

# 2023年销售合同账期(模板18篇)

竞业协议可以约定竞业禁止期限和地域范围。以下是一些关于借款合同的示范文本，供您进行参考和学习。

## 销售合同账期篇一

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

传真号码： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

邮政编码： \_\_\_\_\_

联系电话： \_\_\_\_\_

传真号码： \_\_\_\_\_

合同标的

1. 2 乙方负责合同设备的安装、调试工作，由甲方提供必要配合。

1. 3 双方同意附件中各项条款为合同不可分割的部分，若附件与合同正文有任何不一致，以合同正文为准。

## 价格

2. 1 合同设备的价格为：\_\_\_\_\_，价格清单详见附件一。

2. 2 上述合同总价是固定的。

## 付款条款

合同第二条中确定的合同总价由甲方向乙方以如下方式支付：

3. 1 预付款：在本合同生效后5个工作日内，甲方支付乙方合同总价\_\_\_\_\_ %的款项，即人民币\_\_\_\_\_元。乙方同时提供甲方同等金额的资金往来发票。

3. 2 交货款：在合同设备交货后5个工作日内，甲方支付乙方合同总价\_\_\_\_\_ %的款项，即人民币\_\_\_\_\_元。

3. 3 验收款：在合同设备验收后5个工作日内，甲方支付乙方合同总价\_\_\_\_\_ %的款项，即人民币\_\_\_\_\_元。

## 合同设备的交货

4. 1 所有合同设备应在合同正式生效后\_\_\_\_\_周内，由乙方负责运至交货地点。交货地点为\_\_\_\_\_机场。货物的所有权及风险在卖方将货物交至承运人后转移至买方。

4. 2 乙方应于交货日14日之前，通过电报、电传或传真的方式通知甲方，通知内容包括合同号、合同设备的名称、数量、估计总重量与总体积，以及预计交货日期。甲方在收到乙方通知后，应尽快向乙方确认交货地点与交货日期。

## 合同设备的检验

5. 1 合同设备的开箱检验应在设备运至交货地点后\_\_\_\_\_日内在进行。双方应指派代表参加检验。
5. 2 设备开箱检验合格后，双方签署验货合格证书。
5. 3 如双方认可的合同设备的小缺陷，并不影响设备性能，双方仍然签署验货合格证书，但乙方应立即采取措施修复缺陷。
5. 4 如果在联合开箱检验中发现货物有任何缺陷，缺陷或与合同规定不符，双方代表将签署一份详细报告，该报告将作为甲方要求乙方进行更换，修理或补充发货的有效证据。如果确认为乙方责任，乙方应自费取得补充或替换设备。如果确认为甲方责任，乙方应在收到甲方的通知后尽快向甲方补充或替换设备。

## 保证与赔偿

6. 1 乙方保证其向甲方提供的合同设备是全新并未使用过的。
6. 2 乙方所提供的合同设备的免费保修期与原厂商提供的保修相同，详见附件。
6. 3 保修期内，乙方在收到甲方运于至指定地点的有缺陷设备后，应尽快将更换设备自费运至甲方。
6. 4 如果因乙方原因不能按照合同第四条的要求按时交货，甲方有权以如下方式要求乙方赔偿损失：从迟交货第三周起每周按迟交货物总价的0.5%计，不足一周的时间计为一周。上述赔偿总额不超过合同总价的5%。上述赔偿不能解除乙方交货的责任。赔偿金的支付将被认为已足额补偿甲方的全部损失。
6. 5 如果甲方未按合同第四条规定的内容按时支付合同款。

甲方应向乙方支付滞纳金。滞纳金支付方式为：从规定的付款日次日起，按应付未付合同款额以每日0.5%计算滞纳金，滞纳金总额不超过本合同总额的5%。

6.6 如果由于非乙方原因造成合同执行延迟，则交货周期相应顺延。

## 不可抗力

7.1 如果双方中的任何一方因为不可抗力，如：战争、火灾、台风、洪水、地震或其他双方共计为不属于不可抗力的原因而被迫停止或推迟合同的执行，则合同执行相应延迟，延迟的时间等于不可抗力发生作用的时间。

7.2 受影响的一方应将不可抗力的发生尽快通过电报、电传或传真通知另一方。

7.3 受影响的一方应在不可抗力终止或被排除后尽快通过电报、电传或传真通知另一方，并通过航空挂号通知另一方不可抗力已终结或排除。

## 仲裁条款

8.1 所有与合同及合同执行有关的争议将通过双方友好协商解决，如果不能通过友好协商解决，则将争议提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁。

