

最新银行客户部门工作总结 银行客户经理工作计划(实用6篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的合同范本，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电器销售合同标准版优秀篇一

乙方：

一. 郭廷明为山西五寨地区“满世通507”玉米种子总代理，白万元、曹巧英、索军小为一级经销商。

二. 销售量：总代理与一级经销商合计本年度销售：“满世通507”玉米种子不得少于30万斤，即总代理销售量为总量30万斤减去一级经销商销量(10万斤已签订合同)，应为20万斤以上。

三. 在种子上市期间，只有总代理商可根据推销需求向一级经销商和以外的五寨地区其他销售点批发布货，一级经销商只允许自售，甲方只向一级经销商提供10万斤货源，如需增量应向总代理处批发，甲方不再给予供货，也不干预总代理向一级经销商批发种子的数量及价格。

四. 公司确保种子质量符合国家标准，以及不受朔州等周边县市的窜货和低价倾销，一但发现公司将组织人员进行查处。乙方有责任负责市场窜货及倾销调查监督和收集有关证据。

五. 佣金提取：本总代理区域内(五寨地区)一级经销商所签合同数量(10万斤)内每斤给总代理提取0.5元佣金，超出此数量全部向总代理批发，由总代理自己确定，甲方不再干预价

格也不再给予提取佣金。

六. 在山西五寨地区当年总销量超过30万斤(不包括30万斤)超过部分甲方给总代理商每斤1元返利。

七. 公司对总代理实行批发价上货结算, 不再给予返利和佣金提取(30万斤以内)。甲方在销售期结束一月内一次性全部支付乙方此合同中规定的佣金和返利。

八. 总代理在做好自销的同时负责监督和协调本区域内其他销售商的工作, 并负责所售农户种植售后技术指导和服务工作, 及时与公司反馈信息。

九. 甲乙双方必须严格遵守和执行此协议所立条款, 如有违规将按有关规定处罚。

十. 此协议一式两份, 甲乙双方各持一份, 签字即生效。

电器销售合同标准版优秀篇二

乙方(购货方):

一、双方责任

甲方:

1、甲方提供的所有产品质量必须符合国家有关部门的质量要求, 否则一切后果由甲方负责。如果出现质量问题假一赔十, 并承担给乙方和顾客造成的危害和法律责任, 乙方有权终止协议。

2、在乙方订货后, 甲方必须在1—3个月内到货, 特殊情况甲乙双方另行约定。

3、如甲方擅自涨价，乙方有权终止协议，甲方并承担一切后果。

5、甲方负责送货到乙方指定的地点，由甲方承担运输费用。
乙方：

1、乙方应配合把甲方所有的产品摆在吧台上作为展示。

2、乙方每月必须提供准确、真实的销售情况，并及时向甲方业务反应。

3、按照双方协商的结算方式在合同期内结算货款。

4、乙方购进的产品如果销售不畅，任何品牌的酒水，随时可调

换别的产品或原价办理退货。

二、结算方式：款到付货

三、标的价值

在此期间以行业最低价格，随行就市，每次订货额不得低于100万元。

四、合同期限

本协议有效期限20 xx 年5月 1 日至20 xx 年5 月 1 日止，协议期满壹个月内，甲乙双方协商是否续约，本合同期内，甲乙双方有特殊情况不能履约，须提前壹周以书面形式通知对方，并承担相应的法律责任及经济损失。

五、违约责任

1、 未经甲乙双方同意，任何一方无权中途终止协议，如有

违约，履约方有权向违约方索赔损失，赔偿损失不得低于乙方年销售额。

六、其他

本协议未尽事项，甲乙双方另行协商，本协议壹式两份，经双方代表签字盖章生效，甲乙双方各执壹份。

甲方（公章）

法人：

代表人：

年 月 日

乙方（公章）

法人：

代表人：

年 月 日

电器销售合同标准版优秀篇三

乙方：

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武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商登记表，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；

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：

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缴纳的税款后，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：

