# 2025年产品销售协议合同(精选24篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-01-23

*产品销售协议合同一需方： (以下简称乙方)合同编号：签订地：签订日期：一、产品名称、数量及价格二、交货期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止三、铝锭质量标准备：以双方共同签订的质量协议为准...*

**产品销售协议合同一**

需方： (以下简称乙方)

合同编号：

签订地：

签订日期：

一、产品名称、数量及价格

二、交货期限：自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止

三、铝锭质量标准备：以双方共同签订的质量协议为准，质量协议亦具有法律效益。

四、提货方式、地点及费用负担：交货地点为甲方仓库。发货由甲方电话或书面通知，乙方负责代办运输到甲方所在地，运输费用由乙方承担。

五、验收标准、方法：

1、乙方提供检验报告，甲方在收到货物当天进行验收，如有质量异议，甲方有权要求进行货物调换或退还。

2、以乙方的重量清单为参考，按甲方的榜单重量入库，计算误差不超过国家标(1以下为千分之一，1—2为千分之二，2以上为千分之三)，如有双方重量差异大的，则以双方协商后的重量为准。

六、付款方式及期限：货到甲方仓库，经甲方依据共同签订的质量协议验证为合格品后，7天内(周六周日除外)以承兑结算。

七、解决纠纷方式：如发生纠纷协商解决，协商不成则提交人民法院解决。

八、本合同在执行过程中的任何经双方签字确认的书面补充材料均构成合同不可分割的组成部分，双方均应严格执行。

九、本合同一式肆份，双方各执两份，传真复印件具有同等法律效力 院裁决。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

**产品销售协议合同二**

甲方：贸易有限公司

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代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、特许代理产品名称

二、特许代理区域：省市县(区)

三、甲方向乙方供货价格(附产品价格表)四、甲方对乙方的销量要求：乙方首批进货量为万元，年销售目标约定万元。乙方每季度至少从甲方购进产品万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

五、双方权利及义务

1、甲方权利

(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及甲方其它代理商权益行为的处置权利;

(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)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务

(1)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权的产品;

(2)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货;

(3)负责提供乙方正常销售所需的相关文件;

(4)每一个合作年度，乙方超额完成协议规定销量总额要求时，甲方应给予乙方超额部分的奖励;(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利

(1)享有本协议规定区域内所代理产品的独家代理权利及要求甲方对此权力进行保护的权利;

(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利;

(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务

(1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益;

(2)负责本区域内甲方产品保护情况的调查和上报，协助甲方做好产品知识产权保护工作;

(3)不得在本协议代理的区域外销售产品，不得更换甲方包装、商标或用其他厂商的产品换上甲方的商标或包装进行出售;

(4)负责代理区域内的通路建设，保证销售点具有以下条件：设在相对繁华区域，交通便利，形象和档次良好的商场，显著位置，并素质较高的专柜员;

(5)在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作;

(6)按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格，若价格上下幅度大于20%，须事先征得甲方同意;

(7)乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

六、定货及运输约定

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

九、协议有效期

本协议自乙方执行第六条第(2)款之规定即自动生效，有效期壹年，至 年 月 日终止。若协议一方未履行协议条款，另一方有权终止本协议。

本协议未尽事宜，可根据双方协商制定补充协议，其与本协议具有同等的法律效力。协商不成，由仲裁委员会仲裁。 本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方： (盖章) 乙方： (盖章)

甲方代表签名： 乙方代表签名：

签定日期： 年 月 日 签定日期： 年 月 日

**产品销售协议合同三**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：贸易有限公司

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代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、特许代理产品名称

二、特许代理区域：省市县(区)

三、甲方向乙方供货价格(附产品价格表)四、甲方对乙方的销量要求：乙方首批进货量为万元，年销售目标约定万元。乙方每季度至少从甲方购进产品万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

五、双方权利及义务1、甲方权利(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及甲方其它代理商权益行为的处置权利;(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)有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

2、甲方义务(1)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权的产品;(2)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货;(3)负责提供乙方正常销售所需的相关文件;(4)每一个合作年度，乙方超额完成协议规定销量总额要求时，甲方应给予乙方超额部分的奖励;(5)协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

3、乙方权利(1)享有本协议规定区域内所代理产品的独家代理权利及要求甲方对此权力进行保护的权利;(2)享有甲方货源紧俏时优先供货的权利;(3)享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

4、乙方义务(1)全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益;

(2)负责本区域内甲方产品保护情况的调查和上报，协助甲方做好产品知识产权保护工作;(3)不得在本协议代理的区域外销售产品，不得更换甲方包装、商标或用其他厂商的产品换上甲方的商标或包装进行出售;

(4)负责代理区域内的通路建设，保证销售点具有以下条件：设在相对繁华区域，交通便利，形象和档次良好的商场，显著位置，并素质较高的专柜员;(5)在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作;

(6)按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格，若价格上下幅度大于20%，须事先征得甲方同意;(7)乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

六、定货及运输约定1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金元，待乙方提货时转为货款。

七、退换货规定乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

八、售后服务1、售后服务原则上由乙方负责。2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

**产品销售协议合同四**

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

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

根据《\_\_\_\_\_》及其他有关法律和行政法规，为进一步明确甲乙双方的责任、权利、义务，保障双方的利益，遵循平等、自愿、公平和诚实守信的原则，甲乙双方通过友好协商达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_全权代理经营\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品（以下简称“授权产品”）。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺。

