# 销售模式合同范本(实用4篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-05-01

*销售模式合同范本1甲方：乙方：甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的独家销售事宜达成一致意见，并共同遵守履行。一、销售产品的的规格、价格、数量、金额等：首次订购产品数量合计金额(人...*

**销售模式合同范本1**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着“真诚合作，共同发展”的原则，经友好协商，就甲方同意授权乙方作为本协议指定行政区域内的独家销售事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、销售产品的的规格、价格、数量、金额等：首次订购产品数量合计金额(人民币大写)： 元，￥ 元

二、 甲方特许乙方代理区域： 省 市 县(区)

三、乙方首批进货量不得低于 吨，年销售目标约定 吨。乙方在本年度 月 日前从甲方购进产品不少于 吨，否则甲方不承担本协议约定的义务， 并有权终止本协议。

四、甲方权利与义务：

(1)有核定市场零售价和指导乙方给核定区域内下级代理商供货价的权利;

(2)甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方权益行为的处臵权利;

(3)有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力;

(4)指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利;

(5)为维护乙方区域代理权益，甲方不得以任何方式向乙方区域内的任何单位或个人提供乙方所代理的产品的义务;

(6)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货的义务;

(7)负责提供乙方正常销售所需的相关文件和宣传资料的义务;

**销售模式合同范本2**

供方：贵州博田实业有限公司 矿石销售合同编号：

需方： 签订地点：福泉

一、签订时间：xx年7月19日

二、质量要求、技术标准：矿石由需方自行化验，达到需方要求执行本矿石销售合同，并视为货物合格。

三、交提货地点：博田货场 。

四、合理损耗及计算方法：以博田厂过磅为依据结算。

五、验收标准、方法。发货前需方先行确认，认为合格后开始执行本矿石销售合同。供方不保证货物品位。

六、结算方式及期限：先款后货。以伍拾万元为一个付款单位，在发运至xx吨左右时付下一批次货款。

七、特别约定事项 ：

1、此价格属于批货物价格，矿石销售合同签订后，不再受市场价格的影响，

2、供方提供装载机为需方加工装运货物，但不含司机，并共计承担5000元费用。未尽事宜双方协商解决。

八、违约责任：由违约方承担全部责任。

九、解决矿石销售合同纠纷的方式：双方协商解决，若双方协商不成则由需方所在地人民法院管辖。

十、本矿石销售合同一式两份，双方代表签字盖章生效，传真件与原件一致时具有同等法律效力。

供方：贵州博田实业有限公司 需方：

年 月 日

**销售模式合同范本3**

甲方：

乙方：

本着诚实守信、平等互利、协商一致的原则，签订本公司食品产品代理。

一、基本条件约定

1、甲方基本条件

甲方应具备合法的食品产品生产条件和与之相适应的产品生产能力。如乙方需要，甲方应为乙方提供货合法有效地营业执照、税务登记等证明复印文件。

2、乙方基本条件

乙方应对甲方产品品牌有足够的了解和认可度，且在合同期内不得销售与甲方产品同类的其它品牌产品，有义务向甲方及时提供真实有效地客户信息和销售情况的数据报表。

二、乙方所选择销售区域的销售渠道与销售基数约定

1、销售区域的销售渠道为 省 市(区) 乡镇的地区中，乙方在下列销售渠道内自主注明“√”符号的销售渠道如下：

□土特产专卖店□机关单位礼品市场□超市□商铺批发市场□学校□农贸市场□车站□旅游市场□宾馆□一般餐馆□其他

2、销售基数：依据乙方所选择销售区域的销售渠道，结合甲方提出的年度销售基数，本合同约定的销售基数总额为 仟 佰 拾 万元整。合同金额单位：万元

三、双方的权利与义务约定

1、甲方尽量保证在乙方所属销售区域中选定的销售渠道内部不出现甲方其它代理商经营甲方产品的行为发生，如一旦出现，甲方应积极给予协调。

2、甲方应根据乙方要求，向乙方提供合法真实的甲方产品销售增值税发票，但由此产生的费用由乙方承担。

3、甲方应根据乙方要求，在确认收到乙方货款24小时内及时发货，并不得向乙方提供不合格产品或者贴牌产品。

4、乙方所属代理区域内的未来潜在客户和本合同中乙方自主放弃的销售渠道内客户，在甲方为委派他人销售的前提下，原则上由乙方经营管理，

但乙方在经营时必须前提向甲方提出申请并征得甲方同意后方可进场销售。否则，甲方有权撤销乙方对本合同所约定销售区域的销售渠道外业务的经营权。

5、乙方如不经甲方同意，擅自将甲方产品销售在本合同约定销售区域外的业务，已经发现，甲方有权按其销售价款金额的30%给予乙方经济处罚，并责令其限期收回货物。

6、甲方对乙方实行现款现货的结算方式，其付款可以是现金、支票、电汇、银行汇票等多种方式。但乙方对旺季畅销量大的产品需在提货15天前通知甲方备货，如甲方因供电、交通等人力不可抗拒的原因造成的货物暂缺，乙方应当给予谅解。

