开发。在约定的经营权限内，甲方不得以任何方式干涉。如租赁前因山区所有权发生争议，一切损失和后果由甲方承担..

7. 甲方有权要求乙方按照合同要求按期支付租金。如果乙方延期或拖欠租金，甲方有权收回林地。

1. 乙方必须按合同要求按期支付山地租金，并在合同约定的范围内进行山地开发和承包经营。

2. 乙方不得擅自改变土地使用方式。因开发需要改变土地使用方式的，乙方应告知甲方，并征得甲方同意后方可改变。乙方不得从事破坏土地使用环境、破坏土地资源、影响周边村民生活的化工行业。

3. 乙方在山区开发承包经营期间，在同等就业条件下，优先使用甲方的农村劳动力。

4. 在承包经营期内，乙方有权改变山区的持股比例和承包方

式，甲方如获悉，不得干涉..

5. 承包经营期间，如遇国家政策支持、项目补贴等收入行为，乙方应享受。国家征收土地的，甲方享受土地征收补贴，地上相关建筑物、林地树木及其他附着物的补贴归乙方所有。

6. 乙方有权对租赁的山区进行抵押和质押。

7. 乙方应在合同期内合法经营和开发，不得在租赁的山区从事任何非法活动。因乙方行为而产生的法律后果由乙方自行承担。

8. 合同期内，如乙方因自身原因无法经营，土地贫瘠，甲方有权收回山区，合同租金不予退还。

调解治疗。

2. 甲乙双方必须严格按照合同要求履行合同条款，不得因人员变动影响合同条款的执行。

3. 合同期满时，乙方有优先承包场地的权利。在同等条件下，甲方应优先向乙方出租该场地.. 如果甲方需要在同等条件下将其出租给另一方，乙方有权对该场所的资产进行评估，并保留向甲方和第三方租赁方收回该物业的权利。

4. 签订合同时，甲方应向乙方提供村民小组会议的决定书、全体村民同意租赁的签署书、山林租赁合同红线图、林权证书(林业部门出具的山林权属证书)。

5. 本合同的生效日期为合同签订之日。

甲方代表签字(盖章):

乙方代表签字(盖章):

甲方代理人签字：

乙方代理人签字：

签约地点：

签名时间：

销售合同的要素包括篇三

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。

销售合同的要素包括篇四

甲方（卖方）：

乙方（买方）：

甲、乙双方经友好协商，达成如下条款，以资双方共同遵守：

一、乙方向甲方购买以下常规产品

1、产品名称：

2、规格：

3、价格：

4、数量：

二、质量检验

1、质量标准：按国家有关规定标准验收。

2、尺寸要求：以乙方下单尺寸为标准。

3、包装要求：货物的包装须满足易碎物品的运输、搬运要求，并符合乙方标准包装，包装费含在产品报价中。

三、付款方式

本合同签订后，乙方一次性支付合同总额的_____%即人民币____元作为订金，甲方在收到乙方订金后开始下单生产，____天内生产完工，第____天内乙方需付清余款____元，货从____发出，____天内到达_____。

四、交货方式、交货时间、交货地点

1、交货方式：先付款再发货，一次性送至乙方指定的_____工地。

2、交货时间：自收到定金之日起_____天内货到达。

3、交货地点：_____。

五、产品接收及检验

货到达指定地点后，供方以书面的形式向需方提交到货的数量、型号及报检申请，需方需有专人（要有委托书）负责点数、验货，并签名确认。检验要符合国家有关规定标准（以客户确定的样板型号标准验收）。

六、对产品提出异议的时间和办法

乙方在收货当日对产品的数量、品种、型号、质量如发现有与国家标准及已经确定的样品不相符时，应于_____日内向甲方提出书面异议，甲方将在_____个工作日内对乙方提出的异议给予书面解释，如产品不符合国家标准及已经确定的样品要求，甲方将无偿更换，如果在竣工后，_____日内乙

方未提出任何书面异议，即乙方已确认所有安装的产品合格。

七、违约责任

- 1、甲方未按合同规定的时间交货应向乙方支付逾期部分货款每日_____分之_____的违约金，并承担因此所造成的损失。
- 2、乙方未能及时收货造成货物延迟交货的由乙方承担逾期的全部损失。
- 3、乙方未能及时按合同约定的时间付款的，乙方应向甲方支付逾期部分货款每日_____分之_____的违约金，并承担因此所造成的损失。

八、其他条件

- 1、合同变更：甲乙双方均无权单方变更合同规定内容，如需变更，应由双方协商确定后进行。
- 2、本合同双方签字后生效，凡因本协议引起的调解、诉讼、双方连带责任人均同意以_____市地方法院仲裁为主。
- 3、未尽事宜，双方可以补充协议的方式予以补充，补充协议与本合同具有同等法律效力。
- 4、本合同一式_____份，甲、乙双方各执_____份，具有同等法律效率，自签字之日起生效。

