# 推荐销售合同协议书版(精)(7篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2025-05-20

*推荐销售合同协议书版(精)一乙方：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xx（地区）的独家经销权，甲方不得在上述渠道单独从事该产品的销售业务。产品包装：...*

**推荐销售合同协议书版(精)一**

乙方：

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xx（地区）的独家经销权，甲方不得在上述渠道单独从事该产品的销售业务。

产品包装：

二、销售指标

1、开市期三个月，乙方提货不少于\_\_\_\_件。

2、之后每月采购数量不得少于\_\_\_\_件，每年累计采购数量不得少于\_\_\_\_\_件。

3、乙方完成年度采购数量指标后，甲方将给予乙方总采购数量的\_\_\_\_%作为销售奖励，并以商品形式返还给乙方。

三、供应价格和支付方式

1、供货价格：每件\_\_\_\_人民币（即每箱人民币）。

2、付款结算方式

（1）原则上以现金发货，即乙方付款汇入甲方账户后，甲方再发货。

（2）甲方可根据结算款项向乙方开具发票。

四、交货周期和货物运输

1、乙方必须在每次交货前10天通知甲方，并将有效的交货申请表传真给甲方。

2、货物到乙方配送城市的零担费用由甲方承担。如乙方需要其他运输方式，超出铁路零担的运输费用由乙方承担。

3、运输途中如有损坏或短缺，甲方应负责更换和补充装运部门的证明。乙方在销售和仓储中造成的损坏和短缺由乙方负责。

4、乙方应在收到货物后24小时内完成验收。验收过程中如有问题，应立即通知甲方，甲方对延误不承担责任。验货后，乙方应在48小时内签字盖章后将收货凭证传真给甲方；否则，应视为接收批准。

五、销售价格

1、本产品执行国家统一零售价格政策，每箱零售价定为176元。

2、经销商不得以任何名义进行不正当价格竞争或直接降价倾销。

3、未经甲方书面同意，乙方不得跨地区销售产品，不得在甲乙双方约定的独家销售场所以外的任何地区销售，一经查实，乙方将获得支付总额的200%的补偿，同时取消乙方的独家经销商或经销商资格。