8.2 仲裁裁定是终局的，对双方均有约束力。任何一方不得向法院或其他机构申请改变仲裁裁定。

8.3 仲裁费用由败方承担。

8.4 仲裁进行过程中，双方将继续执行合同，但仲裁部分除外。

## 保密条款

9. 1 双方同意，在任何时候，不论是合同有效期内还是合同终止以后，对另一方提供的技术文件以及事务、业务或操作方法实行严格保密。

9. 2 一方保证，其依本合同所知悉的秘密信息只用于本合同的目的，不用于其他任何目的或向任何第三方披露。一方承认并同意，对方是秘密信息的独家拥有者，将不直接、间接侵犯或损害对方对秘密信息的所有权。

9. 3 一方应只在下述情况下，方可使用秘密信息：

出于评估、论证将承担工作的需要；

出于履行本合同的需要。

不论如何，秘密信息均不得以任何方式用于对对方不利、有损或相竞争的目的。秘密信息未经对方事先书面同意，不得被复制、全部或部分与其他信息编纂、透露给第三方。

9. 4 一方除经按本合同许可外，不得传播、透露秘密信息的全部或部分。秘密信息可向本方的代表和需获悉秘密信息以辅助本方履行其义务的员工披露。一方保证，在上述本方代表和员工知悉秘密信息之前，向其提示秘密信息的机密性与专有性，并保证上述代表与员工同意接受本协议条款的约束，根据此项保证，一方将向对方赔偿因上述代表、员工违约披露、使用秘密信息造成的一切损失、费用与其他支出。

9. 5 本条款构成独立的保密协议，本条款的约定的对双方的义务不因本合同的终止而终止。本条款的效力于全部秘密信息的秘密性全部丧失时终止。

合同的生效、解除和终止

10. 1 本合同签约双方授权代表签字、盖条日期，即本合同的生效日期。

10. 2 如果发生以下情况，可以视为合同解除或终止：

一方进入解体或倒闭阶段；

一方被判为破产或其它原因致使资不抵债；

本合同已有效、全部得到履行；

双方共同同意提前解除合同；

按仲裁机构的裁决，合同解除或终止。

其他

11. 1 本合同壹式二份，双方各执一份。本合同列出的附件是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。

11. 2 对本合同条款的任何修改、变更或增减，须经双方授权代表签署书面文件，成为本合同的补充文件，具有同等法律效力。

11. 3 任一方均不得向第三方公开透露合同内容，除非事先征得对方的同意。但是，如需将合同提交政府有关部门批准则不需对方事先同意。

11. 4 未尽事宜由双方另行协商决定。

11. 5 本合同均按《中华人民共和国合同法》执行。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

代表：\_\_\_\_\_ 代表：\_\_\_\_\_

## 销售合同账期篇二

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。

## 销售合同账期篇三

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。

## 销售合同账期篇四

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。

## 销售合同账期篇五

甲方(出卖人)

乙方(买受人)

根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国农产品质量安全法》及相关法律法规规定，经甲乙双方充分协商，订立本合同。

### 第一条 标的及交(提)货时间

品种、规格等级、单位、数量、单价(元、金额、交(提)货时间、备注合计人民币金额(大写)

### 第二条 质量要求：

1、内在质量：茶叶符合各等级茶叶标准、符合《农产品质量安全法》的要求。双方应将样品封存保管，用于验收。

2、外观质量：按样本提供的外观包装和设计。不退色、不沾污染物、光泽干净，整洁。

3、其他要求：\_\_\_\_\_.

第三条 交(提)货地点、方式：

(1)甲方送货至指定地点 并承担运费；

(2)乙方自提；

(3)其他方式：\_\_\_\_\_.

第四条 验收方式：

按质量要求抽样验收，如有异议，乙方应在 天内书面提出。

第五条 结算方式：

\_\_\_\_\_.

第六条 违约责任：

1、任何一方迟延交货或迟延支付购货款，应当每日按照迟延部分价款的\_\_\_\_\_ %标准向对方支付违约金。

2、一方如不履约或部分履约，应支付未履行价值的\_\_\_\_\_ %作为违约金。

3、甲方如茶叶质量有问题，乙方有权拒收或要求补足、换货或退货；甲方承担违约责任，赔偿由此而造成的损失。

第七条 争议解决方式：

本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，

也可由当地有关部门进行调解;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。

第八条 其他约定事项:

\_\_\_\_\_.