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售。

3、乙方销售奖励。

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_\_%

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_\_%

二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格

1.经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量；

2.乙方在授权地区以外销售授权产品；

3.乙方冒用授权产品的\_\_\_\_\_；

4.乙方进行有损授权产品及\_\_\_\_\_信誉的活动；

5.乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

6.乙方连续\_\_\_\_\_\_个月内没有完成任务。

乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提\_\_\_\_\_品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务

1.乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2.未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3.乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4.乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5.乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6.乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7.乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前\_\_\_\_\_\_个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1.规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2.甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1.甲方调价前\_\_\_\_\_\_日书面通知乙方。

2.双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务

1.甲方提\_\_\_\_\_品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），\_\_\_\_\_\_年保修。

2.乙方有义务负责所销售产品之维修，设备需进行维修前，将故障申报情况、有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后进行维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

八、产品销售之支援

2.于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3.甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4.供货与结算：签订合同后发货。

九、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

十、知识产权

1.甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2.于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之\_\_\_\_\_。

3.乙方应依甲方之指示使用其\_\_\_\_\_。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之\_\_\_\_\_，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十一、保密责任

双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的\_\_\_\_\_。

十二、有效期限

本协议有效期从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前\_\_\_\_\_\_个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

十三、不可抗力

1.本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、\_\_\_\_\_、政府行为等。

2.任何一方由于不可抗力且自身无过错造成的不能履行或部分不能履行本合同的义务将不视为违约，但应在条件允许下采取必要的补救措施，以减少不可抗力造成的损失。遇有不可抗力的一方，应在\_\_\_\_\_\_\_日内将事件的情况以书面形式通知对方，并在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_日内，提交不能履行或者部分不能履行本合同以及需要延期履行的理由的证明。

十四、其他约定

1.本合同条款如与国家法律、法规、政策相悖时，以国家、法规、政策为准。

十五、争议解决方式

甲乙双方因履行本合同发生争议，可以协商解决。不愿协商或者协商不成的，可以向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会申请\_\_\_\_\_。甲乙双方也可以直接向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会申请\_\_\_\_\_或向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十六、合同生效、终止及补充

1.本合同经甲乙双方签字盖章后生效。本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，其中甲方执\_\_\_\_\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等效力。

2.双方权利义务履行完毕后，合同终止。

3.合同生效后，甲乙双方对合同内容的变更或补充应采取书面形式，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等的法律效力。

甲方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（签章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品销售协议合同五**

甲乙双方在保证“全视界”品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进事业发展为宗旨。乙方作为甲方正式授权的       总代理，双方就“全视界安防系列”等产品的销售事宜，达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价

1、甲方授权乙方在   全权代理经营                 等系列产品（以下简称“授权产品”）。

2、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的进行结算，报价见附件（甲方提供的产品报价表）。

二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

1、经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量；

2、乙方在授权地区以外销售授权产品；

3、乙方冒用授权产品的商标；

4、乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

5、乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

6、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前一个月以书面方式通知乙方。

三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料。

四、乙方的义务

1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率。

5、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前二个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

6、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。

7、售后服务统一由厂家安排,由乙方具体负责执行。

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、售后服务

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，若有配件更换的，更换的配件按公司相应的管理制度执行。

七、产品销售之支援

1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方提供产品宣传彩页。

2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

八、交货与支付货款

1、甲方于下订单后10天内发货，以物控方式交货，乙方先打款，甲方收到货款后通知物流放货。

2、巨额订单的情况下，乙方须预付30%订金，交货时间双方协商。

九、保密责任

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任；双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

十、有效期限

本协议有效期从   年 月 日起至   年 月 日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

十一、其它

1.     本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2.     本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3.     本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方(盖章)：                               乙方(盖章)：

法人代表签字：                法人代表签字：

电话：                         电话：

传真：                          传真：

年月日             年月日

**产品销售协议合同六**

供方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

需方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、产品名称、品种、数量、金额、交售时间

二、质量标准、用途

三、验收办法及时间、地点

四、检验及检疫的单位、地点、方法、标准及费用负担

五、交货地点及运输方式和费用负担

六、超欠幅度损耗及计算方法

七、包装标准、包装物的供应与回收和费用负担

八、结算方式及期限

九、给付定金的数额、时间

十、如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件

十一、违约责任

十二、解决合同纠纷的方式

十三、其他约定事项

十四、本合同于\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日在\_\_\_签订;有效期至\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

供方

单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

需方

单位名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**产品销售协议合同七**

甲方：

乙方：

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_空调外机养护罩、内机养护罩，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

一、合作方式

1、经销商 要求：管理规范有一定规模的空调销售、服务网点，首批进货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上，其中外机\_\_\_\_\_\_\_\_套，内机\_\_\_\_\_\_\_\_套。 享受政策：由总代理直接供货，享受相关优惠政策和奖励

2、代销商由甲方提供各种型号产品共计\_\_\_\_\_\_\_\_个的首批铺货，该批产品乙方无需立即付款，但是该批货物如出现损坏或丢失，乙方必须承担相应的赔偿责任。

二、产品价格 全国统一零售价：\_\_\_\_元套(外机双风机和内机的柜机均按二个计算)乙方提货价：\_\_\_\_\_元套

三、订货及结算方式 乙方根据需要由专人向甲方提出订购要求：包括具体型号及数量等。提货时付清货款。

四、双方权利与义务 乙方随时了解产品库存，做到及时发现所缺型号，起码提早一天向甲方订货。不得向其它有总代理的区域进行销售，违者将取消经销的资格。 甲方应积极配合乙方的销售工作，并保证好产品的质量。

