# 2024年公司销售部规章制度(二十篇)

来源：网络 作者：心如止水 更新时间：2024-08-08

*无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。公司销售部规章制度篇一2直销员2...*

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**公司销售部规章制度篇一**

2直销员23%-30%（合格直销员另奖现金\_     元）

3客户经理9%+2%+\_    元奖金

4大客户经理9%+（2%+）+专卖店

5钻石经理9%+（2%+）

6金钻石经理9%+（2%+）

7金钻石经理平级奖2%

8双金钻石经理平级奖1%

9超双金钻石经理平级奖2%

10旅游奖2%

11特别奖2%

详细分解

一、优惠顾客，优惠比例0%—18%

1、如何成为优惠顾客（vip顾客）？

1.1、首次购买下列任意一套产品，加20元手续费，2元申请表费，即可以申请：编号产品名称价格积分

1.2、需找一位已经成为完美优惠顾客的人作为你的介绍人；

1.3、填写“vip顾客申请表”一张；

1.4、交付本人身份证复印件一张。

1.5、没有介绍人的朋友可找我，你只需在“vip顾客申请表”上填写经办人

2、成为优惠顾客的好处：

2.1、可获得完美公司优质的上述任意一套产品；

2.2、可获得完美公司kit一套，内含《公司简介》、《产品简介》、《玛丽艳产品说明书》各一本（合订本推出后由一本代替）；

2.3、可获得完美公司赠送的其它产品一件或几件，仍可享受原有新增顾客享受的优惠服务内容及参与公司的各类优惠活动；

2.4、可获得完美公司购买的一份保期为一年、最高保额4万元的人身意外保险，保险期限从成功领取vip卡后次月开始生效。

2.5、可获得完美vip卡一张，拥有vip卡的好处如下：

2.5.1、即日起成为完美公司最尊贵的优惠顾客，每12个月当中只要有一个月消费完美公司的产品达200pv（1pv=1.17元）以上，此卡就继续有效；

2.5.2、用vip卡消费完美公司的任何产品都会有一个相应的积分累积在你的卡上，而且月月累积、年年累积、永不归零，卡上的积分越高，使用完美的产品也就越来越便宜；

2.5.3、在全国任何地方的完美专卖店或公司授权的服务中心购买完美公司的任何产品，也均享有相同积分累积和相同的优惠；

2.5.4、通过你转介绍的所有普通顾客和优惠顾客消费完美公司的任何产品，也都会有相应的积分累积在你的卡上（此积分只作升直销员用，不作优惠积分用）；

2.5.5、拥有此卡，可在全国范围之内开展完美事业。

3、优惠顾客可获得的优惠如下：

二、直销员：奖金比例23%--30%

1、由于你所消费的产品和你转介绍的所有顾客消费的产品都有一个相应的积分累积在你的卡号上，而且月月累积、年年累积、永不归零，所以你总积分很快就会累积到3.6万pv。

1.1、当你的总积分达到了3.6万pv，你和你所介绍的顾客当月所消费的所有产品的积分达到1.2万pv：

例一：你在3月31日之前的总积分已经累积到了2.4万pv，4月份当月之内你和你介绍的所有顾客的消费积分达到了1.2万pv以上；

例二：你在3月31日之前的总积分已经累积到了3.6万pv，在以后任何一个月只要当月之内你和你介绍的所有顾客的消费积分达到了1.2万pv以上。

1.2、当具备了上面例一、例二其中一条时，你就成为了完美公司的直销员，直销员的奖金比例为：200-6000pv优惠23%，6001—11999pv优惠26%，1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv及以上优惠30%。

1.3、图例：

注：实线表示你的直接顾客，虚线表示直接顾客转介绍的顾客，即：

a、b、c、d、e、f、g、h都是你直接介绍的顾客；

1、1-1、1-2、1-3和2、2-1、2-2、2-3都是a转介绍的顾客。

2、在你成为直销员的第二个月开始，直到你成为完美公司的客户经理之前，你和你所有顾客当月消费或零售完美产品的积分决定了你的奖金，三种情况：

2.1、你和你所有顾客当月的实际积分是在200—6000pv之间，你的奖金是23%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税。举例：

假如顾客享受优惠比例其当月有pv积分数你可得的收入奖金

如a顾客：12%1000pv1000\*（23%-12%）=110元

如b顾客：15%1500pv1500\*（23%-15%）=120元

如c顾客：9%500pv500\*（23%-9%）=70元

如1-1顾客：18%3000pv3000\*（23%-18%）=150元

如1-3顾客：18%6000pv6000\*（23%-18%）=300元

以此类推，最后的总和就是你当月的奖金，前提是当月你自己必须完成200pv或以上。

2.2、你和你所有顾客当月的实际积分是在6001—1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv之间，你的奖金是26%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税，算法与2.1例同。

2.3、你和你所有顾客当月的实际积分是在1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv或以上，你的奖金是30%与所有顾客可享受的优惠所产生的百分比之差乘以顾客当月的实际积分，所得的数字就是你当月的奖金税，算法与2.1例同，另外还可以得到公司额外奖励的现金300元。

3、通过积累你可以成为直销员，同理a和其它顾客也一样可通过积累你可以成为直销员。

4、假设当a也成为直销员后，那么公司就会把a转介绍的所有顾客（1、1-1、1-2、1-3和2、2-1、2-2、2-3、脱离出你的顾客群，转归为a的顾客群并由a直接进行管理和服务，所有的差额奖金也同时归a所有，从此你将不再享有这一顾客群的差额奖金税。

三、客户经理，奖金比例为：9%+2%+300元奖金当你培养出1—2个直销员后，你就荣升为完美公司的客户经理：

1、假设a成为合格的直销员之后，你的顾客群（也就是b、c、d、e、f、g、h以及他们转介绍的所有顾客和你本人在内〈统称为个人小组〉）在a成为直销员的当月，若能消费到6001pv以上的业绩，你就是完美公司的客户经理，你的奖金如下：

1.1、你能拿a直销员（小组，下同）当月消费总pv的9%和a所培养出来的第一代（你的第二代）直销员当月消费总pv的2%直至平级客户经理的第二代；

1.2、你能拿到30%与个人小组所有顾客所享受的优惠差额；

1.3、你还可以得到公司额外奖励的现金300元。

2、假设a、b都成为了合格的直销员，你也是完美公司的客户经理，你的奖金如下：

2.1、你能拿a、b直销员所带领的顾客群当月消费总pv的9%和a、b所培养出来的第一代（你的第二代）直销员小组当月消费总pv的2%直至平级客户经理的第二代；

2.2、你能拿到30%与个人小组所有顾客所享受的优惠差额；

2.3、你还可以得到公司额外奖励的现金300元。

3、客户经理的月收入基本在：3000—10000元之间！还有公司给你的意外人身保险10万元，会邀请你去公司总部参观，走走红地毯，住5星级金钻酒店，公司还有可能会邀请你国内免费旅游到珠海澳门。

四、大客户经理，奖金比例为：9%+（2%+）+专卖店当你培养出3—4个直销员时，你就是完美公司的大客户经理：

1、当你培养出3个合格的直销员时，若当月你的个人小组消费业绩达到了1\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年pv，你就是完美公司的大客户经理。

2、当你培养出4个合格的直销员时，你也是完美公司的大客户经理

3、大客户经理的奖金如下：

3.1、直接直销员当月总业绩的9%；

3.2、第二代直销员当月总业绩的2%+6%；

3.3、第三代直销员当月总业绩的6%直至平级的下一代，若无平级，可拿无限代；

3.4、个人小组的差额奖金。

4、当你连续2个月成为公司的大客户经理后，你就可以向公司申请开专卖店：

4.1、如果你的专卖店开在二楼，你可以拿到当月专卖店总销售额的2%；如果你的专卖店开在一楼铺面，你可以拿到当月专卖店总销售额的6%；

4.2、你除了自己可以开专卖店以外，还可以担保也已成为大客户经理的你的直销员开专卖店，你可以拿到第一代大客户经理专卖店当月总销售额的0.5%；你可以拿到第二代大客户经理专卖店当月总销售额的0.5%。

5、大客户经理的月收入基本在：5000—30000元之间！公司会邀请你到国外旅游，如马来西亚、巴黎，每年旅游的地方不一样！

五、钻石经理，奖金比例为：9%+（2%+）

**公司销售部规章制度篇二**

甲方：乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

为进一步加强厂商合作，拓展市场，延伸服务;本着互惠互利，共同发展的原则;甲方对乙方提供销售奖励政策，为明确双方责任与义务，特订协议如下：

一、乙方享受促销活动的资格及条件：;

1、乙方遵守甲方销售政策，坚持在合同限定区域内销售，不搞恶意降价倾销，不向区域外市场倒货、窜货。如果有上述情况发生，取消活动资格。

2、积极配合甲方之月度销售政策，集中资源销售甲方产品;

