

2023年大班体育金鸡独立教案反思(通用5篇)

随着人们对法律的了解日益加深，越来越多事情需要用到合同，它也是减少和防止发生争议的重要措施。优秀的合同都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

售楼部销售合同篇一

经双方平等、自愿协商，达成本销售代理协议，共同遵守。

同意将下列产品_____（简称产品）的独家代理权授予代理方（简称代理人）。代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销产品：_____国_____市（区）。

第二条 代理人的职责

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订单。代理人无权代表制造商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对用户解释。制造商可不受任何约束地拒绝代理人转送的任何询价及订单。

第三条 代理业务的职责范围

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

第四条 广告和展览会

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。

第五条 代理人的财务责任

5.1. 代理人应采取适当方式了解当地订货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货款的开支应由制造商负担。

5.2. 未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

第六条 用户意见

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的切身利益。

第七条 提供信息

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____个月需向制造商寄送工作报告。

第八条 正当竞争

8.1. 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理的产品，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任何产品。

8.2. 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。

第九条 保 密

9.1. 代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

9.2. 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。

第十条 分包代理

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

第十一条 工业产权的保护

代理人发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的费用。

第十二条 独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权利。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 技术帮助

制造商应帮助代理人培训雇员，使其获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费用及工资，制造商提供食宿。

第十五条 佣金数额

代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

1. _____美元按_____ %收佣。

2. _____美元按_____ %收佣。

第十六条 平分佣金

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

第十七条 商业失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

第十八条 佣金计算方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家回收的关税等应另开支票。

第十九条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金。若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和付佣金的有关情况，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

第二十二条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有

允诺，应按第十八条之规定支付佣金。

第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效。协议执行一年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下年的12月30日终止。

第二十四条 提前终止

根据第二十三条规定，任何一方无权提前终止本协议，除非遵照适用的_____法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

第二十五条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

第二十六条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第15条支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

第二十七条 赔偿

协议除因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

第二十八条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

第二十九条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

第三十条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

第三十一条 法律适用

本协议的签订、履行均适用_____国之现行法律。

第三十二条 仲裁

双方在履行本协议发生争议，经协商未果时，提交_____国_____仲裁委员会按法令规定的程序进行仲裁，仲裁裁决为终局裁决。仲裁费用由败诉方承担。

售楼部销售合同篇二

签订日期：_____年_____月_____日

签订地点：_____

卖方：_____

地址：_____

电报挂号：_____

电传：_____

买方：_____

地址：_____

电报挂号：_____

电传： _____

买卖双方同意按下列条款由买方购进，由卖方出售下列商品，订立本合同：

1. 货物情况

2. 合同总值： _____。

3. 包装： _____。

4. 保险： 由卖方按发票金额110%投保。

5. 唛头： _____。

6. 装运口岸： _____。

7. 目的口岸： _____。

8. 装运期限： _____。

9. 付款条件： 买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、不可撤销的、可转让和分割的信用证。该信用证凭装运单据在_____银行见单即付。该信用证必须在_____前开到卖方。信用证有效期为装船后15天在_____到期。

10. 装运单据： 卖方应提供下列单据。

(1) 已装船清洁提单；

(2) 发票；

(3) 装箱单;

(4) 保险单。

11. 装运条件:

(1) 载运船由卖方安排, 允许分批装运, 并允许转船;

(2) 卖方于货物装船后, 应将合同号码、品名、数量、船名、装船日期以电报通知买方。

12. 索赔: 卖方同意受理因货物的质量、数量和(或)规格与合同规定不符的异议索赔, 但卖方仅负责赔偿由于制造工艺不良或材质不佳所造成的质量不符部份。有关安装不当或使用不善造成的索赔或损失, 卖方均不予受理。提出索赔异议必须提供有名的、并经卖方认可公证行的检验报告。有关质量方面索赔异议应于货到目的地后3个月内提出, 有关数量和(或)规格索赔异议应于货到目的地后30天内提出。一切损失凡由于自然原因或属于船方或保险公司责任范围内者, 卖方概不受理。如买方不能在合同规定期限内将信用证开出, 或者开来的信用证不符合合同规定, 而在接到卖方通知后, 不能按期办妥修正, 卖方可以撤销合同或延期交货, 并有权提出赔偿要求。