7、因原材料价格或者生产原因，甲方需对出厂价格上调或者下调时，甲方应提前15天通知乙方，乙方须在接到通知后给予配合支持。

8、因乙方自身保管、运输、储存等原因造成的产品质量损害、经济损失和赔偿事宜，乙方应承担由此产生的经济责任和法律责任。

9、乙方在自行提货时，应当面清点产品数量和检查产品质量，乙方提货离开仓库或者配送人员离开仓库，甲方不再对产品的非质量问题和数量缺失负责。

10、乙方在接到货物的5天内发现甲方产品有批次质量问题的，应及时通知甲方，甲方应无条件负责退换。

11、乙方由于滞销原因所导致的货物积压和由于包装原因影响正常销售的产品，甲方允许乙方在产品质量完好和且在保质期内的前提下退换货，但由此产生的生产费用和运输费用由乙方负责。

四、合同维护保证金和返点奖励与处罚

**销售模式合同范本4**

甲方：

乙方：经销公司

为保护甲乙双方的合法权益，根据国家有关法律法规，本着互惠互利、共同发展的原则，经双方充分协商，特订立本合同。

>一、甲方授权乙方

为产品\_\_\_\_\_\_\_\_（地区）的独家经销权，甲方不得在前述渠道内另行从事本产品的销售业务。

产品包装：

>二、销售指标

1、市场启动期为三个月（即\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日），乙方提货不少于\_\_\_\_\_\_\_\_件。

2、其后每月进货量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_件，全年累计进货量不少于\_\_\_\_\_\_\_\_件。

3、当乙方完成年进货量指标，甲方给予乙方总进货量的\_\_\_\_\_\_\_\_%作为销售奖励，并以货物形式返给乙方。

>三、供货价格、付款方式

1、供货价格：每件\_\_\_\_\_\_\_\_元（即每盒\_\_\_\_\_\_\_\_元）。

2、货款结算方式

（1）原则上现款提货，即在乙方货款汇至甲方帐户后，甲方再行发货。

（2）甲方可按结算货款为乙方开具发票。

>四、供货期限、货物运输

1、乙方每次提货必须提前10天通知甲方，并将有效发货申请单传真给甲方。

2、货物到乙方经销城市的铁路或公路零担费用由甲方承担。如乙方需其他运输方式，超出铁路零担运输费用由乙方承担。

3、运输途中如有破损或数量短缺，凭承运部门证明，甲方负责更换补充。乙方在销售和仓储中造成的破损和短缺由乙方负责。

4、乙方在收货（即货到）24小时内完成验收，验收时如有问题应立即通知甲方，逾期甲方不再负责。乙方验货后，应在48小时内将收货凭据经签字盖章后传真给甲方，否则视同收货认可。

>五、销售价格及渠道管理

1、本产品执行全国统一零售价格政策，每盒零售价规定为176元。

2、经销商不得进行不正当的价格竞争，不得以任何名义直接降低价格倾销。

（1）乙方保证以不低于甲方规定的零售价格（经甲方同意的打折促销除外），销售本产品。

（2）如乙方在经销期间将甲方的产品低于甲方的供货价销售，一经查实将按该月货款总额的200%赔偿经甲方，同时甲方有权取消乙方的经销商资格。

3、未经甲方书面同意，乙方不得跨区域销售产品，不得到甲乙双方约定的专销地点以外的任何地区销售，一经查实将按该货款总额的200%赔偿给甲方，同时取消乙方的独家经销商或经销商资格（本款所指销售为较大规模的公开销售）。

1、乙方对广告宣传的内容和发布方式具有建议权，但最终确定权属于甲方。

2、地区性的广告、宣传费用由乙方单独承担。

3、根据乙方销售需求，己方按成本价提供相应的宣传品。其他与产品销售有关的用品由乙方自行负责。

>六、双方的权利、义务

1、甲方的权利

（1）对乙方的经营和推广活动有咨询、知情权。

（2）在乙方发生违规销售时，有权查看乙方的帐目。

2、甲方的义务

（1）有按照合同规定维护乙方合法权益的义务。

（2）本合同生效后，在乙方未违反本合同约定的情况下，甲方不得在乙方的销售渠道内再以其它任何方式或由任何机构来销售本产品。

（3）有按时供货、保证货物质量和提供经营信息的义务。

（4）有向乙方提供产品销售必须文件的义务。

（5）产品出现质量问题，有义务无偿退换、并承担运费的义务。

3、乙方的权利

（1）乙方有在合同许可范围内的自主经营权和独家经营权。

（2）对甲方违反本合同的行为，可以直接追究甲方经济、法律责任。

4、乙方的义务

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！