

2023年销售合作合同 销售合同(优秀9篇)

合同内容应包括劳动双方的基本信息、工作内容与职责、工作时间与休假、薪酬与福利、劳动保护与安全等方面的内容。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

2023年销售合作合同 销售合同通用篇一

签订地点：

甲方： 乙方：（工厂）

地址： 地址：

法定代表人： 电话： 法定代表人： 电话：

丙方：（外商）

地址：

授权代表： 电话：

鉴于：

4、甲乙丙三方均知悉并同意上述情况及做法：

甲乙丙三方就上述销售合同及进口合同中的某些问题，经友好协商，达成一致，兹签订本协议书。

甲、乙、丙三方同意：

1、如乙方未按照销售合同的规定将全部货款(分批交货、分

批付款的，指每批货物的全部货款)付至甲方，甲方无义务按进口合同的规定向丙方支付任何货款，且免除任何有关延迟付款的违约责任，丙方无权依进口合同向甲方追索(究)任何货款(违约责任)。

2、甲方对有关货物的质量不承担任何责任。如乙方对货物质量有任何异议，应自行与丙方协商处理，而无权依销售合同向甲方追究任何违约责任;如需退换货，乙方可委托甲方办理，手续费另计。

3、丙方保证交付所给甲方的货物在产地，规品、数量等方面与进口合同的规定严格一致;如有不符，丙方应承担所有法律责任并赔偿甲方因此而遭受的海关处罚。

4、如销售合同及进口合同的规定与本协议不符，以本协议的规定为准。

甲方：

授权人签字：

盖章：

乙方：

授权人签字：

盖章：

丙方：

授权人签字：

2023年销售合作合同 销售合同通用篇二

乙方：

一. 总则

1. 甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”，期限从本协议签订之日起至年月日止。代理商授权每年认证一次。
2. 乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。
3. 乙方必须按实际情况填写武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商登记表，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件。发生变更以书面通知甲方备案。
4. 乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方代理商资格。
5. 乙方有权对甲方工作(销售管理，市场推广，广告宣传，商务，技术服务，产品质量)做出评价和投诉。以报告形式直接交由公司相关部门处理。
6. 本协议期满或甲，乙双方解决本协议时，乙方应立即清付完甲方货款，并签署终止协议。

二. 甲，乙方责任和义务

甲方的责任和义务：

1. 甲方负责培训乙方业务及技术支持人员；
4. 甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务；
5. 如乙方在经销商其间内，销售业绩良好，甲方应当给予提高代理商资格，提供优惠经销政策等相关奖励措施。

乙方的责任和义务：

3. 乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修，维护；
4. 乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系，乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价；乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价，特殊情况须经甲方批准视为有效；若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实，甲方将对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的经销权。
5. 乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其支持和谈判支持时，应提前通知甲方。
6. 乙方应严格保密甲方技术。不论协议期内或协议期后，乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利，设计，知识产权的利益；不得以任何方式损害序列产品的声誉，由此产生的不良后果，由乙方独立承担责任。

三. 价格体系及奖惩措施

1. 甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货。甲方价格体系调整时，应以书面形式通知乙方。
2. 乙方在经销期内，业绩良好，市场信息准确，结算准时，甲方将把乙方总销售业绩的%作为对乙方的奖励，并适当放宽销售区域，提高经销级别。

3. 系列产品市场报价，最低销售限价，经销价制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任。

四. 结算方式

1. 原则上，乙方向甲方订购设备时，需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款，30%的余款在设备交验完毕时付清，甲方向乙方提供等额的相关发票。

2. 由乙方提供信息协助销售，甲方直接和用户签定协议的，如果低于全国统一报价，则按价格体系中规定的提成比例，在甲方收回总设备款的90%后，甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方；如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价，以统一报价总价的金额按上述方式提成外，将高于部分扣除应该缴纳的税款后，收回全部货款后一次性支付给乙方。

3. 公司与下级经销商签订的合同，无论那种情形，在收回全额货款后，一次性给予乙方合同总额的%做为管理奖励。

五. 订货，付款及运输

1. 乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同。

2. 双方约定交货时间，并按结算方式中的描述支付货款，款到发货。

3. 运输方式及运费：运费及保险均有甲方承担。

4. 验货：乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收，并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试。双方确认后视为验收合格，如有异议应在收货一周内提出，否则视为验收合格。

