

# 最新销售员工合同 电缆销售合同(优质8篇)

随着法律观念的日渐普及，我们用到合同的地方越来越多，正常情况下，签订合同必须经过规定的方式。合同的格式和要求是什么样的呢？下面是小编帮大家整理的最新合同模板，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 销售员工合同篇一

授权方：\_\_\_\_\_技术有限公司（以下简称甲方）

注册地址：\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_

营业地址：\_\_\_\_\_

营业执照注册号：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_

客户服务电话：\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_

e-mail□\_\_\_\_\_

网址：\_\_\_\_\_

开户名称：\_\_\_\_\_技术有限公司

开户行：\_\_\_\_\_

帐户： \_\_\_\_\_

行号： \_\_\_\_\_

授权销售商： \_\_\_\_\_（以下简称乙方）

注册地址： \_\_\_\_\_

邮编： \_\_\_\_\_

营业地址： \_\_\_\_\_

营业执照注册号： \_\_\_\_\_

法定代表人： \_\_\_\_\_

电话： \_\_\_\_\_

传真： \_\_\_\_\_

e-mail□ \_\_\_\_\_

网址： \_\_\_\_\_

开户名称： \_\_\_\_\_

开户行： \_\_\_\_\_

帐户： \_\_\_\_\_

行号： \_\_\_\_\_

“中国\_\_\_\_\_信息服务网”（以下简称“\_\_\_\_\_网”）是经国家广播电影电视部、国家教委联合实施的现代远程教育工程。中国数据广播中心授权\_\_\_\_\_技术有限公司作为该网的

唯一的建设、管理与运营机构。

甲乙双方本着平等互利的原则，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_网”市场代理事宜进行充分协商，根据中华人民共和国《合同法》和相关法律法规，共同就“\_\_\_\_\_网”市场发展和用户服务达成如下协议：

## 一、授权

甲方授权乙方作为“\_\_\_\_\_网”在\_\_\_\_\_的代理商，代理资格及授权为签订本合同之日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

## 二、合作内容

1. 甲方为乙方提供“\_\_\_\_\_网”远程教育资源系统，整套卫星资源接收设备所有权归乙方所有（整套卫星接收系统设备详见附件一）。
2. 乙方负责把该产品销售给学校用户。
3. 乙方承诺合同期内销售\_\_\_\_\_套产品，首次进货不少于\_\_\_\_\_套（包括\_\_\_\_\_套演示环境）。

## 三、乙方责任及义务

1. 乙方应在代理地区建立一套“\_\_\_\_\_网”信息演示系统。
2. 乙方应安排专人或专职部门承担“\_\_\_\_\_网”的推广、宣传和市场营销工作，同时掌握所销售的信息产品内容及设备传输系统的技术性能。
3. 乙方按实际情况填写《\_\_\_\_\_网代理商注册登记表》，表中内容发生变更时，乙方须书面通知甲方备案。

4. 乙方每\_\_\_\_\_个月向甲方寄送工作报告，提供信息产品的市场和竞争情况。
5. 乙方如果在授权区域发展“\_\_\_\_\_网”分销或代理商，必须报甲方批准。
6. 乙方在合同有效期内，不得泄露甲方的商业机密，也不得将商业机密超越合同范围使用。
7. 乙方需正确使用“\_\_\_\_\_网”品牌，不得将“\_\_\_\_\_网”品牌用作它用，不得将信息以其它未被甲方认可的方式传播。

#### 四、甲方责任及义务

1. 甲方提供合理的代理价格、励机制，并保证款到及时发货（代理价格、激励机制详见附件二）。
2. 甲方提供包括市场情况、产品价格目表、设备技术文件和广告宣传资料等必要的信息，并及时将以上信息的任何变化通知乙方。
3. 甲方提供“\_\_\_\_\_网”代理授权书，以及“\_\_\_\_\_网”入网证。
4. 甲方协助乙方制定市场运作方案、策划市场营销并提供广告支持。
5. 提供专业全面的技术服务和业务培训。

#### 五、经营指标、价格政策及考核

1□

经营指标：

乙方作为指定区域的代理商，在授权期内，享受甲方制订的代理价格：\_\_\_\_元/套（包括一年的信息费和传输费、\_\_\_\_天线和高频头）。同时必须完成甲方规定的市场数额\_\_\_\_户/半年。

## 2. 价格政策：

“\_\_\_\_网”市场指导价：\_\_\_\_元/套，乙方可以根据当地情况灵活定价，并通知甲方备案，甲方对乙方进行价格保护。如甲方的产品价格下调，甲方应以书面的形式通知乙方。