五、其它 为了充分体现平等互利，实现合作双赢，甲方提供以下优惠政策，支持乙方的工作。

1、甲方把乙方每月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%作为推广费返还给乙方

2、乙方的月销售量达到\_\_\_\_\_\_个以上，甲方按当月乙方销售额的\_\_\_\_\_\_\_\_%进行返利。

3、乙方可介绍和发展下级经销、代销商。乙方发展的下级经销、代销商直接由乙方供货，如要求甲方供货的，甲方按其当月总销售量的\_\_\_\_\_\_\_%奖励给乙方。

4、乙方一次性提货\_\_\_\_\_\_\_\_套以上甲方可提供广告位。 注：以上销售量均以当月提货量为准，返利形式一般是产品。代销商不享受以上返利政策。 本合同一式两份，双方各执一份。 合同有效期\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：(盖章)乙方：(盖章)

代表签字：代表签字：

年月日年月日

**产品销售协议合同八**

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

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

法定地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利的原则，甲乙双方的授权代表经过友好协商，就乙方担任甲方的产品销售代理商一事，达成如下协议：

一、授权代理产品：

乙方代理销售甲方生产的\_\_\_\_\_\_\_\_及\_\_\_\_\_\_\_产品(以下简称为“合约产品”)以及今后甲方授权销售的其它产品。

二、授权经销区域：

甲方授权乙方作为区域销售代理商，负责在\_\_\_\_\_\_\_\_地区开拓市场和销售上述代理产品。

三、订货数量和订货额度：

双方协商同意：

1.乙方首批订货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_套。

2.双方合作的最初\_\_\_\_\_\_\_个月为乙方市场开拓期。在此期间，乙方“合约产品”的累计订货数量不应少于\_\_\_\_\_\_\_套。

3.市场开拓期之后，乙方月订货数量不少于\_\_\_\_\_\_\_套。

4.乙方每一订单的订货金额不应少于\_\_\_\_\_\_\_万元人民币。

四、分销渠道：

乙方有权独立在代理区域内发展自己的分销渠道，并可根据具体情况规定分销商的销售区域和市场销售价格，但乙方应及时向甲方通报上述市场情况。

五、商情沟通：

为使甲方合理安排生产和发货周期，乙方应于每个月的\_\_\_\_\_\_\_日前，填写《代理商月度沟通表及滚动订货计划表》(具体内容参见附件一)。

六、订货及合同签署：

乙方向甲方订货时，首先应与甲方签订《普华订货确认单》(具体内容详见附件二)，该确认单由乙方法定代表人或授权人签字后生效。收到此确认单后，甲方即通知工厂开始出货准备工作。之后，乙方还应与甲方法定代表人或授权人签订正式《购销合同》(具体内容详见附件三)，该合同须由乙方法定代表人或授权人签字，并加盖乙方公章。

七、交货期：

正常情况下，少于\_\_\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签定(以全款或预付款到帐为准)后\_\_\_\_\_\_\_周内;少于\_\_\_\_\_\_\_套设备的合同交货期为签定(以全款或预付款到帐为准)后\_\_\_\_\_\_\_周内。如数量超过\_\_\_\_\_\_\_套，具体交货期由双方具体协商而定。

八、市场推广及广告宣传：

1.乙方应积极配合“合约产品”在乙方授权代理区域内的行业主管部门的选型工作，努力开拓市场;

2.甲方应积极配合乙方在其授权区域内的市场推广工作，并提供技术服务、产品资料、商务配合等方面的支持;

3.甲方有责任在其相关市场宣传材料中，明确说明乙方的授权代理身份。

4.双方应积极配合进行“合约产品”的市场推广工作，如举行展览会、研讨会、交流会等活动，以加强“合约产品”在甲方销售区域内的影响。

5.原则上，本区域内的广告宣传，市场推广费用由乙方承担;全国性的广告宣传，市场推广费用由甲方承担。同时，双方可根据具体情况，协商分担宣传推广费用。甲方还应向乙方提供产品彩页、产品手册等用品，作为乙方开拓市场的宣传材料。

九、技术支持及产品资料：

在销售前，甲方应向乙方提供详细的产品介绍资料以及相关产品测试报告;在销售后，甲方工程师应配合乙方人员解决相关技术问题，提供相关技术咨询服务。如乙方申请，甲方可根据情况对乙方人员进行相关技术培训。甲方应随乙方订货的产品提供相关技术资料，如产品使用手册等。这些技术资料应能保证乙方及最终用户可按照其文字说明正确地安装、调试、初始运行和一般系统维护。

十、质量保证：

甲方向乙方提供的产品设备，必须符合有关行业技术标准。甲方应保证，本方产品在出厂时经过完整、严格的品质保证测试，且符合规定成品合格标准。

十一、产品保修：

甲方向乙方提供自发货之日起\_\_\_\_\_\_\_个月的产品保修期。在此保修期内，由于本身品质问题而发生故障的产品，由乙方负责将整机或配件发给甲方。甲方负责产品维修工作，修好后应尽快寄还给乙方或在下次发货时如数补足给乙方。双方分别负担各自的货运费用。有关详细内容，请参考另附之《售后服务条例》(具体内容详见附件四)。