六. 法律效力

1. 甲乙双方若发现对方严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，可以书面形式通知对方终止本协议。
2. 甲方对乙方的授权期满，本协议自行终止。
3. 本协议经双方签字盖章后生效，协议到期后可根据实际情况续签。
4. 本协议一式四份，双方各执二份。未尽事宜双方可订立补充协议，与本协议有同等法律效力。
5. 本协议条款及附件的解释权在甲方。

甲方： 乙方：

代表： 代表：

地址： 地址：

邮编： 邮编：

电话： 电话：

开户银行： 开户银行：

2023年销售合作合同 销售合同通用篇三

乙方经销商名称： _____

双方本着共同开发市场，拓展销售渠道，互利互惠，平等诚信合作的原则，特签订以下销售合同，具体内容如下。

一、甲方授权乙方销售品牌区域

二、代理期限：自 年 月 日至 年 月 日止。

三、销售任务：乙方在合同期内销售本产品人民币 万元以上。

四、优惠政策

1、价格按甲方统一的价格出货

2、甲方对产品价格调整以书面通知或传真

3、乙方不得低于进货价出售该产品

五、回款政策以及返利政策全年完成任务的并于年底货款全部结清者返利2%，以货物形式返还。

六、结款方式原则上款到发货，或货运代收货款。

七、售后服务以及退换货处理

1、产品本身无质量问题，认为损坏或不在保修范围的，原则给予维修，只收材料费用。

2、产品本身质量问题，可以退换。所有的产品退换，外观不得有划痕，不影响第二次销售为准。3自行拆装，拼装，内部零件缺损，更换后的产品，概不予退换。如有争议，双方可协商解决，协商不成双方约定由甲方管辖的人民法院起诉。本合同一式两份，甲乙各执一份，具有同等法律效力。

签订日期：

2023年销售合作合同 销售合同通用篇四

需方：（以下简称甲方）

供方：（以下简称乙方）

甲、乙双方本着平等互利、诚实守信的原则，根据中华人民共和国合同法，经双方协商，签订以下合同，以资共同遵守。

一、合同内容

1. 货物的品名、规格型号、数量及单价

二、供货期及运输

2. 交货期限：交货时间为自合同生效之日起60天内，日期

三、付款方式

1. 合同签订后二天内，甲方应支付给乙方相当于合同总价40%的材料预付款，合计人民币 元。甲方应将上述材料预付款汇至乙方指定的银行账户(相关手续费用由甲方负担)；本合同在乙方收到材料预订款后正式生效。

2. 根据甲方要求，乙方在将合同约定之材料送往甲方指定地点的5日前，书面通知甲方具体送货时间(甲方应派专人接受货物和验货)，甲方应在接到乙方通知之3日内向乙方支付合同总价40%货款，共计人民币 元；乙方在收到甲方合同总价的80%款项后将货物送往甲方合同约定的场所，交货同时提交产品合格证明及质量保证书。甲方应对货物当场进行数量清点和质量验收，在乙方的送货单上确认签字盖章。甲方在收到货物之7日内应向乙方支付合同总价20%余款。

四、质量与质量保证期

1. 质量保证期为货到验收之日起一年；保质期内发生的质量问题，由乙方免费更换。

2. 乙方应在交货的同时，提供产品保护及维护建议书。

3. 本合同所提供的 材料的品质保证遵循 的承诺，合同所规定的产品质保期，是指产品在 规定的施工方法和环境下的使用期限。

4. 质量标准

(1) 根据设计及甲方要求，提供 公司标准包装及标准规格的产品。

(2) 产品的技术标准：

4. 乙方应在提供产品的同时，提交制造商产品合格证及质量保证书。

五、验收

1. 货物抵达甲方指定之交货地点后，甲方根据合同、产品技术标准及货物包装内附的货物清单，对货物的外观、数量进行验收，清点无误后，在外观及数量送货单上签字；乙方提交的货物送货单，须注明品名、型号、数量、合同编号；发现乙方提供的产品的技术规格、质量与合同规定不符时，甲方有权拒收。乙方应按合同约定的标准予以更换。

