

最新五金电料销售合同(实用7篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同应该怎么制定才合适呢？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。

五金电料销售合同篇一

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：

五金电料销售合同篇二

_____ (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”“厨房垃圾处理器”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：

五金电料销售合同篇三

发展商：（以下简称甲方）

地 址：

电 话：

代理商：（以下简称乙方）

地 址：

电 话： 传 真：

甲乙双方经友好协商，本着“诚实守信、互惠互利”的合作原则，依据《中华人民共和国合同法》及其相关法律、法规的规定，订立本合同。

第一条：委托事项及内容

甲方将其投资开发的位于项目，委托乙方在甲方允许的代理区域实施销售。

代理商：乙方按照甲方销售政策和销售价格代理销售并获取提成，规定考核指标为每月销售额不低于 万元。

第二条：项目概况

本项目由 组成，建筑面积共计约 万 平方米，（面积最终以政府相关部门实测的建筑面积为准）。

第三条：委托期限

委托期限自 年 月 日至年 月 日（试运营期），委托期限自 年月日至 年 月 日止（委托考核期）。前二个月内为销售代理试运营期，第二个月为考核月，试运营期通过甲方的考核后方可成为委托销售代理商，届时甲方向乙方出具当地代理授权委托书。

第四条：委托销售价格

委托销售价格在销售初期详见甲方提供的印有甲方印章之附件：海印长天《授权销售价格表》，甲方保证乙方的销售价格与甲方销售现场的销售价格是完全一致的。甲方可根据市场情况随时调整价格，调整后的价格详见印有甲方印章之附件：海印长天《授权销售价格表》。

第五条：合作方式

1. 乙方为公司性质者需提供营业执照、法人机构代码证、法人身份证影印件各一份交于甲方；乙方为个人者需提供身份证影印件、个人的户籍证明原件、当地房产证影印件或当地

政府公务人员出具的担保函、担保人身份证影印件各一份等能证明乙方资质及经济能力的文件。

5. 乙方负责向承购方催交房款，并在购房客户交清首付款之日交齐甲方银行规定的按揭资料等，甲方全力配合。

6. 甲乙双方达成代理关系后，经甲方培训合格后，甲方授权乙方一个销售软件账号（附加加密钥匙一把）及项目公示夹一套，交于乙方时乙方须缴纳押金伍佰元整于财务部，在甲乙双方解除合同时，乙方退还加密钥匙及公示夹时，甲方退还乙方全额押金。

7. 销售控制管理办法：销售总控制设在甲方销售部，乙方在成交之前应登陆销售软件查看待售房源，成交房源经甲方总控传真签字认可为准。否则引起的重复销售问题由乙方负责。乙方的客户界定根据乙方在销售软件上登记的客户名单及登记时间为准。

8. 乙方不得以任何甲方的名义向客户直接收取购房款项，客户购房款应直接交给甲方财务部门或甲方财务部门指定的银行帐户，乙方超越权限向客户收取的款项，甲方不予认可，相关法律责任由乙方承担。

9. 甲方给予乙方前贰个月作为市场预热期，甲方对乙方不作为业绩指标考核。

第六条：甲方责任与权利

1、在约定期限内甲方要求乙方提交有关销售策划报告，确认后由乙方组织实施。

2、甲方有权要求乙方在委托代理范围内从销售的角度提供书面意见和建议。

- 3、甲方有权要求乙方每月向甲方汇报销售进度状况及调整销售策略和意见。
- 4、甲方负责向乙方成交之客户直接收取房款，乙方不得以任何形式收取房款。
- 5、甲方与乙方共同审定销售执行方案。
- 6、甲方保证该项目土地使用权、房屋权属等一切相关手续文件合法、真实、清晰，没有任何债权债务纠纷及其他违法行为，如因此给乙方或购房者造成损失的，由甲方承担赔偿责任。
- 7、甲方销售策略及价格调整及时通知乙方，乙方应在甲方认可的范围内进行项目的宣传推广与销售。
- 8、甲方应按合同约定按时向乙方支付代理费用。
- 9、甲方须每月出具乙方已销售总额的证明材料予乙方。
- 10、甲方承诺给予各个代理区域的项目销售优惠政策平等。
- 11、甲方要求乙方每一地区必须保证二人（含二人）以上通过甲方现场培训考核，培训期间培训人员的吃住由甲方承担。

第七条：乙方权利与责任

1. 乙方应保障其具有履行本合同的主体资格和能力；
5. 乙方销售现场应按照甲方要求在醒目的位置张贴《授权委托书》，并负责向购买方催收房款。
- 6、乙方在本地做促销活动时，甲方应提供协助工作。如房展会及各种宣传性公益活动等。