十二、运输交货：

甲方在接到乙方的订货合同后，应按照双方商定的内容向乙方供货。交货地点、交货人、交货期和运输费用双方协商确定，这些事项应在购销合同注明。如乙方委托甲方发货，双方默认的货运方式为公路快运或铁路快运。

十三、付款方式：

双方约定按照如下方式付款结算：

1.乙方在与甲方签订正式《购销合同》时，付合同全款，同时甲方开始供货。

2.。

十四、货物包装：

采用甲方产品出厂时的标准包装，该包装应能经受长途运输过程中的摔打、碰撞和装卸，交货时包装箱必须完好、整洁，不得因运输而破损、压扁、严重问题受潮，如果因包装不当造成问题产品性能的下降或损坏，由甲方负责更换。

十五、保密条款：

甲乙双方签署的代理协议书、订货单、交货单、付款凭证、发票等等，以及甲乙双方与用户签署的各种商业文件和往来信函，均属于双方共同持有的商业秘密，双方承诺不以任何理由和目的向任何第三方透露这些秘密。

十六、协议签署：

本协议书正本壹式两份(无副本)，协议双方各执壹份，由双方授权代表正式签字并加盖双方公司的印章之日起生效，双方通过传真签署的协议书，亦视为协议书正本。

十七、未尽事宜及纠纷处理：

甲、乙双方应本着互利互惠、真诚合作的意愿，切实履行本协议中的每一条款。如有不同意见或争议时，双方应友好协商解决，如任何一方有严重问题违约之处，按照《民法典》有关条款处理。

十八、有效期限：

本协议的有效期限为双方授权代表正式签署之日起的\_\_\_\_\_\_\_年时间，如双方在本协议期满前\_\_\_\_\_\_\_个月未提出任何异议，并认为合作满意，则本协议自动延长\_\_\_\_\_\_\_年。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_(印章)乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(印章)

授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权代表(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品销售协议合同九**

产品买卖合同

订立合同双方：

购货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，下称甲方;

供货单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，下称乙方。

甲乙双方经充分协商，本着平等互利的原则，订立本合同。

第一条产品的名称、品种、规格和质量

1.产品的名称、品种、规格：\_\_\_\_。

(注明产品的牌号或商标)

2.产品的质量，按下列第项执行：

(1)产品质量按照\_\_\_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)附产品的样本，作为合同的附件。

(应注明样本封存及保管方式)

(3)产品质量按双方商定要求执行。

(应具体约定产品质量要求)

第二条产品的数量和计量单位、计量方法

1.产品的数量：\_\_\_\_。

2.计量单位和计量方法：\_\_\_\_\_\_。

3.产品交货数量的正负尾差、合理磅差和在途自然增(减)量规定及计算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_。

第三条产品的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。)

第四条产品的交货方式

1.交货时间：\_\_\_\_\_\_\_。

2.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.运输方式：\_\_\_\_\_\_\_。

(代办托运应注明。)

4.保险：\_\_\_\_\_\_。

(按交易情况约定谁负责投保，投保金额和投保险种。)

5.与买卖相关的单证的转移：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第五条产品的验收

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.验收如发生争议，由\_\_\_检验机构按\_\_\_检验标准和方法，对产品进行检验。

第六条产品的价格与货款的结算

1.产品的价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.产品货款的结算：产品的货款、实际支付的运杂费和其它费用的结算，按照\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_规定处理。

3.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)。

第七条提出异议的时间和方法

1.甲方在验收中如发现产品的品种、型号、规格、花色和质量不合规定或约定，应在妥为保管产品的同时，自收到货物后\_\_天内向乙方提出书面异议;在托收承付期间，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。

甲方未及时提出异议或者自收到货物之日起\_\_\_日内未通知乙方的，视为产品合乎规定。

2.甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3.乙方在接到甲方书面异议后，应在\_\_天内负责处理并通知甲方处理情况，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

第八条甲方的违约责任

1.甲方中途退货的，应向乙方偿付退货部分货款\_\_\_%的违约金。

2.甲方未按合同约定的时间和要求提供有关技术资料、包装物的，除交货日期得以顺延外，应按顺延交货部分货款金额每日万分之\_\_\_\_计算，向乙方支付违约金;如不能提供的，按中途退货处理。

3.甲方自提产品未按供方通知的日期或合同约定日期提货的，应按逾期提货部分货款金额每日万分之\_\_\_\_计算，向乙方支付逾期提货的违约金，并承担乙方实际支付的代为保管、保养的费用。

4.甲方逾期付款的，应按逾期货款金额每日万分之\_\_\_\_计算，向乙方支付逾期付款的违约金。

5.甲方违反合同规定拒绝接货的，应承担由此造成的损失。

6.甲方如错填到货的地点、接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受到的实际损失。

7.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第九条乙方的违约责任

1.乙方不能交货的，向甲方偿付不能交货部分货款的\_\_\_%的违约金。

2.乙方所交产品品种、型号、规格、花色、质量不符合同规定的，如甲方同意利用，应按质论价;甲方不能利用的，应根据具体情况，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。

3.乙方因产品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，乙方应偿付甲方该不合格包装物低于合格物的价值部分。

因包装不当造成货物损坏或灭失的，乙方负责赔偿。

4.乙方逾期交货的，应比照有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，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。

