

2023年销售合作协议简单版 销售合作协议 (优秀6篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

销售合作协议简单版篇一

合伙人乙方：(姓名)_____

合伙人本着公平、平等、互利的原则订立合伙协议如下：

第一条甲乙双方自愿合伙经营_____，地址为_____，总投资为_____元(大写：_____)，甲出资_____元(大写：_____)，乙出资_____元(大写：_____)，其中甲占投资总额的_____%、乙占投资总额的_____%。

第二条本合伙依法组成合伙企业，由甲负责办理工商登记。

第三条本合伙企业经营期限为三年。如果需要延长期限的，在期满前六个月办理有关手续。

第四条合伙双方共同经营、共同劳动，共担风险，共负盈亏。

1、企业盈余按照各自的投资比例分配。

2、企业债务按照各自投资比例负担。

任何一方对外偿还债务后，另一方应当按比例在十日内向对方清偿自己负担的部分。

第五条他人可以入伙，但须经甲乙双方同意，并办理增加出资额的手续和订立补充协议。补充协议与本协议具有同等效力。

第六条出现下列事项，合伙终止：

- (一) 合伙期满；
- (二) 合伙双方协商同意；
- (三) 合伙经营的事业已经完成或者无法完成；
- (四) 其他法律规定的情况。

第七条本协议未尽事宜，双方可以补充规定，补充协议与本协议有同等效力。

第八条本协议一式二份，合伙人各一份。本协议自合伙人签字(或盖章)之日起生效。

合伙人甲方：(签字)_____

日期：_____年_____月_____日

合伙人乙方：(签字)_____

日期：_____年_____月_____日

销售合作协议简单版篇二

乙方：_____

双方本着优势互补的原则，达成如下手机整机销售共识。即甲方负责生产和提供办公所用的一切条件，乙方负责销售甲方的产品。

商务共识：

- 1) 甲方全面提供乙方销售所需要的一切商务条件，尽最大能力满足销售需求。
- 2) 乙方的客户尽量有乙方指定的人员维护，甲方人员没经过授权不得刻意接触乙方的客户。
- 3) 对外所有的商务接洽，有乙方负责完成；没有乙方指定或授意，其他人不得涉入。
- 4) 乙方对外的联络，以甲方授权的名称方式进行（包括名片、商务资料等）；乙方在因商务需求的情况下，也可以采用另外的一种名称接洽商谈商务。
- 5) 乙方所出口的手机（包含配件），必须经由甲方的出口渠道报关，甲方在出口报关上不得转让其他公司或个人。
- 6) 甲方保证采购的配件，必须价格属于低价位高质量。
- 7) 甲方所有对接及商务事宜，只针对乙方两个人：葛正、葛远。

产品质量及出货效率：

- 1) 甲方必须保证产品质量可靠，保证产品质量的一致性，不得出现低级错误及重大质量过失；如出现质量问题，首先甲方需承担由此造成的直接和间接损失，并及时采取补救措施。注：质量标准依据出口地区标准或客户提供的签样标准、书面标准；如客户没有提供标准或签样的，按照企业现有书面的标准执行，但需要甲方驻厂及乙方销售提前确认。
- 2) 甲方在确认可以接单的条件下，及时书面或邮件通知乙方销售人员。如出现拖延，则按照客户有关销售协议承担责任。

注：如没有销售协议的，拖延一天甲方按照每单销售总额的1%拿出放在利润里面；二天按1.5%销售总额放在利润里面；三天按照销售总额的2%，以此类推每超一天即多加0.5%拿出来放在利润里面大家共享，直至出货为止。如果客户取消订单，甲方一次性拿出销售总额的5%作为公积金供大家活动或开展业务使用。

机型的定位：

1) 原则上以甲方现有的机型为主，虽说原有机型价格低，利润薄，但是属于成熟的产品。

2) 新id的确认，有双方达成共识，在无法达成共识的情况下，有资深销售员定夺。利益的保障及分配：

1甲方对乙方公开真实的bom(料单)价格清单，包括供应商考核评审情况。

2乙方对于bom价格清单，会做到绝对保密状态；如因为乙方泄漏给其他客户，乙方承担相应的经济责任。

1) 首先甲方先把硬件成本核算出来，然后乙方审核签字确认，如有疑问一起探讨解决。

2) 在硬件成本的基础上，加多少利润，由双方根据市场做个大概幅度来定或根据情况由乙方视情况临时调整。

利润分配：

1) 原则上按照硬件采购成本加利润核算整机价格：1在硬件的基础上，加上利润既是整机销售价格；2利润按照5：5，即甲方5成（伍成），乙方5成（伍成）。

2) 出口退税按照每部机子人民币壹元的利润放在共享利润内，

其余剩下款项用于甲方其他

方面的损耗及费用。

3) 利润应该留出一成作为应酬资金或出差费用，此费用属于甲乙双方共享，有支出时必须由双方签字确认，否则视为无效（任何一方不得擅自做主支取此基金，如有违反责任自负）。

