

2023年雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同 (模板9篇)

合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。合同是适应私有制的商品经济的客观要求而出现的，是商品交换在法律上的表现形式。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇一

本合同于_____年_____月_____日，
由_____（以下简称甲方）
和_____（以下简称乙方），在_____经
过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称

型号规格

数量

单价(元)

合计(元)

总金额(大写)

第二条包装：由乙方按国家标准进行包装。任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期：自本合同生效之日起至验收合格之日止_____天。

第四条交货地点和方式

1. 交货地点：_____。

2. 交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

2. 甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在_____个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1. 乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为_____天，自交付之日起计算。

2. 在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换；如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1. 本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。
2. 本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。
3. 合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇二

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

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。

甲方(盖章) _____

乙方(签章) _____

____ 年 ____ 月 ____ 日

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇三

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

投诉电话： 签定地点：

根据《中华人民共和国合同法》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限：

1、本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方_____酒产品。

2、甲方授予乙方_____酒产品的销售区域仅限 。

三、产品价格：

1、价格按全国统一价执行（价格表附合同）。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权力，调价提前_____天通知乙方。

四、结算方式

1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。

2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。

3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款(或借款)交给或借给甲方业务人员或汇入其他帐户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

1、乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定帐户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。

2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求：

1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超 家，酒店_____家，酒

楼_____家(附终端明细目录)，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。

3、经销期(包括试销期和正式经销期)内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，或不能按合同约定完成终端铺货数量和商超堆头、端架建设数量，甲方有权取消经销商资格。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方____元/件--____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任：

1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

- 3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。
- 4、保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。
- 5、及时兑现合同约定的政策支持。
- 6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定：

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策：

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定：

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定：

- 1、乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。
- 2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市

场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3、甲方每月对乙方的考核截止日为当月的_____日。

4、乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5、属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续：

1、在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2、在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3、若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价_____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4、解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

十四、其它：

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇四

合同号：（ ）

一、甲方购买乙方软件，具体内容和价格如下：

单位： 人民币

名 称

用户数

单价(元)

数量(套)

总额(元)

_____电脑监控系统软件

合计(大写)： 人民币：

二、乙方保证所售软件(内容和载体)为质量合格品，如确系产品本身质量发生问题，乙方将免费更换。

三、甲方已经在购买前试用过本软件，并对功能满意，对使用方法已大致了解。

四、甲方因使用该软件而产生的任何异议以及相关的隐私问题，与乙方无关。

五、甲方可以参考说明或者试用版提示自行安装部署本软件，如甲方需要乙方也提供上门安装调试服务，并做相应的应用培训。

六、乙方保证拥有软件的全部版权，并承担相关的商业和民事责任，甲方拥有软件终身使用权。

七、乙方为甲方_____年(终身)免费升级和维护服务。乙方保证长期为甲方提供远程技术咨询和服务。

八、甲方未经乙方许可不得拷贝和复制该软件。甲方所购产品仅限甲方本身使用，不得转售或者转让。甲方不得传播本软件产品，不得对软件做任何修改或者逆向编译工程。

九、有关合同条款及内容所引起的一切纠纷，双方应友好协商解决，协商不成，可向泉州市丰泽区人民法院提起诉讼。

十、在合同签订后的_____个工作日内，甲方将_____ %款项汇至乙方指定之银行帐户。乙方在收到款项后的_____个工作日内将到乙方指定计算机安装调试产品，并进行相应培训后，为甲方开据相关票据，乙方承付剩余_____ %货款。

十一、本合同一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

十二、本合同双方签字或盖章后即刻生效。双方约定，传真件与原件具备相同的法律效力。

甲方： _____ (盖章)

乙方： _____

_____ (盖章)

开户行： _____

户名： _____

帐号： _____

_____年_____月_____日

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇五

地址：地址：

电话：电话：

传真：传真：

投诉电话：签定地点：

根据《中华人民共和国民法典》有关规定，甲、乙双方经平等协商一致，达成如下协议，在履行协议的过程中，甲、乙双方应严格遵守，若有违约应按合同约定赔偿对方由此导致的经济损失。

