

最新销售合同简单 简单销售合同(通用8篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。那么合同应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的合同该怎么写，我们一起来了解一下吧。

销售合同简单篇一

法定代表人：_____ 职务：_____

需方：_____

法定代表人：_____ 职务：_____

为保护供需双方的合法权益，根据《中华人民共和国合同法》，经协商一致同意签订本合同。

品名

规格、型号、牌号、商标

产地或厂家

质量标准

包装要求

计量单位

数量

单价

总金额

交(提)货时间及数量

备注

执行记录

合计人民币(大写)

二、供方对质量负责的条件和期限:_____

三、交(提)货方式及地点:_____

四、运输方式到达站(港)及收货单位:_____

五、运输费用负担:_____

六、合理损耗计算及负担:_____

七、包装费用负担:_____

八、验收方法及提出异议的期限:_____

九、结算方式及期限:_____

十、违约责任:_____

十一、合同_____

十二、其他约定事项:

1. 合同正本一式两份, 双方各执一份。

2. 本合同经双方签字盖章后生效。有效期限自____年____

月____日至____年____月____日。

供方(盖章):_____

需方(盖章):_____

法定代表人:_____法定代表人:_____

委托代理人:_____委托代理人:_____

开户银行:_____开户银行:_____

帐号:_____帐号:_____

销售合同简单篇二

供方(简称乙方):_____

根据《中华人民共和国合同法》及相关法律规定,双方本着平等互利的原则,经双方协商,双方达成如下协议:

总金额(大写): _____(?元)

供方负责将办公家具于收到预付款_____日内运送到需方指定地点,运输过程中发生的各种费用由供方承担。

本合同交货周期以收到预付款当日算起。

1、供方为需方提供质量符合标准、价格合理的办公家具;

2、供方对出售给需方的办公家具负责保修_____年(费用由供方负责)。

甲乙双方合同签订后,甲方预付40%货款加工生产,甲方收到货物后再付50%,安装完毕后,通过验收合格,一次性付清剩

余货款。

- 1、乙方必须按以上合同款的要求供货，否则甲方有权拒收货物；
- 2、甲方不准以任何不正当理由拒收货物，否则乙方有权采取各种方式提出索赔或诉讼；
- 3、甲方保证在规定的时间内付款，每延误一天，交付乙方货款总金额5%的违约金。乙方保证在规定时间内到货安装，每延误一天，交付甲方货款总金额5%的违约金。

本合同经供方、需方两方代表签字盖章后即为生效。

销售合同简单篇三

(以下简称甲方)

(以下简称乙方)

一、根据《中华人民共和国合同法》，甲乙双方经友好协商，特签订本合同。双方共同信守并严格履行合同中的各项条款。

二、运输方式及到达站港和费用负担：由甲方负担国内外运费、保险费、海关关税费用。

三、结算方式及期限：

四、交货日期：

五、交货地点：

六、包装标准、包装物的供应与回收：标准包装(standardpacking)□

七、甲方交货时必须保证原包装完好无损，如遇产品数量短少或发错货等问题，由甲方负责对外办理索赔及退换货事宜。

八、违约责任：按《中华人民共和国合同法》办理。

九、本合同自甲方收到乙方预付款之日起生效，原件及传真件同样有效，本合同未尽事宜，按照《中华人民共和国合同法》及《工矿产品购销合同条例》中的有关规定执行。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

销售合同简单篇四

甲方：（以下简称甲方）

地址：

代表人：

乙方：（以下简称乙方）

地址： 代表人：

为了共同开辟甲方房产的销售市场，甲、乙双方本着互惠互利，诚实信用的原则，根据《中华人民共和国合同法》的有关规定，经友好协商，就甲方委托乙方代理销售(以下简称该项目)的有关事宜，经过充分协商，达成以下协议，以资双方共同遵守。