本合同一式\_\_\_\_\_份,双方各执\_\_\_\_\_份,合同自双方签字盖章后生效。合同内容如有变更,应当采用书面形式作为本合同的附件;附件与本合同具有同等法律效力。

甲方(签字) 联系方式:

乙方(签字) 联系方式:

签订地点:

## 销售合同账期篇六

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，具有同等法律效力，自签字之日起生效。

甲方（签字）：

乙方（签字）：

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：

## 销售合同账期篇七

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。

## 销售合同账期篇八

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。

## 销售合同账期篇九

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：

## 销售合同账期篇十

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：

## 销售合同账期篇十一

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条件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：\_\_\_\_\_

## 销售合同账期篇十二

合同乙方：\_\_\_\_\_

甲乙双方本着诚实信用，平等互利，协商一致的原则签订本协议，以供双方共同遵守执行：

2. 合同乙方必须首选\_\_\_\_\_产品作为向客户宣传及推荐使用的产品，并不得销售其他厂家类似产品，不得销售假冒\_\_\_\_\_产品，否则甲方有权取消合同乙方\_\_\_\_\_经销权，直至追究法律责任。

3. 合同乙方不得跨区域销售，否则甲方视情节轻重有权对合同乙方采取：书面警告、停止供货、取消经销权、终止经销协议等措施。以上措施没有先后顺序，可以直接使用其中一种或几种并用。跨区域货物的销售额不计合同乙方任务额，

且销售额归所跨区域经销商所有。

1. \_\_\_\_\_，人民币\_\_\_\_\_元/瓶。如因成本等原因发生价格调整，甲方应提前十五日书面通知合同乙方执行。
2. 在协议期内，如合同乙方连续三个月未能完成销售任务或累计三个月未能完成总任务额的70%，则甲方有权另选经销商，合同乙方的\_\_\_\_\_经销权自行解除。
3. 在协议期内合同乙方能完成或超额完成任务，可享有优先续约权。

款到发货（现金、支票或电汇）

1. 交货数：以合同乙方向甲方提供的加盖业务专用章并经签字的有效书面定货单为准。
2. 交货方式：甲方在收到合同乙方定货单所列货物的全款的五个工作日内，负责将合同乙方所订货物交运输部门办好托运手续（特制、订制及另有约定交货期的除外）。产品到合同乙方法定经营场所所在地市，到岸后费用由合同乙方承担，并传真托运单给合同乙方。如合同乙方需要使用其它运输方式（如中铁快运、航空运输、特快专递等快运方式）甲方可代办，但费用由合同乙方承担。
3. 对批量较大的定货（超出分解任务计划部分）合同乙方应提前通知甲方以便甲方及时组织生产并供货。
4. 合同乙方在甲方发出货物的六天内（以托运单日期为准）如未收到货物的，应立即向甲方联系追查。若在甲方发货之日起十天内，合同乙方没有向甲方提出货物未到异议，则视为合同乙方收齐甲方所发货物数量、规格并验收合格完毕。

1. 质量标准：甲方供给合同乙方的产品质量须符合国家相关产品标准，并向合同乙方提供相关证明文件。

2. 验收：合同乙方收货时须对货物进行验收。如合同乙方收货时发现货损、货差等问题，应及时与运输部门办理好有关确认手续，并及时反馈给甲方，按国家有关规定执行。如甲方产品有质量问题，合同乙方需在收货之日起三天内书面告知甲方。

1. 合同乙方应做好售后服务工作。如客户提出甲方产品有质量问题要求退换，经查实确属产品质量问题的，合同乙方应先予客户退换。甲方实行包修、包换、包退。

2. 若合同乙方滞销产品要求退换货的（特制、定制品甲方不接受退换），退换货量不得超过该批进货量的5%，且产品包装完好无损，产品应整件退换，经甲方同意予以更换等值产品，但合同乙方需承担来回运输费用及扣除10%退货金额作为甲方包装、人工费用。超出退换货标准的由双方协商处理，合同乙方除需承担来回运费外，最少扣除15%退换值作为甲方损失的补偿。

3. 合同乙方由于经销期满或双方中途终止协议，合同乙方退货，货值按进货价80%计算，并开具退货等值发票给甲方，无票的只能按进货价的60%计算，并由合同乙方承担退货费用（含运杂费）