3、本次活动时间内有一个月没有进货或中途中断合作关系，不享受本次活动。

4、基础销量与目标达成要求：、基础销量要求：\_\_\_\_\_\_\_\_年4-\_\_\_\_月份累计销售额达到33万以上。、成长率要求：较同期成长10%以上、进度要求：每月不得低于总目标的20%、产品结构调目标：中高价面占比25%二、销售目标：4-\_\_\_\_月累计销售目标单位：万元三、奖励方式：

1、老板娘购买金银饰品基金奖励：说明：、成长率大于等于10%小于20%，中高价面占比大于25%返利1.0%、成长率大于等于20%，中高价面占比大于25%返利1.2%、成长率大于等于10%小于20%，中高价面占比小于25%返利0.8%、成长率大于等于20%，中高价面占小于25%返利1.0%2、本次活动另设中高价面销量排名奖：、活动对象：参与本次活动的所有签约客户、考核办法：以活动期间，中高价面的销售箱数进行排名、奖励办法：、销量冠军奖：奖励价值8000元，液晶电视一台、销量亚军奖：奖励价值5000元，苹果手机一部、销量季军奖：奖励价值3000元，笔记本电脑一台四、

本协议执行时间自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。五、本协议一式两份，双方签字盖章之日起生效，其他未尽事宜双方协商解决。

甲方：\_\_\_\_市北\_\_公司乙方：委托代理人：委托代理人：签订日期：签订日期：

**公司销售部规章制度篇三**

甲方(卖方)：

乙方(买方)：

依据《中华人民共和国合同法》及其相关法律、法规，遵照平等、自愿、公平和诚实信用原则，经甲、乙双方友好协商，订立合同如下：

第一条产品名称、规格、材质、单位等基本情况

第二条质量标准：每件红木家具应符合《中国深色名贵硬木家具标准》规定的树木名称，产品标识和实际用材符合，且不低于样品同等质量。

第三条付款方式：

1、本合同签订当日，乙方向甲方支付货款总额20%(不得超过20%)的定金(乙方违约定金不予返还，甲方违约定金双倍返还)，余款提货或送货时付清。

2、尾款共计人民币捌拾万元整，￥2240000元，乙方在提取货物或验收货物合格后60个工作日内，将尾款通过银行转账方式一次性支付到甲方以下账户。账户：北京盛润弘商贸有限公司账户：x开户行：上海浦东发展银行北京电子城支行

第四条自提货物。乙方自行提货，现场验收，缴清全款方可提货，提货时视为当日验收合格。

第五条甲方送货，运费由甲方承担。乙方缴清货款，经乙方验货签收，卖方应在交货时督促买方对家具的商标、数量及款式等外观特征及有无《产品质量书》进行验收，买方发现问题应当场提出，并由双方协商达成解决方案。

第六条违约责任：若甲方未能按约定时间交货，每延误一天，按合同总额的0.5%向乙方支付违约金。

第七条购买家具在保修期内出现质量问题的，乙方告知甲方后，甲方在7天内修理或更换，修理不好或不能更换的，予以退货。乙方在使用中发现家具质量与质量保证书明显不符提出更换或退货要求的，甲方应予以更换或退货。

第八条合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由甲乙双方当事人协商解决;也可由当地工商行政管理部门调解;协商或调解不成的，按下列两种方式解决：

(一)提交仲裁委员会仲裁;

(二)依法向人民法院起诉。

第九条本合同一式两份，双方各执一份，自双方签章之日起生效。合同执行期间，如有未尽事宜，甲乙双方协商另订附则，所有附则均与本合同有同等法律效力。

甲方(签章)：法定代表人或

乙方(签章)：法定代表人或

委托代理人：委托代理人：

年月日年月日

**公司销售部规章制度篇四**

甲方：

乙方：

为拓展产品销售市场，(以下简称甲方)与(以下简称乙方)，就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下协议：

一.总则

1.甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”，期限从本协议签订之日起至年月日止。代理商授权每年认证一次。

2.乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。

3.乙方必须按实际情况填写>，提供企业法人营业执照复印件，法人代表身份证复印件。发生变更以书面通知甲方备案。

4.乙方有权发展下级代理商，所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品，则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚，情节严重的甲方可取消乙方代理商资格。

5.乙方有权对甲方工作(销售管理，市场推广，广告宣传，商务，技术服务，产品质量)做出评价和投诉。以报告形式直接交由公司相关部门处理。

6.本协议期满或甲，乙双方解决本协议时，乙方应立即清付完甲方货款，并签署终止协议。

二.甲，乙方责任和义务

甲方的责任和义务：

1.甲方负责培训乙方业务及技术支持人员;

2.甲方为乙方提供序列产品销售和市场开发所需技术资料本地客户档案资料和宣传材料;

3.甲方负责序列产品的全国性广告宣传工作，指导，协调乙方市场的销售行为及广告宣传，限度地占领市场;

4.甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务;

5.如乙方在经销商其间内，销售业绩良好，甲方应当给予提高代理商资格，提供优惠经销政策等相关奖励措施。

乙方的责任和义务：

1.乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息，并及时反馈甲方;

2.乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发，销售或宣传活动，努力开拓市场;

3.乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修，维护;

4.乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系，乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价;乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价，特殊情况须经甲方批准视为有效;若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实，甲方将对乙方进行经济处罚，情节严重的，甲方有权终止乙方的经销权。

5.乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动，需甲方对其支持和谈判支持时，应提前通知甲方。

6.乙方应严格保密甲方技术。不论协议期内或协议期后，乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利，设计，知识产权的利益;不得以任何方式损害序列产品的声誉，由此产生的不良后果，由乙方独立承担责任。

三.价格体系及奖惩措施

1.甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货。甲方价格体系调整时，应以书面形式通知乙方。

2.乙方在经销期内，业绩良好，市场信息准确，结算准时，甲方将把乙方总销售业绩的%作为对乙方的奖励，并适当放宽销售区域，提高经销级别。

3.系列产品市场报价，最低销售限价，经销价制定权，发布权在甲方，甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任。

四.结算方式

1.原则上，乙方向甲方订购设备时，需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款，30%的余款在设备交验完毕时付清，甲方向乙方提供等额的相关发票。

2.由乙方提供信息协助销售，甲方直接和用户签定协议的，如果低于全国统一报价，则按价格体系中规定的提成比例，在甲方收回总设备款的90%后，甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方;如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价，以统一报价总价的金额按上述方式提成外，将高于部分扣除应该交纳的税款后，收回全部货款后一次性支付给乙方。

3.公司与下级经销商签订的合同，无论那种情形，在收回全额货款后，一次性给予乙方合同总额的%做为管理奖励。

五.订货，付款及运输

1.乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同。

2.双方约定交货时间，并按结算方式中的描述支付货款，款到发货。

3.运输方式及运费：运费及保险均有甲方承担。

4.验货：乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收，并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试。双方确认后视为验收合格，如有异议应在收货一周内提出，否则视为验收合格。

六.法律效力

1.甲乙双方若发现对方严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，可以书面形式通知对方终止本协议。

2.甲方对乙方的授权期满，本协议自行终止。

3.本协议经双方签字盖章后生效，协议到期后可根据实际情况续签。

4.本协议一式四份，双方各执二份。未尽事宜双方可订立补充协议，与本协议有同等法律效力。

5.本协议条款及附件的解释权在甲方。

甲方：乙方：

代表：代表：

地址：地址：

邮编：邮编：

电话：电话：

**公司销售部规章制度篇五**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方因为在甲方履行职务，已经(或将要)知悉甲方商业秘密。为了明确乙方保密义务，甲乙双方本着平等、自愿、公平和诚信的原则，订立本保密协议。

双方确认在签署本协议前已经详细审阅过协议的内容，并完全了解协议各条款的法律含义。

一、 保密的内容和适用范围

甲乙双方确认，乙方应承担保密义务的甲方的商业秘密范围，包括但不限于以下内容：

1、销售经营信息：商铺价格、客户名单、售房合同、折扣、促销信息、相关成本、计算机数据库信息、销售文档、营销计划、定价政策、不公开的财务资料、产销策略等凡涉及商业秘密的业务函电。

2、公司依照法律或者有关协议的约定、对外承担保密义务的事项。

3、行为过失：盗卖公司信息在其他公司交易行为;在本公司任职期间利用职权获取公司信息为其它房产公司工作\_\_\_\_\_\_\_。

4、本协议适用于全公司内与销售相关的工作人员。

二、乙方的保密义务

对第一条所称的商业秘密。乙方承担以下保密义务：

1、不得刺探与本职工作或本身业务无关的商业秘密;

2、不得向不承担保密义务的任何第三人纰漏甲方的商业秘密;

