

# 最新酒店销售合同书 酒店酒类销售合同(精选5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。那么大家知道正规的合同书怎么写吗？下面是小编为大家带来的合同优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 酒店销售合同书篇一

甲方：

乙方：

甲方与乙方进行商品交易的任何相关程序为达到双方平等、互利、合法、公平的交易原则，经双方友好协商，签署如下协议：

一、甲方所供产品为。甲方必须保证质量，如出现质量问题，并经调查属实，甲方承诺假一罚十，并承担由此给乙方造成的一切法律范围内的合法经济责任。

二、合作方式：

1、甲方以约定价格的方式与乙方真诚合作；(具体约定价格详见附件)

2、甲方提供乙方进场费；

3、甲方所供酒品遵循市场价格，如出现厂家价格调整应提前10天通知乙方，并提出书面通知，经乙方签字认可后执行新价格。

三、 结款方式：三十天为一个结账期，甲乙双方约定在每月20 日前对清帐款，次月 1 日为结算货款日，即乙方转账至甲方指定开户行不得无故拖延。如乙方拖欠货款则甲方有权停止货物供应并结清货款。

四、 配送方式：乙方订货需提前 12 小时以传真或电话告知甲方，12 小时内送达乙方指定地点确保及时供应，(如遇厂家临时断货和不可抗拒因素甲方不承担责任)，如出现乙方临时紧急要货，甲方需积极配合乙方及时到货，避免影响乙方销售。如甲方人员下班确无法配送 即顺延至次日送达。

五、 货品验收：

1、 乙方指定专人对甲方货物进行验收。

2、 甲方货物经乙方确认验收后，乙方收货人 在收货单签名交甲方送货人。

3、 货品经乙方验收后无质量问题的不准退货，如乙方在销售中有滞销货品，需在包装完好无污染，且不影响甲方二次销售的，在90日内的，甲方可协助乙方调换酒水。

六、 合作时间： 年 月 日至 年 月 日，合作期满双方协商续签下年合同。合同期内如因乙方经营问题影响到与甲方合作的，乙方须提前告知甲方，并征得甲方同意后，结清货款。本合同一式两份，双方各执一份，本合同经双方签字后生效。

七、 本协议未尽事宜双方协商解决。

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

## 酒店销售合同书篇二

买方：(以下简称甲方)

卖方：(以下简称乙方)

签约地点： 签约时间： 年月日

根据《xxx合同法》的有关规定，按照平等互利、公平、诚实信用的原则，经甲乙双方充分协商达成一致，特签订本合同以便双方共同遵守。

### 一. 名称、品种、规格和价格

(应注明产品的牌号或商标)

1. 该单价为包含材料费、运费、装卸费、利润、税金及其它费用的到工地价格。(根据实际情况约定具体内容)
2. 以上表中的数量仅作为签订合同的依据，实际结算数量以需方验收合格后专人签单认可的数量为准。

二. 产品质量，按下列第\_\_\_\_\_项执行：(根据实际情况保留其中一项即可)

1. 按照\_\_\_\_\_标准执行。(须注明按国家标准或部颁或企业具体标准，如标准代号、编号和标准名称等)
2. 按样本，样本作为合同的附件。(应注明样本封存及保管方式)
3. 按双方商定要求执行，具体为：\_\_\_\_\_。(应具体约定)

产品质量要求)

### 三. 交货方式:

1. 交货时间: \_\_\_\_\_。 2. 交货地点: \_\_\_\_\_。
3. 运输方式: \_\_\_\_\_; (注明由谁负责代办运输)。
4. 保险: \_\_\_\_\_。(按情况约定由谁负责投保并具体规定投保金额和投保险种)。
5. 与买卖相关的单证的转移: \_\_\_\_\_。

四. 包装方式和包装品的处理: \_\_\_\_\_ (应尽可能注明所采用的包装标准是否国家或主管部门标准, 自行约定包装标准应具体可行, 包装材料由谁供应, 包装费用的负担)。

### 第五条验收:

1. 验收时间: \_\_\_\_\_。
2. 验收方式: \_\_\_\_\_ (如采用抽样检验, 应注明抽样标准或方法和比例)。
3. 甲方在验收中如发现货物的品种、型号、规格、花色和质量不合规定或约定, 甲方有权拒收该部分的货物, 乙方承担由此造成的损失。