1. 甲方负责全国性的广告宣传和推广，并有义务协助合同乙方策划及市场推广。在甲方实施推介活动时，合同乙方应予以配合。

2. 合作期内合同乙方必须维护甲方的企业形象，宣传和提高甲方产品的知名度，合同乙方要严格按甲方要求进行品牌宣传活动。

3. 合同乙方在进行区域性广告宣传时须知会甲方，广告制作应接受甲方指导，合同乙方在制作或代为甲方制作用于甲方产品销售相关广告资料时，须取得甲方书面确认。如合同乙方提出可行性的区域性宣传方案需甲方承担费用的，费用分担及实施办法由双方另行协商。

4. 甲方根据合同乙方实际进货额按比例配备相关广告、宣传、促销用品。

5. 合同乙方应从协议签定之日起叁个月内，在所辖区域内建立\_\_\_\_个以上的分销商（点），且每个分销商（点）必须具备符合甲方要求的展示区，且在经营过程中必须督导分销商（点）维护其形象。

1. 甲方无正当理由不能按期交货，延期一周以上，每延期一周应偿付合同乙方不能交货部分货款的2%违约金，偿付总额不能超过6%。

2. 如合同乙方违反本协议跨区域销售，一经查实，合同乙方向甲方偿付跨区域销售总额8%—100%的违约金，以补偿受侵害区域的经销商。

3. 若合同乙方违反本协议中任一条款，甲方有权终止本协议。

1. 甲方不允许甲方人员向合同乙方借款、借物，如发生上述情况合同乙方应予以拒绝，否则合同乙方自行承担造成的一切后果。

1. 双方协商解决，可另行签定补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。

2. 协商不成，则由北京市仲裁委员会或法院解决。除仲裁书或判决书另有规定的外，费用由败诉方承担。

地址： \_\_\_\_\_ 地址： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_ 电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_ 传真： \_\_\_\_\_

法人代表： \_\_\_\_\_ 法人代表： \_\_\_\_\_

委托代表： \_\_\_\_\_ 委托代表： \_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_ 开户行： \_\_\_\_\_

帐号： \_\_\_\_\_ 帐号： \_\_\_\_\_

税号： \_\_\_\_\_ 税号： \_\_\_\_\_

## 销售合同账期篇十三

甲方（聘用单位）：

乙方（受聘人）：

甲乙双方根据国家有关法规、规定，按照自愿、平等、协商一致的原则，签订本协议。

第一条 申请业务员的条件：

1. 年满18周岁的中华人民共和国公民均可申请，唯申请人不得为：列入国家公务员、现役军人或法律、法规规定不得兼职的人员及中国政府禁止的任何邪教和非法组织成员。

2. 服从管理，有推销能力。

第二条 协议期限



1. 协议有效期：自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

2. 聘用期满前，经双方协商一致，可以续订聘用协议。

### 第三条 工作岗位

1. 甲方根据工作需要聘用乙方为兼职导购员。

2. 甲方根据工作需要及乙方的业务、工作能力和表现，可以调整乙方的工作岗位，不再签订岗位聘用协议。

### 第四条 工作纪律

1. 严格遵守国家的法律、法令、依法经营，依法纳税。

2. 尊重社会公德，遵循自愿、公平、诚实、信用的原则开展业务活动。

### 第五条 工作报酬

1. 甲方支付乙方兼职工资人民币\_\_\_元/小时，视乙方工作质量予以评定并给与相应的奖惩（提成比率\_\_%）

2. 甲方薪水结算为月薪，每月15日为薪水发放日

3. 甲方无需承担乙方的社会保险、医疗、住房公积金等福利待遇

4. 在乙方工作期间如遇丢失货品情况，甲方有权根据一定比例从乙方工资中扣除

### 第六条 其它事项

1. 本协议一式贰份，甲方一份，乙方一份，经甲、乙双方签

字后生效；

2. 本协议条款如与国家法律、法规相抵触时，以国家法律、法规为准；

3. 本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，在甲、乙双方签字盖章后生效。

甲方（盖章） 乙方（签字）

日期： 日期：

## 销售合同账期篇十四

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，乙方应按不符合合同规定包装价值\_\_\_\_\_%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