5.乙方提前交货的产品、多交的产品，如其品种、型号、规格、花色、质量不符合约定，甲方在代保管期间实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，应由乙方承担。

6.产品错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运交合同规定的到货地点或接货人外，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。

7.乙方提前交货的，甲方接货后，仍可按合同约定的交货时间付款;合同约定自提的，甲方可拒绝提货。

乙方逾期交货的，乙方应在发货前与甲方协商，甲方仍需要货物的，乙方应按数补交，并承担逾期交货责任;甲方不再需要货物的，应在接到乙方通知后\_\_天内通知乙方，办理解除合同手续，逾期不答复的，视为同意乙方发货。

8.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十条不可抗力

任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应在合理期限内及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构的证明后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

第十一条争议解决

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的，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会有效的仲裁规则进行仲裁，仲裁地点在中国北京。

仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十二条附加条款

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第十三条其它事项

1.按本合同规定应付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失，应当在明确责任后\_\_日内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。

2.约定的违约金，视为违约的损失赔偿。

双方没有约定违约金或预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

3.本合同自\_\_\_年\_\_月\_\_日起生效，合同有效期内，除非经过对方同意，或者另有法定理由，任何一方不得变更或解除合同。如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

本合同正本一式二份，双方各执一份;合同副本一式\_\_份，分送\_\_\_\_\_\_等单位。

甲方：(公章)                                                    乙方：(公章)

法定代表人：(签字或盖章)                               法定代表人：(签字或盖章)委托代理人：

地址：                                                              乙方地址：

开户银行：                                                        开户银行：

帐号：                                                               帐号：

电话：                                                                电话：

年月日                                                               年月日

**产品销售协议合同篇十**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、买方订购以下产品

型号配置\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

数量：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

保修期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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，当场交货。

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

买方首交订货款（大写）\_\_\_\_\_\_%货款（即人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_圆整）。在卖方交货，并安装完毕，买方验收合格后，\_\_\_\_\_\_日内买方一次性支付全部余额（大写）：\_\_\_\_\_\_%货款（即人民币：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万圆整）。

六、售后服务

七、违约责任

买方无正当理由拒收货物，如拒收货物对卖方造成损失，卖方有权追索。买方逾期付款，买方每日偿付卖方欠款总额百分之\_\_\_\_\_\_的滞纳金；卖方交货当时所交货物的品种、型号、数量、质量不符合合同规定标准的，买方有权拒收；卖方不履行售后服务的有关义务，对买方造成损失，买方有权追索。

八、争议解决

本合同发生争议产生的诉讼，由合同签定地人民法院受理。

九、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。

十、本合同未尽事宜，经买卖双方协商一致并按\_\_\_\_\_有关规定处理

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

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

**产品销售协议合同篇十一**

需 方：

供 方：

根据《中华人民共和国民法典》、《民法典》等有关法律法规，遵循互惠互利、共赢市场的原则，现就供方向需方销售货物事宜达成以下条款：

第一条 合同适用范围及期限

1.1 本合同为供需双方交易往来的框架性协议;

1.2 除了本合同外，需方在每次具体采购货物时均须以书面形式向供方发出采购订单(简称订单);

1.3 本合同有效期为一年，自 年 月 日起至 年 月 日止;本合同期满前，双方可以协商续展合同的期限。

第二条 订单

2.1 订单的形式：订单以书面形式或者电子邮件形式向供方发出;

2.2订单的内容：

2.2.1须包含货物名称、规格型号、数量、交货地点、运输方式、运费承担等;

2.2.2需方须在订单中明确货物的收货人信息，至少包括：收货人详细地址、公司全称、指定货物签收人姓名，联系电话，身份证号等信息;由需方以外的单位收货的，由需方向供方提供《授权书》，《授权书》有变动的也可按照订单执行。

2.3订单的送达：双方按本合同约定的订单签订方式确认并成交。需方应使用指定的电子邮箱向供方发出订单，否则该订单无效;双方收发订单方式如有变动的，须以书面形式及时通知对方。

2.4订单的生效：订单内容经供需双方确认无误后生效。

第三条 包装与标识

按供方的包装标准执行。

第四条 交货时间、交货地点

4.1交货时间：需方在交货期前一个月通过需方指定邮箱给供方下发书面订单，供方收到书面订单3个工作日内向需方回复可到货数量及到货时间，并允许实际供货数量与订单数量有5%上下的浮动。

4.2 交货地点：以供需双方商量确定的地点为准。

第五条 价格条款

货物价格按双方签订的价格协议执行。

第六点 验收

6.1需方在收到货物当天进行签收和验收。

6.2需方接收货物时，发现货物数量短缺，名称、规格错误，质量等问题，须在当天通知供方并提供相关书面证明材料，供方将根据具体情况予以处理。若需方超过期限未提出异议的，则视为供方提供的货物完全符合需方要求。