六、渠道管理

1、乙方有权建议广告的.内容和发布方式，但最终决定权属于甲方。

2、区域广告宣传费用由乙方自行承担。

3、根据乙方的销售需求，乙方以成本价提供相应的宣传资料。与产品销售相关的其他供应由乙方负责。

七、双方的权利和义务

1、甲方的权利

（1）有权咨询和了解乙方的业务和推广活动。

（2）乙方非法销售时，有权查看乙方账户。

2、甲方的义务

（1）有义务根据合同维护乙方的合法权益。

（2）本合同生效后，在乙方不违反本合同约定的前提下，甲方不得以任何其他方式或通过乙方销售渠道的任何组织销售本产品。

（3）有义务按时供货，保证商品质量，提供经营信息。

（4）乙方有义务向乙方提供必要的产品销售文件。

（5）产品有质量问题的，有义务免费退货，并承担运费义务。

3、乙方的权利

（1）乙方有权在合同允许的范围内独立经营。

（2）如甲方违反本合同，可直接追究甲方的经济和法律责任。

4、乙方的义务

（1）乙方有责任拓展市场，建立健全有效的销售网络。

（2）乙方有义务在甲方提供相关手续后30天内完成该产品上市的所有相关手续。

（3）乙方有义务对甲方的产品技术、经营情况、市场拓展策略、价格体系等信息保密。

（4）乙方不得经销与本产品功能部件相似或有竞争关系的其他产品。

（5）乙方有义务代表甲方妥善处理当地消费者对产品质量和功效的咨询

八、合同中止

1、如果乙方采购数量在六个月或一年内未达到一定规模，甲方有权终止本合同。

2、市场启动期结束后，如甲方未能在约定的交货期限后15天内交货，乙方有权终止本合同。

九、合同终止后的相关协议

1、乙方应继续承担对甲方的业务内容。

2、乙方应返还所有文件、资料和授权委托书（包括复印件）。

十、其他人

1、甲乙双方均不得因企业性质发生变化而终止或违反本合同。

2、乙方应提交资质材料（营业执照、保健食品经营许可证、法人证书复印件等。）合同签订后交甲方备案。

3、签订合同时，乙方应支付人民币的市场履约保证金。合同期满后，如乙方无违约行为，甲方应将定金全额（不含利息）返还给乙方。

4、当营销开始一定规模的广告和规范的终端销售管理时，甲方有权根据成本和责任的分担调整产品的代理价格和销量指标。

5、由于产品质量问题，您可以随时退货或换货。促销期结束后，如果经销商未售出的产品保质期超过一年，且包装完好，不影响二次销售，可按购买数量（比例）退换。

6、未经甲方授权，乙方不得在互联网上发布与本产品相关的信息，严禁网上销售。

十一、违约责任

1、双方同意本合同的所有条款，如有违约，按国家有关法律法规处理。因不可抗力或国家法律法规变化等特殊情况导致的违约，双方应协商解决。

2、双方协商不成的，可向甲方所在地人民法院提起诉讼。

十二、合同的生效和期限

1、本合同有效期为\_\_\_年，经双方签字盖章后生效。合同期满后，同等条件下，乙方有优先续约权。

2、本合同一式四份，甲乙双方各执两份。本合同涂改部分如无双方盖章，无效。

3、除本合同未尽事宜外，双方可签订补充协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

代表： 法定代表人：

电话： 电话：

传真： 传真：

签字日期： 年 月 日

**推荐销售合同协议书版(精)二**

制造商：(简称甲方)

销售商：(简称乙方)

甲乙双方经友好协商，就乙方全国范围内与甲方合作销售甲方产品达成以下协议(本协议附附件一份)：

一、合作形式

甲方委托乙方在全国范围内销售甲方产品。合作形式有如下两种情况：

1、由乙方按照不低于甲方规定的产品价格与客户进行洽谈，甲方只在技术、宣传资料、厂家资质和产品售后方面进行配合。

2、由乙方给甲方提供用户需求信息，然后由甲方严格按照需求信息进行生产，发货并做好售前调试工作。

3、由乙方全权运作管理所管辖区域内的市场经营，管理各个分级销售商。

二、质量及技术保证

甲方销售给乙方的产品为符合国家规定的行业技术规范的合格产品及厂家所列举的一系列功功效。如甲方销售给乙方的产品达不到以上承诺，一切责任由甲方负责。

三、产品价格

1.产品的价格为甲方给代理商或业务员的最优惠的统一价格。甲方承诺提供给乙方的产品，其价格具有市场竞争力，即与其他同类产品比较具有较高的性价比。由于甲方产品的最终销售是以贸易系统的方式来实现，甲方将根据乙方及乙方用户的要求，针对每一项业务的具体要求，及时提供给乙方指导或参考性价格。乙方与用户商谈的合同价格，原则上不应低于甲方报出的最低价格线(甲方同意的除外)。

2.在本协议签字之日起，甲方须提交乙方一份详细的产品价格清单，该清单包括甲方与乙方结算的最低价格及市场用户参考价格。

四、费用支出

按照合作形式进行负担，具体如下：

1、甲方提供发票, 符合本协议第一款第一条的情况，甲方承担乙方及客户到达甲方后的实地考察、产品初验、终验等费用，其余如乙方在销售甲方产品时产生的招标投标、广告费用、商务运作等费用成本和支出由乙方承担。

2、符合本协议第一款第二条的情况，费用由甲方负担。

五、产品采购与费用结算

1、客户对甲方产品有意向订货时，乙方应及时通过电话或订货单提前三日通知甲方，大单需提前一周以上。

2、乙方须在和甲方订货通知到达时，同时支付甲方出厂价的\_\_\_%，作为预定金(或甲方同乙方办事处协商)，甲方在确定订货通知及货款后，将准时为乙方交货;

3、货款以到达甲方指定帐户之日为准，甲方在货款到帐后应及时开具相应的增值税发票;