13. 不可抗力: 因不可抗力不能如期交货或不能交货时, 卖方不負責任。但卖方必须向买方提供中国国际贸易促进委员会或其他有关机构所出具的证明。

14. 仲裁: 凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执, 应由双方通过友好协商方式解决。如不能取得协议时, 则在被告国家根据被告国家仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的, 对双方具有同等的约束力。仲裁费用, 除仲裁机构另有决定外, 均由败诉方负担。

15. 其他：对本合同之任何变更及增加，仅在以书面经双方签字后，方为有效，任何一方在未取得对方书面同意前，无权将本合同规定之权利及义务转让给第三者。

自本合同签订后，以前有关本批交易的函电均作为无效。

16. 备注：_____。

售楼部销售合同篇三

甲方：_____（以下简称为甲方）

乙方：_____（以下简称为乙方）

甲、乙双方为发挥各自优势，联合开拓甲方之_____白酒的销售市场，根据《中华人民共和国合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互惠互利、共同发展的原则达成协议如下：

一、确定销售关系

1. 甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方特别书面授权，乙方只有销售甲方产品的权利，乙方无权代甲方做出任何承诺或立下任何债务。

2. 乙方与甲方的合作性质为_____经销商。

二、销售区域、期限

1. 乙方销售甲方产品，仅限于在_____（以行政区域划分）内进行销售，不得擅自超出该区域进行销售。

2. 乙方若需开辟其它区域市场，须征得甲方书面同意和授权。

3. 销售期限：从_____年_____月_____日至

_____年_____月_____日。

三、销售产品

1. 销售产品为甲方现有_____等系列产品(以下简称产品), 质量及包装标准以产品生产企业标准为准。
2. 甲方开发其他新产品, 将另行通知乙方具体销售政策, 经甲、乙双方同意后可另行签约或以本合同为准。
3. 乙方同意按照双方约定的价格体系销售产品(价格体系见附表)。

四、销售目标

1. 乙方在本合同有效期限内完成销售目标(指乙方累计购货金额)(见下表)。乙方合同期限内进货金额不得低于_____万元/年。分月销售目标分解(见下表)(以当月_____日前货款到甲方账上为准):

(单位: 万元)

2. 乙方须完成销售目标, 如乙方连续三月购货低于销售目标金额的_____% , 或至该月累计未完成目标的_____%时, 甲方有权单方终止合同。

(备注: 全年分解应按上表所列比例。新开户商家第一次进货, 应在此次基础上增加_____万元作为首批进货。)

五、付款方式

乙方向甲方订购产品需将订货总金额的全额货款以现金或汇票先行汇入甲方指定账户。

六、交货和运费方式

1. 交货时间：甲方在确认货款到账后十天内发出货物，若乙方订货超过_____件，甲方以不影响乙方销售为原则分批分期发运。

2. 运输工具：经甲乙双方同意以经济安全的运输工具为主，运输手段和工具的选择由甲方决定，但一天以上的长途运输工具以火车运输为主。

3. 费用承担：本合同所列双方结算价格已包含货物运到乙方所在地最近铁路到站运费以及货运保险，到站后费用，如中转费、掏箱费、装卸费、短途运输费等均由乙方自行承担。

4. 提货验货：乙方提货时，货物破损低于3‰为正常运输破损，损失部分由乙方自行承担，如货物破损超出3‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件三日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过五日视为乙方无异议。