2. 验收时发现缺件或错件，乙方应免费更换。

3. 货物送达时，乙方须同时提交材料使用施工说明手册。

4. 甲方对合同货物的验收，并不减轻乙方提供合格产品的责任。

六、违约责任

1. 甲方未按本合同约定的期限支付相应货款时，乙方将不予交货，且每逾期一天，甲方应向乙方支付相当于合同金额0.5%/天的违约金。（最高违约赔偿金额为合同金额）

2. 乙方应按合同规定日期交货，如逾期交货，每延误一天，须向甲方支付相当于合同金额0.5%/天的违约金。（最高违约赔偿金额为合同金额）

3. 因不可抗力或非乙方原因造成交货延期时，乙方须在前述事件发生后24小时内，向甲方书面提交不能履行或不能完全履行的理由，在取得有关部门出具的有效证明后，甲方应允许乙方延期履行或部分履行或不能全部履行本合同。

4. 合同生效后甲乙双方不得无故中止，变更，取消合同。

甲方如在合同约定交货最后期限日起90日，还不允许乙方送货或自行提货，以上情况视为违约。甲方需向乙方支付货物仓储保管费和逾期付款之违约金。（最高违约赔偿金额为合同金额）

七、包装标准包装。

八、争议解决

有关本合同或履行本合同所发生的一切争执，双方应友好协商解决，协商不成时，可提请上海市仲裁委员会仲裁解决，该裁决为终局裁决，对双方同等有效。

九、合同依据法律

本合同依据中华人民共和国法律。

十、本合同未尽事宜，经协商，双方可另签补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

十一、本合同附件(包括报价单、价目表、报价补充说明书)，与本合同具有同等法律效力。

十二、本合同自双方签字盖章，且乙方收到预付款后生效，

合同全面履行完毕后失效。

十三、本合同一式叁份，甲方贰份，乙方壹份。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

2023年销售合作合同 销售合同通用篇五

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：_____

第一条 合同标的

1.1 甲方同意同乙方购买，且乙方同意向甲方出售_____设备(以下简称合同设备)用于_____项目。将由乙方提供的合同设备的内容详见合同附件一(附件一中在列出设备外称

的同时也请列出分项价格)

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。

第二条价格

2.1合同设备的价格(以下称为：合同总价)为：_____，价格清单详见附件一。

2.2上述合同总价是固定的。

第三条付款条款

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。

第四条合同设备的交货

4.1所有合同设备应在合同正式生效后_____周内，(此周应为最晚交货设备的周期)，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。

第五条合同设备的检验

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。

第六条保证与赔偿

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(费用由买方负担)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%(百分之零点五)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%(百分之五)。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(包括因迟交货甲方可能向乙方提出的间接损失)。

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%(万分之零点五)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。

第七条不可抗力

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。

第八条仲裁条款

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,则将该争议提交_____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。

第九条 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（下称秘密信息）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（包括单位、个人，也包括乙方的关联企业如子公司、参股公司、母公司等）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：

(1) 出于评估、论证将承担工作的需要；

(2) 出于履行本合同的需要。

(3) 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(包括律师费)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。

第十条合同的生效、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：

- (1) 一方进入解体或倒闭阶段；
- (2) 一方被判为破产或其它原因致使资不抵债；
- (3) 本合同已有效、全部得到履行；
- (4) 双方共同同意提前解除合同；
- (5) 按仲裁机构的裁决，合同解除或终止。

第十一条其他

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(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

代表(签字)：_____代表(签字)：_____

附件一合同设备清单及价格(略)

2023年销售合作合同 销售合同通用篇六

甲方(被代理人)_____

法定住址_____

法定代表人_____

职务_____

委托代理人_____

身份证号码_____

通讯地址_____

邮政编码_____

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，就乙方销售代理甲方_____产品的相关事宜，订立如下合同条款，以资共同恪守履行。