### 第六条货款支付:

#### 1. 货款支付:

货款的支付时间: \_\_\_\_\_; 货款的支付方式: \_\_\_\_\_;

运杂费和其它费用的支付时间及方式: \_\_\_\_\_。(运杂费

如由甲方负担，第一条款中价格约定内容相应修改)

2. 预付货款：\_\_\_\_\_ (根据需要决定是否需要预付货款及金额、预付时间)。

### 第七条违约责任：

1. 甲方未按照合同约定的时间付款，应承担相应的责任。

2. 乙方不能交货的，向甲方偿付不能交货部分货款\_\_\_\_\_ %的违约金。

3. 乙方所交货物品种、型号、规格、花色、质量不符合合同规定的，如甲方同意利用，应按质论价；甲方不能利用的，由乙方负责包换或包修，并承担修理、调换或退货而支付的实际费用。

因货物质量问题所造成的一切损失由供方承担。供方对所供钢材产品质量终身负责，并不因合同到期失效而免除质量保证责任。供方对产品所负的责任包括直接责任和间接责任。

4. 乙方因货物包装不符合合同规定，须返修或重新包装的，乙方负责返修或重新包装，并承担因此支出的费用。甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应赔偿甲方该不合格包装物低于合格物的差价部分。因包装不当造成货物损坏或灭失的，由乙方负责赔偿。

5. 乙方逾期交货的，应按照逾期交货金额每日万分之\_\_\_\_\_ 计算，向甲方支付逾期交货的违约金，并赔偿甲方因此所遭受的损失。如逾期超过\_\_\_\_\_ 日，甲方有权终止合同并就遭受的损失向乙方索赔。

6. 乙方提前交的货物、多交的货物，甲方有权拒收，一切损失由乙方承担。

7. 货物错发交货地点或接货人的，乙方除应负责运到合同规定的交货地点或接货人外，还应承担甲方因此多支付的实际合理费用和逾期交货的违约金。

8. 其它：\_\_\_\_\_。

第七条争议解决：凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，如双方不能通过友好协商解决，应向甲方公司住所地的人民法院提起诉讼。（具体管辖机构由法律事务部门根据合同实际情况决定）

第八条附加条款：\_\_\_\_\_。

第九条其它事项：

1. 本合同自双方签章之日起生效。

2. 合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，补充规定与本合同具有同等效力。

3. 本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份。

买方：（公章） 卖方：（公章） 住所： 住所： 法定代表人： 委托代理人：

法定代表人： 委托代理人：

电话： 电话： 传真： 传真： 邮政编码： 邮政编码：

开户银行：

开户银行：

帐号： 帐号：

## 酒店销售合同书篇三

购买方(以下简称乙方):

经甲、乙双方平等协商, 签署如下协议:

一、乙方酒店内的一切酒水饮料由甲方负责供应, 乙方在协议期内, 不得使用

其它同行所供应的同类品牌酒水。

二、甲方支付乙方质量保证金 元人民币, 合同签订之日起交纳, 合同解除之日起一个月内退还。

三、甲方所供产品, 必须符合产品质量标准, 如出现产品质量问题, 甲方无条件退货或换货, 由此引起的纠纷由甲方负责。

四、供货价格随行就市, 甲方如遇价格调整, 应提前通知乙方确认。

五、乙方合同期内须完成销售额 元人民币, 完成销售目标另按销售额的 %奖励。甲、乙双方每月对货品进行对账, 按季结算。

六、本合作期限一年, 自 年 月 日至 年 月 日止, 有效期届满, 双方本着真诚合作的态度及供需平衡的情况, 在本协议结束前, 再行签定新协议书。

七、本协议未尽事宜, 由甲、乙双方协议解决, 协议不成, 双方同意向甲方所在地的人民法院起诉。

八、本协议一式两份, 甲、乙双方各执一份备查, 本合同经甲、乙双方签字签章后即开始生效。

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

## 酒店销售合同书篇四

根据《xxx民法典》及相关法律、法规规定,双方在平等、自愿、公平、诚实信用的基础上,签订本合同。

第一条标的、数量、价格及交货时间:

第二条质量标准: 1. 按国家酒类商品生产质量标准要求执行。  
2. 其他要求: \_\_\_\_\_。

第三条交货地点: 1. 甲、乙双方约定地点\_\_\_\_\_ ;2. 乙方自提;3. 其他方式\_\_\_\_\_。

第四条运输方式及到站费用负担: \_\_\_\_\_。

第五条验收方式: 1. 乙方现场验收;如有破损,乙方应当场提出,经甲方确认后应予以更换。2. 其他约定: \_\_\_\_\_。

第六条结算方式: 1. 承兑汇票, 期限\_\_\_\_月;2. 现金, \_\_\_\_\_;。

第七条违约责任: 1. 任何一方迟延交货或迟延支付购货款,应当每日按照迟延部分价款的\_\_\_\_%标准向对方支付违约金。



2. 一方如不履约或部分履约，应支付未履行价款的\_\_\_\_\_ %作为违约金。3. 其他约定：\_\_\_\_\_。

第八条合同争议解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由当地有关部门调解；协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_种方式解决：1. 提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；2. 依法向\_\_\_\_\_人民法院起诉。

第九条其它约定事项：\_\_\_\_\_。

本合同一式\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_份，合同自双方签字盖章后生效。合同内容如有变更，应当采用书面形式作为本合同的附件；附件与本合同具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_ 委托代理人：\_\_\_\_\_

## 酒店销售合同书篇五

销售费用在企业的成本管理中，占有很大的比重，以最低的销售费用赢得最大的销售效益是企业销售管理的重要课题。

企业销售费用与企业利润有直接的关系，销售费用是企业销售体系正常运转之保障，是企业产品销售渠道畅通之保障，是企业发展不可缺少的组成部分。

企业的销售费用主要是指在经营活动中，产品的包装、运输、广告、售后等费用，由于费用的不同用途，在销售费用体系中也存在一定的差异性。销售费用是企业正常运转的重要因素之一，销售经费是销售渠道畅通之保障。

企业为扩大产品的市场占有率，加大了销售费用的投入，然而在费用报销的过程中，由于报销体制不健全、缺乏监管等因素，导致销售成本过大，支出不合理等现象。

企业在销售费用报销的过程中，由于销售费用一般都产生在外出推销的过程中，企业监管困难，通常企业都实施荣誉报销和列举报销两种方法。荣誉报销主要是建立在企业对销售人员信任的基础之上，不需要通过各项费用的列出，只需定期注明报销费用的总额即可。

销售外包是指企业在管理的过程中，制定销售人员的佣金包含销售所支出的费用，在销售过程中费用包干，企业不再支出任何销售费用。这种销售费用管理方法有效的减少销售部与财务部的工作量，使费用报销更具公平性，简捷性。

基于会计管理的销售费用控制，必须要有健全且行之有效的预算、管理、控制制度，同时还要加强对销售费用的审计工作，确保费用在执行过程中的有效性。因此，如何控制销售费用可从以下几点进行。

首先，要加强销售费用预算总金额的控制，在预算销售总额的过程中，要把过去的费用预算作为参考，结合近期的销售费用支出情况，以此确定预算期内的销售费用。

首先，销售费用的核算都是通过项目分类，设计销售分类明细再进行核算，在对销售费用审核的过程中，严格审查费用项目的合法性，其开支是否符合企业规定。其次，是对销售费用的支出的正确性与合理性进行审查。销售费用的产生必须符合发生原则，对销售业务费用过大的，应审查是否符合发生原则，确定是否是当期负担费用，对于本期费用的发生额，要审核票据的齐全性、真实性与有效性，在费用报销的过程中是否有夹带个人开支的费用。再次，审核销售单据的真实性与健全性。最后，审查销售费用的结转与企业规定是否相符。

总而言之，企业销售费用控制是一个复杂的过程，是控制企业成本、提高企业利润最行之有效的手段。因此，加强对企业销售不合理的开支进行有效的控制，建立行之有效销售费用控制体系和管理办法，营造良好的企业内部环境，进而实现企业的可持续发展。