第一条：委托物业

甲方委托乙方代理销售(非独家)甲方产品在 区域的市场代理销售工作。

第二条：合同期限

本合同合作期限自年月 日起至___年___月___日止。

第三条：代理佣金标准

代理佣金是指乙方履行本合同后所应获得的报酬。

乙方累计完成销售任务 套(含 套)的，销售代理佣金按合同成交总房款的 计提。

乙方累计完成销售任务 套之间(含 套)的，销售代理佣金 按合同成交总房款的 计提。

乙方累计完成销售任务 套以上(含 套)的，销售代理佣金 按合同成交总房款的 计提。

第四条：佣金结算条件及支付方式

甲方支付给乙方的销售代理佣金比例按甲方与乙方推荐成交客户所签订的《房屋买卖合同》中的合同房款计算，支付金额基数按照客户实际到达甲方帐户房款金额计算。一次性及分期付款客户在签订《房屋买卖合同》并按合同约定支付全额房款后，甲方按约定比例向乙方支付该业务乙方应得佣金。

第五条：代理销售房源和价格

1、甲方以书面形式向乙方提供房源统计。在客户认购前，乙方要对认购房源与现场负责人进行确认。在未取得甲方确认时，乙方无权与各户签订商品房认购协议，由此造成的责任由乙方自行承担。

2、甲方保证本项目对外公开的价格与提供给乙方客户的价格一致，该价格表经甲方签字并盖章生效。如甲方对价格进行调整，则甲方需以书面形式通知乙方。

第六条：甲方的责任

1、甲方保证该项目的合法性和真实性，若客户购买房产的实际情况与其提供的材料不符合，所发生的纠纷均由甲方负责。

2、甲方对乙方人员进行该项目必要的项目信息传播，传播方式可通过书面、电话或直接至现场等方式进行。甲方指派专人负责与乙方日常业务工作的协调和联系。

3、合同委托期内，甲方免费向乙方提供包括售楼书、宣传单页及《认购书》、《房屋买卖合同》等相关项目资料复印件。

4、甲方协助乙方完成客户在甲方项目参观、选购和签约、收款等各项接待程序，并保证现场的接待质量。

5、甲方应按时按本合同的规定向乙方支付销售代理佣金。

6、甲方不干涉乙方在本合同约定范围内的销售工作，但甲方有权进行监督，以保证项目及企业的品牌形象。

7、在购房客户签订《房屋买卖合同》的过程中，如遇到特殊情况，客户要求异地签约的，甲方给予积极配合。

8、甲方及时透明的协助乙方做好销售过程的各项工作和客户归属业绩确认等工作。

第七条：乙方的责任

1、成立专业的销售队伍，由专人(具有较强的接待能力、熟悉海南房地产楼盘)负责此次购房专线推广及看房选购的全程接待工作。如因客户投诉或经甲方调查，乙方负责销售甲方

项目的人员不具备专业素质的，甲方有权要求乙方及时更换，乙方拒不更换的，甲方有权终止合同。

2、完成购房过程的前期组织及准备工作，并于客户到达甲方项目看房之前，由乙方提前通知甲方。

3、在委托期内，进行广告宣传、派送发放售楼书等宣传资料，利用各种形式开展多渠道推荐活动。每次完成看房行程后，须将售楼现场看房情况反馈给甲方，双方应及时确认销售情况。

4、乙方应遵守甲方提供并经甲方签章确认的合同样本及相关销售文件，乙方不得超越甲方授权向购房客户作出任何承诺，引起相关的法律责任由乙方负责。

5、乙方应根据甲方提供的该项目的特性和状况向客户作如实介绍，尽力促销，不得夸大、隐瞒或虚构项目情况，并派专人负责与甲方日常业务工作的协调和联系，并做好看房后的跟进成交工作。

6、乙方所有对外宣传资料均需得到甲方同意后方可按甲方同意的方案执行。

7、甲方的销售策略、销控情况等作为商业机密，未经甲方书面认可，乙方有义务保密并保证不得告知第三方，如有泄露，一经核实，甲方有权按国家相关法律法规追究乙方责任。

8、乙方代理销售的房产准确面积和价格，以甲方支付的签章资料为准，合同期间如有变更，乙方按甲方书面通知为准。

9、合同委托期内，经双方协商一致，可在乙方代理销售点，免费设立甲方提供项目有关的销售资料宣传专区。

10、乙方不得以甲方的名义收取客户任何费用，一经发现即

取消分销代理资格，罚没所有未发佣金并保留追诉的权利。

第八条：其它事项

1、未尽事宜，经双方同意可签订补充协议，与本合同具有同等法律效力。

2、在履约过程中发生争议，双方可协商解决，协商不成的，任何一方可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