一、合同期限：

1、本合同签署有效期自____年____月____日至____年____月____日，其中前____个月为试销期。

2、合同到期后，另确定新的经销条件，乙方在同等条件下享有优先权。

二、经销产品及区域：

1、甲方授权乙方经销甲方_____酒产品。

2、甲方授予乙方_____酒产品的销售区域仅限。

三、产品价格：

1、价格按全国统一价执行。

2、乙方严格执行合同约定产品销售价格体系，不能低于或高于合同约定价格销售。否则，甲方不予兑现销售奖励。

3、甲方保留统一调整产品价格的权利，调价提前_____天通

知乙方。

四、结算方式

- 1、经甲方财务部门确认，乙方货款到帐后，甲方组织发货。
- 2、如甲方更改帐号，以甲方财务部签章后的书面通知为准。
- 3、在未得到甲方财务部签章的书面通知，乙方不得将货款交给或借给甲方业务人员或汇入其他账户，否则，乙方承担责任。

五、合作保证

- 1、乙方首批货款在本合同签订之日起十日内全额汇入甲方指定账户。否则，视乙方违约，本合同自行失效。
- 2、甲乙双方签订合同时，乙方向甲方交纳_____万元的合同保证金，否则视乙方自动放弃合同。合同保证金利息按照银行同期活期存款利率计算。

六、市场操作要求：

- 1、乙方应建立起本区域完整的销售网络，保证经销甲方的产品在经销区域内终端铺货达到：商超家，酒店_____家，酒楼_____家，产品进入所有终端网点铺货覆盖率第一个月应达到_____%，第二个月以后保持在_____%以上，每月建设堆头、端架的商超数量应保持在商超总数量的_____%以上，经甲方确认。
- 3、经销期内乙方保证完成月度销售任务，按合同约定完成终端铺货，建设商超堆头、端架。若在合约期内乙方连续累计无法完成两个月度销售任务，或不能按合同约定完成终端铺货数量和商超堆头、端架建设数量，甲方有权取消经销商资

格。

4、在试销期内，乙方完成合同约定的月度任务、终端铺货率、商超堆头建设数量，则转为正式经销商，甲方发经销商确认通知函。

5、乙方保证合同指定产品均在限定区域内销售，如窜区域销售，甲方不予兑现销售奖励，并根据数量乙方支付甲方_____元/件—_____元/件的违约金，或甲方有权取消经销商资格。

6、乙方做好售后服务并积极维护品牌形象，同时负责做好产品包装物的回收处理工作。

7、乙方不得经销与甲方产品名称、包装、风格相近的仿冒品或同类产品。否则，甲方视乙方违约，终止与乙方的合作。

七、甲方责任：

1、甲方负责监督并杜绝窜货现象的发生，以确保乙方在销售区域内的合法权益。

2、乙方在销售甲方产品过程中所发生的广告媒体宣传、宣传品、促销品、推广活动等事宜，乙方应提出计划方案，经甲方审核同意后，乙方即可安排实施。

3、甲方协助乙方做好产品的售前、售中、售后服务。

4、保证提供乙方所需的货源，负责做好市场的管理、指导工作；负责提供电视、软性文章等宣传媒体资料及终端培训。

5、及时兑现合同约定的政策支持。

6、负责将产品运至乙方市场，运费由甲方承担。

八、产品验货约定：

甲方货到乙方市场当日清点核实品种、规格、数量，由乙方法人代表在货运回执单上签字并加盖公章后产品验收生效，运送的产品、宣传品、促销品等物品如出现短缺或破损，乙方应在货运回执单上注明。否则，出现的一切损失由乙方负责。

九、奖励政策：

参与公司经销商级别评定，兑现奖励。

十、产品调剂约定：

本合同产品在发货三个月内如滞销可提出调剂，调剂产品的来回运费，运送损失及内外包装材料损失费均由乙方承担，乙方所有调换产品必须保证包装无开封、脏、损现象，不影响二次销售，否则不予退换。