3、如发现商业秘密被泄露或者自己过失泄露商业秘密，应当采取有效措施防止泄露进一步扩大，并及时向甲方报告。

三、保密期限

甲乙双方确认，乙方的保密义务自甲方对本协议第一条所述的商业秘密采取适当的保密措施并告知乙方时开始，到该商业秘密公开时止。乙方是否在职，不影响保密义务的承担。

四、违约责任

甲乙双方约定：

1、如果乙方不履行本协议第二条所规定的保密义务，应当承担违约责任，一次性向甲方支付六个月全额工资的违约金;并退赔近6个月的销售提成。

2、如果因为乙方欠款所称的违约行为造成甲方的损失，乙方应当承担违约责任金，情节严重的移送司法机关处理。

3、因为乙方的违约行为侵犯了甲方的商业秘密的权利的，甲方可以选择根据本协议要求乙方承担违约责任，或者根据国家有关法律、法规要求乙方承担侵权刑事责任。

4、立即开除违规销售人员，并附开除通知说明。

五、争议的解决办法

因执行本协议而发生的纠纷，可以由双方协商或者共同委托双方信任的第三方调解。协商、调解不成或者一方不愿意协商、调解的，任何一方都有提起诉讼的权利。

六、协议的效力和变更

本协议自双方签字盖章后生效。本协议的任何修改必须经过双方的书面同意。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司 乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日 \_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**公司销售部规章制度篇六**

甲方：\_\_\_(以下简称甲方)

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，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：乙方：

签字盖章：签字盖章：

**公司销售部规章制度篇七**

甲 方：

地 址：

甲方代表：

邮政编码：

联系电话：

传真号码：

乙 方：

公司地址：

乙方代表：

邮政编码：

联系电话：

传真号码：

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律规定，甲乙双方通过平等协商，就甲方购买乙方货品事宜，达成如下协议：

一、 产品名称、配置、数量、价格金额单位：人民币元号品名规格型号单位数量单价金额

二、 交(提)货地点： 。

三、 交(提)货方式：□送货 □自提 □物流 □快递 □公路 □其它

四、 交(提)货：

五、 验收：

1、 货物送达后，甲方应当场进行验收，否则应及时通知乙方，并约定验收的日期，但验收的日期不应当晚于交货日后个工作日。

2、 产品验收完毕，甲方应当出具验收合格证明并于当日内通知乙方。

3、 有质量异议的，在货到后七日内提出;对经使用才能发现的产品质量问题，甲方可以提出异议。

六、结算方式：□现金 □电汇 □汇票 □支票 □承兑 □其它 □转帐

七、付款期限：

甲乙双方商定，甲方在年月日前向乙方支付货款总额的%，共计人民

八：质保及服务：

1、 热线服务电话支持。

2、 所供应货物严格按照国家三包标准，以及本次采购中心所要求的标准。

3、 乙方所售产品，自交货日期起，提供上门一年维护，如地址超出市区，需收取上门服务费。质保三年维护，运费需客户承担。

4、 乙方所售产品，自交货日期起， 提供硬件售后服务。

5、 保质期外，所需更换部件收取硬件成本费用。不可抗力或者人为造成的硬件损坏，原则上不承担免费换。

6、 甲方可在保质期外，购买包年服务，如甲方需要，乙方提供详细资料。

7、 附注：产品在遇到不可抗拒的外界因素(如：地震、火灾、水灾等人力无法抗拒灾难、灾害时)，不予保。

九、违约责任：

1、 合同签订后，不得单方解除合同，如果单方解除合同，那么解除合同一方要付给另外一方违约金，违约金数额为合同总价款的%。

2、 如甲方未在合同规定的付款期限内付款，则每迟付一天，应按合同总额的%支付违约金，但违约金额不应超过该产品总价款的%。如甲方迟延付款超过合同规定期限日，乙方有权解除合同，并要求甲方赔偿因此给甲方造成得到的损失。

3、 除遇不可抗力之外，如乙方不能按照本合同规定的期限向甲方交货，甲方有权要求乙方支付违约金，违约金由甲方从应付的货物价款中扣除。违约金的计算方法为：每延迟一日支付全部产品总价款的%，但违约金总额不应超过产品总价款的%。如乙方迟延交货超过合同规定期限日，甲方有权决定解除合同。

4、 如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件。

十、争议的解决方式：

基于本合同所发生的所有争议，应由双方通过友好协商方式解决，如果不能达成一致时，任何一方有权向北海市人民法院提起诉讼。

十一、本合同未尽事宜，由甲乙双方另行签定补充协议，补充协议与本合同具有同等的法律效力。

十二、本合同一式贰份，双方各执壹份。本合同自双方签字盖章后生效。本合同传真同样具有法律效力。

甲方(盖章)：

乙方(盖章)：

代表签字：

代表签字：

开户银行：

开户银行：

账号：

账号：

盖章：

盖章：

日期： 年 月 日

日期： 年 月 日

**公司销售部规章制度篇八**

一、双方当事人

甲方：签订时间：

乙方：签订地：

二、产品质量

甲方应保证必须符合或优于国家规定的“装饰装修材料有害物质限量”的环境保护标准以及国家和行业规定的其他质量要求，技术指标与出厂标准，做到外观整洁，标识清楚。

三、保修方式

以上产品在质保期内出现产品质量问题，甲方应负责三包(包修、包换、包退)，所产生的费用由甲方自行承担、包修期满后乙方享有终身成本价维修服务。

四、交货时间与地点

甲方负责将货物运送至约定地点，承担相应运输、保管、装卸的费用。乙方在交货地点对数量、外观检查后验收，对产品质量不符合或规格不符的，有违合同原则的产品有权拒收，并由甲方承担因此而产生的经济费用和一切损失。

五、付款方式

乙方在20\_\_年月日前付定金贰拾万元整，余款于20\_\_年月日前付清。

六、服务：

1、产品品种、规格、质量不符合本合同约定时，甲方应在24小时内负责包修、包退、包换并承担因此给乙方造成的全部损失。

2、甲方未按本合同规定的产品数量交货时，少交部分，乙方如乙要，应照数补齐，乙方如不乙要，可以退货，由退货所造成的损失，由甲方自行承担，如乙方乙要而甲方不能交货，则甲方应该给乙方不能交货部分货款总值的20%的违约金，乙方另行采购。

七：本合同一式二份，甲方一份、乙方一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**公司销售部规章制度篇九**

甲方：

地址：

电话：

传真：

乙方：

地址：

电话：

传真：

第一条经甲乙双方充分协商同意，必须履行本合同条款，本合同的未尽事宜经双方协商，需补充的条款可另附协议书，亦视为合同附件。

合同附件与本合同具有同等效力。

经双方确认后，合同附件将作为本合同的组成部分，具有法律效力。

地址：总机：传真网址：

第二条合同签订后，不得擅自变更和解除。

如甲方遇不可抗拒的原因，确实无法履行合同;乙方因市场发生骤变或不能防止的原因，经双方协商同意后，可予变更或解除合同。

但提出方应提前通知对方，并将“合同变更通知单”寄给对方，办理变更或解除合同的手续。

但甲乙双方均不得单方面随意变更或废除合约，如有此类情况则视同违约，违约方必须向守约方支付违约金，违约金按总货款的 %收取。

按乙方指定的规格、型号生产的机器，在安排生产后，双方都需严格执行合同。

如需变更，由此产生的损失，乙方负担。

第三条在签订合同时，确定价格有困难，可以暂定价格成交，上下幅度双方商定。

逾期交货的，如遇价格上调时，按原件执行，如遇价格下调时，按新价执行。

逾期提货的，遇到价格上调时，按新价执行;遇到价格下调时，按原价执行。

由于调整价格而发生的差价，购销双方另行结算。

第四条乙方购买机器，签订合同后，7天内交货，甲方负责免费运送到乙方指定地点。

第五条结款方式：合同签定后，交付设备定金 元，剩余设备款，在设备交付当天验收合格后付清余款26800(贰万陆仟捌佰)元。

第六条甲方按照乙方提供的设备配置标准进行安装、调试以及验收。

第七条合同设备交付乙方，乙方结清货款后，甲方派遣售后培训工程师到乙方工厂为乙方工作人员免费培训。

第八条设备款未付清前，设备所有权属于甲方。

第九条质量保证：

(1)甲方提供12个月设备免费保修服务，终身维修;(保修期过后如机器出现故障，我公司能在现场处理好的情况下维修是不收取人工费，如配件损坏更换则要收取相应的配件费用不收人工费用)

(2)甲方在保修期内每3个月对设备进行免费维护;

(3)设备如出现故障，甲方在24小时内赶到处理;

(4)质量保修期内，设备正常使用出现故障，甲方应该承担维修责任，负责无偿调试;设备如属人为损坏、自然灾害、非设备质量因素及不可抗力损害不在保修范围内。

第十条违约规定：

(1)乙方必须按时付款，如延迟付款，乙方应按每天甲方设备总值的 %来支付的违约金，乙方必须缴付此项违约金，不得推诿或者延迟，违约金总额不超过设备总值的 %。

(2)如合同设备的数量不齐，则由甲方立即补齐。

地址：总机：网址：

第十一条甲乙双方履行合同，凡有关本合同或执行本合同时所发生的一切争执，应通过友好协商解决，如协商不成，则甲乙双方需在甲方所在地的仲裁机构申请仲裁，或者是向人民法院提起诉讼。