4) 如有客户的有关人员需要技术服务费的（回点），从共享利润内提取。

5) 利润每月25号给乙方统计，月底之前发放到位（乙方不负责提供甲方财务部门的其他要求，所有提成都不得打任何折扣，不得找任何理由拖欠）。

此协议为长久协议，双方在没有重大转型时（重大转型释义：即离开通讯行业或不再做和此协议相关的事宜。），此协议一直有效。

为了能长久的合作，在工作及利益分配上如有争议或意见不一致时，双方本着相互理解、相互谦让的基础上，客观友好的协商。

甲方：_____乙方：_____

日期：_____日期：_____

销售合作协议简单版篇三

乙方：_____

甲乙双方经友好协商，就乙方在_____（市）独家经销“教育动力”系列产品，达成以下协议，共同遵守，严肃执行：

1、甲方的支持：

a□按50%的价格向乙方提供样品机。（每个型号限一台）

b□提供全套市场营销资料给乙方，包括宣传彩页、营销培训手册等。

c□按最优惠价格向乙方供货。

d□在乙方所在区域，保证只对乙方供货。

e□对乙方日常的销售工作给予指导。

f□当乙方参加政府采购活动时，给予协助。

2、乙方的义务：

a□组建销售团队，对市场进行系统开发。

b□签订协议后一个月内，进货额达到万元；3个月内，进货额达到万元；6个月内，进货额达到万元；一年内，进货额达到万元。

3、甲方实行款到发货原则。乙方订货，先将订购单通过网络或者传真方式发给甲方，甲方收到订单及货款后，通过公路运输发出货物。

4、运费，乙方一次提货10个标准箱以上，运费由甲方支付；少于10个标准箱，运费由乙方提付。

5、售后服务

维修方式：甲方提供配件，由乙方安排专人进行维修。

配件实行“以旧换新”制度。乙方换下来的坏配件，达到一定的量时，快递回深圳工厂，快递费用由甲方支付。

甲方不接受整机退修，如果乙方将整机退回深圳修理，往返运费由乙方负担。

注：乙方申请配件，须交纳1000元配件押金。押金在双方终止合作关系时结清。

6、如果不能完成销售任务，甲方有权发展其它新的销售商。

7、本协议有效期为两年。合同期满，双方认为有必要合作，再另签合同。

8、本协议一式两份，甲方一份，乙方一份。双方盖章，签字生效。

甲方签章： 乙方签字：

销售合作协议简单版篇四

甲方：

乙方：

经双方协商一致，甲方向乙方购买一批白酒。

一、标的价值：

乙方以近期行业最低价供货给甲方，随行就市。甲方一次性向乙方订购货品。

二、结算方式：

款到付货。

三、双方权利与义务

- 1、乙方负责运输、卸货以及相关费用。
- 2、甲方每次进货量不得少于xxx万元。
- 3、乙方在收到甲方定单和货款后xx日内发货。
- 4、乙方给甲方提供营业执照、质检报告、卫生许可证等相关手续。乙方所提供的货品均须符合国家相关规定及质量要求。
- 5、甲方提供展示酒品的柜台。
- 6、甲方有权随时终止合同并无条件要求退货。乙方须无条件把已收的.相应货款全部退还甲方。

四、本合同一式贰份，甲方壹份，乙方壹份。

甲方：

乙方：

日期：

日期：

销售合作协议简单版篇五

乙方：_____

- 1、甲方成立渔业照明事业部，研发和生产及销售均在甲方工厂。
- 2、乙方协助甲方共同开发悬索定向投光集鱼灯（暨灯具），

甲方负责悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）的生产，销售。

3、以甲方的名义对外销售双方合作开发的悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）产品。

1、乙方负责悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）的开发和设计，乙方应确保所开发的产品具有可靠性，实用性。

2、乙方未经甲方书面同意，不得私自生产和销售悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）。

3、甲方有权对乙方所设计的悬索定向投光集鱼灯（暨灯具），进行相关的可行性测试。测试结果达不到预期目标，甲方有权不生产和销售该产品。

4、甲乙双方在悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）项目合作期间，相关产品的知识产权归双方共同所有，甲乙双方在没有征得对方书面同意的情况下不得单方将该知识产权转让或者委托，授权第三方使用。

5、悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）的生产和销售，均由甲方负责，乙方可以提供相关的技术支持，和建议。