3、本合同一式两份，双方各执壹份。本合同经双方代表签字盖章即生效。

甲方：

(盖章)

代表：

电话：

传真：

签约时间：

乙方： (盖章)

代表：

电话：

传真： 年 月 日

签约时间：

签约地点：

年 月 日

销售合同简单篇五

乙方：_____

甲乙双方经过认真协商，在平等互利的基础上，自愿签定本协议：

一、本协议期限：_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止（历时_____年）。

三、协议期内，乙方销售甲方润滑油、轮胎、三滤等产品，并保证每年完成回款人民币_____元的任务；三年累计完成回款人民币_____元的任务。

四、协议期内，甲方将分三期以货物形式为乙方报销或部分报销设备款：截止到_____年_____月_____日，乙方累计回款达到人民币_____元，甲方给乙方报销人民币_____元；如达不到，则按照第一年任务的完成比例报销；余额等第二年完成两年总任务后继续报销；回款低于人民币_____元，不予报销，且返还甲方为其垫付的人民币_____的设备款；截止到_____年_____月_____日，乙方累计回款达到人民币_____元，甲方给乙方报销人民币_____元以及第一年的余额；如达不到，则按照前两年总任务的完成比例报销（不含第一年的余额）；第一二年全部余额等第三年完成协议总任务后继续报销；两年累计回款低于人民币_____元，不予报销，且返还甲方为其垫付的人民币_____的设备款；截止到_____年_____月_____日，乙方累计回款达到人民币_____元，甲方给乙方报销人民币_____元以

及前两年的余额；如达不到，则按照协议总任务的完成比例报销（不含前两年的余额）；余额部分不再继续报销；协议期内累计回款低于人民币_____元，不予报销，且返还甲方为其垫付的人民币_____的设备款。

六、甲方义务及权利

2、甲方保证及时、足量的将乙方所需润滑油产品送到乙方指定地点；

3、甲方保证根据市场行情及相关厂家销售政策，为乙方提供价格合理、公道的产品；

4、甲方在每年阴历正月三十后以货物形式为乙方提供人民币_____元的周转金；超出周转金部分，乙方必须以现金形式结算，否则甲方有权拒绝提供货物。

七、乙方的义务及权利

1、乙方保证所用设备不被挪用、变卖、抵押、出租、转移；

2、乙方保证保质、保量的及时完成合同所规定的销售回款任务；

3、乙方保证所用润滑油产品至少为甲方所提供；

4、乙方保证每年农历春节之前不得以未报销或未足额报销设备款为由拒绝结清。

八、其他事宜

2、本协议未尽事宜，双方协商解决；协商不成，可向莱西市人民法院申请仲裁；

3、本协议一式两份，自签定之日起生效，双方各执一份。

甲方（公章）：_____乙方（公章）：_____

法定代表人（签字）：_____法定代表人（签字）：_____

简单实用销售合同范本

代理商销售的简单合同范本

简单担保合同

简单贸易合同

简单雇佣合同

简单销售面试自我介绍

钢铁销售合同

药物销售合同

瓷砖销售合同

销售合同简单篇六

销售方：

代理方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，销售、代理双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

产品销售代理合同范本

产品销售代理合同范本

一、销售方授权代理方在地区 成为销售方健达强力风痛贴产品的独家经销商，代理方必须严格遵守销售方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名 规格 零售价 代理价 首次货量

健达强力风痛贴 120盒/件 138、00元/盒 元/盒 件

三、销售方的责权：

- 1、销售方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。
- 2、合同期内销售方确保代理方的独家经销权，有义务协助代理方查处外区域向代理方区域内的冲货问题。
- 3、销售方承担产品运输至代理方经销地的运输费用。
- 4、合同签订后，代理方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，代理方在约定区域内的代理权自然取消。
- 5、为严格规范市场，保护代理商利益，销售方实行市场保证金收取制度。市场保证金 元，合同期满或双方同意终止合同时，代理方退还产品营销手续及委托手续，销售方返还代理方保证金。

