

校园诚信少年活动方案设计 争当诚信小 少年活动方案(优质5篇)

在生活中，越来越多人会去使用协议，签订协议是最有效的法律依据之一。那么合同书的格式，你掌握了吗？以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

产品销售合作合同篇一

乙方：_____

为了促进_____农业生产的发展，进一步完善_____农产品产、运、销一体化运作机制，提高农业经济市场化、产业化和规模化的发展水平，充分满足全国城乡居民对_____反季节瓜菜的需求，甲、乙双方本着平等、友好、诚信、互利的原则，就双方今冬明春_____反季节瓜菜代购代销合作达成如下协议，供双方共同遵守。

第一条基本合作内容

1.1甲方保证及时、准确地向乙方提供本地农产品的种植面积、区域分布、上市时间、总产量预测等信息资料，以便乙方制订市场营销工作计划。

1.2甲方根据乙方的订单负责当地的瓜菜收购和包装工作，确保乙方所需反季节瓜菜的货源组织和供应；乙方负责瓜菜的运输和销售。

1.3甲方保证优先向乙方提供_____反季节瓜菜，平均日货量不低于_____吨；乙方保证优先向甲方订购_____反季节瓜菜（甲方不能确保乙方所需瓜菜的品质和数量情况除外）

1.4甲方协助乙方在当地开展农作物新品种和农业生产技术的推广业务，整合本地的农业资源，以推动本地农场企业与乡镇企业的农业信息网络工程。

第二条订货、数量及价格

2.1乙方每次订货可以电话、传真或电子邮件通知甲方，甲方同意再以电子邮件或书面传真确认，详列所需瓜菜品种、等级规格、数量、质量要求、收购价格及交货时间、地点等，传真原件须乙方经办人签名并加盖乙方单位公章生效。

2.2乙方每次订货一般总量不少于5t货车标准配载（空运货物除外），低于5t货车标准载量乙方应提高瓜菜收购代理费标准。

2.3甲方保证以最高优惠的价格向乙供货，在保证瓜菜品质的前提下尽可能降低瓜菜的收购成本价。具体瓜菜品种的具体收购价格和代理费由双方根据当时的市场行情确定。

第三条品种、等级、质量及包装

3.1乙方所需瓜菜的品种、等级和质量由双方按照中国绿色通道电子商务网所提供的_____农产品等级标准确定，没有标准的则由双方看样协商确定。

3.2甲方确定每次瓜菜的采收时间，确保所收购的瓜菜干净、新鲜，不掺杂土泥沙，没有农药和化肥等污染，符合绿色食品的标准，适合储藏和长途运输，完全满足乙方对瓜菜的时间和品质要求。

3.3瓜菜包装费用标准由双方根据不同的瓜菜品种和运输要求确定，包装物可由甲方负责提供，包装费用由乙方承担。需回收的包装物由乙方负责回收交还甲方。

第四条 交货、验收、装车及运输

4.1 甲方应在规定的时间和地点按时、按质、按量交货，并及时通知乙方，由乙方经办人根据双方确定的等级质量标准的包装要求验收。

4.2 甲方负责组织人员根据承运人的要求及时装车并承担相应的责任和费用。甲方有义务协调因收购、装车等因素所引发的民事、交通纠纷、保证承运人、运输车辆及所装载瓜菜的安全和通行无阻。