十一、双方合作前特别约定：

1、乙方严格遵守国家工商、税务等有关政策、法令、法规进行商业活动，如有违反，属乙方个人行为，概与甲方无关，因此衍生的一切后果，由乙方负责。

2、乙方向甲方汇报每月库存、销货情况及下期要货计划、市场信息，乙方每次上货金额应在_____万元以上。

3、甲方每月对乙方的考核截止日为当月的_____日。

4、乙方必须向甲方提供完整、准确、真实的终端明细目录，由乙方签字并加盖公章。如出现虚报、错报、漏报现象，经甲方核实后，乙方支付甲方_____元/家的违约金。

5、属甲方投入进店费的终端网点，进店所有权应归甲方。

十二、解约手续：

1、在合同生效期，如乙方未能达到双方合同约定条款其中一条，甲方有权单方终止合同，以甲方经销商确认通知函为准。

2、在解约时乙方应将经销区域内的销售网点无条件交由甲方接管。

3、若双方解约，乙方市场完好无损仍有销售价值的产品，甲方按乙方进货价____%的价格回收，与甲方有关并由甲方提供的资料，乙方应无条件交回甲方。

4、解约手续办理完毕，甲方退还乙方合同保证金。

十三、本合同未尽事宜由双方协议补充，出现争议双方协商解决，协商不成，由甲方所在地法院裁决。

十四、其它：

甲方：_____乙方：_____

法定代表人：_____法定代表人：_____

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇六

甲方：)

乙方：（以下简称“乙方”）

甲乙双方经友好协商，在互惠互利的基础上，本着公平、公正、合理、合法的原则签订本合同。

第一条：合同的履行原则及权利

1、在本合同履行期间，乙方向甲方提供相关合法、真实的营业执照、证件、资质及有关书面证明资料。

2、为维护甲乙双方共同的市场，提高产品的市场竞争力，乙方同意甲方对合同约定销售区域的市场运作和营销网络建设有引导、监督、和管理的权利。

3、甲乙双方均有义务为对方保守商业秘密，有义务维护对方权益。

4、甲方向乙方提供羌泉啤酒在销售过程中所需的宣传资料、产品行业标准、质检报告等相关资料。确保全部产品质量符合国家有关法律法规要求的标准。

5、甲方承担产品质量责任，实行因产品质量问题的包换政策。

第二条：合同期限产品价格及乙方的销售区域和义务

1、本合同有效期自*年 * 月* 日起至 * 年 *月*日止，在此期限内乙方在 *（省）*（市）地区内经销甲方产品。且乙方享有该地区的总经销权，甲方未经乙方许可的情况下不得允许其他商家在此地区进行该产品的任何销售行为。

2、产品价格：

甲方供给乙方北川羌泉啤酒黄啤系列散装价格：*元/顿，桶装价格：*元/顿。黑啤系列散装价格：*元/顿，桶装价格：*元/顿。合同期内，甲方供给乙方产品的此单价无论发生任何情况均不得上涨。

3、乙方作为甲方产品（北川羌泉啤酒）的销售代理，需预交销保证金*元；包装物押金*元。其中经销保证金作为乙方在前期购买甲方北川羌泉啤酒的启动资金。

4、乙方承诺在本合同期间内实现销售(*)吨，完不成任务量甲方有权撤销乙方经销资格，合同期满时，甲方全额返还乙方保证金。（保证金不计利息）

5、每台售酒机的投放必须在甲方的考察、核实通过后进行投放。

6、乙方同意每台售酒机年销量不低于1吨，如乙方未完成售酒机年销量，甲方有权收回售酒机，所带来的损失由乙方承担。

7、乙方不得在协议指定范围以外地区从事与合同事宜雷同的经营活动，不能做有损企业和产品形象的活动，甲方有权对乙方的实施情况进行核实，如不属实则视乙方违约，情节严重者，公司将处以相应的罚款，并有权终止合同。