5. 乙方在领货凭证上签收后，产品所有权即从甲方转到乙方。

若无甲方书面签章公文许可，甲方任何人员不得随意调货或借货。乙方在经营过程中因铺货及货款回收风险等均由乙方自行承担。

6. 乙方收到甲方货物后必须出具加盖乙方公章的收货确认书(传真或邮寄)给甲方，并详细列明所收货物品项、数量及金额;收货后三日内未通知甲方，视为甲方交货正确。

七、甲方的权利和责任

1. 权利

(1)对乙方的经营状况，价格执行情况、货物流向有权实施监督管理。

(2)对乙方的经营管理进行指导，如发现乙方在市场运作中有不规范或配合不力的情况，有权向乙方提出合理建议，直至终止合同。

(3)乙方如有违反本合同规定之条款，甲方可以书面形式通知乙方解除合同，并追究乙方违约责任。

(4)甲方可根据市场情况和成本调整产品价格。甲方调整产品价格无需事先征得乙方同意，对乙方对于调整产品价格提出的任何主张不承担责任。

2. 责任

(1)甲方提供之产品必须符合中华人民共和国白酒行业产品质量生产标准，并保证长期、稳定的产品质量。

(2)协助乙方做好市场营销工作。

(3)兑现以书面形式所承诺的各种支持、包括给乙方的补偿、奖励、促销品、广告及营销推广支持。口头承诺无效。

(4)按照乙方的订货要求(货款到甲方账户后)，双方约定的交货地点发运。

(5)如产品滞销是由于甲方供货延迟或根据合同约定甲方提前终止合同时，乙方剩余产品由甲方按原到岸价(根据甲方供货时出具的单据，货号 and 批次确定)全部收回，使乙方真正实现零风险经营，但包装必须完好无损(以件为单位)。

(6)甲方调整产品价格时，须提前一个月以正式书面通知乙方，书面通知应作为合同附件存查。

八、乙方的权利、责任

1. 权利：

(1)如因甲方产品质量原因，乙方可以书面形式向甲方提出退货，经国家质检部门确认后，可以退货。

(2)有权提出对推广市场有益的经营建议。

(3)甲方如有违反本合同规定之条款，乙方书面通知甲方，甲方在_____日内据具体事宜进行书面答复，若甲方在约定的时间内不做出书面答复，乙方可以书面形式通知甲方解除本合同。

2. 责任：

(1)乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后十五日内，组建15人以上的营销队伍，配送工具应即时到位，并制定和完善各项管理规章制度，迅速提高服务终端能力。

(2)乙方应缴纳一定金额的市场管理保证金，按照甲方规定的价格、在双方协议的销售配送区域内销售，不得擅自越区销售和低价销售。(见第九条)

(3)产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格(附价格表)，如需调整价格应以甲方正式书面通知为准，严禁低价恶性倾销或刻意高价销售。

(4)乙方不得销售假冒甲方产品及成吉思汗系列产品商标、专利之任何侵权产品，如发现有假冒伪劣产品出现，应在及时用书面形式通知甲方(传真或信函)，并协助甲方进行打假活动。

(5)乙方应积极、主动地搞好营销工作，努力完成双方确定的集团购货销售任务。

(见附件四)

(6)做好促销活动的协调、配合工作，包括各职能部门及终端的协调，协助对活动礼品、品尝酒、形象小姐的管理。

(7)严格执行双方确定的任务量和各月订货计划，并作好市场销售预测，确保足够的产品库存，防止市场断货现象发生。

(8)严格按照合同确定的终端数和目标进行铺货(铺货目标见附件)。

(9)乙方应按月提供产品销售报表、库存及对乙方进行考核所需的资料。

(10)乙方与终端签订销售协议时，必须明确给终端配送的白酒产品，应包括_____所有系列酒，并主动协助成吉思汗系列酒的销售。

(11)乙方应收集或配合甲方人员收集的当地市场动态，竞品信息、资料传给甲方。

九、市场管理保证金和保证金管理：

1. 乙方承诺应在合同签订后_____天内向甲方缴纳市场管理保证金_____万元，未按期缴纳保证金本合同自动终止。

2. 保证金扣除：

(1)乙方不得将产品销到批发市场，如发生，甲方第一次有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并终止销售协议。