4、运输：乙方承担运输费用，甲方负责配合乙方装货，派遣调试工现场调试。

第五条价格和价格保护

1、乙方向甲方订货的价格为甲方制定的特殊合作价，具体见附件。甲方应尽力保证此价格具有足够的市场竞争力。

2、乙方有责任对自己得到的价格资料保守秘密。

3、乙方销售期内，若遇甲方价格政策的调整，甲方应提前告知乙方，具体措施由双方协商讨论。

六、甲方提供的支持与服务

为支持乙方拓展市场，甲方承诺在广告宣传等方面对乙方提供以下支持：

1.甲方将在其产品广告宣传品等公开资料中注明与乙方合作。(根据乙方需要)。

2.甲方将根据乙方需要安排(无偿)对乙方业务人员的技术交流;并可根据乙方需要无偿安排对乙方人员在甲方本部或甲方现有客户处提供培训。

3.甲方对所有乙方销售的产品跟踪售后，技术鉴定、赔付赔偿。

4.甲方负责免费提供乙方用于开拓市场的产品说明书、技术、资质证书以及推介产品使用的电脑软件、相关电子版宣传资料。

七、知识产权

1 乙方应在甲方品牌的前提下销售产品。

2 乙方不得使用甲方品牌销售非甲方设计和制造的产品。

3 一旦乙方发觉第三方有侵害甲方品牌或其他知识产权等行为的，应立即通知甲方。若甲方有意追究他方的法律责任，乙方应提供有效的帮助。

八、协议期限

1 本协议经双方签字后正式生效，有效期为协议签字之日起12个月。

2 距协议到期日30天以前，双方应友好协商是否需要续签协议。

3 如有下列情况发生，任何一方均可立即终止协议：

1)另一方违反本协议规定，在得到警告后，30天内未能采取补救方法的;2)另一方即将破产或无力偿还债务;3)另一方具有不诚实或欺诈行为。

4 关于协议终止1) 本协议终止并不能消除各方在协议期内对另一方欠款的支付2) 协议期满后，甲方应继续向乙方现有用户提供售后服务。3) 合作期满后，除非有必要完成额外的订单，乙方应立即停止甲方产品销售、广告或使用任何甲方的知识产权。

九、违约责任

解决合同纠纷的方式：

执行本协议发生争议，由当事人双方协商解决。任何一方违反本协议条款，应依照《中华人民共和国经济合同法》中有关规定承担法律责任。

本合同需加盖公章并签字(传真有效)，未尽事宜，双方另行协商。本合同壹式二份，双方各执壹份。

甲方：乙方：

法人代表：法人代表：

电话：电话：

传真：传真：

地址：地址：

邮编：邮编：

签署日期：年月日

产品销售协议附件

甲方：

乙方：

一、价格

甲方给乙方的统一供货保证最低。

产品类别产品型号裸价含税价含运费价备注

二、销量

1、乙方需按要求达到甲方规定年销量

类别时间销量备注

乙方销量

2、甲方应按照乙方的销售量给予一定销售返点和配套支持。

销售类别销售量返点配套支持备注年销售量

单次销售量

突飞式销售量

超额销售量

**推荐销售合同协议书版(精)三**

甲方(卖方)

甲方法定代表人：

甲方授权代表：

乙方(买方)：

乙方法定代表人：

乙方授权代表：

根据《中华人民共和国合同法》及有关规定，甲乙双方本着平等、互利、互惠的原则，就乙方向甲方采购白金礼酒有关事宜达成如下协议：

一、乙方销售地点及商贸名称：

二、供货数量

乙方因年底需求，自本合同签订之日起，不定时，多批次向甲方采购白金礼酒，总需货量约 件，实际供货量高于该约定数量的，以实际供货为准。

三、交易方式

1、在本合同有效期内，乙方指定作为乙方代表，可以口头或书面向甲方订货，有权签收甲方的供货单，乙方对该代表的一切行为均予以认可。

2、除上述代表外，乙方未经书面通知甲方，擅自变更上述授权代表，擅自指定其他人员签收甲方供货单的，不论其有无授权或是否加盖乙方公章，乙方均须对该供货单签收的供货承担全部付款义务，并且不得以签收人员变更或无授权等任何原因拒绝付款。

3、上述乙方授权代表可以用电话、传真、订货单等形式通知甲方所采购白金礼酒的具体品名、规格、数量等。甲方应当按照乙方的发货通知将乙方所需白金礼酒送达双方指定地点，如有特殊原因无法及时送达的，甲方应及时通知乙方。

4、乙方自行提货或甲方的白金礼酒送达之后，应当场予以清点数量，核对规格、品名、价格等，乙方核实确认后须在甲方送货单或供货单上签字或盖章签收，如有质量问题，乙方应在收到货物之日起质量视为乙方确认完全合格。

5、乙方确认：乙方完全认可甲方制作的送货或供货单作为甲乙双方结算的凭证与依据。

6、运输方式及费用负担：

四、价格及结算方式

1、乙方于提(收)货时付款或提(收)货之日起 日内付款的，价格为：

2、乙方提(收)货时未付款的，双方一致确认按照以下价格结算货款：自提(收)货之日起超过 日的，每吨加价 元。

3、付款方式及时间：

五、违约责任

1、若乙方未在上述约定付款期限内付清货款的，甲方有权解除合同，并有权自乙方逾期付款之日起，按总货款每日万分之五计算逾期违约金。

2、在合同履行期内，若乙方更换供应商，应提前15日通知甲方，并于通知到达甲方之日起五日内向甲方付清所有货款，否则，每逾期一日，乙方应向甲方支付所欠款项万分之五的违约金。