甲方（签字）：

乙方（签字）：

____年____月____日

签订地点：

销售合同的要素包括篇五

甲方：_____（以下简称甲方）乙方：_____（以下简称乙方）

甲乙双方在依照国家法律法规的基础上，本着平等互利，团结协作，共同发展，长期合作原则上，制定本合同。

甲方授权乙方作“ ”在_____区域代理商。

1、本协议于_____年_____月_____日签订，自签订之日起生效至_____年_____月_____日止，_____年期限。

2、合同期满双方欲续签合同，应在合同终止前一个月提交续约协议，乙方具有有限续约权。销量递增情况由双方协商，经对方同意后办理续签手续，合同期满周内如甲方未收到乙方有关续约的申请，则视为自动放弃续约权。

按照甲乙双方的商定，甲方将其产品按本合同价格供给乙方，如因主要原材料、能源等涨价引起的生产成本提高，经双方友好协商，在乙方同意并接受的前提下按同比价格提高供应价，如因国家政策调整下调药品价格时(或市场上同类产品出厂价明显低于甲方供货价时)，甲方应合理降低供应价。

1、结算方式：合作方式为实销实结。乙方每月月底盘点当月销售数据，甲方根据数据开具增值税发票进行结款。每月____日对账，____日前回款。

2、开票：甲方按代理底价出具增值税发票及其他必要单据，若乙方另有需要，高于代理底价开票的高出部分的税金由乙方承担。

1、甲、乙双方商定年销售指标：_____年完成销售_____

件。

2、年月度销售指标分解明细表：单位(件)

3、考核：

4、返利：

1)年度内完成销售任务_____件，给予即时兑现返利；

2)年内超额完成销售任务，超出部分，给予返利：_____元/盒；年底一次性兑现。

3)所有返利，以_____方式兑现。

5、产品宣传与推广：

1)乙方在所负责销售区域宣传、推广甲方产品，甲方提供数量合格的产品资料、宣传资料。甲方若需乙方进行产品宣传，乙方应按照甲方的要求执行。

2)甲乙双方应定期相互提供信息和市场报告，尽可能的保证产品销售。

3)甲方同意为乙方开具供货产品在约定区域的代理销售委托书及开展业务所需的其他相关资料。

4)甲方协助在乙方代理区域内的招标，及时提供各种招标所需的资料。

5)甲乙双方须设立专人管理普药产品的市场运作，及时保持沟通联系。

6)乙方有权依照甲方有关规定在指定区域内扩大供货产品的销售，发展下游分销商、销售商并积极组建终端销售队伍，

推广甲方供货产品。

6、医院开发支持：

自合同签订之日起，乙方按期完成目标任务，公司给予以下市场开发支持：目标医院销量考核、支持标准：

注：赠货与目标医院所销售品种相同

7、招标、物价支持：

区域市场因办理招标、物价等事宜花销的费用需经公司认可，报公司批准后给予适当核销或货物补偿。

1、为加强甲方对市场的监督力度，乙方需要交纳_____元市场保证金。若乙方能遵照甲方的市场管理规则，则合同解除时，甲方全额返还给乙方。

2、乙方所开发的临床市场内□otc市场出现的非乙方货物，甲方负责收货，并给予乙方相当于所收货物供货价_____倍的相应补偿。

3、甲方向乙方供货为底价供货，乙方向外供货价不得低于_____扣，零售价不低于_____元/盒。若因促销等特殊原因需调整价格，必须提前书面呈报甲方同意，否则视为违约，甲方有权取消对其奖励，情节严重者，甲方有权取消其代理资格。

4、合同签订之日起_____日内，乙方未按合同规定支付全额首次进货款和市场保证金给甲方，则视乙方违约，本合同无效。

1、交货为汇款到帐后，发货(特殊条件除外)提供指定地级市到港的铁路或陆路运输，运费由甲方承担，如需加急快件或到门服务，超过正常运输费用标准的费用由乙方承担。甲方

发货后以传真或电话方式通知乙方。

2、乙方收到甲方货物时，应当场清点，运输过程中如出现破损丢失，甲方将所差货物数额在_____个工作日内补偿给乙方；乙方协助甲方向有关部门索赔。

3、产品如发生质量问题，责任在甲方。由甲方对不合格产品实行无偿退、换，退、换货费用由甲方承担(因乙方储放产品不当定或运输出现的产品质量问题除外)。如发生质量事故(由国家法定部门书面裁定)所造成的一切损失由甲方承担。

