

最新销售的合同签 公司销售合同(大全5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。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

销售的合同签篇一

甲方：

乙方：

为实现公司年度经营目标，扩大市场份额，加快货款回收，控制应收货款，降低经营风险，提高资金周转和使用效率，经甲乙双方协商，签订以下承包合同。

(一) 主要指标

1. 销售收入：考核任务7800万元；
3. 利润：确保每个主机用户不出现亏损；
4. 三项资金控制：应收货款、产成品库存及未开发票数三项资金占用下降1420万元；今年不超过3680.8万元。
5. 成品库存比去年下降30%，即不超过580.44万元；
7. 市场占有率：主机市场占有率同比提高10%；
8. 新市场开发：

9. 外部质量损失：外部质量损失率同比降低50%以上，即不超过49.69万元；属销售公司原因的下降30%，即不超过13.12万元；分别考核。

10. 销售费用占比同比下降10%，即万元回款占用不超过1.46。

11. 台帐管理：建立健全各类台帐，包括发货、开票、回款、退回产品台帐、物流周转库台帐，往来帐必须清晰、规范、准确。

(二) 其他指标

2. 售后服务：顾客满意度分析每半年进行一次，顾客满意率应在90%以上；售后服务及时有效，不得出现用户重大投诉事故，三包产品必须退回公司。

3. 让利或转物控制：全年让利或转物控制在年回款任务的5%以内；

4. 清欠任务：分管销售区域内的清欠资金按财务统计口径计算，以上年度期末数为基数同比下降15%以上，并不得再出现新的呆死账款。

5. 库存产成品：盘活老库存产品，新入库产品必须在三个月内发出；

6. 产品及时开票：发出去的产品必须在三个月内开票并传递至用户；

8. 市场分析报告：每月提交市场分析报告，内容要求包含市场动态、供货情况、供货份额、全新产品开发、质量状况、工作中存在的缺陷及竞争对手分析；及时做好次月的工作计划。

乙方全部销售费用包括：工资，差旅费，走访费、会务费，

招待费、电话费、办公费等费用，全部销售费用按实际回收款额提取，其中：

(一)工资：工资分四部分：基本工资、提成工资、效益工资和新产品工资。其中：

1. 基础工资：经理(正职)每月发3000元基础工资，基础工资挂靠月回款任务发放，月度回款任务不低于全年销售任务月平均的80%。

(1)、回款高于当月任务10%以下奖励基础工资的10%，超出10%奖励20%；

(3)、两个月考核计算；半年统算，上半年完成任务的35%以上，全额发放，与日常发放找齐差额；全年结束完成任务70%以上全额发放基础工资。完成比例不到70%的按日常计算发放。

2. 提成工资：经理和业务员的提成工资按其完成年回款任务的比例实行梯度提成，体现体现多劳多得。梯度提成见下表：

经理和业务员的提成工资日常按5.3元和34.3元分别计算提成，年底按实际完成任务的比例统算找齐差额，每个业务员个人工资提成由经理和分管领导根据市场状况、工作量、工作难度等进行合理适当调整，调动业务人员积极性；经理提成工资计算办法：

(1)、完成年任务80%-90%提成工资加提10%，90%-100%加提15%，完成任务后加提20%。日常提成工资按最低档提成比例计算，提成差额及加提提成全年统算。

(2)、两个月一考核；半年统算，按回款完成任务情况计算发放提成工资；

(3)、经理全年统算完成70%以上兑现提成工资。业务员基本

工资及生活费发放标准、提成工资计算办法详见实施细则。

4. 效益工资考核：业务实现赢利的按合同规定提取提成工资和效益工资。业务发生亏损的，亏损每增加1%，扣提成工资的1%；效益工资及利润考核年底统算。

6. 学徒业务员工资发放按照公司规定执行，由公司发放；

7. 回款任务考核月度回款任务考核按《20xx年销售承包合同考核细则》规定执行；

(二) 差旅费：按负责销售的区域确定差旅费定额，并在定额的基础上按万元回款提成计算，预计年差旅费定额13.7万元，万元回款提成17.56元，可以预提，但总费用不得突破定额。经理个人差旅费按集团报销标准执行，从部门差旅费用中列支；学徒业务员差旅费公司拨发，经理控制据实报销。

(三) 走访费、会务费：由分管领导统一调度控制使用。预计提成走访费23万元，万元回款提成走访费29.49元；预计提成会务费4.5万元，万元回款提成会务费5.77元。