开户银行： 开户银行：

电器销售合同标准版优秀篇四

需方：

第一条 所购建材分类明细：（见下表）

第二条 质量标准：符合《室内装饰装修材料有害物质限量国家标准》、以双方确认的样本为准，表面平整、防滑，几何尺寸符合国家规定的标准要求。

第三条 交货要求

1、交货时间：

2、交货地点：

3、交货方式：（供方送货/需方收货），双方现场清点数量并签字确认，实际进货数量以需方提供的收料单为准。本合

同约定的墙地砖数量非最终数量。

第四条 运输费用承担： 由供方承担。 第五条 验收要求：

对于墙地砖的数量、规格、颜色等与约定不符或有其他表面瑕疵的，需方异议期为供方交货后至安装完成，异议经核实供方应无条件补足或换货；各类墙地砖的损耗不大于3%；若大于3%的，由供方负责填补。每批材料必须附有合格证及质检报告，包装箱上要有明确的生产厂家名称、地址、电话及防伪标志。经需方验收人员或者现场监理检查，如达不到商家标准（国家优等品材料）者，需方不予接受，供方可随车带回。否则视为放弃，需方不承担任何责任与费用；若分批供应的墙地砖存在色差问题时，供方无偿负责更换。

第六条 换货要求：

交货验收完毕后需方因对墙地砖的规格、颜色等需求发生变化而提出换货要求的，在包装完好且没有损伤、泡水、沾灰等影响二次销售的情况下，需方可凭本合同在交货之日起7日内办理换货手续，换货费用由需方承担。

第七条 余货处理：

安装后的剩余墙地砖，在包装完好且没有损坏、泡水、沾灰等影响二次销售的情况下，需方可凭本合同办理退货手续，退货所产生的费用由需方承担。

第八条 付款方式及时间：

签订本合同时，需方没有预付款，货到验收后由需方材料验收人员出具收料单，在7日内支付该批材料款的95%，每批材料款扣除5%的材料质保金，待墙地砖全部安装完30日内一次性付清。

第九条 违约责任：

（一）供方违约责任：

2、供方迟延交货的，每日应向需方支付迟延部分价款5%的违约金；迟延交货超过7日的，除支付违约金外，需方有权终止合同，并且供方向需方赔偿由此造成的一切损失。

（二）需方违约责任：

需方无正当理由单方解除合同的，应赔偿由此给供方造成的一切损失。

第十条 争议解决方式：

本合同项下发生的争议，双方应协商或向市场主办单位、消费者协会申请调解解决，也可向行政机关提出申诉；协商、调解、申诉解决不成的，应向人民法院提起诉讼，或按照另行达成的仲裁条款或仲裁协议申请仲裁。

第十一条 其他未定事项：双方可以重新约定。

电器销售合同标准版优秀篇五

供货方： 签定地点：

色号

成品有效门幅

数量(米)

单价

(元/米)

总金额

交(提)货时间及数量

合计人民币： 合计： 米 元

1013色

300米

备注：以实际米数结算

二、质量要求、技术标准：按国家一等品生产，颜色、手感、品质按我司确认的为标准。

三、交(提)货地点、方式：供货方仓库。

四、合理损耗及计算方法：按合同数量交货，短溢装范围为0~+3%。

五、包装标准、包装物的供应和回收：卷筒布包装不定码，内衬塑料袋，段长30米以上，交货数量允许0~+3%。

六、验收标准、方法及提出异议期限：购货方在收货后发现质量问题立即通知供货方，供货方在得到通知后立即解决并保证不影响购货方的交期。。

七、结算方式及期限：货到购货方仓库后天凭全额增值税发票 结款。

八、违约责任：交货期每延迟交货壹天，每日按合同总价的2%计算违约金，由供货方支付购货方。如因数量/质量等问题因供方原因造成客户拒收货物/退货/索赔或扣款等，由供方承担一切责任。

九、解决合同纠纷的方式：由当事人双方协商解决。协商不成，当事人双方同意由购货方所在地人民法院管辖处理。

十、其他约定事项：

十一、合同有效期限： 年 月 日至 年 月 日

购货方： 供货方：

单位地址： 单位地址：

法定代表人： 法定代表人：

电 话： 电 话：

注：