4.3 运输车辆一般由乙方负责调派。甲方可向乙方推荐本地承运人但须保所荐承运人的商业信誉和承运车辆的车况良好，适合承运乙方本次所订购的瓜菜。

第五条 费用支付及结算方式

5.1 乙方应在每次下单的当天，根据双方核定的费用总计以电汇、转账或现金方式支付给甲方（特殊情况下可放宽至乙方收货后的十天之内）

5.2 甲方委托乙方代销瓜菜时，乙方只需担保货款的及时回收，而无须承担任何费用支出。瓜菜销售完毕后，乙方应在十天内向甲方支付其所得的全部款项。

第六条 甲方的违约责任

6.1 甲方所交货物的品种、数量、品质、质量或包装明显不符合双方确认的标准，甲方应向乙方支付货款总值_____ % 的违约金并赔偿乙方相应的损失。

6.2 甲方未能在规定的时间和规定的地点按质、按量交货而造成逾期交货，乙方有权提出折价处理或拒收全部瓜菜，并要求甲方承担乙方因此多支付费用和全部损失。

6.3因装车人员组织不力而延误时间造成损失或因收购、装车引发当地民事、交通纠纷而造成损失，甲方应承担因此而造成的所有费用支出和相应的损失。

第七条本合同一式两份，双方各一份，其他事项可另行协商。

甲方（盖章）_____乙方（盖章）_____

代表（签字）_____代表（签字）_____

_____年____月____日_____年____月____日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

产品销售合作合同篇二

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。

_____省_____市_____县（区）

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。

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

（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；

（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

(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；

(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。

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。

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。

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。

产品销售合作合同篇三

产品销售合作合同范本，下面就是销售合同的范本哦！

甲方:_____

乙方:_____

经甲乙双方友好协商,达成如下协议.

一. 协议合作项目为:_____, _____. 按月销售双方分成比例_____.

二. 乙方的责任与义务:

1. 乙方提供各种原料或现成货物以及技术支持.
2. 乙方保证货源的质量与供应的充足.
3. 如出现质量问题或卫生问题由乙方完全负责.

三:甲方的责任与义务.

1. 甲方负责销售,售量每月最低_____,大扎售价_____,小扎售价_____.
2. 甲方提供销售场地,保鲜柜,操作案台,并代理销售.

四:甲乙双方利益:

1. 甲方必须每月与乙方现金结算_____次,既每月___号结帐,甲方不得以任何理由拖欠,否则乙方有权停止供货并由甲方承担违约责任并赔偿.
2. 甲乙双方结帐时,乙方不提供发票单据.
3. 销售数量由甲方负责提供单据,如有差错乙方有权提出当面复核. 如要续约双方应提前十五天另行协商签约,单方撤消协议,需经另方同意,否则由撤消方赔偿对方当月营业金作为违

约金。 甲方签章： 乙方签章：

甲方代表签字： 乙方代表签字：

年 月 日 年 月 日

本合同于_____年_____月_____日，
由_____（以下简称甲方）
和_____（以下简称乙方），在_____经
过友好协商签订，双方共同遵守执行。

第一条乙方所提供的产品及费用清单

产品名称

型号规格

数量

单价(元)

合计(元)

总金额(大写)

第二条包装： 由乙方按国家标准进行包装。

任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。

第三条交货期： 自本合同生效之日起至验收合格之日
止_____天。

第四条交货地点和方式

1. 交货地

点：_____。

2. 交货方式：乙方将货物运至甲方指定的目的地。

乙方负责办理货物运至甲方指定的目的地，包括保险和储存在内的一切事项，有关费用已包括在合同总价中。

第五条付款方式

2. 甲方对乙方所提供的产品验收合格后，乙方出具合同总价的全额销售发票，甲方在_____个工作日内支付本合同全部余款。

第六条质量保证和售后服务

1. 乙方承诺所提供甲方的产品质量具有可追溯性，产品质量保证期为_____天，自交付之日起计算。

2. 在产品质量保证期内，如出现产品质量问题，甲方有权随时要求乙方免费维修或更换；如属甲方人员使用不当不能正常使用，乙方也应及时提供维修服务，但甲方应承担乙方人员的差旅费和材料成本费用。

第七条合同的修改

任何对本合同条款的变更、修改均须双方签订书面的修改书。

变更后的内容与本合同(被修改部分除外)具有同等法律效力。

第八条违约责任

第九条争端的解决

合同实施或与合同有关的一切争端应通过双方友好协商解决。

如果友好协商不能解决，各方均可向有管辖权的人民法院起诉。

第十条合同生效及其它

1. 本合同应在双方授权代表签字、单位盖章、预付款到达乙方指定账户生效。
2. 本合同正本一式四份，双方各持两份，具有同等法律效力。
3. 合同如有未尽事宜，须经双方共同协商后作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