一、代理区域及产品

乙方的代理区域为_____地区，乙方代理销售甲方的产品为_____。

二、代理权限

- 1、甲方授权乙方为_____地区的代理商，全面负责该地区的销售和经销商管理。
- 2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商，如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。
- 3、乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止。
- 4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品，否则甲方有权追究乙方的违约责任。
- 5、对于乙方代理的销售区域，乙方可以根据实际情况制订销售政策，原则上甲方不予干涉，但乙方对于自己以及下属经销商的经销行为负无限连带责任。

三、代理期限

_____日止，双方可根据本合同的约定提前终止或续期。

- 2、乙方要求对本合同续期的，应至少在本合同期限届满前提前_____个月向甲方书面提出，甲方同意的，与乙方签订续期合同。
- 3、甲、乙双方约定，在本合同期限届满时，乙方满足以下条件可以续约

- (1)较好地履行了本合同的义务，没有发生过重大违约行为；
- (2)已经向甲方支付了到期的全部款项；
- (3)签署放弃可针对甲方提起诉讼和仲裁的文件；

四、最低代理销售额

乙方承诺每月向甲方的订货量为_____，乙方保证一个会计年度的营业收入均不得低于_____元，如果连续_____年不能完成销售指标的，甲方有权取消乙方代理资格。

五、代理商品价格

乙方应当按照甲方建议(规定)的零售价格销售产品(服务)，乙方不得擅自调整规定的产品销售价格或以收取其他费用等方式变相加价，如果甲方建议(规定)的零售价格不符合本地区市场情况，乙方需调整销售价格时，应当向甲方报告，甲方应当根据系统的统一性要求和乙方所处地区的市场情况综合考虑，作出调整价格的决定。

六、佣金或返利

七、商情报告

- 1、乙方有权接受客户对产品的意见和申诉，并及时通知甲方，以关注甲方的切身利益为宜。
- 2、乙方应尽力向甲方提供商品的市场和竞争等方面的信息，每_____个月需向甲方寄送工作报告。
- 3、甲方应向乙方提供包括销售情况、价目表和广告资料等一切必要的信息，甲方还应将产品价格、销售情况或付款方式的任何变化及时通知乙方。

八、推销、宣传与广告

- 1、乙方是_____市场的全权代理，应收集信息，争取客户尽力促进产品的销售。
- 2、乙方有义务通过广告活动，宣传代理产品(服务)，并按照本合同的规定负担广告与宣传费用。
- 3、甲方通过制定总体广告计划及其他规定，实施产品的广告计划和发布广告，乙方应按照甲方的要求在代理区域内发布促销广告，开展促销活动。
- 4、乙方应当执行甲方对广告活动的要求，不得违反规定发布广告。
- 5、乙方可自行策划并实施针对代理区域市场特点的广告宣传或促销推广活动，但必须获得甲方事先书面同意，并在甲方指导下进行。

九、购货与销售

- 1、乙方需货时，应向甲方发出书面订单，一般应在每月_____日以前向甲方下达下一月度订单，并在提货前全额支付货款。
 - (1)甲方收到乙方全额货款后交付货物，交货地点为乙方所在地。
 - (2)甲方可代乙方发货，乙方承担铁路货运或汽运费，航空货运费等，发货方式由乙方确定。
 - (3)甲方将在发货后将货运单据传真或寄至乙方，货运时间以货运单据上标明的时间为准。

- 2、乙方须在收到货物后立即对产品的质量进行检验，因产品

质量及包装不符合质量标准的，或者产品的保质期已经超过规定标准的，由甲方予以换货或退货。

十、监督、培训及售后服务

1、甲方应当在不影响乙方正常营业的前提下，定期或不定期对乙方的经营活动进行辅导、检查、监督和考核，乙方应当遵循甲方或其委派的督导员在经营过程中的建议和指导。

2、乙方应当保持完整、准确的交易记录，在每月_____日前向甲方递交上月的交易报表。

4、甲方为乙方提供的产品严格按照甲方提供的质保书和国家的相关规定进行售后服务。

5、乙方在销售完成后，应按甲方要求填写客户登记表，并应于每月定期以传真或其他形式向甲方返回客户登记表，以便于售后服务。

6、当乙方发生售后服务要求时，乙方应书面通知甲方服务要求和内容，甲方应在收到乙方通知的_____小时内给予答复，确认服务内容和时间，同时甲方向乙方提供_____小时售后服务热线联络服务。