第十二条本合同一式二份，每份3页，甲乙双方各执一份，共同签章后生效，未尽事宜，双方以友好协商的原则解决。

甲方(公章)：

法定代表人(签字)：

年 月 日

乙方(公章)：

法定代表人(签字)：

年 月 日

**公司销售部规章制度篇十**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

一、买方订购以下产品

型号配置\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

合同金额(人民币大写)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二、质量

卖方提供的货物必须是符合原厂质量检测标准和国家质量检测标准以及合同规格和性能要求。

三、交货方式、时间、地点

卖方须在本合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内交货,由买方到卖方公司所在地提货,当场炕货。

四、验收

货物到达后,由卖方完成对的货物安装调试,由买方对货物的品种、质量、型号、数量进行检验,如发现货物的品种、质量、型号、数量与合同规定不符,买方有权拒绝接受。货物由买方验收合格并运走后，卖方不承担货物的品种、型号、数量与合同规定不符的责任。

五、货款支付

现金，货到付款

六、售后服务

本合同所指的货物自验收合格之\_\_\_\_\_\_\_\_日起，按\_\_\_\_\_\_年内保修，具体实施办法见产品保修卡;如是硬件本身的故障，上门服务;如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及人为损坏方面的问题，需上门服务，卖方收取一定的服务费;送修。

七、合同生效

本合同一式两份， 卖方与买方各执一份。 合同自双方签字之\_\_\_\_\_\_\_\_日起生效， 购买\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

八、本合同未尽事宜，经买卖双方协商一致并按民法典有关规定处理。

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

**公司销售部规章制度篇十一**

甲方：

注册地址：

乙方： 性别： 民族： 出生日期：

身份证号码：

家庭住址：

甲乙双方为建立劳动关系，明确双方权利义务，在平等自愿、协商一致的基础上，依据《中华人民共和国劳动法》订立本劳动合同。

本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

一、劳动合同期限

本合同为\_\_\_固定期限\_\_\_\_\_劳动合同。

本合同于\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日生效，至\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日终止，其中试用期为\_\_\_个工作日。

试用期优异者满\_\_\_个工作日后可提前申请转正，试用期中乙方不合格则合同自动解除，转正后首期合同为两年期限，此后一年一签。

(试用期满乙方合格则自动转为正式合同)

二、工作内容和要求

1、乙方同意甲方工作的需求，安排在\_\_\_部从事\_\_\_岗位工作。

2、乙方应按照甲方关于岗位工作内容和岗位职责要求达到技能标准并完成工作指标;

3、乙方应严格遵守甲方各项规章制度;

4、甲方根据工作需要及乙方情况，可以调换乙方的工作或岗位;

5、乙方在合同履行期内不得以任何形式从事第二职业;销售及技术人员两年内不得从事同行业同产品工作;

6、遵守职业道德，严守甲方的商业及技术机密。

此条款无论合同解除与否十年内有效。

三、工作时间及休息休假

1、甲方安排乙方在洛阳工作执行每周工作五天，每天小时每周不超过\_\_\_小时工作制;

2、在国家法定节假日期间，甲方按国家规定安排乙方休息;

3、因特殊原因需要延长工作时间的，并应根据当年工作情况给予适当调休(跨年作废)。

四、劳动报酬

1、双方实行保密工资制度。

试用期工资为每月\_\_\_元，转正后工资为每月\_\_\_元。

2、甲方洛阳公司每月10日，甲方北京公司每月15日以现金方式支付乙方工资。

去北京学习或工作的员工在基本工资外另加每天100元补助，员工入司后一律执行保密工资制，每位员工工资额由公司经理根据部门主管的评价意见决定。

3、甲方在经济效益提高基础上，每年应逐步提高乙方的工资水平(入司一年以上员工)。

4、甲方视年度经营情况及乙方工作表现，年终时决定是否向乙方发放及发放多少奖金。

5、派往北京工作的人员，去京车费由北京公司承担。

先由员工个人垫付，到京工作一个月后，员工凭车票在北京公司报销车费。

6、到京工作的试用期员工，公司提供免费住宿，并提供一套全新被子、褥子、枕头，但需自备被套、床单、枕套等生活用品。

三个月试用期结束后，被褥免费，归个人所有。

员工在试用期内或派去北京工作期间因个人原因离京，公司所提供的被褥每套费用300元，则由个人承担，被褥归个人所有。

7、从乙方到公司办理入职手续起开始计算工资。

五、保险和福利

1、在洛阳及在北京的员工由本人申请即可将保险档案转入和建立在甲方，并在乙方同意的前提下，依照国家和地方有关社会保险的规定，甲、乙双方应按时足额缴纳社会养老保险费;

2、双方解除、终止本合同后，乙方必须在当月20日前及时办理有关社会保险的转移手续，甲方必须配合;

六、劳动纪律

1、甲方依照国家有关法规和公司实际情况，制定公司规章制度和劳动纪律，乙方应该严格遵守，服从管理;

2、乙方应遵守劳动纪律和各项规章制度，如有违反甲方有权根据规章制度进行处理，直至解除本合同。

七、劳动保护和劳动条件

1、乙方在生产(工作)过程中，必须严格遵守安全操作规程，对甲方管理人员违章指挥、强令冒险作业时有权拒绝执行。

2、甲方安排乙方从事特种作业的，必须按国家规定对乙方进行专门培训并取得特种作业资格或者乙方已经过专门培训取得特种作业资格。

八、劳动合同的变更与解除

1、经甲乙双方协商一致可解除本合同(合同到期不再续约和合同集体变更属自动解除)。

2、乙方具有下列情形之一的，甲方可以解除本合同：

(1)在工作期间，技能、身体或其它原因，不能胜任本职工作;

(2)严重违反劳动纪律或规章制度的;(早退累计超过五次，旷工累计超过三天，事假累计超过三十天)

(3)失职给甲方利益造成重大损失的;

(4)乙方患病或非因工负伤，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排工作的;

(5)不能胜任甲方在发展过程中岗位技能要求的及伪造学历、履历者;

(6)无论任何原因泄露公司商业、技术机密者;

(7)在外做兼职工作。

(8)被依法追究刑事责任;

3、乙方解除劳动合同(包括合同到期不再续约)应提前以书面形式提前一周通知甲方;下列情形之一的，乙方可以随时解除本合同：

(1)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;

(2)甲方未按照本合同约定支付劳动报酬或者提供劳动条件的。

九、经济补偿和违约责任

1、甲方有下列情形之一的，给予乙方经济补偿和赔偿：

(1)无故苛扣或者拖欠乙方工资的;

(2)低于当地最低工资标准支付乙方工资的;

(3)甲方无故解除劳动合同，对乙方造成损害的;

2、乙方有下列情形之一的，应当按照劳动部《违反和解除劳动合同的经济补偿办法》和《违反规定订立和解除劳动合同的赔偿办法》的规定，给予甲方经济补偿和赔偿。

(1)乙方违反法律、法规规定的或者违反本合同中约定的劳动纪律、技术与商业机密等保密事项，对甲方造成经济损失的;

(2)不辞而别或辞职通知期未够合同中规定时间的;

(3)辞职交接有隐瞒，或恶意漏缺不配合交接的;

3、乙方因本合同第八条中(2)(3)(5)(7)(8)原因解除合同，乙方加班不再计算。

4、乙方离职后两年内不得从事与甲方相同产品及同行业的相同工作，否则赔偿对甲方所造成的直接或间接经济损失，高级管理人员要对公司年度经营目标造成的损失进行赔偿。

十、劳动争议处理

双方在履行本合同过程中发生争议，调解无效可自劳动争议发生之日起60日内向洛阳市劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

对仲裁裁决不服可向洛阳市人民法院提起诉讼。

十一、员工需将个人人事档案转交公司办理正式手续，并需找一位具有洛阳市户口年满十八岁以上人士做为其担保人，乙方向甲方交纳500元退职移交工作、物品保证金(转正后从每月工资中分五个月扣交，合同终止时退还)。

十二、乙方需提供真实的履历表、离职证明、毕业文凭、户口证明、身份证、担保人证件和担保证明，并要保证其真实性，如有虚假由乙方承担全部法律责任。

十三、本合同内容不能向任何第三方或个人透漏，未尽事宜出现时按国家有关法律、法规规定执行。

本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力，涂改或未经授权代签均为无效。

附加条款与正式条款具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

法定代表人： 签订时间：

委托代理人： 签订时间：

**公司销售部规章制度篇十二**

甲 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地 址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙 方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_北海市电子有限公司

公司地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律规定，甲乙双方通过平等协商，就甲方购买乙方货品事宜，达成如下协议：

一、 产品名称、配置、数量、价格：

金额单位：人民币元

序号品名规格型号单位数量单价金额

合计

二、 交(提)货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 。

三、 交(提)货方式：□送货 □自提 □物流 □快递 □公路 □其它

四、 交(提)货：

乙方需在本合同生效之日起天内交货，若乙方无法在上述时间内供货，甲方同意：□a □b(需选择以下两条中的一条)

a 撤销合同。

b 按照乙方调整的供货时间供货(甲方应在乙方提出调整供货时间后一个工作日内书面答复乙方，如无书面答复将视为甲方接受乙方调整的供货时间)。

五、 验收：

1、 货物送达后，甲方应当场进行验收，否则应及时通知乙方，并约定验收的日期，但验收的日期不应当晚于交货日后个工作日。

2、 产品验收完毕，甲方应当出具验收合格证明并于当日内通知乙方。

3、 有质量异议的，在货到后七日内提出;对经使用才能发现的产品质量问题，甲方可以提出异议。

六、结算方式：□现金 □电汇 □汇票 □支票 □承兑 □其它 □转帐

七、付款期限：

甲乙双方商定，甲方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前向乙方支付货款总额的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，共计人民