第七条 对账、开票、付款

7.1对账：供需双方每月5日前对上月的供货数量进行对账确认，逾期不对账的视为需方默认供方提供的供货数据无误。

7.2开票：供方每月10日前根据供货数据及协议价格开具增值税专用发票，需方收到发票后30天内支付全额货款。

7.3付款方式：现金、电汇(具体视双方商谈的结果来定)。

第八条 邮箱、联系人

需方指定邮箱： 联系人： 电话：

供方指定邮箱： 联系人： 电话：

第九条 违约责任

9.1因需方原因取消订单造成供方损失的，由需方按照本合同含税售价全额赔偿给供方。

9.2需方未按合同约定结算周期付款给供方的，除供方有权停止向需方供货外，需方每逾期一天还需向供方支付500元违约金。

9.3供方按承诺的期限按质按量供货，如有特殊情况需要提前三天告知需方适当延期供货，否则供方每逾期一天供货，需向需方支付500元违约金。

第十条 其他

本合同及合同附件经双方签字盖章后生效，合同附件与本合同具有同等法律效力。未尽事宜，可作补充协议，并具有同等法律效力。

第十一条 纠纷解决

供需双方友好协商，协商不成向供方所在地人民法院提起诉讼，实现权利的所有费用(包括诉讼费和律师费)包括但不限于因无法实现权利而产生的其它费用等由败诉方承担。

第十二条 附则

本合同一式叁份，需方执壹份，供方执贰份，自双方代表签字、盖章之日起生效。

需方(盖章)： 供方(盖章)：

委托代理人： 委托代理人：

联系电话： 联系电话：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

附件

价格协议

需方：

供方：

根据市场变化的需要,本着供、需双方互惠互利、密切配合的原则，经双方协

商签订以下协议：

序号存货编码货物名称规格型号单位单台用量原价现价备注

1

2

3

4

5

6

7

8

一、本协议中的价格为到岸不含税价(税率参照国家相关行业税率标准执行);

二、本协议双方签字生效，有效日期:自 年 月 日- 年 月 日;

三、本协议一式叁份，需方执壹份，供方执贰份，如与以前同个物料价格不一致的，以本协议价格为准;

四、供方每月5日根据双方对账单按本协议价格开具增值税发票，需方收到发票后30天内支付全额货款;

五、支付方式：现金、电汇(具体视双方商谈的结果来定)。

需方(盖章)： 供方(盖章)：

授权委托人： 授权委托人：

签订日期： 年 月 日 签订日期： 年 月 日

**产品销售协议合同篇十二**

需 方：

供 方：

第一条 合同适用范围及期限

1.1 本合同为供需双方交易往来的框架性协议;

1.2 除了本合同外，需方在每次具体采购货物时均须以书面形式向供方发出采购订单(简称订单);

1.3 本合同有效期为一年，自 年 月 日起至 年 月 日止;本合同期满前，双方可以协商续展合同的期限。

第二条 订单

2.1 订单的形式：订单以书面形式或者电子邮件形式向供方发出;

2.2订单的内容：

2.2.1须包含货物名称、规格型号、数量、交货地点、运输方式、运费承担等;

2.2.2需方须在订单中明确货物的收货人信息，至少包括：收货人详细地址、公司全称、指定货物签收人姓名，联系电话，身份证号等信息;由需方以外的单位收货的，由需方向供方提供《授权书》，《授权书》有变动的也可按照订单执行。

2.3订单的送达：双方按本合同约定的订单签订方式确认并成交。需方应使用指定的电子邮箱向供方发出订单，否则该订单无效;双方收发订单方式如有变动的，须以书面形式及时通知对方。

2.4订单的生效：订单内容经供需双方确认无误后生效。

第三条 包装与标识

按供方的包装标准执行。

第四条 交货时间、交货地点

4.1交货时间：需方在交货期前一个月通过需方指定邮箱给供方下发书面订单，供方收到书面订单3个工作日内向需方回复可到货数量及到货时间，并允许实际供货数量与订单数量有5%上下的浮动。

4.2 交货地点：以供需双方商量确定的地点为准。

第五条 价格条款

货物价格按双方签订的价格协议执行。

第六点 验收

6.1需方在收到货物当天进行签收和验收。

6.2需方接收货物时，发现货物数量短缺，名称、规格错误，质量等问题，须在当天通知供方并提供相关书面证明材料，供方将根据具体情况予以处理。若需方超过期限未提出异议的，则视为供方提供的货物完全符合需方要求。

第七条 对账、开票、付款

7.1对账：供需双方每月5日前对上月的供货数量进行对账确认，逾期不对账的视为需方默认供方提供的供货数据无误。

7.2开票：供方每月10日前根据供货数据及协议价格开具增值税专用发票，需方收到发票后30天内支付全额货款。

7.3付款方式：现金、电汇(具体视双方商谈的结果来定)。

第八条 邮箱、联系人

需方指定邮箱： 联系人： 电话：

供方指定邮箱： 联系人： 电话：

第九条 违约责任

9.1因需方原因取消订单造成供方损失的，由需方按照本合同含税售价全额赔偿给供方。

9.2需方未按合同约定结算周期付款给供方的，除供方有权停止向需方供货外，需方每逾期一天还需向供方支付500元违约金。

9.3供方按承诺的期限按质按量供货，如有特殊情况需要提前三天告知需方适当延期供货，否则供方每逾期一天供货，需向需方支付500元违约金。

第十条 其他

本合同及合同附件经双方签字盖章后生效，合同附件与本合同具有同等法律效力。未尽事宜，可作补充协议，并具有同等法律效力。

第十一条 纠纷解决

供需双方友好协商，协商不成向供方所在地人民法院提起诉讼，实现权利的所有费用(包括诉讼费和律师费)包括但不限于因无法实现权利而产生的其它费用等由败诉方承担。

第十二条 附则

本合同一式叁份，需方执壹份，供方执贰份，自双方代表签字、盖章之日起生效。

需方(盖章)： 供方(盖章)：

委托代理人： 委托代理人：

联系电话： 联系电话：

日期： 年 月 日 日期： 年 月 日

**产品销售协议合同篇十三**

肌鸡肉产品销售协议书

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

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

根据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律和行政法规，为进一步明确甲乙双方的责任、权利、义务，保障双方的利益，遵循平等、自愿、公平和诚实守信的原则，甲乙双方通过友好协商达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_全权代理经营\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺。