(2)乙方应按双方约定价格向各级客户销售产品，如低于该价格，第一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除全额并解除销售协议。

(3)乙方不得将产品销售到约定区域以外的市场，如发生，第

一次甲方有权扣除乙方保证金的_____%，第二次有权扣除_____%，第三次有权扣除_____%并解除双方的销售协议。

(4)乙方将甲方产品与仿冒、假劣产品搭配销售，或恶意低价销售冲击甲方重点市场的，甲方有权一次性扣除乙方全额保证金并解除双方销售协议。

3.对乙方市场管理保证金的扣除，不影响甲方对乙方违约行为和侵权行为所造成的损失依法追究其法律责任的权利。

4.市场管理保证金不计息。

5.市场管理保证金退还：如乙方在合同期内无上述违约行为，甲方应于合同终止后_____天内全额返还乙方保证金；否则，双方在合同终止后_____日内结清余下保证金。

十、商标及其它知识产权

甲方的注册商标、专利、公司名称等一切知识产权，均属甲方所有，虽有本合同签订，但甲方并未授权乙方使用甲方注册商标、专利、公司名称以及其它甲方所享有的知识产权，除经甲方书面许可，乙方不得擅自使用，否则，方将依法追究乙方侵权责任。

十一、 签名及盖章

1.本合同或本合同的补充协议(或附件)及在履行本合同过程中对双方权利义务所达成的新约定，均应为书面形式并有甲、乙双方法定代表人或其授权人签署，并加盖合同专用章或公章；否则，该合同或文件无效。

2.所有甲方驻乙方区域业务人员或其他人员的行为必须以本合同为准，对超出本合同约定且无甲方特别授权的任何行为产生的后果，甲方不承担相应的法律责任；甲、乙双方均不得

以对方业务人员或其他公司员工的口头承诺作为改变本公司约定事项的依据，若确需增加内容，须经双方同意，且以书面形式补充加盖公章作为合同附件。

3. 乙方在未取得甲方书面盖章公文同意时，任何甲方人员向乙方的借贷行为均属于其个人行为，甲方不承担任何由此产生的一切后果和责任，乙方有权向该个人追索其个人欠款。

4. 本合同签订之日起_____日内，乙方向甲方汇出首批进货款，超过期限视为自动放弃，本合同自行终止，经双方协商、确定首批进货金额不低于_____万元。

十二、违约责任

1. 乙方违反本合同关于价格和区域的约定，可以根据第九条的约定处理。

2. 双方的任何一方行为构成为违约，对方可以依法追究其违约责任。

3. 解除合同的书面通知到达对方，合同解除。约定以外的其他原因需要解除合同，必须经双方协商一致，否则视为违约，赔偿对方因此所受的损失。

4. 其它违约责任按《中华人民共和国合同法》的相关规定精神执行。

十三、其他

1. 本合同经双方法定代表人或授权人签名并加盖合同专用章或公章后生效。本合同生效后，将取代合同生效前的双方的所有洽谈协议和以前甲、乙方签订各类合同和约定。

2. 本合同未尽事宜，双方协商形成合同附件，并经双方签字

盖章后具有同等法律效力。

3. 如甲、乙方在经营合作过程中发生争议和纠纷，应友好协商解决，如协商不成，双方同意由甲方所在地法院管辖。

4. 本合同(连同附件)一式肆份、甲方、乙方各持贰份，具有同等法律效力。

法定代表人：_____法定代表人：_____

客户经理：_____

电话：(手提)_____

售楼部销售合同篇四

甲方（供货方）：

乙方（购货方）：

甲乙双方本着共同发展，诚实守信，互惠互利的原则，为了明确甲乙双方的责任和义务，经甲乙双方共同协商，达成协议如下：

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

售楼部销售合同篇五

甲方：

法定代表：

乙方：被授权人

法定代表：

甲乙双方本着平等、诚信、发展的原则、在互利互惠、密切配合、实现双赢的前提下，就甲方授权乙方，在_____地区代理销售泸州老窖香酒坊散酒系列，有关事宜，达成如下协商。