3、甲方自提产品未按乙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五向乙方支付逾期提货的违约金，并承担乙方代为保管，保养货物所支付的费用。

4、因不可抗力因素导致合同无法履行的，双方可终止合同，乙方应于合同终止之日起五日内向甲方结清所有款项，逾期支付的，每逾期一日，乙方应向甲方支付所欠货款总额的万分之五的逾期违约金。

六、争议解决

合同履行过程中发生纠纷，由双方协商解决，协商不成，可向甲方所在地人民法院起诉。

七、其他

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

以下无正文

甲方(章)： 乙方(章)：

法定代表人： 法定代表人：

授权代表： 授权代表：

电话： 电话：

甲方单位开户行： 乙方单位开户行：

账号： 账号：

**推荐销售合同协议书版(精)四**

卖方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称甲方)。

买方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称乙方)。

双方就销售拖欠货款达成如下合同:

第一条甲方愿意向乙方出售货物，并同意于交货。

第二条约定价格为\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民币

第三条乙方应在交货之日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_天内向甲方明确支付价款，不得延误或短缺。

第四条如甲方未能按期交货或只能交付部分货物，应在前通知乙方延期日期

第五条甲方逾期交货且未按前条约定通知乙方的，乙方可以在一定期限内加快交货，逾期交货的，乙方可以解除合同。

第六条因自然灾害或其他不可抗力原因导致甲方不能按时交货或不能支付部分货款的，交货时间可推迟至\_\_\_\_\_\_\_\_\_

第七条乙方的付款期限以甲方的交货期限为准。

第八条乙方逾期付款日为未付款日的，甲方可在一定期限内催收，并要求从约定付款日起至付款日止，按每日100元的折扣计算滞纳金。

第九条甲方交付的货物规格不符、质量低劣或者数量不足的，甲方有义务予以补充、调换或者降价。

第十条乙方发现晶体有缺陷时，应立即通知甲方，并要求甲方限期履行前条规定的义务。如果甲方不履行义务，乙方不仅可以解除合同，还可以要求赔偿损失，甲方无异议。

第十一条合同争议的解决:因履行本合同发生的争议，由双方协商解决；也可以由当地工商行政管理部门调解；协商或者调解不成的，按照下列第种方式解决:

(一)提交仲裁委员会仲裁。

(二)依法向人民法院起诉。

第十二条其他约定事项:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

本协议一式两份，双方各执一份。

甲方(公章):\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章):\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签名):\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐销售合同协议书版(精)五**

制造商姓名＿＿＿＿，其公司法定地址＿＿＿＿（简称制造商），同意将下列产品＿＿＿（简称产品）的独家代理权授予代理人（简称代理人），代理人姓名＿＿＿＿＿，其公司法定地址＿＿＿＿＿

代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销新产品：＿＿＿＿＿

代理人应在该地区拓展用户。代理人应向制造商转送接收到的报价和定单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款（包括装运期和付款）对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

代理人是＿＿＿＿市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

代理人应采取适当方式了解当地订贷人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付贷款的开支应由制造商负担。 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商提的切身利益为宜。

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每４个月需向制造商寄送工作报告。

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的（不论是新的或旧的）任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订的有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签定的任何协议均应告之制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的５年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的一年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。 所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

**推荐销售合同协议书版(精)六**

购货单位：（以下简称甲方）

地址：

电话：

开户行：

帐号：

税号：

供货单位：（以下简称乙方）

地址：

电话：

开户行：

帐号：

税号：

风险提示：

签订前对合作对象的审查，有助于在签订合同的时候，在供货及付款条件上采取相应的对策，避免风险的发生。

注意，了解合作方的基本情况，保留其营业执照复印件，如果合作方是个人，应详细记录其身份证号码、家庭住址、电话。了解这些信息有利于我方更好地履行合同，同时，当出现纠纷的时候，有利于我方的诉讼和法院的执行。

为了增强甲乙双方的责任感，加强经济核算，提高经济效益，确保双方实现各自的经济目的，经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

第一条订单

1、订单的形式（订单合同式样如附件）：订单应以书面形式向甲方发出；

2、订单的内容：订单内容应包含产品名称、规格、价格、数量、交货时间、交货地点、运输方式、收货人、运费承担等。

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。乙方应使用指定的电子邮箱或传真号向甲方发送订单，否则该订单对甲方无效；双方接收订单方式如有变动的，应以书面形式及时通知对方；具体每批交货数量、价格和时间以订单为准。