甲方：_____

乙方：_____

为维护当事人合法权益，根据《中华人民共和国合同法》及有关法规，甲乙双方经友好协商，签订本协议并共同遵守。

一、甲方授权乙方使用甲方预混料和注册商标生产浓缩饲料和配合饲料产品，销售区域不限，使用_____商标，商标所有人为甲方。

产品标准由甲方协助乙方制定并由乙方负责备案，使用乙方浓缩饲料、配合饲料生产登记证、厂名、厂址。

二、乙方应保证月销量不低于_____吨，年销量不低于_____吨。

自合作协议签订时起，给予乙方_____个月市场启动期，六个月后仍未达到目标销量者，甲方有权单方面终止协议。

三、甲方按公司统一定价优惠_____ %向乙方提供安能系列预混料，乙方每次订货量应不少于_____吨，订货应提

前_____天，且应在订货时按约定价格将货款汇入甲方帐户；在甲方收到货款后_____个工作日内自行提货；若需甲方送货，甲方将按实际价格收取运费。

订货后已生产的产品，必须由乙方负责在_____日内提货，否则扣发乙方每吨_____元的'返工费，因返工所消耗的原料、包装物等另外计价由乙方承担。

四、甲方保证提供的预混料产品质量符合企业标准和国家有关法规；对由预混料引发的质量事故负责。

乙方对甲方的预混料产品质量提出异议，应出具国家认可的饲料质检机构的检验报告，经双方协商或司法程序解决。

五、甲方负责乙方产品配方的调整，由乙方自行采购除预混料以外的其他原料并组织生产；甲方负责乙方产品包装物、宣传品、标签的设计，由乙方自行制作。

六、乙方应向甲方交纳保证金_____万元，于签订协议时缴纳，如果乙方在生产经营中出现质量事故、对甲方品牌信誉造成不良影响，甲方有权扣除保证金；若无上述情况发生，于合作期满、乙方使用完或销毁所有与甲方品牌有关的包装物、标签后退还。

本协议解除后，乙方不得继续以甲方合作伙伴的名义开展业务。

七、退货

乙方由于非质量原因要求退货须在产品保质期内提出，并承担退货运费和产品处理费。

由于甲方原料采购、生产加工、装卸作业等工作失误造成的产品质量事故，退货运费和产品处理费由甲方承担。

八、甲方任何人员与乙方达成的口头协议，均无法律效力，本协议加盖甲方协议章或公章后方可生效。

如遇上述条款未尽事宜，双方可协议或补充。

补充协议与本协议具有同等法律效力。

双方因履行本协议发生争议，由北京市昌平区人民法院管辖。

九、本协议有效期自_____年_____月_____日始至_____年_____月_____日止。

十、本协议一式四份，乙方及甲方产品研发中心、客户服务中心、财务管理中心各执一份。

甲方：_____乙方：_____

代表：_____代表：_____

地址：_____地址：_____

电话：_____电话：_____

传真：_____传真：_____

邮编：_____邮编：_____

开户行：_____开户行：_____

帐号：_____帐号：_____

产品销售合作合同篇四

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、代销农产品、规格与价格等

乙方提供指定农产品，乙方按照甲方要求配送货物。本协议签订之前，乙方将货物样品（每款一斤）保存在甲方，乙方送货时应严格按照该样品的质量、规格、包装等要求配送货物。

产品价格应包含内外包装、标贴等相关包装费用（不含增值税发票）。

二、协议范围

1、甲方提供贴牌，委托乙方贴牌生产_____牌农产品，采用甲方的公司名称、地址、品牌标识；乙方应按照甲方的要求进行农产品的贴牌生产，并确保这些产品是不侵犯任何第三方知识产权和合法权益的合格产品。

2、甲方利用自身的营销网络开发市场、销售贴牌产品；乙方利用其技术、设备、人力等资源生产制造符合甲方要求并经甲方认可的贴牌产品。

3、贴牌产品由甲方销售，乙方不负责销售，非经甲方书面同意，乙方不得将甲方委托生产的贴牌产品转卖给任何第三方。

4、双方合作期满后或终止合作后，乙方不得再以任何形式生产或销售有甲方品牌标识的'产品，乙方若违反规定，甲方有权要求乙方按销售所得进行赔偿。

5、甲方有权派员监督、见证贴牌产品的原料、生产、配送整个过程，乙方应予以全力配合与协助。

三、交（提）货地点、方式及费用

乙方直接送货到甲方指定地点或双方协定的交货点，单价含运费；乙方严格按订单中规定的数量和日期准时交货。

四、提出交货、质量异常及期限

提出交货、交货数量和时间以订单为准；乙方接到订单后若有异议，应在接到订单24小时内以书面形式通知甲方，否则视为乙方接受订单；对于不能及时供货，造成甲方损失的，应按订单总额的%支付给甲方违约金。

五、价格与结算方式

产品价格按甲乙双方确认的价格为准，若价格有变动须经双方协商同意，并确定新的价格及执行日期；双方确定货款结算方式为：月结，例：_____年7月1日至_____年7月31日的货款，甲方在8月月底前结清。