四、代理方的责权：

- 1、代理方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。

2、代理方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则销售方有权随时终止，并责成代理方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。

3、代理方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由代理方自负。

4、代理方拥有销售方其它产品在约定区域内优先代理权。

五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、销售方在收到代理方货款三个工作日内发货，如代理方需货量较大（一次性提货200件以上），应提前10天向销售方提供书面要货计划。

八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法有关规定处理。

十、本合同一式两份，销售代理双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自 年月日至 年月日。

销售方： 代理方:(签名)

签字： 身份证号：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

销售合同简单篇七

甲方(购方): _____(以下简称甲方)

乙方(销方): _____(以下简称甲方)

经双方协定一致, 签订水泥购销合同条款如下:

一、数量、计量单位、单价、金额。

品名: 椰树牌水泥

规格□x

单位□x吨

数量: 按工地工程需要为准

单价(元): 485元/吨

二、质量标准: 水泥标号(32.5r)执行国家规定标准。由乙方按批向甲方交送水泥出厂质量合格证及批次质量检验报告, 甲方凭单验质。

三、袋重合格率达到国家规范。

四、交货方式、地点和运杂费负担: 乙方负责自行送货到南山创意新城6号路工地, 甲方只负责验收。

五、结算和付款方式: 中间计量以乙方供货数量累计达到三百吨(300吨)水泥时, 即人民币大写: 壹拾肆万伍仟伍佰元整(小写: 145500.00)时, 甲方给予结算。

六、违约责任：

1、甲方未能按时间向乙方付货款，乙方可拒绝供货；由此带来的一切损失由甲方承担。

2、乙方未履行合同约定，给甲方造成损失的，甲方有权终止合同；乙方承担违约责任，赔偿甲方经济损失。

七、本合同在履行期间如有未尽事宜，发生争议应友好协商解决，协调不成由合同签订所在地法院裁决。

八、本合同一式贰份。经法定代表人签字盖章后生效。乙方供货完毕及材料款结清后自行失效。

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

销售合同简单篇八

乙方： _____

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规规定，甲、乙双方本着平等、自愿、公平、互惠互利和诚实守信的原则，就产品供销的有关事宜协商一致订立本合同，以便共同遵守。

一、合同价款及付款方式：

本合同总价款为人民币_____整。本合同签订后，甲方向乙方支付定金元，在乙方将上述产品送至甲方指定的地点并经甲方验收后，甲方一次性将剩余款项付给乙方。

二、产品质量：

1、乙方保证所提供的产品货真价实，来源合法，无任何法律纠纷和质量问题，如果乙方所提供产品与第三方出现了纠纷，由此引起的一切法律后果均由乙方承担。

2、如果甲方在使用上述产品过程中，出现产品质量问题，乙方负责调换，若不能调换，予以退还。

三、违约责任

1、甲乙双方均应全面履行本合同约定，一方违约给另一方造成损失的，应当承担赔偿责任。

2、乙方未按合同约定供货的，按延迟供货的部分款，每延迟一日承担货款的万分之五违约金，延迟10日以上的，除支付违约金外，甲方有权解除合同。

3、甲方未按照合同约定的期限结算的，应按照中国人民银行有关延期付款的规定，延迟一日，需支付结算货款的万分之五的违约金；延迟10日以上的，除支付违约金外，乙方有权解除合同。

4、甲方不得无故拒绝接货，否则应当承担由此造成的损失和运输费用。

5、合同解除后，双方应当按照本合同的约定进行对帐和结算，不得刁难。

四、其他约定事项

本合同一式两份，自双方签字之日起生效。如果出现纠纷，双方均可向有管辖权的人民法院提起诉讼。

五、其它事项：

甲方： _____

乙方： _____

开户银行： _____

开户银行： _____

账号： _____

账号： _____

_____年_____月_____日