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售。

3、乙方销售奖励。

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_\_%

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_\_%

二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格

1.经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量;

2.乙方在授权地区以外销售授权产品;

3.乙方冒用授权产品的商标;

4.乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动;

5.乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

6.乙方连续\_\_\_\_\_\_个月内没有完成任务。

7.甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前\_\_\_\_\_\_个月以书面方式通知乙方。

乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

三、甲方的义务

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范围。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

四、乙方的义务

1.乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

2.未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

3.乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

4.乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。

5.乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。

6.乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。

7.乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。

8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前\_\_\_\_\_\_个月前以书面通知甲方，并完全履行合约。

9、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训，售后服务统一由厂家安排，由乙方具体负责执行。

五、乙方跨区销售罚则

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

1.规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。

2.甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

六、价格保护规定

为了适应市场变化，使产品价格更具市场竞争力，以扩大市场占有率，甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失，甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护，具体方法如下：

1.甲方调价前\_\_\_\_\_\_日书面通知乙方。

2.双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

七、售后服务

1.甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包(参照国家有关标准)，\_\_\_\_\_\_年保修。

2.乙方有义务负责所销售产品之维修，设备需进行维修前，将故障申报情况、有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后进行维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3.乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

八、产品销售之支援

1.为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2.于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3.甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4.供货与结算：签订合同后发货。

九、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

十、知识产权

1.甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2.于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3.乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

十一、保密责任

双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任;双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息(如：图纸规格、技术参数、价格等)或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

十二、有效期限

本协议有效期从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前\_\_\_\_\_\_个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

十三、不可抗力

1.本合同所称不可抗力是指不能预见、不能克服、不能避免并对一方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、火灾和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府行为等。

2.任何一方由于不可抗力且自身无过错造成的不能履行或部分不能履行本合同的义务将不视为违约，但应在条件允许下采取必要的补救措施，以减少不可抗力造成的损失。遇有不可抗力的一方，应在\_\_\_\_\_\_\_日内将事件的情况以书面形式通知对方，并在事件发生后\_\_\_\_\_\_\_日内，提交不能履行或者部分不能履行本合同以及需要延期履行的理由的证明。

十四、其他约定

1.本合同条款如与国家法律、法规、政策相悖时，以国家、法规、政策为准。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

十五、争议解决方式

甲乙双方因履行本合同发生争议，可以协商解决。不愿协商或者协商不成的，可以向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁。甲乙双方也可以直接向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_仲裁委员会申请仲裁或向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

十六、合同生效、终止及补充

1.本合同经甲乙双方签字盖章后生效。本合同一式\_\_\_\_\_\_\_\_\_份，其中甲方执\_\_\_\_\_\_\_\_份，乙方执\_\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等效力。

2.双方权利义务履行完毕后，合同终止。

3.合同生效后，甲乙双方对合同内容的变更或补充应采取书面形式，作为本合同的附件。附件与本合同具有同等的法律效力。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品销售协议合同篇十四**

定制产品销售协议书

销售方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)

代理方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)

甲、乙双方经友好协商，本着平等自愿、诚实信用、互惠互利的原则，就乙方对甲方产品在指定地区进行代理并作市场推广的一系列合作事宜达成如下协议：

第一条 授权期限

甲方授权乙方公司作为\_\_\_\_\_年度甲方产品在\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_市的\_\_\_\_级代理/经销商，授权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

第二条 甲方权利和义务

1、对乙方的市场推广进行支持，并对乙方的市场推广活动的具体实施保留监督权;

2、负责处理用户关于对产品功能性问题的投诉;提供热线电话\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3、合作期间，配合乙方进行市场宣传;

4、甲方有权根据市场情况和代理商的业绩调整代理商制度、代理商结构、代理价格和代理折扣，并将在网站上及时公布或通过电子邮件、传真等其它方式通知乙方变更后的代理商制度和代理价格信息。更新后的各种信息自公布于甲方网站或通过电子邮件通知之时起生效，非特殊情况上述变更甲方均不另行通知乙方;

5、甲方应保证所供产品的质量标准符合检验合格的各项标准要求。若有不良品，属甲方责任的，甲方保证包修、包换;

6、甲方根据市场行情调整代理价格后应及时通知乙方;

7、甲方根据市场情况定期或不定期举办代理商探讨会、培训等活动。

第三条 乙方的权利和义务

1、乙方向客户进行甲方产品的销售，在维护甲方品牌的条件下，自行负责开拓市场与发展客户;

2、在代理甲方产品的同时不得代理其他厂家的同类产品;

3、在代理业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉;

4、不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不得有任何破坏甲方商誉及品牌的行为，并负责对本代理协议的内容进行保密;乙方违反此义务时，甲方有权单方面取消乙方的代理资格;同时，乙方违反此义务给甲方造成的损失，由乙方全部承担;

5、乙方应承担售后服务之义务，对市场因产品原故或顾客使用不当所造成的反应，作出相应的解释，退换或维修的服务行为，以维护恒盛品牌和共同服务大众的宗旨;