3. 乙方发生下述情况之一时，甲方将重新审核乙方的代理资格；

a□乙方的售后服务不到位，导致用户投诉；

b□乙方未按时向甲方提交用户统计资料或资料填写不全、不真实；

c□乙方未及时向甲方提交用户信息费，造成用户信息中断；

d□未经甲方书面同意，乙方发展合同指定区域外的代理和经销商；

e□乙方未完成合同中规定的市场用户数。

## 六、付款及运输

1. 乙方向甲方订货时，甲方坚持款到付货的原则。若乙方位于北京，应在提货前将支票交付甲方。若乙方位于北京以外的城市，则在付款后，尽快将付款凭证（汇票、电汇）传真至甲方。甲方按照付款时间，及时安排发货。

2. 甲方承担工程设备的铁路运输费（指限到乙方所在省份）。

如乙方要求空运，则由乙方支付铁路与空运的差价部分和各种担保费用，并在货款中支付。

3. 因甲方原因使交付的货物出现质量问题，甲方承担更换费用。

4. 因乙方原因使交付的货物出现质量问题，乙方承担更换费用。

## 七、信息费的收取

1. 乙方负责收取代理地区用户的信息费、传输费。第一年信息费、信息传输费\_\_\_\_\_元已经包括在全套设备价款中。自第\_\_\_\_\_年起每年信息费、信息传输费\_\_\_\_\_元。

2. 新增加本合同外的\_\_\_\_\_网”信息源，信息的费用另行规定。

## 八、工程的安装、调试及维护

1. 甲方人员到乙方代理地区安装调试设备，乙方须安排甲方人员的食宿及当地相关交通费用。食宿标准可参考甲方出差制度酌定。

2. 甲方负责对乙方的工程人员进行技术培训。当地设备工程的安装、调试及售后服务由乙方负责，甲方负责提供技术支持。

3. 乙方在当地安装天线，须严格按照要求安装，确保安全。乙方由于未按照规定安装卫星天线所造成的一切后果，甲方不承担任何责任。

4. 甲方对硬件设备\_\_\_\_\_年保修，\_\_\_\_\_年有偿服务（不包括高频头）。在保修及服务期内，甲方承担设备保修的运输费

用。

## 九、补充条款

1. 甲乙双方若发现对方的行为严重违反本合同条款，严重违背商业道德和法律规定，造成对方利益的损害，可以书面形式终止本合同。
2. 本合同只适用于“\_\_\_\_\_网”信息的接收，超出“\_\_\_\_\_网”的任何信息，甲方不承担责任。
3. 如遇不可抗力因素造成损失，双方本着友好的精神协商解决。
4. 本合同签订之日起在\_\_\_\_\_个工作日内，乙方将\_\_\_\_\_元设备款汇入甲方指定账户内，逾期本合同自动失效。
5. 本协议一式两份，双方各持一份附件与正本具有同等法律效力；未尽事宜，双方协商解决。如协商不成，双方同意向\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

附件一 整套卫星接收系统设备

其它-5电缆、英制f头

附件二 任务考核、激励机制

1. 任务考核：

代理等级

任务额度备注

省级代理每季度完成\_\_套、半年\_\_套

地区代理每半年完成\_\_套、全年\_\_套

城市代理每半年完成\_\_套、全年\_\_套

## 2. 激励机制:

对于完成或超额完成任务的代理商，甲方将本着奖励的原则，采取季度销售返利的激励方法。

季度销售返利采取累进返利制度。具体返利比例参照下表:

本返利以\_\_\_\_个月为目标时间，即乙方在\_\_\_\_个月内任一时间完成上述任一销售金额，即可提出返利要求，返利完毕销售金额及目标时间重新计算；乙方亦可朝更高销售金额发展，以获得更高返利。

## 销售员工合同篇二

\_\_\_\_\_ (以下简称甲方)

\_\_\_\_\_ (以下简称乙方)

甲方主要生产“国虎”“xx”牌环保家电(内衣消毒柜、衣物消毒柜、厨房垃圾处理机)，乙方通过认真细致的市场调研，对国家发明专利，环保新产品市场前景充满信心，自愿代理经销甲方系列家电产品。

### 一、区域

甲方授权乙方在协议授权期限内，在所代理的区域，代表甲方对上述专利产品从事广告宣传、产品销售和售后服务工作。乙方积极宣传推广专利产品，监督市场上仿伪产品，及时反馈给甲方，并协助打假取证工作。