币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_);余款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，应于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前付清。

八：质保及服务：

1、 热线服务电话支持。

2、 所供应货物严格按照国家三包标准，以及本次采购中心所要求的标准。

3、 乙方所售产品，自交货日期起，提供上门一年维护，如地址超出市区，需收取上门服务费。质保三年维护，运费需客户承担。

4、 乙方所售产品，自交货日期起， 提供硬件售后服务。

5、 保质期外，所需更换部件收取硬件成本费用。不可抗力或者人为造成的硬件损坏，原则上不承担免费更换。

6、 甲方可在保质期外，购买包年服务，如甲方需要，乙方提供详细资料。

7、 附注：产品在遇到不可抗拒的外界因素(如：地震、火灾、水灾等人力无法抗拒灾难、灾害时)，不予质保。

九、违约责任：

1、 合同签订后，不得单方解除合同，如果单方解除合同，那么解除合同一方要付给另外一方违约金，违约金数额为合同总价款的%。

2、 如甲方未在合同规定的付款期限内付款，则每迟付一天，应按合同总额的%支付违约金，但违约金额不应超过该产品总价款的%。如甲方迟延付款超过合同规定期限日，乙方有权解除合同，并要求甲方赔偿因此给甲方造成得到的损失。

3、 除遇不可抗力之外，如乙方不能按照本合同规定的期限向甲方交货，甲方有权要求乙方支付违约金，违约金由甲方从应付的货物价款中扣除。违约金的计算方法为：每延迟一日支付全部产品总价款的%，但违约金总额不应超过产品总价款的%。如乙方迟延交货超过合同规定期限日，甲方有权决定解除合同。

4、 如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件。

十、争议的解决方式：

基于本合同所发生的所有争议，应由双方通过友好协商方式解决，如果不能达成一致时，任何一方有权向北海市人民法院提起诉讼。

十一、本合同未尽事宜，由甲乙双方另行签定补充协议，补充协议与本合同具有同等的法律效力。

十二、本合同一式贰份，双方各执壹份。本合同自双方签字盖章后生效。本合同传真同样具有法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电子有限公司

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账 号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账 号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖 章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 盖 章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 年月日 日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年月日

**公司销售部规章制度篇十三**

需方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

供方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经协商同意，根据中华人民共和国合同法的规定，订立合同如下：

第一条甲方向乙方订货总值为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(详见附件:材料清单)。

第二条验收方法:供货前提供样品封存,现场比对封存样品进行收货。

第五条货款及费用等付款及结算办法:签订合同后支付50%货款,货到现场验收收货后7日内支付全部货款。

第六条交货规定

1.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.货日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.输费：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第七条经济责任

(一)乙方应负的经济责任

1.产品花色、品种、规格、质量不符本合同规定时，甲方同意利用者，按质论价。不能利用的，乙方应负责保修、保退、保换。由于上述原因致延误交货时间，每逾期一日，乙方应按逾期交货部分货款总值的万分之三计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

2.乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的5%的罚金。

3.产品包装不符本合同规定时，乙方应负责返修或重新包装，并承担返修或重新包的费用。如甲方要求不返修或不重新包装，乙方应按不符合同规定包装价值2%的罚金付给甲方。

4.产品交货时间不符合同规定时，每延期一天，乙方应偿付甲方以延期交货部分货款总值万分之三的罚金。

(二)甲方应负的经济责任

1.甲方如中途变更产品花色、品种、规格、质量或包装的规格，应偿付变更部分货款(或包装价值)总值1%的罚金。

2.甲方如中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值1%的罚金。乙方不同意退货的，甲方仍按合同规定收货。

3.甲方未按规定时间和要求向乙方交付技术资料、原材料或包装物时，除乙方得将交货日期顺延外，每顺延一日，甲方应付给乙方顺延交货产品总值万分之三的罚金。如甲方始终不能提出应提交的上述资料等，应视同中途退货处理。

4.属甲方自提的材料，如甲方未按规定日期提货，每延期一天，应偿付乙方以延期提货部分货款总额万分之三的罚金。

5.甲方如未按规定日期向乙方付款，每延期一天，应按延期付款总额万分之三计算付给乙方，作为延期罚金。

6.乙方送货或代运的产品，如甲方拒绝接货，甲方应承担因此而造成的损失和运输费用及罚金。

第八条产品价格如须调整，必须经双方协商，并报请物价部门批准后方能变更。在物价主管部门批准前，仍应按合同原订价格执行。如乙方因价格问题而影响交货，则每延期交货一天，乙方应按延期交货部分总值的万分之三作为罚金付给甲方。

第九条甲、乙、任何一方如要求全部或部分注销合同，必须提出充分理由，经双方协商，并报请上级主管部门备案。提出注销合同一方须向对方偿付注销合同部分总额10%的补偿金。

第十条如因生产资料、生产设备、生产工艺或市场发生重大变化，乙方须变更产品品种、花色、规格、质量、包装时，应提前3天与甲方协商。

第十一条本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十二条甲、乙任何一方如确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或须延期履行，部分履行合同的理由。在取得对方主管机关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免予承担违约责任。

第十三条本合同在执行中如发生争议或纠纷，甲、乙双方应协商解决，解决不了时，任何一方均可向国家规定的合同管理机关申请调解仲裁。如一方对仲裁不服，可于接到仲裁书后15日内向人民法院起诉。

第十四条本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后作废。

第十五条本合同在执行期间，如有未尽事宜，得由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十六条本合同共一式4份，由甲、乙双方各执正本2份、副本2份，并报双方主管部门各一份。

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

**公司销售部规章制度篇十四**

合伙人：

姓名 ，身份证号 ，住址，联系电话。

合伙人：

姓名 ，身份证号 ，住址电话。

第一条合伙宗旨

利用合伙人自身积累的经营管理经验和人脉关系，共同经营，使合伙人通过合法的手段，创造劳动成果，分享经济利益

第二条合伙经营项目和范围、地点

合伙组织名称为： 工程项目部

合伙经营项目为：承包 土建、水电安装合伙经营地点为：

第三条合伙期限

合伙期限：应根据建设单位“灌南县经济适用房开发中心”与总承包单位“连云港广厦建设有限公司”签订的施工合同开、竣工日期，或者自行拟定为自 年 月 日起，至 年 日止。

第四条出资额、方式、期限，合伙组织财产份额分配，总出资额。

(一)出资额

合伙人 (姓名)以现金(物资)方式出资，计人民币元。

合伙人 (姓名)以方式出资，计人民币元。

(二)出资方式

共同注入资金至银行共有账户。

共有账户启动具备合伙人双方签章方可。

(三)出资期限的约定：工程自运行日起，至建设单位或者总承包单位拨付工程款止。

期间，合伙人投入的现金和材料费、人工费、机械费(兑现)资金作为第一次出资。

(注：出人、材、机费用方不再从合伙组织财产中支付物资资金，方可认为注入合伙资金。)

(四)合伙组织财产份额分配：以第一次出资作为合伙组织财产比例，类推下次合伙人出资比例。

(五)本合伙出资共计人民币元。

合伙期间各合伙人的出资为共有财产，不得随意请求分割，合伙终止后，各合伙人的出资视盈亏予以比例返还。

第五条盈余分配与债务承担

1、奖金分配：合伙组织经营期间，各合伙人工资为 。

随着合伙经营的深入，利润可观后，年底将发放奖金，奖金数额根据收入现状和个人贡献经合伙人会议决定。

2、盈余分配：每当建设单位或总承包单位拨付工程进度款至项目时，盈余部分应除去经营成本、日常开支、工资、奖金、需缴纳的税费等的收入为净利润，即合伙创收盈余，此为合伙分配的重点，将以各合伙人占有的合伙组织财产份额为依据，按比例分配。

3、债务承担：如在合伙经营过程中有债务产生，合伙债务先由合伙财产偿还，合伙财产不足清偿时，以各合伙人占有的合伙组织财产份额为依据，按比例承担。

第六条入伙、除名退伙，出资的转让

1入伙：①需承认本合同;②需经全体合伙人同意;③执行合同规定的权利义务。

2退伙：①需有正当理由方可退伙;②不得在合伙不利时退伙;③退伙需提前 月告知其他合伙人并经全体合伙人同意;④退伙后以退伙时的财产状况进行结算，不论何种方式出资，均以金钱结算;⑤未经合同人同意而自行退伙给合伙造成损失的，应进行赔偿。

3、除名退伙：合伙人有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名：

(1)个人丧失偿债能力;

(2)未履行出资义务;

(3)因故意或重大过失给合伙组织造成经济损失;