(四) 招待费、电话费、办公费等费用，由乙方经理和分管领导控制使用。预计提成招待费11万元，万元回款提成招待费14.1元；预计提成电话费2.15万元，万元回款提成电话费2.76元；预计提成办公费0.5万元，万元回款提成办公费0.64元。经理电话费年定额3000元，从部门电话费用中列支。（从公司使用的车辆及礼品以及招待费用等由公司办公室统计汇总，年底考核）。学徒业务员电话费公司拨发，经理控制据实报销。

(五) 活动费和开发费：由公司统一调度使用，万元回款提取开发费10元，万元回款提取活动费12元。

(六) 清欠贷款的提成，按公司《清欠工作管理办法》执行。

(七)乙方借款及各项销售费用的报销程序，按公司《工作人员借款及报销管理办法》执行。

2. 乙方要与业务员签订合同，将各项经营指标层层分解到责任人，每发现有一个未签订合同扣100元。

3. 在财务管理方面，承包期内每出现一次违法、违纪行为扣200元，并按财经纪律的有关规定严肃处理，直至追究刑事责任。

4. 分管范围内ts16949体系审核每出现一项不符合扣200元。

5. 承包期内分管范围无刑事事件发生，无打架斗殴现象，无计划生育违纪违法现象，每发生一次扣500元。

6. 确保三包服务不出现重大投诉，每出现一次扣200元。

7. 坏帐损失考核：年内出现的坏帐损失，乙方经理承担15%，业务员按原规定承担损失，每年度考核。

8. 对于实行物流周转库管理的，每月对帐一次，要求对方提供加盖公章的库存清单，帐物必须一致。每有一用户未按要求对帐的，扣业务员200元，扣经理100元。账务不相符的，必须对明原因，对好帐，否则加倍扣罚。物流库其他考核，按《20xx年销售承包合同考核细则》的相关规定执行。

11. 6-12月和超过12个月的长期库存压缩50%，自三月份考核，完成指标80%以下罚500元，完成80%以上罚300元；完成指标奖500元；每月考核；12. 销售责任的三包索赔额同比下降30%，每季度考核，完成指标奖1000元，指标未达到，但完成70%以上罚500元，完成70%以下罚1000元，年底统算，全年未完成指标，季度奖励全部扣回。考核经理。

13. 销售费用同比下降10%，年底考核，完成指标奖励500元，

指标未达到，但完成70%以上罚300元，完成70%以下罚500元。考核经理。

17. 全年让利额、转物超过规定指标的20%，罚款1000元；

18. 对一、(二)其他指标的考核□20xx年按承包合同考核实施细则》进行考核。

19. 未经甲方批准，不得销售其他公司产品，否则将对乙方进行处罚，罚款5000元，同时视情况给予责任业务员10000-50000元罚款，并按甲方规定给予其行政处罚，直至解除劳动合同。

1. 甲方有权依据□20xx年承包合同考核实施细则》对乙方进行考核。

2. 甲方根据乙方的市场调研分析报告、建议和市场变化情况要求公司价格管理委员会2个工作日内制定和调整产品销售价格。新产品的核算定价不得超过5个工作日。

3. 甲方按乙方提报的经评审后的销售计划，及时提供合格的产品。

4. 乙方在与业务员签订个人承包合同时，每人回款任务不得低于500万元，万元回款提成工资的多少必须体现多劳多得的原则，回款任务的高低与年收入可适当拉开较大的档次，鼓励业务员积极主动地开发新市场，或争取扩大市场份额多回款多收入。

5. 乙方须无条件地接受和配合甲方的审计考核工作，并为此提供便利，不得以任何理由和借口推迟、拖延考核工作。

6. 乙方有权依据本合同与业务员签订承包合同，视任务完成情况自主决定业务人员的聘用与否。上半年没有业绩的，下

半年主动离岗。

7. 乙方有权且必须对所属人员进行考核，对连续6个月完成回款任务不足计划的60%或连续3个月没有业绩的业务人员予以解聘。

8. 乙方有权对甲方因未及时提供合格产品或连续出现质量问题或出现批量质量事故而影响销售和回收货款事项，书面向甲方提出意见，经甲方核实后可免除由此而影响的罚款。

9. 乙方有权对甲方其他部门因不能积极配合而销售工作，书面向甲方提出建议和处理意见。

1.20xx年承包合同考核实施细则；

2. 清欠工作管理办法；

3. 工作人员借款及报销管理办法等公司相关管理规章制度。

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

销售的合同签篇二

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聚倍的补偿；

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下除外。送货费用由乙方自理。

七、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。

八、结算方式：

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。

九、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、协议有效期：自____年____月____日起，至____年____月____日止。