合同期限及期限结束后应进行续签规定。

1、本合同有效期为一年，自_____年_____月_____日起
至_____年_____月_____日止。

2、本合同期满，乙方可以申请续签，但应提前30天书面告知甲方。同等条件下将优先续签合同约定销售区域范围。

3、为充分保障广大经销商的利益，甲方在进行产品价格体系调整时将严格遵守，保证产品价格体系正式调整前7个工作日将调整信息通知经销商。

甲方的权力

1、有建议和指导乙方实施甲方制定的市场营销方案权利。

2、有审核、规范乙方进行产品广告宣传的权利。

3、有权处置乙方出现的违规行为、违规经营和损害甲方(利益)的权力。

4、甲方应向乙方提供厂家合法有效证件。协助乙方做好货物托运工作(周转壶返厂中间物流费乙方自理)。

5、采取有效措施调节和规范市场秩序，严守乙方的业务机密。确保乙方区域销售权。

乙方义务

1、自觉维护甲方及其产品的形象和声誉，在甲方的指导下处

理好代理经销区域内产品终端用户的投诉与相关服务请求，并做好有关部门监督检查配合工作。

2、严格遵守甲方市场营销方案中关于市场营销秩序维护及经销商行为约束方面的相关规定。

3、不得擅自生产、伪造、售价变改、甲方之产品，并要协助甲方做好保护甲方专利、商标等知识产权的工作。

4、保持和甲方的持续沟通，及反馈各种市场营销信息。

5、乙方印制各种针对甲方产品的宣传资料前必须经甲方审核，得到甲方书面许可后方可发布。

6、不得以甲方名义与第三者签订经济合同，从事其他民事行为，甲方亦无须为乙方与任何第三人发生的经济和民事纠纷承担法律责任。

本合同在履行过程中引起的争议，双方应友好协商，协商不成，任何乙方均可向人民法院提起诉讼。

本合同与双方签字盖章后即刻生效，合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

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

售楼部销售合同篇六

姓名：

性别：

家庭住址：

出生年月：

身份证号码：

经甲、乙双方平等协商，自愿签订本合同。

甲方因工作需要，聘用乙方在 销售部 岗位工作，并聘任 销售经理 职务。

1、本合同自 年 月 日起至 年 月 日止，期限为 三 年。试用期自 年 月 日起至 年 月 日止，期限为 三 个月。

2、本合同自 年 月 日至合同中约定之解除或终止合同的条件出现时止。

1、乙方的工作职责： 在湖南省外市场开展销售业务工作。

2、具体工作内容及要求： 按照公司的指导价格开展产品销售工作，老客户的维护与新客户的开发，货款的及时回收与产品售后服务。

3、乙方必须在前三个月每个月完成五十万的销售额，三个月后月销售额必须达到一百万，销售额以到账金额为准。

4、乙方必须全身心的为公司服务，不得为其他公司推销任何产品，或有任何兼职情况发生

1、甲方根据乙方完成工作任务的情况按月核发乙方应得的工资，试用期每月工资(人民币)陆仟元整/月。并实行薪酬加提成制度，具体标准为：月销售额五十万以内，提成为一个点，月销售额五十万以上一百万以内为1.2个点，月销售额为一百

万以上，提成为1.5个点。

2、乙方在需要出差时的食宿费用包干制度，具体标准为元/天(含食宿)，但须填写出差申请单，提请公司副总审核、总经理批准，每天并向公司汇报出差情况，填写好出差情况表，并与当月及时办理出差报销手续。

