# 产品销售合同书模板 产品销售合同范本标准版

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-08-20

*在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同的格式和要求是什么样的呢？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。产品销售合同书模板一甲方：（以下简称甲方）乙方：（以下简称乙方）第一条标的、数...*

在人们越来越相信法律的社会中，合同起到的作用越来越大，它可以保护民事法律关系。合同的格式和要求是什么样的呢？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。

**产品销售合同书模板一**

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

第一条标的、数量、价款结算货币：人民币

第二条交（提）货日期：按需方要求供货安装日期供货安装。

第三条质量标准：执行《木质门》国家行业标准，若提供安装，需按《木质门安装规范》执行。

第四条卖方对质量负责的条件及期限：非人为原因所造成的损坏，供方自交付之日起12个月。

第五条包装标准、包装物的供应与回收：包装纸箱，不回收。

第六条随产品的必备品、配件、工具数量及供应办法：无第七条合理损耗标准及计算方法：无

第八条标的物所有权自需方供清全部货款时起转移，但买方未履行支付价款义务的，标的物属于供方所有。

第九条交（提）货方式、地点：

第十条运输方式及到达站（港）和费用负担：供方

第十一条检验标准、方法、地点及时间：检验按照质量标准，交货地点拆包后检验。

第十二条付款方式、时间：

签订本销售单需方预付50%（下生产订单），供方生产完成发货前，需方支付另外50%余款。

第十三条担保方式（也可另立担保合同）：无

第十四条本合同解除的条件：定制产品，由于客户原因违约，定金概不退还。

第十五条违约责任：由违约方承担

第十六条合同争议的解决方式：本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决；也可由当地工商行政管理部门调节；协商或调解不成的，提交仲裁委员会仲裁；

第十七条本合同壹式贰份，双方各执壹份，经双方签字盖章后生效。

第十八条其他约定事项：。

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

**产品销售合同书模板二**

一、(以下简称甲方)(以下简称乙方)

二、为了拓展“\*\*\*\*\*\*”产品市场，沟通产销渠道，甲方聘任乙方为 县 镇 指定负责人，经双方协商一致同意，签订本合同。

三、 经销品系:百纳系列品牌 产品销售范围：乙方只能 县 镇 范围内(以行政区域)销售。

四、运输方式及费用：参照公司相关规定能成批组织的公司尽量送货上门，凡自动上门提货的，公司将参照内部相关规定补贴运费。

五、 货款结算方式：统一按公司规定执行先款后货的交易方式。 甲方的权利和义务：

(一)权利：

1、有权确定和调整销售价格;

2、有权确定和调整奖励(含临时补贴)标准;

3、有权取缔不合格经销;

4、有权划分市场范围;

5、有权要求乙方实行专销;

6、有权追究乙方对其声誉和利益损害的责任。

(二)义务：

1、按照产品标准提供合格产品;

2、尽量保证乙方所需货源;

3、尽可能协助乙方做好产品宣传工作和提供必要的宣传资料;

4、根据市场情况做好营销策划、促销和配合乙方做好售后服务;

5、为乙方办理相关手续和提供业务培训;

七、乙方的权利和义务：

(一)权利：

1、根据甲方提供的市场管理办法，征得甲方业务员同意有权选择辖区内的零售商;

2、在履行好合同且遵守市场管理规定的前提下，申请继续签合同;

3、有权要求甲方保护市场，不准任何人擅自发货(同品牌产品)到本辖区内多家经营;

4、有权向甲方提出市场开发和营销策划的建议;

5、有权享有甲方相关业务范围内的所有政策待遇;

6、 有权向甲方咨询畜牧相关市场信息及预测。

(二)义务：

1、合法经营、维护甲方的声誉和利益;

2、严格遵守甲方营销策略和销售管理办法，自觉服从甲方管理;

3、不得销售假冒伪劣产品和其它一切与本厂无关的所有产品;

4、负责辖区内的市场开发、培育、管理和宣传工作并承担相应的责任;

5、不以任何形式向其它市场供货和随意抬高或压低产品价格;

6、不得任意转让或接受经销权和经销范围;

7、为甲方保守秘密;

8、协助甲方培育和管理市场;

9、随时准确、及时地向甲方提供区域内与公司业务相关的市场信息;

10、不得以任何理由让门市停货或断货。

八、乙方经销期间，甲方将根据市场实际情况考虑一定的市场促销政策。

九、奖励：

1、乙方每月完成的基本任务量是浓缩料 吨，颗粒料不计入奖励范畴。

2、乙方当月完成销售任务后，甲方奖励乙方100元/吨的月销奖。

3、乙方如连续3个月完成任务，甲方将奖励乙方100元/吨的季度奖。

4、乙方如连续4个季度完成任务，甲方将奖励乙方100元/吨的年终奖。

十、本合同未尽事宜或在执行过程中发生争议，由双方协商解决，如不能协商解决，则由甲方所在地有关部门解决。

十一、本合同一式两份，双方各执一份，签字盖章生效。

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

以上是小编整理的全部内容，阅读了这么多，我想你一定收获了很多。如果想要获取更多精彩内容，请持续关注“”。

【有关产品销售合同范文模板 销售产品合同书样本】

**产品销售合同书模板三**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称乙方）

为拓展销售市场，提高“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”产品的市场占有率，甲方将现生产经营的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”牌运动手表（含所有表业公司注册的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商标的包装品、物），特许给乙方在 （盛市、县、区）辖区内为甲方在该地区的销售总代理。经双方协商同意，特订立如下协议：

1．甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书；乙方应遵守经销原则，只允许在（盛市、县）所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售；甲方同样不出售“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2．以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“\_\_\_\_\_\_\_”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3．乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“\_\_\_\_\_\_”产品每月不低\_\_\_\_\_\_\_\_\_只，约价值\_\_\_\_\_万元。

4．甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前\_\_\_\_\_天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的\_\_\_\_天内发货。

5．运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6．经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7．如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取销乙方的代理经销资格。

8．此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

【产品销售合同书模板 产品销售合同范本标准版】相关推荐文章:

产品销售工作总结 产品销售工作总结及下半年计划

中外合资企业合同书模板

关于劳动合同书 正规劳动合同书模板

个人代理销售合同书模板 个人代理销售合同书样本

正规产品销售合同模板 正规产品销售合同范本

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