6、维护甲方企业形象，利用自身企业优势进行甲方产品及服务的市场推广;

7、协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及logo等，否则乙方应承担造成的一切后果;

8、乙方应对甲方明确提示为保密资料的信息给予保密。

9、乙方将应邀参加甲方组织的定期或者不定期的代理商探讨会、培训等。

第四条 支付/结算条款

1、乙方需甲方供货时以传真正式订单为依据，提早十天计划订单，让甲方确认发货时间。

2、乙方在收到甲方确认发货时间时，应付全款，以汇款凭证为准。甲方确保发货时间，不得超过十个工作日。

3、甲方按要求为乙方开具发票(发票总金额不超过乙方所汇的实际金额)并以挂号件形式寄至乙方登记的地址;如乙方在发票方面有任何特殊要求(如为客户分别开票等)，须在汇款传真件上详细说明。

第五条 违约责任

1、乙方与甲方是相互独立的缔约人，在合作期间，必须严格的遵守本协议的条款，除了本协议中已表达的之外，每一方都有独立的权利和义务，任何一方均不得将其债务强加于另一方或影响已赋予另一方的权利，若因任何一方的行为引起第三方诉讼、索赔，均由该方独立承担责任。

2、由于一方原因违反本协议其他条款而给另一方造成损失的，违约方应承担由此给另一方造成的一切损失。

第六条 免责条款

由于不可抗力或意外事件而影响甲方正常的供货时，不视作甲方违约，乙方对此表示认同。“不可抗力”是指不能预见、不能克服且无法避免的客观事件，如战争、自然灾害、政府禁令等。

第七条 合同解除

本合同在下述情形下解除，提出解除合同的一方应提前七日以书面形式通知另一方：

1、双方协商一致解除本合同;

2、本合同期限届满，双方未续签的;

3、一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列;

4、一方未履行或违反依据本合同所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本合同的预期利益无法实现或合同继续履行没有必要，另一方有权解除合同;

5、由于不可抗力或意外事件使合同无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除合同。合同解除后，双方依据本合同的权利义务终止，但一方在合同解除前应履行的义务仍需履行。除因不可抗力或意外事件致使合同解除的情形外，引起合同解除事由的一方应赔偿因合同解除给另一方造成的损失。

第八条 争议解决

1.协商。

在发生因履行本合同而引起的或与本合同有关的争议时，双方应首先通过友好协商解决争议。如果争议在一方送交书面要求开始协 商的通知后60天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交仲裁：

(1)仲裁应在\_\_\_\_\_\_仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则进行;

(2)仲裁裁决是终局的，对合同双方具有约束力，双方同意受该裁决约束，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

2.持续的权利和义务。

当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本合同下的其他义务。

第九条 其他约定

1、合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日;

2、以上协议一式四份，甲乙双方各持两份，自甲、乙双方签字、盖章后生效，协议附件是本协议的有效组成部分，与本协议一起组成一份完整的协议，共同具有同等法律效力;

3、未尽事宜双方另行协商解决，商定的内容以协议、纪要、附件、洽商等形式，经签字盖章后具有同等效力;

4、合同到期后，经双方协商后可以续签。

甲方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

**产品销售协议合同篇十五**

委托单位：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职务：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

现委托上述受托人在我单位与\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_中，作为我方参加\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理人。受托人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_的代理权限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

单 位(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

委托书范本公司委托个人【三】

委托公司名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_营业执照：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受托人姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_性别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

兹委托受托人\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_为公司的代理人，代表公司代理与贵单位就有关业务进行磋商、谈判、并与贵单位签署相关合同及其附件和其它相关文件，跟进和处理该等合同/文件履行过程中的相关事宜

代理人在其权限范围内签署的一切有关文件，公司均于承认，由此法律上产生的权利、义务均由委托人享有和承担。

委托公司：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(印章)

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

**产品销售协议合同篇十六**

供方：

地址：

电话：

法定代表人：

职务：

需方：

地址：

电话：

法定代表人：

职务：

一、产品名称、品种、数量、金额、交售时间

二、质量标准、用途

三、验收办法及时间、地点

四、检验及检疫的单位、地点、方法、标准及费用负担

五、交(提)货地点及运输方式和费用负担

六、超欠幅度损耗及计算方法

七、包装标准、包装物的供应与回收和费用负担

八、结算方式及期限

九、给付定金的数额、时间

十、如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件

十一、违约责任

十二、解决合同纠纷的方式

十三、其他约定事项

十四、本合同于\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日在\_\_\_签订;有效期至\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

供方：

代表人：

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

需方：

代表人：

\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**产品销售协议合同篇十七**

护肤品产品销售协议书

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

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

根据《中华人民共和国民法典》及其他有关法律和行政法规，为进一步明确甲乙双方的责任、权利、义务，保障双方的利益，遵循平等、自愿、公平和诚实守信的原则，甲乙双方通过友好协商达成如下协议：

一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_全权代理经营\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_等系列产品(以下简称“授权产品”)。

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_%进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺。

自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：

在\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品销售。

3、乙方销售奖励。

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_\_%。

乙方销售总金额完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元可享有奖励\_\_\_\_\_\_%。

二、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格

1.经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有量;

2.乙方在授权地区以外销售授权产品;

3.乙方冒用授权产品的商标;

4.乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动;

5.乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

6.乙方连续\_\_\_\_

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！