(4)执行合伙组织事务时有不正当行为;

(5)合伙人有违反本协议第九条之规定的行为。

对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。

被除名人自接到除名通知之日起，除名生效，被除名人退伙。

合伙人退伙后，即视为放弃其在该合伙组织中占有的财产份额，并不再参与本月度合伙组织利润盈余分配，其他合伙人即自动拥有该财产份额，但不免除其因此给其他合伙人造成的损失。

4出资的转让：允许合伙人转让自己的出资。

转让时合伙人有优先受让权，如转让合伙人以外的第三人，第三人按入伙对待，否则以退伙对待转让人。

合伙期间，未经全体合伙人书面同意，合伙人不得随意转让其在合伙组织中的全部或部分财产份额。

如经其他合伙人书面同意该合伙人向合伙人以外的第三人转让，第三人应按新入伙对待。

合伙人以外的第三人受让合伙组织财产份额的，经修改合伙协议即成为合伙组织的合伙人。

第七条合伙人会议、合伙负责人及合伙事务执行

(一)合伙人会议制度

1、召集：合伙人会议由合伙事务执行人召集和主持，合伙负责人可根据情况需要决定召开合伙人会议;

2、时间：一般情况下每月一次，具体召开时间由合伙负责人根据情况决定;

3、表决权：每个合伙人在合伙人会议中均享有表决权，除本协议另有约定外，重大事项决定应由占合伙组织财产份额比例三分之二以上的合伙人同意方可通过，一般事项决定由占合伙组织财产份额比例二分之一以上的合伙人同意即可;

4、重大事项：须经合伙人会议中占合伙组织财产份额比例三分之二以上的合伙人同意方可通过的重大事项是指：

(1)推举合伙事务执行人;

(2)增加、减少经营种类，调整、转换经营项目，扩展业务;

(3)对各合伙人占有合伙组织财产份额和利润分配比例进行适当调整;

(4)决定合伙组织的内部机构设置和财务收支计划

(5)决定合伙组织的经营价格和工资、奖金、福利制度

(6)其它

5、其它工作会议：

(1)合伙事务执行人每月主持召开一次有各合伙人及合伙组织主管职员参加的工作会议;

(2)合伙事务执行人每月主持召开一次有各合伙人及合伙组织全体职员参加的工作会议;

(3)业务经理每月主持召开一次有下属职员参加的工作会议。

(二)经全体合伙人决定，委托 为合伙事务执行人，其权限为：

1、召集主持合伙人会议，对合伙组织的重大事项(如扩展业务、调整、转换经营项目等)享有最后的决定权

2、对外开展业务，订立合同;

3、对其他合伙人执行合伙事务的情况进行检查监督，根据合伙人会议决定任免和调整其职务和负责事项;

4、根据合伙事务执行人的提名任免合伙组织的业务经理，并决定其所应享有的报酬;

5、根据合伙组织的盈利情况和合伙事务执行人的个人表现，有权对合伙事务执行人占有的合伙组织财产份额和利润分配做出适当调整。

(三)经全体合伙人决定，委托 担任合伙内部行政事务的负责人，负责合伙组织的内部经营和管理。

其权限为：

1、组织实施合伙人会议;

2、对合伙组织经营进行全面日常管理;

3、制定合伙组织的内部管理制度;

4、拟定合伙组织的内部机构设置方案和奖惩激励制度;

5、提请聘任或者解聘合伙组织的财会主管、技术主管、经营主管等;

6、审核现金收付凭证和及日常财务开支情况;

7、合伙人会议授予的其他职权。

(四)经全体合伙人决定，委托 担任合伙组织的财务、后勤负责人，并协助其他合伙人参与合伙组织的日常经营和管理。

1、对合伙事务执行人负责，主持合伙组织的日常财务、后勤等工作;

2、制定合伙组织的财务制度，编制合伙组织的财务收支计划，检查监督财务制度的执行，并及时向其他合伙人通报财务计划执行情况;

3、督促合伙组织相关部门降低消耗、节约费用，合理使用资金，对合伙组织的年度经营成本和利润进行预测，并形成预测报告，供合伙人会议决策参考;

4、拟定财务机构设置方案及财务收银人员的的岗位职责;

5、负责人事档案管理。

对相关资料(如人事资料、文件、凭证、账薄、报表)进行整理、收集和立卷归档，并按规定手续报请销毁或存档;

6、拟订合伙组织经营价格及工资、奖金、福利制度，管理营业发票;

7、管理合伙组织现金流动及与银行的存兑资金往来，及时核对，保证账目清楚、账实相符;

8、合伙人会议授予的其他职权。

第八条合伙人的权利和义务

(一)合伙人的权利：

1、参加合伙人会议，并对合伙事务的执行进行监督;

2、合伙人享有合伙利益的分配权;

3、合伙人分配合伙利益应以其占有合伙组织财产份额比例或者按本协议的约定进行，合伙经营积累的财产归合伙人共有;

4、经全体合伙人书面同意，合伙人有退伙的权利。

(二)合伙人的义务：

1、按照合伙协议的约定维护合伙组织财产的统一;

2、分担合伙经营损失的债务;

3、为合伙债务承担连带责任。

第九条禁止行为

(一)未经本合伙协议或合伙人会议授权，禁止任何合伙人私自以合伙组织名义进行业务活动，私自进行业务获得利益归全体合伙人，造成的损失由该合伙人个人全额进行赔偿;

(二)禁止合伙人参与经营与本合伙项目相似或有竞争的业务，如违反规定经营，应向本合伙组织支付前一月内经营所得利润最高月份利润(或平均利润)10倍的违约金;

(三)除合伙协议另有约定或者经全体合伙人同意外，合伙人不得同建设单位或总承包单位进行交易，如有违反，可除名合伙人并将前两月内经营所得的利润所得归合伙组织所有，给合伙组织造成的损失应该双倍赔偿;

(四)合伙人不得从事损害本合伙企业利益的活动。

第十条违约责任

(一)合伙人未经其他合伙人一致书面同意而转让其财产份额的，如果其他合伙人不愿接纳受让人为新的合伙人，可按退伙处理，转让的合伙人应赔偿其他合伙人因此而造成的全部损失;

(二)合伙人私自以其在合伙企业中的财产份额出质的，其行为无效，由此给其他合伙人造成损失的，该合伙人承担全部赔偿责任;

(三)合伙人严重违反本协议或因重大过失导致合伙企业解散的，应当对其他合伙人承担赔偿责任;第十一条合伙的终止及终止后的事项

1合伙因以下事由之一得终止：①合伙期届满;②全体合伙人同意终止合伙关系;③合伙事业完成或政府行为不能完成;④合伙事业违反法律被撤销;⑤法院根据有关当事人请求判决解散。

2合伙终止后的事项：①即行推举清算人，并邀请 中间人(或公证员)参与清算;②清算后如有盈余，则按收取债权、清偿债务、返还出资、按比例分配剩余财产的顺序进行。

固定资产和不可分物，可作价卖给合伙人或第三人，其价款参与分配;③清算后如有亏损，不论合伙人出资多少，先以合伙共同财产偿还，合伙财产不足清偿的部分，由合伙人按出资比例承担。

第十二条争议解决方式

凡因本协议或与本协议有关的一切争议，合伙人之间应先共同协商，如协商不成，提交当地人民法院或上级法院仲裁。

第十三条其他

(一)经协商一致，合伙人可以修改本协议或对未尽事宜进行补充约定;补充、修改内容与本协议相冲突的，以补充、修改后的内容为准，补充和修改的内容与本合同具有同等效力。

(二)附总包单位与建设单位签订的施工合同复印件;

(三)本协议一式份，各合伙人各执一份，并交一份给工程总包单位

(四)本协议经全体合伙人签名、盖章后生效。

全体合伙人签章处：

甲方：

乙方：

丙方：

签约时间： 年 月 日

签约地点：

**公司销售部规章制度篇十五**

甲方：

乙方：

甲乙双方为了更好的开拓全国医药市场，经友好认真协商就乙方区域代理销售甲方的下列产品(以下简称协议产品)并就该协议产品的区域代理销售事宜达成如下协议：

协议产品名称：包装规格：，共个品规。生产商：，全国总经销

代理销售区域：

代理销售期限：从年月日至年月日。

一、原则

1、甲乙双方同意在签订协议后的前期开发期为个月(即年月日至年月日)。并且乙方保证在代理销售期限内不销售同类产品，并按下列指标完成销量。

2、截止到年月底乙方须完成家三级医院(即)的开发进药工作。

3、甲乙双方同意在本协议签订后叁个工作日内，乙方首批提货量为(以现款提货的方式打款提货)件，否则本协议立即自动失效。

4、乙方同意为保证严格执行本协议各条款，如发现窜货行为则按窜货数量零售价的五倍向甲方赔偿，并取消乙方该区域代理权。

二、甲方的责任和义务：

1、向乙方提供符合国家标准的协议产品。

2、向乙方提供产品宣传资料。

3、承担解决由于产品质量(经法定药检部门确认)和甲方发货至乙方的运输过程中所发生的破损、灭失、短缺等责任。

4、向乙方提供协议产品的有关证书，如“二证”、生产批件、质量标准、质检报告、授权书及招、投标工作的有关文件及样品等。

5、甲方须保护乙方的销售市场及维护乙方的利益。

三、乙方的责任和义务：

1、乙方应在上述代理销售区域内积极宣传推广销售本协议产品，不得向上述代理销售区域以外的单位及个人报价、供货、销售，否则视为违约，甲方可扣除乙方保证金及有权向乙方另行索赔，并取消乙方的代理权或终止合同。