4、订单的生效：订单内容经甲乙双方确认无误并经双方签字盖章后生效。

第二条产品的质量标准，按下列第（）项执行：

1、按国家标准执行。

2、无国家标准而有部颁标准的，按部颁标准执行。

3、无国家和部颁标准的，按企业标准执行。

4、没有上述标准的，或虽有上述标准，但需方有特殊要求的，按甲乙双方在合同中商定的技术条件、样品或补充的技术要求执行。

第三条产品的包装标准和包装物的供应与回收：

第四条产品的交货单位、交货方法、运输方式、到货地点

风险提示：

一般货物毁损、灭失风险随货物所有权转移面转移，属于动产的货物在所有权交付时转移。如：在合同中约定交货地点为供方的仓库，则意味着该货物一旦出库，其毁损、灭失的风险则转移到需方处，因此，在签订合同时，对于交货地点的选择上，应慎重对待。

如果货物送往本地，当明确约定送货地点，这关系到纠纷处理时法院的管辖；如果货物送往外地，则尽量不要写明，而应争取约定由本地法院管辖。

此外，合同中应列明收货方的经办人的姓名(签名样本)。这样做的`目的是防止经办人离开后，对方不承认收货的事实，给诉讼中的举证带来困难。

1、产品的交货单位：

2、交货方法，按下列第（）项执行：

（1）乙方送货。

（2）乙方代运。

（3）甲方自提自运。

3、运输方式：

4、到货地点和接货单位（或接货人）：

5、现场卸货由\_\_\_\_\_\_负责。

6、产品交货数量的正负尾差、合理磅差和在途自然减（增）量规定及计算方法：

第五条产品的交（提）货期限：

第六条产品的价格与货款的结算

风险提示：

应就对账方式、确认形式，以及付款时间、开具发票等事项进行约定，以防双方在实际履行过程产生分歧，甚至诉讼纠纷。

作为供方，应特别注意在销售合同中对需方货款支付时间、金额（应明确是否为含税价）进行明确约定。建议在合同中约定要求需方支付一定金额预付款或定金（不能超过合同总金额的20%），供方才予以发货，或者在合同中约定供方收到需方支付的货款全款后发货。

1、产品的价格，双方商定为\_\_\_\_\_\_元。在合同期内，如遇交易产品市场价格发生较大变化，幅度超过±\_\_\_%时，双方协商适当调整价格。

2、产品货款的结算：

第七条 验收方法

风险提示：

应对送货、签收、验收事项进行约定，特别是在发货人或收货人为一方当事人指定的第三人时，一定注意留存发货单、签收单等交易凭证并备注，以防另一方在结算、支付货款、发生质量问题时不承认存在前述交易。

为保障供方的合理利益，一般应在销售合同中对需方进行产品检验的时间进行限制规定，即在限定时间内如需方未提出质量问题，则视为检验合格。同时，在机械设备的销售中，同时建议约定需方在质量检验（验收）合格之前，不得使用产品，否则，视为验收合格，供方对此后的质量问题不再承担责任。

甲方随时或定期派质检人员对进场材料进行质量检测，经检测不合格的材料，甲方工作人员有权拒绝收货并责令清运出场，由此造成的经济损失由乙方承担。如甲乙双方因检验结果发生争议，由甲方驻地监理部门最终检验确认。

第八条 对产品提出异议的时间和办法

1、甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、花色和质量不合规定，应一面妥为保管，一面在\_\_\_天内向乙方提出书面异议，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。

2、如甲方未按规定期限提出书面异议的（在紧急情况下，先行电话通知并承诺在特定时间内提出书面异议的，视为已提出书面异议），视为所交产品符合合同规定。

3、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。

4、乙方在接到甲方书面异议后，应在\_\_\_天内（另有规定或当事人另行商定期限者除外）负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

风险提示：

作为供方，应在合同中明确需方延期付款的违约责任，同时还应根据供货情况对需方货款的支付进程、期限等进行必要的控制，如发生需方货款迟延支付、差额支付等情况，应视情况追究其违约责任，减低风险。