8、乙方保证在销售甲方的产品过程中，按照甲方的指导价格及甲乙双方共同制定价格体系进行销售，不得出现扰乱市场价格的行为，否则将承担违约责任。

9、未经甲方同意，乙方不得将本协议割让/转让或以任何方式转移经销代理权。

10、乙方应按甲方要求提供必要的产品储存条件。同时以“先进先出”为原则销售产品，及时回收过期品，乙方应严格按照甲方提供的业务指南进行操作(详见附件《羌泉原浆啤酒饮用保存须知》)，否则由此产生的质量问题由乙方负责。

第三条：包装物的回收及验收标准

1]在合同到期之前7个工作日之内，乙方必须将公司的售酒机及各种规格的包装物通过甲方检验合格后退还给甲方，甲方根据乙方押金金额全额退还乙方，退还金额以甲方提供给乙方的押金票据为准，如乙方不能按时退还甲方的包装物(包括售酒机)，甲方将按照每台售酒机每月磨损费1000元收取，包装物将按12万元的金额比例收取同等的磨损费(从签订之日起执行)

2、甲方回收的空罐，空瓶，空桶，泡沫箱，售酒机等包装物，经甲方质检人员验收无误回收，如有丢失或毁损，按照下列赔偿标准赔偿。

3、啤酒桶、罐、瓶、售酒机的赔偿标准

第四条：产品规格、价格、结算方式

□合同产品规格、执行价格、购货数量见附件：《购货明细表》。

2、结算方式为现金结算，款到发货。或其他

第五条：本协议在执行期间，如有未尽事宜，经甲、乙双方协商解决。补充协议具有同等法律效力。

第六条：本合同一式两份，甲方乙方各执一份，经双方代表签字盖章之日生效。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

签约代表： 签约代表：

电话： 电话：

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇七

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；回首过去、展望未

来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们x汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能化为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻

严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为x汽车的发展，做出我应有的贡献。

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇八

乙方（供应方）：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，甲、乙双方本着自愿平等、

诚信互利的原则，就甲方自乙方处购买五粮液年份酒、飞天茅台、茅台年份酒、进口红酒、进口威士忌等相关产品（详见：产品报价清单），协商一致签订本协议。

1、乙方根据本协议约定价格向甲方提供下列产品：（详见：产品报价清单）

2、协议中订购产品为实时报价，乙方有义务将最新的价格调整、促销活动等信息第一时间通知甲方。

1、乙方有义务保证所提供的产品质量应符合国家及行业相关标准。

2、乙方提供产品如出现假冒，承诺以三倍金额赔偿甲方。

3、甲方对产品质量的任何异议应在收货之日起72内向乙方提出，乙方负责予以调换。

4、非因产品本身的质量原因（如甲方储运不善等）产生的问题，乙方不予调换，也不承担任何责任。

1、产品的包装应符合国家规定和甲乙双方约定，并且达到产品的安全和卫生条件。

2、产品的包装符合国家对条码、标签的有关规定。

1、乙方或乙方委托的货运代理人将产品运至双方指定地点时，甲方或甲方指定的收货人应即时对货物数量、编码、外观、包装、质量等情况进行检验，如有任何异议，应在24小时内以书面形式通知乙方，否则视为验收合格。验收完毕后，甲方或甲方指定的收货人应在送货单上签字盖章。

2、甲方需将计划用量逐月提交乙方，乙方将按照甲方的计划进行每月备货，不能备齐的货品应在乙方提出计划的24小时

内反馈。甲方临时需要货物（月计划内），乙方应在2小时内送至甲方营业地点、4小时内送至成都市区3环内指定地点。月计划外的产品使用，甲方需提前5天向乙方确定，以便于乙方临时备货。