十一、知识产权

(1) 仅限于销售代理经营的目的。

(2) 《商标许可使用协议》或《商业秘密许可使用协议》或《专利实施许可协议》或_____作出的其他限制与保留。

6、所有产品设计和说明均属甲方所有，乙方应在协议终止时归还给甲方，

十二、合同转让

1、在本合同有效期内，乙方应当独立自主地经营代理业务，禁止以承包、租赁、合作、委托或其他任何方式将代理销售业务全部或部分转移给第三人经营管理。

2、未经甲方书面同意，乙方不得转让本合同。

(1)乙方要求转让本合同时，应当将转让的理由及转让条件、受让人按照本合同规定制作的信息披露文件等情况报告甲方，由甲方作出是否同意转让的决定。

(2)乙方转让本合同时，在同等条件下，甲方指定的第三人享有优先受让的权利。在甲方向乙方发出优先受让的通知后，乙方不得撤销转让或变更转让价格与转让条件，否则乙方在_____年内不得进行转让。

(3)乙方转让本合同，受让人应当与甲方重新签订代理销售合同。

十三、合同变更

2、甲方应当将合同变更的原因、可行性及有关事项，在规定的变更时间前_____天通知乙方。

3、乙方应当按照甲方的规定在代理区域内实行变更，并及时将实施的情况报告甲方。

4、在本合同期满续订合同时，甲方有权以新制定的销售代理合同代替本合同，对本合同的修订应基于合理和善意的准则，且新制定的销售代理合同文本应当适用于全部的代理销售商。

十四、合同终止

1、本合同因下列情况而终止：

(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；
- (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；
- (7) 一方宣告破产或宣告解散；

2、本合同终止后，乙方应立即停止使用与代理销售有关的甲方任何的标识及知识产权。

3、乙方应在本合同终止之日起_____日内返还甲方为履行本合同而提供的所有物品，包括文件及其副本或其他任何复制。

4、本合同终止之日存在的全部完好无损、尚在保质期内、可以再次使用或销售的剩余产品的处理方式由乙方自行处理。

十五、合同解除

- (5) 无故停止向乙方供应代理产品；
- (6) 公开许可乙方使用的商业秘密的，致使乙方遭受经济损失的；
- (1) 擅自代理销售其他产品或服务；
- (3) 未经甲方事先书面同意擅自全部或部分转让本合同；
- (4) 故意向第三人泄露甲方的商业秘密的；
- (5) 故意向甲方报告错误的或误导性的信息；
- (6) 违反竞业禁止的规定参与竞争的；

十六、声明及保证

(一)甲方

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；

2023年销售合作合同 销售合同通用篇七

乙方：

一. 郭廷明为山西五寨地区“满世通507”玉米种子总代理，白万元、曹巧英、索军小为一级经销商。

二. 销售量：总代理与一级经销商合计本年度销售：“满世通507”玉米种子不得少于30万斤，即总代理销售量为总量30万斤减去一级经销商销量(10万斤已签订合同)，应为20万斤以上。

三. 在种子上市期间，只有总代理商可根据推销需求向一级经销商和以外的五寨地区其他销售点批发布货，一级经销商只允许自售，甲方只向一级经销商提供10万斤货源，如需增量应向总代理处批发，甲方不再给予供货，也不干预总代理向一级经销商批发种子的数量及价格。

四. 公司确保种子质量符合国家标准，以及不受朔州等周边县市的窜货和低价倾销，一但发现公司将组织人员进行查处。乙方有责任负责市场窜货及倾销调查监督和收集有关证据。

五. 佣金提取：本总代理区域内(五寨地区)一级经销商所签合同数量(10万斤)内每斤给总代理提取0.5元佣金，超出此数量全部向总代理批发，由总代理自己确定，甲方不再干预价格也不再给予提取佣金。