- 1、甲方在授权期限内，不准在授权区域内，设立除乙方之外的其他经销商，甲方也不在此区域内，自行设定经销点，否则，一切责任由甲方承担。
- 2、乙方应积极发展以专营店、零售店为基础的分销网点，并及时将专营店、零售店产品的经营情况反馈给甲方。
- 3、甲方免费向乙方提供相应的产品资料等，配合乙方做好销售工作，提供必要的营销、售后服务的培训和技术支持。
- 4、乙方在销售过程中，应及时向甲方提供售出产品的机型、编号及用户的相关资料。
- 5、乙方在超越本协议限定区域，操作任何与此产品相关的事宜，均应事前以书面形式向甲方提出申请，由甲方认可后方可操作。
- 6、如乙方所辖区有客户直接向甲方进货，甲方将无条件介绍给乙方，由乙方与其签定购销合同。

## 二、价格

- 1、首次进“内衣消毒柜”“衣物消毒柜”“厨房垃圾处理机”优惠，货值 万元，产品 台，共 台，以后具体价格按价格表执行。
- 2、全国统一供货价格，具体带运费的产品价格，经甲、乙双方，根据物流运输费等按实结算，或乙方自付运费。
- 3、出口产品，产品改进，根据成本费用增加等，协商提高产品价格，根据原材料等涨价降价，协商提高或下降产品价格，具体按照新价格表执行。

## 三、质量问题及处理

- 1、甲方给乙方提供的产品，须符合国家及有关标准。
- 2、乙方收到货物后进行检查，如出现质量问题应保管好产品，作好原始记录，属甲方责任给予调换，费用由甲方承担，否则后果自负。如乙方有意制造质量问题，损失、费用等由乙方承担。
- 3、产品一年内确实出现质量问题，实行三包，小修由乙方负责，大修、包换、包退由甲方负责。
- 4、在销售过程中，由乙方造成的损失由乙方负责赔偿。
- 5、超出保修期后，甲方有偿提供配件，乙方负责维修。

#### 四、定额与奖励(单位：万元)(本条暂不执行)

家电

系列 回款

返利

#### 五、购货、付款、结算

- 1、乙方通过传真或电话方式，直接通知甲方购货品种、规格、数量经双方确认后，款到后十天内发货。
- 2、产品运输由甲方负责，将货物运至乙方工商注册所在地，运货费、装卸费由乙方承担。
- 3、货款通过银行结算或现金提货，直接与甲方财务结算，或甲方书面指定专人收款，乙方不能以现金，或个人汇票形式，直接支付给甲方业务员等人员，否则后果自负。

#### 六、宣传费及事物支持

为协助乙方开拓地区业务，在乙方首次进货时，产品价格优惠，用于展台、广告宣传等。销售“厨房垃圾处理机”的，免费送展示“洗刷柜”一个，价值300元。

## 七、首次进货与退货

1、首次进货额为 万元。

2、在协议期限内，乙方经过12个月时间销售后，认为产品不适合本地市场，有权提出退货或换货，退货产品须包装完好、确认产品无损，不影响二次销售。甲方收到货物将在十五日内退款给乙方，或调换同款的其它产品，运费由乙方支付。乙方退货或停销“厨房垃圾处理机”，价值300元展示“洗刷柜”一同退给甲方。

3、如乙方有恶意损害甲方利益的行为，甲方有权不予退货，一切损失由乙方承担。

## 八、区域保护

乙方不能在代理区域以外建立销售网点，不能跨区串货行为，否则甲方有权扣乙方下次进货50%的货款，如乙方有二次串货行为，甲方有权取消乙方代理资格，并不予退货换货。

## 九、其他

1、本协议生效前提为双方签订协议，甲乙双方实施了协议约定的首次进货额。

3、代理商在规定期限内或12个月销售任务不达标时，甲方有权单方面终止协议。

4、乙方在销售过程中，甲方只为乙方提供产品和有关服务，如乙方出现有关问题，责任与甲方无关。

5、如协议执行中发生争执，以双方协商解决为主，也可诉之法律，诉讼地点为甲方所在地。

6、协议一式两份，双方各一份，签字、盖章，首次进货15天内款到后，本协议有效。

甲方：

乙方：

年月日：

### 销售员员工合同篇三

甲方：莱芜市莱城区元极会馆（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

为保证甲方卖场的正常运营，促进乙方所经营系列酒水的销售，甲方确定乙方为甲方下列产品的供货商，经双方协商就供求关系达成以下协议：

一、甲方确定乙方为甲方所需下列产品的供货商：

酒类：系列

二、乙方为促进以上产品在甲方卖场的销售，乙方向甲方一次性赞助人民币元作为乙方系列产品的广告宣传费，乙方提供若干台展示柜给甲方无偿使用，甲方负责展示柜的日常管理，包括清洁，正确使用，保养及维修。