十一、协议有效期内，未尽事宜，另商议，按补充协议方案签定。

十二、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。

十三、本合一式两份，双方各执一份。

甲方：_____

____年____月____日

乙方：_____

____年____月____日

签字盖章：_____

签字盖章：_____

销售的销售合同签篇三

甲方：

乙方：

双方就采购货物的相关事宜，经充分友好协商，达成一致，特签订本合同，以资共同信守。

一、合同标的产品名称、型号、单位、数量、单价、金额，具体见附表，材料总金额：陆拾伍万捌仟柒佰元整。

二、交货地点：共青城水星家纺

三、交货方式：送货到店

四、货物包装要求：供方应确保包装质量满足运输安全要求，保护产品自身不受损害以及满足产品本身特性的要求。

五、风险承担：货物运输过程中发生的灭失、毁损等一切风险均由供方承担。

六、货物验收：货物送达后，需方按验收标准对货物进行检测验收；如有问题或数量短缺问题，供方应得到需方通知后3天内派人到需方处理相关事宜，根据问题的严重程度，需方可以采取拒绝接受或限期补货，货款折扣等方式进行处理，供方经告不来处理的，合同自动解除，需方有权向供方追索相应损失。

八、争议解决方式：因执行本合同发生争议，由双方协商解决，协调不成的，任何一方也可以直接向需方所在地人民法院起诉。

九、合同生效：本合同壹式贰份，双方各执壹份。

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

销售的合同签篇四

尊敬的、在座的各位领导:

你们好!

充满活力的猴年已匆匆而过,同样充满机遇和挑战的鸡年已悄悄来临,今天我们怀着激动的心情,迎来了经济责任目标合同签订会的隆重召开。公司下达给我们润浦型钢销售部的总体目标是:销售确保4.2亿元,争取4.5亿元。其中□t型导轨毛坯销售80000万吨、叉车型钢10000吨、10斜腿槽钢8000吨、集装箱槽钢及其它型钢0吨。作为销售部的签订代表,我深感任务艰巨,压力之大。

为全面贯彻落实集团公司三届三次董事会提出的科技创新年、精益管理年、效益满意年的要求,同时紧紧围绕公司提出的实施四大目标、完善四大机制、制订四项措施的整体发展规划,为圆满完成公司下达给我们销售部的任务,我们准备在新的一年里,做好以下几个方面的工作:

尽管我们刚涉足该行业,但我们还是取得了一定的成绩,实现销售数量36241.97吨,销售收入达11216.96万元。另外我们还摸清了公司各种产品的市场需求量及大部分客户的货源、价格等基本情况,为制定我公司的产品构成、产品价格、营销策略等提供了很好的依据。

对于,我们可以说是取得了一点微薄成绩,但我们在肯定成

绩的同时也深知自身的工作中还存在着的许多问题和不足。对此，必须进一步理清工作思路，认真对照公司下发的《关于加强领导班子干部组织纪律、工作表现及思想素质》文件精神，深刻查找自身工作作风，能力素质方面存在的问题和不足，自查自纠、自我反省，自加压力、首先在思想上树立努力拼搏的准备。

对照公司下达的销售计划目标，再根据销售部内部人员构成进行指标分解，直接落实到科室和个人，制订相应有效措施加强控制，并落实到月度计划性客户。在计划分解的同时，制订相关落实措施，即实施严格的考核制度。

加强对业务人员的要求和管理，一切以实绩和数据来衡量他们的工作能力。对2个月内工作没有起色，又拖销售部后腿的业务人员，拟准备采取强硬手段，作辞退处理。并及时物色人才，补充新鲜血液，充实销售队伍。另外，业务员每次出差回厂，必须以书面形式作汇报。规定每月2日召开一次销售例会进行分析产品销售情况、交流产品销售经验、分析市场动态、预测价格走势、通报销售业绩、分析存在问题，提出改进意见等。

销售是企业第一车间，销售业绩的好坏从某种程度来说直接决定了企业的生死存亡。润发机械公司的产品需求，在一定程度上保证我们的销售量，但我们销售部所有人员在思想绝不能有丝毫的信赖性，在我们准备在巩固以前老客户的基础上，积极发展新客户，开拓新市场。