六. 在山西五寨地区当年总销量超过30万斤(不包括30万斤)超过部分甲方给总代理商每斤1元返利。

七. 公司对总代理实行批发价上货结算, 不再给予返利和佣金提取(30万斤以内)。甲方在销售期结束一月内一次性全部支付乙方此合同中规定的佣金和返利。

八. 总代理在做好自销的同时负责监督和协调本区域内其他销售商的工作, 并负责所售农户种植售后技术指导和服务工作, 及时与公司反馈信息。

九. 甲乙双方必须严格遵守和执行此协议所立条款, 如有违规将按有关规定处罚。

十. 此协议一式两份, 甲乙双方各持一份, 签字即生效。

2023年销售合作合同 销售合同通用篇八

甲方_____乙方_____甲乙双方经友好协商在平等互利的基础上甲方授权乙方兼职在_____地区有偿为甲方销售产品及服务。由甲方协调并支援乙方日常的业务工作。

1. 甲方授权_____为甲方兼职人员销售甲方的产品及工程服务。

2. 本协议有效期_____年自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日期满后经双方协商后续签。

3. 乙方作为甲方的兼职应遵循甲方的各项规定和政策 and 甲方保持一致。不得做出有损甲方利益的事情否则甲方有权中止乙方作为甲方的兼职销售员资格并追究其责任。

4. 甲乙双方应本着互利互惠、友好协商顾客至上的原则共同

发展。

1. 甲方严格保证所提供的产品其各项技术指标均达到说明书及所提供技术资料之要求。

2. 乙方为甲方代理销售产品中涉及技术问题需甲方协助谈判时应事前通知甲方由甲方进行技术支援。

3. 甲方免费为乙方提供产品说明书、技术资料、公司简介、资质证书等所需资料。

4. 业务费用由乙方负担。

1. 甲方提供统一的价格表给乙方乙方不得擅自将价格表内容透漏给竞争对手。

2. 甲方按代理价给乙方超出代理价部分的差额扣除税金作为乙方销售佣金。

3. 甲方视乙方年销售额情况按销售额代理价计算的_____给乙方作为奖励。

4. 特殊业务竞争价格需调整的低于代理价需经甲方同意酌情处理。

5. 甲方因技术、原材料、市场等因素影响需要变动价格时应提前通知乙方乙方价格自行调整。

1. 乙方应要求用户按代理价作为预付款底数若用户无预付款乙方须个人垫付乙方提货时付足货款代理价。

2. 特殊情况需经本公司批准后确定。

五、佣金乙方在合同款全部到帐后提取佣金。

1. 甲方对乙方代理产品的供货实行优先保证的原则供货时间按甲方答复时间为准。
2. 乙方应严格按合同付款条件执行预付款来款推迟则供货期顺延正常供货时按合同条款执行供需紧张时按来款先后确定。
3. 乙方及其用户单方中止订货合同双方可协商解决协商不成则通过法律解决。

七、发票乙方为甲方销售的产品其销售发票需由甲方按乙方实际成交价开票的付足全部货款后甲方方能将发票移交乙方或乙方用户特殊情况例外。

1. 运输方式乙方自提或甲方代办运输。
2. 甲方代办运输的乙方需在发货前将运费与货款一同付给甲方甲方按市场运价标准收费。
3. 货物在甲方的吊装由甲方免费吊装到达乙方用户后的吊装搬运等由乙方负责。

1. 甲方负责产品的系统安装指导。
2. 甲方对产品保修12个月保修期内凡属甲方制造中的质量问题由甲方负责属乙方用户原因造成的问题费用由乙方或乙方用户负担。
3. 保修期以外的产品视产品的具体情况确定有偿或无偿服务乙方应与用户积极配合甲方服务否则造成的损失由乙方负责。

甲方盖章_____ 乙方签字_____

法定代表人签字_____

2023年销售合作合同 销售合同通用篇九

合同签订地址：上海市闸北区天目西路188号5楼8号

甲方（需方）：上海市科斯软件有限公司

乙方（供方）：上海泽鸣信息科技有限公司

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：

运输方式：

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，同时提供各种有偿. 服务。

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常州市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。