另外，违约金的数额不应过高亦不宜过低，过高可能会有被仲裁机构或法院变更的风险，过低则不利于约束买受人。因此，建议交由专业律师协助处理。

第九条 乙方的违约责任

1、乙方不能交货的，应向甲方偿付不能交货部分货款的\_\_\_%（通用产品的幅度为1—5%，专用产品的幅度为10%—30%）的违约金。

2、乙方所交产品品种、型号、规格、花色、质量不符合合同规定的，如果甲方同意利用，应当按质论价。如果甲方不能利用的，应根据产品的具体情况，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。乙方不能修理或者不能调换的，按不能交货处理。

3、乙方因产品包装不符合合同规定，必须返修或重新包装的，乙方应负责返修或重新包装，并承担支付的费用。甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应当偿付甲方该不合格包装物低于合格包装物的价值部分。因包装不符合规定造成货物损坏或丢失的，乙方应当负责赔偿。

4、乙方逾期交货的，应比照人民银行有关延期付款的规定，按逾期交货部分货款计算，向甲方偿付逾期交货的违约金，并承担甲方因此所受的损失费用。

5、乙方提前交货的产品、多交的产品和品种、型号、规格、花色、质量不符合合同规定的产品，甲方在代保管期内实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，应当由乙方承担。

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，还应承担甲方因此多支付的一切实际费用和逾期交货的违约金。乙方未经甲方同意，单方面改变运输路线和运输工具的，应当承担由此增加的费用。

7、乙方提前交货的，甲方接货后，仍可按合同规定的交货时间付款。合同规定自提的，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，甲方仍需要的，乙方应照数补交，并负逾期交货责任。甲方不再需要的，应当在接到乙方通知后\_\_\_\_\_\_天内通知乙方，办理解除合同手续，逾期不答复的，视为同意发货。

第十条 甲方的违约责任

1、甲方自提产品未按供方通知的日期或合同规定的日期提货的，应比照人民银行有关延期付款的规定，按逾期提货部分货款总值计算，向乙方偿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。

2、甲方如错填到货地点或接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受的损失。

第十一条 不可抗力

甲乙双方的任何一方由于不可抗力的原因不能履行合同时，应及时向对方通报不能履行或不能完全履行的理由，在取得有关主管机关证明以后，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。

第十二条 解决合同纠纷的方式

凡因履行本合同所发生的或与本合同有关的一切争议，甲、乙双方应通过友好协商解决。如果协商不能解决，应向有管辖权的法院提起诉讼，诉讼费用和胜诉方的律师费用应由败诉方承担。

第十三条 其它

1、按本合同规定应该偿付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失，应当在明确责任后\_\_\_天内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。但任何一方不得自行扣发货物或扣付货款来充抵。

2、本合同自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起生效，合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同。合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，做出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

3、本合同正本一式\_\_\_份，甲乙双方各执\_\_\_份。合同副本一式\_\_\_份，分送甲乙双方的主管部门、银行（如经公证或鉴证，应送公证或鉴证机关）等单位各留存\_\_\_份。

风险提示：

对于一些常年合作的供销企业，每次供货都签订合同是件很繁琐的事情。双方可以签订一份常年销售合同，以消除前述烦恼。

但是，即使签订了常年销售合同，考虑到每次购销的产品规格、价格、数量均不相同，每次交易的具体事项是以经双方签字确认的订单为准，因此，应特别注意留存交易凭证及货款结算凭证并妥善保管。

购货单位（甲方）：

法定代表人：

委托代理人：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

供货单位：（乙方）：

法定代表人：

委托代理人：

签订日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**推荐销售合同协议书版(精)七**

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;

(8)协助乙方对其销售网络进行终端推广和维护的义务;

五、乙方权利及义务：

(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益进行保护的权利;

(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)在授权区域全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益;

(5)负责本区域甲方产品保护情况的调查、上报，协助甲方做好产品知识产权保护工作;

(6)未经甲方授权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;

(7)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;

(8)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;

(9)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、甲方收到乙方货款后按乙方指定地点发货，运输费用由甲方承担;

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金 元，乙方发货时转为货款;

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乙方应在收到甲方产品之日起15日内向甲方提出调换本生产批次产品的要求。但必须保证原产品外包装完好不得损坏，运输费用由甲方负责。

八、协议有效期：

1、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1年，至本年12月31日终止;

2、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，由当地仲裁委员会仲裁解决。 本协议一式二份，甲乙双方各执一份。

3、未经甲方公司文件允许甲方任何业务人员对乙方做出的口头和书面承诺均无效，甲方不予承担任何责任;

甲 方： 乙 方：

甲方代表： 乙方代表：

开 户 行： 地 址：

账 号： 联系电话：

签约地点： 签约时间：

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找