三、甲方有权要求乙方对所供酒系列作及时报价。乙方所供其他产品价格如有调整，应及时通知甲方，价格统一，结算按标准市价。

四、甲方有权要求乙方按甲方经营所需增加供货品种。

五、乙方有义务向甲方提供所供产品的合法“三证”。乙方负责的酒水出现质量问题，造成的全部后果由乙方承担。

1、乙方所提供的产品，必须是符合国家相关规定的合格产品；

2、乙方所供产品的质量保证金，售后服务必须按国家相关规定执行；

3、如发现酒水质量不合格或出现其他质量问题，乙方须向甲方作出市场价倍的补偿；

4、如发现假酒现象，乙方须向甲方作出“假一赔十”的补偿；

乙方所供系列品种价格见《附表》。

六、乙方在接到甲方要货通知（书面或口头）之时起二十四小时内必须将货品送到甲方仓库，如遇市场短缺等特殊情况除外。送货费用由乙方自理。

九、乙方送货必须严格遵守甲方有关送货规定。货收妥，由甲方开具相关验收单交乙方作为结算凭证。

十、结算方式：

1、货到甲方现场经双方验收完毕，由甲方支付乙方本批次货款的60%，余款40%待二次进货时付清，依此类推。

十一、因甲方经营原因（如停业、拖欠货款，阻止乙方销售等），造成本协议不能正常执行时，合同顺延。

十二、协议有效期：自年月日起，至年月日止。

十三、协议有效期内，未尽事宜，另商议，按补充协议方案

签定。

十四、协议有效期内，如甲乙双方产生纠纷，进行协商解决，如协商未果，移交合同签订地司法部门解决。

十五、本合一式两份，双方各执一份。

甲方：

乙方：

签字盖章：

签字盖章：

日期：

日期：

## 销售员工合同篇四

甲方：

乙方：

甲、乙双方于\_\_年\_\_月\_\_日，就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

### 一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方区域的销售总代理权，由其全权负责该地区

的销售和售后服务。

(2) 乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

## 二、乙方承诺

(1) 乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的()销售。

## 三、代理保证

(1) 如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。

(2) 乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3) 乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

## 五、订货及供货

(1) 经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2) 乙方下订单时，应预付订单金额的%给甲方，作为订金。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

## 六、付款方式和运输方式

(1) 银行结算。

(2) 现金支付。

(3) 具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务(1) 甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2) 为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效力。

甲方：

代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_

日期：

乙方：\_\_\_\_\_



代表签名及盖(公司)章\_\_\_\_\_

日期:

## 销售员工合同篇五

甲方:

乙方:

经双方友好协商,甲方将坐落在文化广场西边吾い语休闲饮吧承包个乙方从事经营活动,并对有关事项达成以下协议。

- 1、承包期为一年,即从 年 月 日至 年 月 号结束。
- 2、年承包金为肆万捌仟元整(先付租金,后进场)
- 3、由于甲方店内设施设备众多故需乙方支付保证金(先付押金,后进场)。
- 4、乙方在经营期,不得随意损坏店内设施,设备,如有损坏,照价赔偿。乙方保证所有设施设备在到期时能正常运转。乙方如遵守以上约定,到期后甲方一次性退还保证金,如有违反则扣除相应保证金。
- 5、乙方经营过程中所产生的费用(包括证、照税收,房金的契约等)乙方不得以甲方名义拖欠款,不得转包,否则后果自负。
- 6、乙方只能使用现有设施设备,如有增添,事前须经甲方同意。
- 7、乙方在承包经营期内需遵守国家法律法规,合法经营,如违反一切后果自己负责,并甲方有权解除合同。

- 8、甲方在乙方承包期内不得无效解除合同。
- 9、因不可抗力的因素(如拆迁等)终止合同甲方不承担责任。
- 10、 附店内设施设备清单各份须双方在清单上签字认可。如经营需要，店内装修、装潢或要部分改变结构须提前向甲方告知同意方可进行。
- 11、 以上协议经双方签字后立即生效。