本合同有效期内如乙方无违约记录，经甲乙双方协商后，甲方可按不高于乙方最后一批进货量的原则给予乙方换货(扣除相应返点奖励及换货成本)；换货所需运输和产品破损费用乙方承担。

甲乙双方同意本合同全部条款，如有违约，按国家有关法律、法规协商解决，协商不成，提交_____人民法院依法解决；本合同一式___份，均为正本，甲方执___份，乙方执___份；甲乙双方代表签字、盖章后立即生效。

甲方：_____

代表：_____ (签字)

地址：_____

电话：_____

税号：_____

开户行：_____

账号：_____

乙方： _____

代表： (签字) _____

地址： _____

电话： _____

税号： _____

开户行： _____

账号： _____

销售合同的要素包括篇六

第一段： 导入（100字）

销售代理合同办案是近年来比较普遍的一种合同形式。引起案件的原因主要是因双方在签署销售代理合同之前缺乏彻底的沟通与理解，导致了一系列合同纠纷事件的发生。本篇文章主要探讨销售代理合同办案过程中的心得体会，旨在提高合同签订的注意事项，减少合同纠纷事件的发生。

第二段： 解析（300字）

销售代理合同通常是企业在拓展业务渠道时往往考虑的一种方式，其本质是一种商业合同，其核心就在于代理人需要以一定的方式帮助销售产品，而在此过程中，双方需要共同协商、签署合同。在合同签署时，一定要彻底、细致的阅读并考虑合同中的每一个条款和细节，特别是对保修、退货流程、佣金等细节条款进行详细说明和协商。此外，合同的签订还需要注意保障双方的权益与利益，以避免可能出现的风险和不良后果。

第三段：总结（200字）

销售代理合同很容易出现诸如佣金、款项支付、终止合同等问题，而这些问题往往导致双方的不满意或者纠纷。因此，要想事先预防这些问题的出现，必须要在双方签署合同之前，做好充足的准备和沟通工作。要充分了解对方的经营模式、营销策略、售后服务等情况，并在合同签订及履行中注重约定细节，重视双方的权利与义务，以确保合同的高效运作和双方的合法权益。

第四段：经验（400字）

实践证明，要想顺利达成合同，关键在于双方之间的有效沟通。首先，双方需要了解彼此的意愿和预期，尽可能的达成共识。其次，合同条款要量身定制，以确保能够实际对各方进行保护。第三，签署合同后，双方需要对其进行良好的管理和实行，避免误解和错位现象，同时确保合同所规定的责任和义务得到履行。最后，如遇到不可预见的纠纷，双方应当积极寻求解决办法，最好通过沟通、协商着手解决，避免采取极端的手段，损友彼此间的利益和关系。

第五段：结论（200字）

销售代理合同的签署和执行需要谨慎周到、细致入微。尤其要注意合同中的核心条款和细节部分，以及保障双方的权益和利益。所有的细节问题都需要在签订合同时尽可能的统一和明确。对于有争议的问题，必须尽早、尽快的进行解决，同时要遵循诚信、公正、合法的原则，让合同真正成为双方友好合作的纽带，实现更高效、更健康的商业合作。

销售合同的要素包括篇七

购货单位：_____（以下简称甲方）

供货单位：_____ (以下简称乙方)

第一条其产品名称、规格、质量(技术指标)、单价、总价等

第二条产品包装规格及费用_____

第三条验收方法_____

第四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：_____

2. 交货地点：_____

3. 交货日期：_____

4. 运输费：_____

第六条经济责任

1. 乙方应负的经济责任

(1)产品花色、品种、规格、质量不符合本合同规定时，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_____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_____%的罚

金。

(3) 产品包装不符合本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包装的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不合同规定包装价值____%的罚金付给甲方。

(4) 产品交货时间不合同规定时，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____的罚金。

(5) 乙方未按照约定向甲方交付提取标的物单证以外的有关单证和资料，应当承担相关的赔偿责任。

2. 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x%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，甲方仍须按合同规定收货。

(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____的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视中途退货处理。

(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____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____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。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____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。在取得有关机构证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并全部或者部分免于承担违约责任。

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，双方可向仲裁机构申请仲裁或向人民法院提起诉讼。(两者选一)

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，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十五条本合同一式____份，由甲、乙双方各执正本一份、副本____份。

订立合同人： 甲方： _____ (盖章)

代理人： _____ (盖章)

负责人： _____ (盖章)

地址： _____

电话： _____

开户银行、帐号 _____

_____年____月____日

乙方： _____ (盖章)

代理人： _____ (盖章)

负责人： _____ (盖章)

地址： _____

电话： _____

开户银行、帐号 _____

_____年____月____日