3、对于甲方自提的产品，乙方在其门店将产品交付提货人时，即为产品交付完成。

4、除因产品不符合本协议约定质量标准外，甲方不得拒收。

5、乙方产品的所有权在产品交付时转移至甲方，货物风险随之转移。

6、产品交付后，如发生包装物破损，甲方需要委托乙方采购新包装物的，甲方应在发货前向乙方全额支付包装物货款。

1、甲乙双方约定付款方式为货到付款。甲方应在收到货物的5日内，将货款汇入乙方指定账户。

2、无论任何费用，甲方均不得在应支付货款中自行扣除。

1、乙方是“华致”、“华致酒行”等相关知识产权的合法所有人，未经乙方书面许可，甲方不得擅自使用乙方商标标识以及任何相关的文字和图片资料。

2、甲乙双方对于本协议内容、以及在签订和履行本协议过程中所获悉的对方情况、产品信息、客户资料、营销计划、管理方式等任何信息均负有保密义务；未经对方事先书面同意，不得以任何方式向第三方透露。

3、甲乙双方应保证其雇员、管理人员、代理人等接受本保密条款约束。

4、本协议因任何原因终止或解除后，本保密条款持续有效。

1、本协议签订后，双方应遵循平等诚信的原则，全面履行各自在本协议项下的义务，任何一方不履行本协议或者履行本协议所约定的义务不符合约定，应当承担违约责任，并赔偿守约方因此遭受的全部损失。

2、甲乙双方中的任何一方因违反国家相关法律、法规或本协议约定而给第三方造成损失时，违约方应自行向第三方承担全部法律责任。

3、因不可抗力导致任何一方未能履行或未能全部履行本协议项下义务的，遇到不可抗力的一方应及时通知对方，并出具权威部门出具的书面证明；则在不可抗力影响的范围内，可免除责任或延期履行本协议项下义务。

第八条、协议的解除

1、甲乙双方协商一致，可以解除本协议。

(1) 一方明确声明或以实际行动表示其将不履行本协议约定的主要义务；

(3) 一方严重违反本协议项下义务，导致本协议目的无法实现的。

凡因本协议引起的一切争议，双方应通过友好协商解决，如不能协商一致，任何一方均可向当地仲裁委员会申请仲裁。

1、本协议未尽事宜，双方可另行签订补充协议，补充协议与本协议有同等法律效力。

2、本协议一式贰份，甲方乙方各执壹份，经双方法定代表人或委托代理人签字并盖章后生效，均具有同等法律效力。

3、附：产品报价清单

甲方：

签约日期：

乙方：

签约日期：

雪花啤酒销售技巧和话术 销售合同篇九

乙方：_____

一、乙方

为甲方产品（广州珠江啤酒系列）的.销售场所，乙方确保每月销售甲方系列产品每月不低于100箱，每年不低于1200箱，甲方赞助乙方案11度普珠江纯生啤酒_____箱（进场时支付_____箱，一季度后支付剩余的_____箱）作为包场费用。

好广告宣传广告工作。其它品牌啤酒不准进入乙方场内进

行促销及举行促销活动或者派促销人员以服务员形式进场销售。如经发现在无法协商的情况下，甲方有权要求乙方退回所有包场费用。

三、为促进甲方珠江系列产品在乙方场所的销售，甲方按普装珠江纯生10箱送1箱配送给乙方。要求乙方场内青岛超爽与普装珠江纯应同等价钱出售。

四、甲方提供的系列产品只能在乙方场内销售，如发现外流，甲方有权终止销售合同，乙方应退还甲方相应的赞助费。

五、甲方在乙方场所进行促销活动所配送的系列产品纳入乙

方销售量。

六、双方应共同遵守本合同，如果乙方单方面终止合同，或者中途转让场所，应赔偿甲方一切损失。

七、除不可抗拒原因，乙方场所自行停业，应根据停业天数自动延续本销售合同。

八、本销售合同有效时间：____年____月____日至____年____月____日止。

九、本销售合同一式二份，从签约起生效。在履行合同条款时，发生纠纷无法协商解决，则可通过乙方所在法院仲裁解决。

甲方：_____

乙方：_____

签约代表：_____

法人代表：_____