甲方：

乙方：

日期：

## 销售员工合同篇六

乙方（供应方）： \_\_\_\_\_

本合同由甲、乙双方共同协商，并根据以下各项条款达成一致而签订。

### 一、货物情况

\_\_\_\_\_

### 二、供货时间与地点

1、供货时间为签订合同之日起\_\_\_\_\_日历日内。

2、供货地点为甲方所在地，\_\_\_\_\_。

### 三、包装要求

1、乙方提供的所有单独包装的货物均应具有原始的完好的标准包装。如遇交付货物有质量问题，甲方有权拒绝或要求更换。

2、每个包装箱内的清单、使用说明书、质量证书、保修卡等所有资料应齐全。

#### 四、付款

1、合同付款货币为人民币，总额为\_\_\_\_\_元整。

2、乙方应按照双方签订的合同规定交货。交货后乙方应把下列单据提交给甲方，甲方于收货后\_\_\_\_\_日内付清上述货款：

(1) 发票；

(2) 质量证书；

(3) 详细配置、数量清单；

(4) 验收证书。

#### 五、伴随服务

1、乙方随同货物交付提交所供货物的技术资料。应包括每套设备的中文技术文件。

2、乙方在交货时就货物的安装、启动、运行、维护对甲方人员进行培训。

3、伴随服务的费用含在合同价中，不单独进行支付。

4、乙方提供\_\_\_\_\_个月的保修服务。

## 六、质量保证

- 1、乙方保证所提供的货物是全新的、未使用过的，是最新的、投标文件所述同一产品，并完全符合投标文件关于质量、规格和性能要求。
- 2、在质保期内，如果货物数量、质量或规格与投标不符，或证实货物有缺陷的，甲方应以书面形式向乙方提出。
- 3、乙方在收到甲方书面通知后\_\_\_\_\_天内应免费更换有缺陷的货物或部件。
- 4、乙方在收到甲方书面通知后\_\_\_\_\_天内没有弥补缺陷，甲方可采取必要的补救措施，但其风险和费用将由乙方承担。

## 七、违约责任

- 1、乙方应按规定的时间交货和提供服务。甲方应按规定的时间付款。
- 2、如甲、乙双方无正当理由而拖延交货、付款，将受到以下制裁：加收误期赔偿或解除合同。
- 3、在履行合同过程中，如果任一方遇到可能妨碍按时付款、交货和提供服务的情况时，应在情况发生后\_\_\_\_\_天内以书面形式将拖延的事实，可能拖延的期限和理由通知对方。对方在收到通知后，应尽快对情况进行评价，并确定是否通过修改合同，酌情延长交货、付款时间。
- 4、除合同条件第八条规定外，无责方可要求违约方赔偿，赔偿费按货物总价以每天的\_\_\_\_\_计收，直至交货或付款为止。误期赔偿费的最高限额不超过误期货物或服务合同价的\_\_\_\_\_。一旦达到误期赔偿的最高限额，无责方有权解除合同。

## 八、不可抗力

1、本条所述的“不可抗力”系指那些乙方无法控制，不可预见的事件，但不包括乙方的违约或疏忽。这些事件包括，但不限于：战争、严重火灾、洪水、台风、地震以及其他双方商定的事件。