另外我们还将对所有客户按照信誉、进货量等多种因素综合评分，进行严格的a□b□c等级分类，对进货总量大、计划稳定、汇款信誉好的大客户，进一步深化双方的友好合作关系，对已开发的产品及数量上未供足的客户，作为重点发展对象，组织好攻关力量，用足时间打攻坚战，以确保计划的稳定性。

销售产品和回笼资金是销售部的二大职责，缺一不可，公司

已对销售部货款回笼方面制订了严厉的责任制度。我们销售部全体人员一定在思想上引起高度重视并采取相应的措施，将应收款压到最低限度，必要时将采取薄利多销，全部现钞的营销办法。

一定做到身在其位，必负其责，不回避问题和矛盾、敢于负责、敢于碰硬，一切紧紧围绕公司发展的整体利益从实际出发，做好自己的本职工作。对自己份内的工作抓落实，求效果，充分发挥“四千”、“四万”的吃苦耐劳精神，坚决以“成功的人找方法，失败的人不找理由”的工作要求来衡量自己的工作质量。

在新的一年里，我们销售部将以崭新的面貌展示在大家面前、并争取以更好的佳绩回报公司领导以及全体员工对我们的信任和期望，确保按时完成公司下达的各项指标及任务。为润浦型钢公司的兴旺发达，奉献自己的全部力量和智慧。

最后，向大家拜个早年，祝大家新年快乐，鸡年大发！

谢谢大家！

销售的合同签篇五

甲方（用人单位）名称： 甲方代表人： 公司地址： 联系方式：

乙方（劳动者）姓名： 居民身份证号码： 性别： 民族：

文化程度： 出生年月： 家庭住址： 户籍所在地： 联系方式：

根据《中华人民共和国劳动法》以及有关法律、法规、规章和政策的规定，经双方平等协商，乙方为甲方合同制职工，并订立本合同。

（一）本合同为以完成一定工作为期限的劳动合同。

合同期从 之日起至 之日止（起讫时间必须明确具体）。其中熟练期（培训期、见习期）从 年 月 日起至 年 月 日止；试用期从 年 月 日起至 年 月 日止。

（一）乙方的工作岗位：

（二）乙方的工作任务（量化）和考核办法：详见附件。

（三）乙方的岗位职责：详见附件。

（四）在本合同有效期内，如果乙方业绩、考勤、开展业务行为不符合甲方关于业务人员考核和聘任的有关规定，甲方有权依据甲方的有关制度及本合同约定，调整乙方工作岗位、薪酬待遇和依法解除本合同。

（一）乙方熟练期（培训期、见习期、试用期）满后的月工资包括基本工资和其他绩效报酬，其中月基本工资为 元，其他报酬及考核详见甲方依法制定的企业规章制度。

（二）工资发放日为每月 日，甲方不得无故拖欠。

（三）甲方根据企业的经营状况和依法制定的工资分配办法调整乙方工资，乙方在60天内未提出异议的，视为同意。

（四）其中月工资保险福利奖金为 元，工资提成如下： 销售额为五万以下按照1.5%提成，每月汽车补助为1000元。销售额为五万以上按照2.5%提成，每月汽车补助为1500元。销售额为十万以上按照3.5%提成，每月汽车补助为20xx元。

（一）甲乙双方都必须严格执行国家有关工作时间、生产安全、劳动保护、卫生健康等规定。甲方应为乙方提供符合规定的劳动保护设施、劳动防护用品及其他劳动保护条件。乙方应严格遵守各项安全操作规程。

（二）甲乙双方应严格遵守法律、法规、规章和政策。甲方依法制定各项具体的内部管理制度，乙方应服从甲方的管理。

（一）经甲乙双方协商同意，可以变更或解除本合同。

（二）乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除劳动合同。

- 1、在试用期间被证明不符合录用条件的；
- 2、严重违反劳动纪律或者甲方规章制度的；
- 3、严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；
- 6、被依法追究刑事责任的；
- 7、法律法规规定的其他情形。

（三）具有下列情形之一的，甲方提前三十日以书面形式通知乙方或者额外支付乙方一个月基本工资后，可以解除本劳动合同：

- 2、乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；
- 4、本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更本合同达成协议的。