3、出差时产生的交通费用以正常的汽车或火车票价进行核准报销，如因工作需要需乘坐高铁或飞机须报请经理室同意后方可报销，工作前三个月出差时可适当补助的士费用元/天。

1、甲方根据国家法律、法规的有关规定制定工作纪律和规章制度，乙方自觉遵守甲方的工作纪律和规章制度，服从甲方管理。

2、乙方可根据公司实际全心全意的开展自己的工作，自觉遵守公司的保密协议。如出现替其他公司推销类似产品等情况第一次警告，并罚款五千元，第二次就按自动离岗处理，不结算工资。如不在甲方的指导价格范围之内，私自调动价格，每出现一次罚款1万元，甲方核准同意的除外。

3、乙方应向甲方递交详细的工作计划与目标书，履行好自己的岗位职责，确保完成甲方的销售任务，如因乙方工作失误，造成客户重大投诉，取消订单或退货，甲方有权取消乙方的提成点。

1、本合同期限届满，即行终止。

2、本合同经甲、乙双方协商一致，可以解除。

3、乙方有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同：

(1)、在试用期被证明不符合聘用条件。

(2)、私自调动价格的。

(3)、私自替替他公司推销类似产品的。

(4)、严重失职、渎职，营私舞弊，客户有重大投诉，对甲方利益造成重大损害。

4、乙方解除本合同，应提前30日书面通知甲方。

5、经甲、乙双方协商，可以续延本合同期限，办理续订手续。

6、甲方因生产经营状况发生变化，与乙方协商变更合同有关条款内容，办理合同变更手续。

7、乙方被依法开除、劳动教养、判刑的，本合同自行解除。

七、本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，涂改、或未经合法授权代签无效。

甲方盖章： 乙方(委托代理人)签章：

甲方法定代表人(委托代理人)签章：

签订日期： 年 月 日

售楼部销售合同篇七

法定代表人： _____ 职务： _____

需方： _____

法定代表人： _____ 职务： _____

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律的规定，经双方协商，签订本合同，共同信守，严格履行。

第一条品名、计量单位、数量

第二条产品质量与标准：供方出售给需方的鲜蛋应新鲜完整、不破损、不变质，保持鲜蛋表面清洁，不沾附泥土等物。

第三条包装要求：由自备或向需方租用硬塑箱及木箱，由供方付给需方押金与使用费。

第四条价格或作价办法：全年实行季节差价。收购旺季实行量低保护价，鸡蛋每市斤____元，补贴饲料____斤；鸭蛋每市斤____元，补贴饲料____斤。

第五条收购地点：_____。

第六条交货方式及运费负担：供方鲜蛋送往需方仓库，必须自备车辆、船只或其他运输工具。需方收货后则应按实际数量，每百斤补贴运输费、损耗____元，交食品站不补贴运杂费及损耗。

第七条验收方式与期限：供方将鲜蛋送到后，需方依次过磅照验，在24小时内验收完毕，逾期验收由需方补贴损耗____%。

第八条货款结算方式：需方通过验收后，应向供方及时支付货款。

第九条超欠幅度：交售数量分月在合同规定数量超欠5%以内不作违约论处。

第十条违约责任：供方违约每欠一斤鲜蛋，应补给需方损失____元。需方违约拒收一斤鲜蛋，则补给供方损失____元。

第十一条其他约定：供方现存生产蛋鸡____只、蛋鸭____只，若需淘汰更新，须经双方协商同意，才能减少供货数量。

本合同一经签字，即具有法律约束力，双方必须全面履行合

同规定的义务，不得单方任意变更或解除，若遇不可抗力，不能履行合同时，应及时通知对方，以书面形式变更或解除合同。

第十二条本合同正本二份，购销双方各执一份，两份具有同等效力。

第十三条本合同有效期自____年____月____日至____年____月____日止。

供方：_____ (盖章)

代表人：_____

____年__月__日

需方：_____ (盖章)

代表人：_____

____年__月__日