2、如果乙方因不可抗力而导致合同实施延误或不履行合同义务，不应该承担误期赔偿或终止合同的责任。

3、不可抗力事件发生后，乙方应在\_\_\_\_天内以书面形式将情况通知甲方。双方应通过友好协商在合理的时间内达成进一步履行合同的协议。

## 九、争端的解决

双方应通过友好协商，解决本合同执行中所发生的或与本合同有关的一切争端。如从协商开始\_\_\_\_天内仍不能解决，双方应将争端提请厦门仲裁委员会仲裁。

## 十、其他事项

1、本合同\_\_\_\_式\_\_\_\_份，甲、乙双方各执\_\_\_\_份，双方盖章签字后生效。

2、除双方签署书面修改协议，并成为本合同不可分割的一部分的情况之外，本合同不得有任何变化或修改。

3、合同特殊条款是合同一般条款的补充和修改；如二者相抵触，以特殊条款为准。

甲方（公章）：\_\_\_\_\_乙方（公章）：\_\_\_\_\_

## 销售员工合同篇七

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

由甲方向乙方订购软件\_\_\_\_\_系统，\_\_\_\_\_套，合同总金额人民币\_\_\_\_\_元经双方友好协商签订合同如下：

1、甲方保证不对乙方所开发的软件进行拷贝、复制、泄露给第三方使用，且不能解剖、汇编与反汇编，否则乙方将追究甲方法律责任。

2、服务和升级：

(1) 一年内免费升级服务（从软件安装日起，但甲方需承担差旅费的\_\_\_\_\_%，按次数计算）。

(2) 服务响应时，外省客户5天内。

(3) 软件安装后、乙方有义务对甲方操作员进行集中培训，电话□e-mail指导。

(4) 乙方软件是通用软件，甲方需要改动并进行二次开发，工作量过大需另订协议，作为合同的附件，另收开发费用。

1、升级时收取服务工本费。

2、服务费每年按合同总金额\_\_\_\_\_%收取。乙方则通过良好服务体系，保证软件质量确保甲方正常运行，服务方式同上述服务与升级的（2）、（3）款。

乙方软件能使甲方正常运转即为合格。

1、甲乙双方确定后当日预付定金\_\_\_\_\_%（人民币\_\_\_\_\_元整）。

2、甲方软件安装当日，甲方付给乙方\_\_\_\_\_%（人民币\_\_\_\_\_元整）。

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，甲方提供技术资料必须经双方签字或加盖公章。

2、本合同未尽事宜，由双方协商。

3、本合同经双方加盖公章及负责人签字后方能生效，具有法律效力。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_

## 销售员工合同篇八

一、(以下简称甲方)(以下简称乙方)

二、为了拓展“\*\*\*\*\*”产品市场，沟通产销渠道，甲方聘任乙方为 县 镇 指定负责人，经双方协商一致同意，签订本合同。

三、 经销品系:百纳系列品牌 产品销售范围：乙方只能 县 镇 范围内(以行政区域)销售。

四、运输方式及费用：参照公司相关规定能成批组织的公司尽量送货上门，凡自动上门提货的，公司将参照内部相关规定补贴运费。

五、 货款结算方式：统一按公司规定执行先款后货的交易方式。 甲方的权利和义务：

(一)权利：

- 1、有权确定和调整销售价格；
- 2、有权确定和调整奖励(含临时补贴)标准；
- 3、有权取缔不合格经销；
- 4、有权划分市场范围；
- 5、有权要求乙方实行专销；
- 6、有权追究乙方对其声誉和利益损害的责任。

(二)义务：



- 1、按照产品标准提供合格产品；
- 2、尽量保证乙方所需货源；
- 3、尽可能协助乙方做好产品宣传工作和提供必要的宣传资料；
- 4、根据市场情况做好营销策划、促销和配合乙方做好售后服务；
- 5、为乙方办理相关手续和提供业务培训；

## 七、乙方的权利和义务：

### (一)权利：

- 1、根据甲方提供的市场管理办法，征得甲方业务员同意有权选择辖区内的零售商；
- 2、在履行好合同且遵守市场管理规定的前提下，申请继续签合同；
- 3、有权要求甲方保护市场，不准任何人擅自发货(同品牌产品)到本辖区内多家经营；
- 4、有权向甲方提出市场开发和营销策划的建议；
- 5、有权享有甲方相关业务范围内的所有政策待遇；
- 6、有权向甲方咨询畜牧相关市场信息及预测。

### (二)义务：

- 1、合法经营、维护甲方的声誉和利益；

- 2、严格遵守甲方营销策略和销售管理办法，自觉服从甲方管理；
- 3、不得销售假冒伪劣产品和其它一切与本厂无关的所有产品；
- 4、负责辖区内的市场开发、培育、管理和宣传工作并承担相应的责任；
- 5、不得以任何形式向其它市场供货和随意抬高或压低产品价格；
- 6、不得任意转让或接受经销权和经销范围；
- 7、为甲方保守秘密；
- 8、协助甲方培育和管理市场；
- 9、随时准确、及时地向甲方提供区域内与公司业务相关的市场信息；
- 10、不得以任何理由让门市停货或断货。

八、乙方经销期间，甲方将根据市场实际情况考虑一定的市场促销政策。

九、奖励：

- 1、乙方每月完成的基本任务量是浓缩料 吨，颗粒料不计入奖励范畴。
- 2、乙方当月完成销售任务后，甲方奖励乙方100元/吨的月销奖。
- 3、乙方如连续3个月完成任务，甲方将奖励乙方100元/吨的

季度奖。

4、乙方如连续4个季度完成任务，甲方将奖励乙方100元/吨的年终奖。

十、本合同未尽事宜或在执行过程中发生争议，由双方协商解决，如不能协商解决，则由甲方所在地有关部门解决。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，签字盖章生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_

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