（四）甲方濒临破产进行法定整顿期间或者生产经营状况发生严重困难，达到政府规定的严重困难企业标准，确需裁减人员的，应当提前三十日向工会或者全体职工说明情况；听取工会或者职工的意见，并以书面形式向劳动行政部门报告后，可以解除劳动合同。

（五）乙方具有下列情形之一的，甲方不得依据本条第（三）、（四）款的规定解除劳动合同：

- 1、患职业病或者因工负伤并被劳动鉴定委员会确认丧失或者部分丧失劳动能力的；
- 2、患病或者负伤，在规定的医疗期内的；
- 3、女职工在孕期、产期、哺乳期内的。

（六）有下列情形之一的，乙方可以通知甲方解除本合同：

- 1、乙方提前三十天以书面形式通知甲方的；
- 2、甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的；
- 3、甲方未按照本合同约定支付劳动报酬的；
- 4、经国家有关部门确认，甲方劳动安全卫生条件恶劣、严重危害乙方人身安全和身体健康的。

（七）乙方在试用期内提前7天书面通知甲方，可以解除本合同。

（八）有下列情形之一的，本合同终止：

- 1、本合同期满；
- 2、乙方开始依法享受基本养老保险待遇的；
- 3、乙方死亡或者被宣告失踪或者被宣告死亡的；
- 4、甲方被依法宣告破产的；
- 5、甲方被吊销营业执照、责令关闭、撤销或者甲方决定提前解散的；

6、法律法规规定的其他情形。

（九）甲乙双方任何一方有续订意向的，应当在本合同届满前30天，以书面形式向对方表示续订意向。经双方协商一致，可以续订劳动合同。

（十）甲乙双方解除或者终止本合同时，乙方应当向甲方指定的个人交接工作，归还其占有的甲方办公用品、文件、设备等资产，向甲方完全移交载有甲方重要信息的任何载体，与甲方清理双方之间的债权债务，办理离职手续及其他未了结事项。

（一）甲乙双方解除本合同时，对于符合劳动合同法支付经济补偿金的，甲方按国家有关规定执行。

（二）乙方违反国家有关规定或者本合同约定解除本合同，对甲方造成损失的，乙方应当赔偿甲方下列损失：

1、甲方招收录用乙方所支出的费用；

2、乙方在职期间（含转岗），由甲方出资进行职业技术培训，当乙方在甲方未满约定服务年限解除本合同时，甲方可以按照实际支付的培训费（包括培训期间的工资）计收赔偿金，其标准为每服务一年递减实际支付的培训费总额的 %。双方若另有培训协议约定的，按照培训协议办理。

3、对甲方经营和工作造成的直接经济损失； 4、其他乙方应当赔偿的费用。

（三）乙方尚未与甲方解除本合同，又与其他用人单位建立劳动关系的，给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

（四）由于甲乙任何一方的过错造成本合同不能履行或者不能完全履行的，由有过错的一方承担法律责任；如属双方过

错，根据实际情况，由双方分别承担各自的法律责任。

（五）因不可抗力造成本合同不能履行的，可以不承担法律责任；

（六）甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

（一）甲方在乙方工作期间借记乙方10000元车辆补助，乙方需提供车照以及车辆相关证件由甲方保管，合同终止时如乙方未能还清借记费用，应主动还请欠款，如未还请或其他特殊原因甲方有权收回车照以及车辆相关证件。

（二）乙方不得单独参加销售，如遇特殊情况，需主动向公司申请，按纯利润的40%提成，如不主动申请的，公司一经发现将会扣除全部销售金额。

包括但不限于员工手册、岗位职责、培训协议、竞业限制协议、安全准则、薪酬制度、考核制度、考勤制度等公司相关管理办法，均属本合同的主要附件。本合同条款与法律、法规、规章、政策和甲方依法制定的企业规章制度相抵触的，以及本合同未尽事宜，均按法律、法规、规章、政策和甲方依法制定的企业规章制度执行。

在其处于联系障碍状态（包括但不限于乙方因病住院、丧失人身自由等情形）时，可由乙方指定的委托代理人代为接受和解与调解，代领、签收相关文书。

甲乙双方应当协商解决，协商不成或不愿协商的，可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解，调解不成的，可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。甲乙任何一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

各方均已认真阅读了本合同条款及附件，并对合同及附件内容完全理解，承诺严格遵守合同约定。

甲方（盖章）： 代表（签名）：

乙方（签名）： 合同订立日期： 年 月 日

合同订立地点：