## 销售合同账期篇十五

### 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。

## 销售合同账期篇十六

地址：\_\_\_\_\_

乙方：房地产中介代理有限公司

地址：\_\_\_\_\_

甲乙双方经过友好协商，根据《中华人民共和国民法通则》和《中华人民共和国合同法》的有关规定，就甲方委托乙方（独家）代理销售甲方开发经营或拥有的\_\_\_\_\_事宜，在互惠互利的基础上达成以下协议，并承诺共同遵守。

甲方指定乙方为在（地区）的独家销售代理，销售甲方指定的，由甲方在\_\_\_\_\_兴建的\_\_\_\_\_项目，该项目为（别墅、写字楼、公寓、住宅），销售面积共计\_\_\_\_\_平方米。

1. 本合同代理期限为\_\_\_\_\_个月，自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。在本合同到期前的\_\_\_\_\_天内，如甲乙双方均未提出反对意见，本合同代理期自动延长\_\_\_\_\_个月。合同到期后，如甲方或乙方提出终止本合同，则按本合同中合同终止条款处理。

2. 在本合同有效代理期内，除非甲方或乙方违约，双方不得单方面终止本合同。

3. 在本合同有效代理期内，甲方不得在\_\_\_\_\_地区指定其他代理商。

本项目的推广费用（包括但不限于包括报纸电视广告、印制宣传材料、售楼书、制作沙盘等）由甲主负责支付。该费用应在费用发生前一次性到位。具体销售工作人员的开支及日常支出由乙方负责支付。

销售基价（本代理项目各层楼面的平均价）由甲乙双方确定为\_\_\_\_\_元/平方米，乙方可视市场销售情况征得甲方认可后，有权灵活浮动。甲方所提供并确认的销售价目表为本合同的附件。

1. 乙方的代理佣金为所售的\_\_\_\_\_项目价目表成交额的\_\_\_\_\_%，乙方实际销售价格超出销售基价部分，甲



乙双方按五五比例分成。代理佣金由甲方以人民币形式支付。

2. 甲方同意按下列方式支付代理佣金。甲方在正式销售合同签订并获得首期房款后，乙方对该销售合同中指定房地产的代销责任即告完成，即可获得本合同所规定的全部代理佣金。甲方在收到首期房款后应不迟于3天将代理佣金全部支付乙方，乙方在收到甲方转来的代理佣金后应开具收据。乙方代甲方收取房价款，并在扣除乙方应得佣金后，将其余款项返还甲方。

3. 乙方若代甲方收取房款，属一次性付款的，在合同签订并收齐房款后，应不迟于5天将房款汇入甲方指定银行帐户；属分期付款的，每两个月一次将所收房款汇给甲方。乙方不得擅自挪用代收的房款。

4. 因客户对临时买卖合同违约而没收的定金，由甲乙双方五五分成。

1. 甲方应向乙方提供以下文件和资料：

(1) 甲方营业执照副本复印件和银行帐户；

(2) 新开发建设项目，甲方应提供政府有关部门对开发建设\_\_\_\_\_项目批准的有关证照（包括：国有土地使用权证书、建设用地批准证书和规划许可证、建设工程规划许可证和开工证）和销售\_\_\_\_\_项目的商品房销售证书、外销商品房预售许可证、外销商品房销售许可证；旧有房地产，甲方应提供房屋所有权证书、国有土地使用权证书。

(5) 甲方正式委托乙方为\_\_\_\_\_项目销售（的独家）代理的委托书；以上文件和资料，甲方应于本合同签订后二天内向乙方交付齐全。甲方保证若客户购买的\_\_\_\_\_的实际情况与其提供的材料不符合或产权不清，所发生的任何纠纷均由甲方负责。

2. 甲方应积极配合乙方的销售，负责提供看房车，并保证乙方客户所订的房号不发生误打。

3. 甲方应按时按本合同的规定向乙方支付有关费用。

1. 在合同期内，乙方应做以下工作：

(1) 制定推广计划书（包括市场定位、销售对象、销售计划、广告宣传等等）；

(2) 根据市场推广计划，制定销售计划，安排时间表；

(3) 按照甲乙双方议定的条件，在委托期内，进行广告宣传、策划；

(4) 派送宣传资料、售楼书；

(5) 在甲方的协助下，安排客户实地考察并介绍项目环境及情况；

(6) 利用各种形式开展多渠道销售活动；

(8) 乙方不得超越甲方授权向购房方作出任何承诺。

2. 乙方在销售过程中，应根据甲方提供的\_\_\_\_\_项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或过度承诺。