7、悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）项目合作期间，乙方有权查看该项目的财务数据，但不得复制或拷贝。

8、乙方除与甲方合作外，不得在其他公司从事相关产品研发的兼职业务。

甲乙双方在悬索定向投光集鱼灯（暨灯具）项目合作期间，

利润分配采取按年度分红方式，按以下方式分配

1、利润指税后利润。以年度核算，总收益减去总开支

2、个人所得相关税费，乙方自行承担。

3利润的40%用于投入下一年的研发和扩大生产，销售。利润的60%用于甲乙双方分配，甲方有该60%利润中的70%分配权，乙方有该60%利润中的30%分配权。

发生下列情况之一时，可以变更或解除本合同

1、乙方设计的产品不具有可靠性，可销售性，或者乙方设计的产品投入市场后未能到达双方预期的销售数额。

2、如果将乙方设计的产品进行生产或销售，可能给甲方带来重大经济损失的

3、由于不可抗力，致使本合同不能履行。

4一方当事人丧失实际履约能力

5、由于一方违约，致使合同履行成为不必要

6、因情况变化，双方当事人协商同意

7、合同中约定的其它变更或解除合同的情况出现

各方在执行本合同过程中发生的任何争议，首先应在各方之间协商解决，协商解决不成，任何一方可向甲方所在地人民法院起诉。

本合同由双方签字之日起生效，本合同2份，双方各持一份

甲方：_____乙方：_____

授权人：_____

销售合作协议简单版篇六

甲方：_____有限公司

乙方：_____

为了推进农业和农村经济结构调整，提高农业产业化经营水平，发展现代农业，推动新农村建设，大力发展我县区域主导产业——茶业，建设好无公害茶叶生产基地，更好地将茶叶生产、加工、销售有机结合，实施一体化经营，按照农业产业化经营的思路发展我县茶业经济，走茶业产业化可持续发展之路，促进农民增收，企业增收，在有关政府部门的关心、帮助下，推行“公司+基地+农户”的茶叶产业化经营模式。雅安市茶业产业化重点龙头企业四川省雅安义兴藏茶有限公司与名山县新店镇村经双方充分协商，在自愿、平等、互惠、互利的基础上一致达成以下合同条款：

一、乙方作为甲方的茶叶生产基地，乙方所有茶农的茶园生产的边销茶原料原则上由甲方按采摘标准随行就市，分级按质论价，优先全部收购。

二、乙方作为甲方的茶叶生产基地，不得再与其它方签订。若受市场变化或加工能力影响，为减少茶农损失，经甲方同意后乙方茶农可以对外销售茶叶。

三、乙方茶农必须严格按照国家无公害茶叶生产标准和技术进行茶园管理(包括农药和肥料品种的使用、低改、采摘、修剪、病虫害防治)。如有不按上述管理办法实施的，特别是造成茶叶农药残留超标或在茶树上使用高毒高残留农药的茶农，甲方将停止收购该茶农的茶叶原料，待改正后并经审定合格后方可收购。

四、在合同执行期间，考虑到茶叶生产受气候影响特殊性和市场所需产品数量、种类变化，双方每年在新茶收购前签定

当年茶叶原料收购定单，确定收购原料标准、数量，甲方在收购茶叶原料时按随行就市提前公布茶叶原料价格。

五、乙方向甲方出售的茶叶原料，必需得符合甲方的质量标准

如有上述情况，甲方有权拒收最新茶叶购销合同范本合同范本。

六、为了提高茶农科学种茶技术水平和自身素质，甲方有责任对乙方茶农每年提供无偿茶叶生产技术培训。

七、乙方茶农向甲方出售的原料茶，凡符合质量标准的，甲方应及时支付茶款，不得拖欠。

八、甲方可视经营状况，对基地内困难或有残疾的茶农无偿提供一定的农药和肥料等生产资料补贴或赊销。

九、若甲方与乙方茶农发生纠纷，乙方村委会有责任主动积极出面解决。

十、本合同执行不受甲、乙双方领导人人事变动的影响。

十一、甲、乙双方如不按上述合同条款执行，造成另一方损失，根据损失情况，由违约方赔偿另一方因违约而受到的损失。不可抗拒的自然灾害除外。

十二、本合同在履行期间如有未尽事宜，可由双方再协商补充。

十三、本合同从双方签字之日生效。时间为20____年。合同期满后，双方可依形势变化而重新议定合同。

十四、本协议一式三份，甲方、乙方、监证单位各执一份最新茶叶购销合同范本最新茶叶购销合同范本。

甲方(盖章): _____乙方(盖章): _____

甲方法人代表签字: _____乙方法人代表:
表: _____

村长: _____

村支书: _____

_____年_____月_____日