2、甲乙方同意在本协议有效期内，本协议执行三个月后就未实质开发进药的地区或医院，须增加分销商;四个月后就仍未实质开发进药的地区或医院，甲方有权直接增加经销商，甲方不再受本协议约束。解释权在甲方。

3、乙方无权向协议以内及以外的地区发展分销商，否则视为违约。

4、乙方办理所代理区域的协议产品物价备案，并且销售价格不得超出国家物价部门所规定的批发价格。

5、乙方代理期内销售任务为件，前期开发期须销售件。从年月开始按不低于件/月的销售任务执行，按季度考核，没有完成季度销售量的\'，下次提货则在原结算价基础上加0.3元/瓶执行，并取消返货奖励，直至达到协议量止。

6、乙方须每月末向甲方提供书面的本月的货物流向清单及真实库存。

四、结算和发货：

1、乙方以的价格以现款提货的方式与甲方进行结算，乙方汇款到达甲方账户后，甲方于贰个工作日内以的方式发出货物，到货地点为乙方注册地。

2、乙方购1.0g规格“力芬”15件，甲方返1件1.0g规格的“力芬”作为奖励。

3、甲乙双方同意：货物一经甲方发出，乙方不得退货、换货。

4、乙方每次购货须提前一个星期通知甲方并将银行汇款回执、收货地址、收货人、收货人电话以书面形式或传真通知甲方。

5、若国家定价、原材料价格等有所调整，甲方有权提出计算价格的调整。

五、违约责任：

1、甲方不得冲货(即甲方未经乙方同意不得向乙方代理区域或乙方分销商供货)，若有违反，乙方有权向甲方索赔。

2、乙方在前期开发期内若完不成件任务销量的，甲方有权取消乙方在上述地区的代理权，甲方可另外招商。

3、在合同的执行期内，发生任何争议甲乙双方应友好协商解决，如果协商不能解决的，双方同意在甲方注册地提取诉讼。

六、合同期限;

1、合同期限：年月日至年月日止。

2、甲、乙双方须按本协议各条款执行，维护市场秩序。本协议期满后，在同等条件下，乙方有优先续签的权利。

3、本协议一式贰份，甲乙双方各执一份，具同等法律效力，有任何删补，涂改视为无效，未尽事宜可另行协商补充，补充协议与本协议具有同等法律效力。(以下无正文)

甲方：乙方：

法人代表：法人代表：

联系人：联系人：

通讯地址：通讯地址：

邮政编码：邮政编码：

**公司销售部规章制度篇十六**

甲方：(以下简称甲方)

乙方：(以下简称乙方)

经甲乙双方充分协商，特订本合同：

第一条：本合同总价款(人民币)：万仟佰拾元整(小写：元)，为在交货地点安装就位后的含普通税收最终价款。

第二条：甲方所需产品和价格如下表：

第三条：乙方提供的产品保用期为一年。

第四条：交货时间：年月日

第五条：交货地点：

第六条：验收方式：甲方所购产品全部到达后，由乙方向甲方提出验收请求，甲方在两个工作日内组织验收。

第七条：甲方所购产品全部到达并安装完毕验收合格，乙方开具发票后付款，一次性付清。

第八条：违约责任：甲乙双方的任何一方有违约行为的，应负违约责任并向对方支付合同总额的20%的违约金。

第九条：乙方提供的产品品种、规格、质量与约定不相符，甲方可以不收货，可以单方面解除合同，乙方按规定支付违约金。

第十条：乙方在合同规定的时间内按规定的数量和质量全部交货后，甲方不得以任何理由和借口为难乙方，如有此行为，视甲方违约，按约定由甲方支付乙方违约金，并支付乙方全部货款。

第十一条：乙方在运输安装过程中发生的\'损坏及事故由乙方自行负责。

第十二条：合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，协商不成的，甲乙双方可以依法向当地人民法院起诉讼。

第十三条：本合同自甲乙双方签字盖章后生效，本合同一式二份，甲、乙双方各执一份。

第十四条：未尽事宜按《中华人民共和国合同法》的相关规定执行。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**公司销售部规章制度篇十七**

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、 乙方承包指标

(一) 主要指标

1. 销售收入：考核任务 7800 万元;

2. 月度回款：每月回款计划不低于年计划月度平均数的80%;回款计划完成90%以上;

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;

6. 6-12个月和超过12个月的长期库存分别压缩50%，即不超过75.11万元和131.36万元;

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

1. 信息传递与沟通：主机厂产品需求计划、订单增减计划、内外部质量信息反馈传递及时率100%;每月24日销售主计划后的增补率控制在5%以内，销售计划准确率达到95%;发货计划完成率达到99.5%;

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;

7. 成品库和物流周转库管理：确保帐务相符，财务、销售公司办公室及仓库保管帐目一致无误;

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。

二、乙方销售费用

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%;

(2)、基础工资发放比例依照月回款完成任务比例，完成70%以上全额发放，完成50-70%之间按90%发，完成任务不到50%的按50%发放。

(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。

3.效益工资：效益工资按实现的利润计算，经理每万元利润提成60.5元，业务员每万元利润提成320元;

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。

5.新产品工资：在正常提成的基础上业务员每万元加提30元，经理每万元加提9元。(不含新市场开发产品和配件产品)(按开发票数额在12个月内提取);

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)清欠货款的提成，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。

三、对乙方经理的考核:

1. 信息反馈传递及时率100%;销售计划准确率达到95%;产品发出率达到99.5%;每月销售计划确率达不到90%,扣200元，90%以上达不到95%扣100元;每月产品发出率达不到95%扣200元，95%以上达不到99.5%，扣100元;

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。

9. 积极做好维护老市场工作，努力提高市场份额及占有率，每退出一户主机厂(含当年不发货的)，扣经理5000元;

10. 成品库存下降30%，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;

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。

14. 主机市场占有率同比提高10%，年底考核，完成指标奖励1000元，指标未达到，但完成70%以上奖500元;指标完成50%以下罚500元;

15. 外部质量损失超过或降低规定指标10%(含)以内的罚款或奖励500元;在10%-20%(含)之间的罚款或奖励1000元;在20%以上的罚款或奖励1500元;

16. 清欠任务年底考核，完成奖1000元，完成70%以上奖500元;指标完成50-70%罚款500元;指标完成50%以下罚款1000元;

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。

四、甲乙双方的权利和义务

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。

五、本合同未尽事宜和未覆盖的事项，按公司的有关规定执行。本合同一式叁份，甲乙双方及合同管理部门各执一份，本合同自签字之日起生效。

六、本合同相关文件

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

**公司销售部规章制度篇十八**

甲方（买方）:

统一社会信用代码：

通讯地址：

乙方（卖方）：

统一社会信用代码：

通讯地址：

甲、乙双方本着平等、互利的原则，依据国家有关法律法规，经友好协商达成如下协议：

一、标的物明细

1、产品名称：

2、规格：

3、价格：

4、数量：

二、乙方向甲方提供下列资料

1、商品目录及相应的电子\_\_\_\_\_、产品图册（产品品牌、品名、企业产品编号）及报价单。

2、乙方向甲方提供有效证件如下：营业执照、税务登记证、组织机构代码证书，同时还应提供乙方的企业介绍、各种证书、检验报告及产品介绍、折页等宣传资料。

3、产品材质小样或样品等。

三、产品质量、技术要求

1、乙方确保发出的商品为质量合格产品，产品均应符合或超过中国国家家具行业标准对产品的检验测试。保证产品货源的供应按约定期限交付。

2、产品包装内应有用中文标示出明确可辨的产品名称、规格、型号、等级、颜色以及生产厂名称、地址、电话等，产品外包装应具有相应的强度、适宜搬运的规格尺寸及其它注意标志。

3、对因有质量问题的产品进行检验并作相应维修、调换或退货处理，并承担由此给甲方造成的经济损失及全部法律责任。

4、对国家有环保或其它技术要求的产品，须向甲方提供相关部门证明材料和生产许可证。

四、商品的订购、运输、验收及售后服务保证

1、甲方派专职人员负责与乙方相应部门的专职人员进行日常的货物查询、接受订单、数据管理、对账结算等业务。

2、乙方向甲方提供商品目录中的所有商品，若其中某种产品已不生产或无法提供，须提前\_\_\_\_\_\_\_天通知甲方，并随时提供新增产品样品、\_\_\_\_\_、价格等相关资料。