第八条：代理费及提取方式

1. 代理费率：

在乙方完成月考核200万销售额指标的情况下，按3%计提代理费率；月销售额超出400万，售出单元按成交金额的4%计收代理费；若乙方在没能完成月考核指标的情况下，售出单元按成交金额的2%计收代理费，项目广告推广费用均不含在上述代理费中。

2. 代理费率的计算：

乙方当月代理费=当月售出单元合计合同总额×当月计提代理费率。（代理费用以客户首付款到位签定购房合同，乙方协助准备好贷款资料，银行审核无误为准，放可结算佣金）

3. 结算时间：

双方商定每月5日为代理费结算时间。每月1日，乙方向甲方提供当月销售统计，扣除上个月退房已结代理佣金，双方共同确认后，甲方于每月5日向乙方支付当月代理费的90%，剩余10%在次年一月底前扣除退房已结代理佣金后一次性结清。乙方结算代理佣金以乙方提供的发票结算，若无发票者，由甲方代扣相关税金。

4. 业绩的界定：

1) 一次性付款：按成交价全款到达甲方帐户，并签定购房合同为准。

第九条： 广告推广及费用界定办法

1、甲乙双方达成代理关系时，甲方首次免费提供宣传单页五万份甲方可提供一定的推广支持。

2、甲方协助乙方每月在乙方代理区域举办两次或两次以上推介会或促销活动，乙方负责组织人员，活动所需要的礼品、物料由甲方免费提供。

第十条：目标考核管理办法

甲方对乙方的工作进行月度目标考核管理：

1、成交合同金额考核指标：考核指标为每月不低于200万元。

在双方签定合同后的考核月度内，本考核指标按照甲方收取到乙方客户壹万元/套的定金为准。

2、到访现场客户数量指标：

在月度考核内，乙方保证每月实现到场看房的客户不少于30批，看房团人员及乙方随团人员午餐由甲方免费提供（30元/位标准），乙方须向甲方提供看房团人员名单一份，以便双方佣金结算参考；看房团人员若有需在胶南留宿者甲方可协助乙方联络住处，费用由乙方承担。

3、如果乙方月度没有完成以上任何一项指标，即视为本月没能达成考核指标，成交部分的代理费用按照成交额的2%进行结算。

4、乙方如果连续两个月均没有达到月均100万的销售额，甲方有权单方面终止本合同。

第十一条：退定与退房

收取的代理费可在下期结算时扣还给甲方。如遇客户无理（无法律依据）退定、退房，所没收的定金或所罚违约金，双方按照6：4（甲方60%）比例分配。

第十二条：其它事项

1. 若乙方应甲方特别授权，在超出本合同约定权限的情况下完成对外销售的，甲方仍须按合约给付相应代理佣金于乙方。

2在甲乙双方合作过程中如遇到不可抗力时，甲乙双方互不追究责任。

第十三条：争议解决

若因本合同发生纠纷，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

第十四条：本合同自签字之日起生效，其附件、补充文件、备忘文件与合同具有同等法律效力。

第十五条：本合同共 柒 页 壹 式 叁 份，甲方 贰 份，乙方 壹 份。

第十六条：附件

- 1) 代理公司来客登记表；
- 2) 代理佣金结算表；
- 3) 代理公司代理区域广告推广申请表；
- 4) 项目物料备品交接双方确认单；

甲 方： 乙 方：

代表签字： 代表签字：

五金电料销售合同篇四

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：

五金电料销售合同篇五

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）：_____

五金电料销售合同篇六

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:

五金电料销售合同篇七

甲方(卖方): (以下简称甲方)

乙方(买方): (以下简称乙方)

为了促进生猪产业的健康发展,达成供销联盟。本着互惠互利,平等自愿,诚信经营的原则。经甲乙双方友好协商,就甲方向乙方供应生猪事宜,达成如下协议。

第一条 供货方式及结算单价和付款方式

自合同签订之日起,甲方根据出栏情况向乙方提供生猪,生猪结算单价按当日市场价格及双边公司内部销售价格相结合的价格,并当场结算货款。

第二条 质量标准:

第三条 产品交付及验收地点:

产品交付及验收地点为食品公司。

第四条 检验及检疫费用负担: 由甲方负担。

第五条 运输方式及费用负担:

由甲方承担运输费用。

第六条 违约责任:

乙方未按合同付款, 每延期付款1天, 按延期付款金额的0.1%予以处罚。

第七条 其他约定事项:

本合同一式两份, 双方各执一份。

附则: 本协议有效期一年, 即 年 月 日起至 年 月 止。本协议期满后自行解除协议双方的权利义务。

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