3. 乙方应信守甲方所规定的销售价格，非经甲方的授权，不得擅自给客户任何形式的折扣。在客户同意购买时，乙方应按甲乙双方确定的付款方式向客户收款。若遇特殊情况（如客户一次性购买多个单位），乙方应告之甲方，作个案协商处理。

4. 乙方收取客户所付款项后不得挪作他用，不得以甲方的

名义从事本合同规定的代售房地产以外的任何其他活动。

1. 在本合同到期时，双方若同意终止本合同，双方应通力协作妥善处理终止合同后的有关事宜，结清与本合同有关的法律经济等事宜。本合同一旦终止，双方的合同关系即告结束，甲乙双方不再互相承担任何经济及法律责任，但甲方未按本合同的规定向乙方支付应付费用的除外。

2. 经双方同意可签订变更或补充合同，其条款与本合同具有同等法律效力。

，双方违反合同约定的，支付\_\_\_\_\_的违约金。

1. 本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方代表签字盖章后生效。

2. 在履约过程中发生的争议，双方可通过协商、诉讼方式解决。

甲方：\_\_\_\_\_（盖章） 代表人：\_\_\_\_\_（签字）

乙方：\_\_\_\_\_房地产中介代理有限公司（盖章） 代表人：  
\_\_\_\_\_（签字）

## 销售合同账期篇十七

供方：\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_

产品名称

型号数量报价（元）折扣（元）总成交价（元）合计人民币金额（大写）：

以原厂技术参数为标准，销售合同（二）。

原厂包装。

生产厂家标准，\_\_\_\_个月内免费维修，负责终身维修。

转帐支票或者现金。

1. 如有任何一方违约，应承担违约部分\_\_\_\_\_%的违约金，合同范本《销售合同（二）》。

2. 仲裁：一切因执行本合同或本合同有关的争执，应由双方通过友好方式协商解决。如经协商不能得到解决时，应提交仲裁委员会或合用签订地所在法院解决。

供方

签约地：\_\_\_\_\_

## 销售合同账期篇十八

销售商：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

购买者：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经双方协商一致达成协议如下：

### 第一条 订货金额及技术参数

乙方向甲方订货总值为人民币\_\_\_\_\_元地板。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 定金或预付款

1、产品花色、品种、规格、质量不符合本合同规定时、乙方同意使用者，按质论价，不能使用的，甲方应负责保修、保退、保换、由此延误交货时间的，甲方应按逾期交货部分货款总值的\_\_\_\_\_向乙方偿付逾期交货的违约金。(注：木地板属天然材料，自然性色差不予更换)

2、甲方未按合同规定的产品数量交货时，少交的部分，乙方如果需要，应照数补交，乙方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由甲方自行承担。如乙方需要而甲方不能交货，则甲方应付给乙方不能交货部分货款总值\_\_\_\_\_的违约金。

3、产品交货时间不符合规定时，每延期一天，甲方应偿付乙方以延期交货部分货款总值\_\_\_\_\_的违约金。

1、乙方如中途变更产品花色、品种、规格、质量标准的，应按变更部分货款总值的\_\_\_\_\_偿付违约金。

2、乙方如中途退货，应事先与甲方协商，甲方同意退货的，应由乙方偿付甲方退货部分货款总值\_\_\_\_\_的违约金。甲方不同意退货的，乙方仍须按合同规定收货。

3、乙方如未按规定日期向甲方付款，每延期一天，应按付款总额的\_\_\_\_\_承担逾期交款违约金。

4、合同签定后如甲方送货，乙方无正当理由拒绝接货，乙方应承担因此而造成的损失和运输费用及违约金\_\_\_\_\_。

5、乙方自行施工安装的，甲方负责终身维修，维修费用另行协商。乙方擅自改变安装程序造成损失乙方自行负责。第六条 变更产品技术参数的协商如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，甲方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前\_\_\_\_\_天与乙方协商。

第七条 双方不得擅自修改合同条款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，并可要求变更、修改合同的一方承担一切损失。

第八条 不可抗力的通知甲、乙一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时通知对方，并说明不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。

### 第九条 争端解决

本合同在执行中如发生争议甲、乙双方应协商解决、协商不成时，任何一方均可向：

1、消费者协会申请仲裁；2、人民法院起诉。

### 第十条 合同生效

本合同自双方签章之日起生效 第十一条 未尽事宜

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：

签定时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日