3、乙方按约定的商品价格进行供货，乙方提高或降低产品价格，须提前\_\_\_\_\_\_\_天通知甲方，否则甲方对超过订单价格不予支付。

4、乙方接到甲方订单（传真或电子邮件）及收到货款之日起标准产品\_\_\_\_\_\_\_天内发货到双方约定的交货地点，因未按时发货，给甲方造成的经济损失由乙方承担。或者乙方应当按照每日\_\_\_\_\_\_\_分之\_\_\_\_\_\_\_作为对甲方的损失补偿金。

5、乙方应按国家有关要求对产品进行包装，并随货提供相关说明书、产品合格证、保修卡等有关资料。

6、乙方向甲方提供的产品，由甲方或甲方指定的第三方进行初验，如当时发现与甲方订单产品不符时，甲方有权拒收，并及时通知乙方，由乙方另行送货，由此产生的造成的经济损失由乙方承担。

7、经验收确认产品有质量问题或有短缺时，甲方指定人员或甲方客户在验收现场向乙方配送人员提出异议，乙方或乙方配送人员将根据客户需求，给出解决方案，最终让客户满意。

8、甲方或者消费者提出的产品质量问题，应及时通过书面形式及\_\_\_\_\_资料将具体情况反映给乙方，乙方在收到质量报告后一周内对问题进行核实及做出退货或换货的处理。

五、结算方式

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式结算。

2、本合同签订之后先预付\_\_\_\_\_\_%货款，货到现场，验收合格之后付清剩余货款。

六、甲乙双方的责任与义务

1、甲方应保守合作事宜的商业秘密，维护乙方及产品声誉，积极开展产品的市场销售。

2、乙方不得有伤害甲方商誉的言论和行为。

3、乙方协助并支持甲方做好产品销售及企业形象的宣传，提供适于设计人员、销售人员学习的产品知识、安装知识、售后服务的资料，提供合理数量的销售印刷品、技术和安装手册及其它相关资料。

4、乙方应对甲方订单货物涉及的包装、运输、安装、售后服务等出现的问题需在\_\_\_\_\_\_\_天内了解情况，并在\_\_\_\_\_\_\_天内给予解决方案。

七、违约责任

1、供方未按合同规定时间交货，每延期交货一天，偿付需方货款总额的\_\_\_\_\_\_%违约金。需方逾期付款，每逾期付款一天，应偿付供方货款总额\_\_\_\_\_\_%违约金，赔偿总额不超过标的额的\_\_\_\_\_\_%。

2、供方产品品种、规格、质量不符合需方规定，需方有权退货或要求供方进行更换，因此造成的损失由供方承担。需方拖延提货超过\_\_\_\_\_\_天，负责承担货物发生的保管费用。

3、任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间或地点，应提前书面通知对方，征得同意，否则应承担所发生的损失责任。

八、争议解决因执行本合同产生的一切争议，合同双方应友好协商解决，如果协商不成，当事人双方同意由?方所在地?人民法院管辖。

九、其他事项

1、合同执行期内，供需双方均不得随意变更或解除合同。双方交易中的往来信函、传真等，需双方签字盖章确认，作为本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同一式\_\_\_\_\_\_份，供需双方各执\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**公司销售部规章制度篇十九**

甲方（买方）：

住所：

联系电话：

乙方（卖方）：

住所：

联系电话：

甲、乙双方本着平等、互利的原则，依据国家有关法律法规，经友好协商达成如下协议：

一、标的物明细

1、产品名称：

2、规格：

3、价格：

4、数量：

二、乙方向甲方提供下列资料

1、商品目录及相应的电子图片、产品图册（产品品牌、品名、企业产品编号）及报价单。

2、乙方向甲方提供有效证件如下：营业执照、税务登记证、组织机构代码证书，同时还应提供乙方的企业介绍、各种证书、检验报告及产品介绍、折页等宣传资料。

3、产品材质小样或样品等。

三、产品质量、技术要求

1、乙方确保发出的商品为质量合格产品，产品均应符合或超过中国国家家具行业标准对产品的检验测试。保证产品货源的供应按约定期限交付。

2、产品包装内应有用中文标示出明确可辨的产品名称、规格、型号、等级、颜色以及生产厂名称、地址、电话等，产品外包装应具有相应的强度、适宜搬运的规格尺寸及其它注意标志。

3、对因有质量问题的产品进行检验并作相应维修、调换或退货处理，并承担由此给甲方造成的经济损失及全部法律责任。

4、对国家有环保或其它技术要求的产品，须向甲方提供相关部门证明材料和生产许可证。

四、商品的订购、运输、验收及售后服务保证

1、甲方派专职人员负责与乙方相应部门的专职人员进行日常的货物查询、接受订单、数据管理、对账结算等业务。

2、乙方向甲方提供商品目录中的所有商品，若其中某种产品已不生产或无法提供，须提前\_\_\_\_\_\_\_天通知甲方，并随时提供新增产品样品、图片、价格等相关资料。

3、乙方按约定的商品价格进行供货，乙方提高或降低产品价格，须提前\_\_\_\_\_\_\_天通知甲方，否则甲方对超过订单价格不予支付。

4、乙方接到甲方订单（传真或电子邮件）及收到货款之日起标准产品\_\_\_\_\_\_\_天内发货到双方约定的交货地点，因未按时发货，给甲方造成的经济损失由乙方承担。或者乙方应当按照每日\_\_\_\_\_\_\_分之\_\_\_\_\_\_\_作为对甲方的损失补偿金。

5、乙方应按国家有关要求对产品进行包装，并随货提供相关说明书、产品合格证、保修卡等有关资料。

6、乙方向甲方提供的产品，由甲方或甲方指定的第三方进行初验，如当时发现与甲方订单产品不符时，甲方有权拒收，并及时通知乙方，由乙方另行送货，由此产生的造成的经济损失由乙方承担。

7、经验收确认产品有质量问题或有短缺时，甲方指定人员或甲方客户在验收现场向乙方配送人员提出异议，乙方或乙方配送人员将根据客户需求，给出解决方案，最终让客户满意。

8、甲方或者消费者提出的产品质量问题，应及时通过书面形式及图片资料将具体情况反映给乙方，乙方在收到质量报告后一周内对问题进行核实及做出退货或换货的处理。

五、结算方式

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_方式结算。

2、本合同签订之后先预付\_\_\_\_\_\_%货款，货到现场，验收合格之后付清所有货款。

六、甲乙双方的责任与义务

1、甲方应保守合作事宜的商业秘密，维护乙方及产品声誉，积极开展产品的市场销售。

2、乙方不得有伤害甲方商誉的言论和行为。

3、乙方协助并支持甲方做好产品销售及企业形象的宣传，提供适于设计人员、销售人员学习的产品知识、安装知识、售后服务的资料，提供合理数量的销售印刷品、技术和安装手册及其它相关资料。

4、乙方应对甲方订单货物涉及的包装、运输、安装、售后服务等出现的问题需在\_\_\_\_\_\_\_天内了解情况，并在\_\_\_\_\_\_\_天内给予解决方案。

七、违约责任

1、供方未按合同规定时间交货，每延期交货一天，偿付需方货款总额的\_\_\_\_\_\_%违约金。需方逾期付款，每逾期付款一天，应偿付供方货款总额\_\_\_\_\_\_%违约金，赔偿总额不超过标的额的\_\_\_\_\_\_%。

2、供方产品品种、规格、质量不符合需方规定，需方有权退货或要求供方进行更换，因此造成的损失由供方承担。需方拖延提货超过\_\_\_\_\_\_天，负责承担货物发生的保管费用。

3、任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间或地点，应提前书面通知对方，征得同意，否则应承担所发生的损失责任。

八、争议解决因执行本合同产生的一切争议，合同双方应友好协商解决，如果协商不成，当事人双方同意由诉讼方仲裁委员会仲裁。

九、其他事项

1、合同执行期内，供需双方均不得随意变更或解除合同。双方交易中的往来信函、传真等，需双方签字盖章确认，作为本合同的组成部分，与本合同具有同等法律效力。

2、本合同一式\_\_\_\_\_\_份，供需双方各执\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

甲方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

乙方（签字）：

签订地点：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**公司销售部规章制度篇二十**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售有限公司

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方就乙方向甲方购买汽车并办理按揭或乙方通过其他汽车销售商购买汽车后委托甲方办理汽车按揭相关手续等有关事宜，经友好协商，签订本合同。

一、汽车型号及金额

汽车品牌\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

型号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

发动机号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车架号\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;

车价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、购车方式

1、乙方向甲方购买车辆;

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买车辆，委托甲方办理汽车按揭手续。

三、交车时间、地点及方式

1、乙方向甲方购买的车辆，交车时间、地点以乙方提车确认单为准。

2、乙方向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_汽车销售商购买的车辆，交车时间、地点以汽车经销商及乙方签名盖章的提车确认单为准。

四、付款方式及期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方按下列\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式及期限付款

1、一次性付款

乙方于本合同生效之当日一次性付清全部车款\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

2、分期付款

乙方于本合同生效之当日首付\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其余车款乙方委托甲方向中国农业银行杭州市延安路支行申请汽车消费贷款，年限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，按揭\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，金额(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方(盖章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(签章) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找