六、质量要求

乙方应保证其所提供的产品各项指标符合国家标准并应适时满足国家标准的有关最新要求；乙方应保证其所提供的产品符合相关环保要求。

甲方帮助乙方建立产品质量追溯体系。

七、品牌管理

甲方提供的商标（包括包装设计、图形、汉字、英文及其组合等）所有权归甲方所有，乙方只能在甲方授权许可的范围内使用，不得私自转让或扩大其使用范围；双方合作期满后，乙方即无权以任何方式使用任何带有甲方标识的产品。

八、其他约定

1、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效；合同有效期为壹年，从_____年_____月_____日到_____年_____月_____日；合同到期后，双方均无意见则自动续约一年。

2、合同执行期内，甲乙双方均不得随意变更或解除合同；本合同如有未尽事宜，经双方共同协商作出补充协议，与本合同具同等效力。

3、甲乙双方在履行本协议时发生的一切争议均应通过双方友好协商解决，协商不成，可向甲方所在地人民法院诉讼解决。

4、若履行协议过程中涉及函件送达的，联系方式以本协议所列的为准；若一方存在变更，需提前30日书面通知对方，否则应承担送达不能的所有责任。

甲方（签章）：_____

乙方（签章）：_____

法定代表人/委托代理人：_____

法定代表人/委托代理人：_____

日期：_____

产品销售合作合同篇五

乙方(被授权方)：

一 合约事项

1 为维护合作双方的合法权益，经双方协商，共同达成本合约书的全部条款，并能共同守约执行。

- 2 双方合作的基础：风险共担，利益共用，共同发展。
- 3 双方合作的目标：长期合作，谋求产品的更大市场占有率。
- 4 甲乙双方在本合约有效期内，自____年____月____日至____年____月____日，将_____系列产品在_____区域内，授权乙方独家代理销售。

二 乙方的权利及义务：

- 1 有权确立代理区域内的销售方式；
- 2 有权在代理区域内进行各种促销活动及广告发布；
- 4 严格执行甲方的销售政策及价格体系，不得在代理区域外或非价格体系内销售；
- 7 乙方和甲方确定试销关系以后销售商的渠道由甲方转交给乙方负责后期的经销，在此期间甲方不得重设分销商，影响乙方的销售。

三 代理/经销数量/价格/广告支持

1 代理/经销商之销售数量要求：

a 独家代理：

备注：此代理数量，为我公司系列产品之数量，各经销商首次提货量在必须在_____台以上，乙方试销期为_____个月，试销期销售额不能低于_____台。

- 2 如确定代理商需要搞活动的支持，乙方需把相关的资料传给甲方，经过甲方审核并根据实际情况给予乙方广告或推广上的支持。

四 交货与订货

- 1 交货/订货-由乙方下定单至甲方经甲方确认交货时间，乙方将全部货款汇入甲方指定帐号，甲方按期将货物发送至乙方指定的地方。(特殊情况除外)
- 2 乙方每次订货量运输费用有双方友好协商确定。
- 3 票据-本合同之营销价格全部为不含税之价格，如代理要求发票，则在代理价格上加收税款。

五 售后服务

- 1 乙方应至少有一专职人员负责甲方产品的售后服务，并有能力进行简单维修及判定客户申诉/调换货物是否合理;甲方承诺由售出之日起“一个月包换，一年内免费保修”，所有保修服务按照保修单处理。
- 2 乙方在担当甲方产品代理时，有销售与甲方同一类型的产品需与甲方协商。
- 3 乙方确定为甲方代理，乙方可以拓展自己的销售范围，。并能严格执行甲方公司规定的价格体系，监督其他代理商串货及不执行价格体系销售的行为。
- 4 甲方在已确立独家代理商区域内，不再确立第二家代理商。
- 5 在市场及产品材料价格变化而引致产品调价时，甲方第一时间通知乙方并妥善处理价格体系。
- 6 甲方保证乙方的利益/权益，对代理商的违约行为：不按价格体系及总代理区域销售等进行惩罚和制止。
- 7 甲乙双方正常合作期间 返修费用，双方各承担一半。如果乙方月销售额低于元，或由于乙方项目转变造成双方三个月

未合作，合同自动失效，甲方将不再承担维修及其他任何费用。

六 违约及终止

1 乙方违约，甲方将视情况，停止供货，终止代理合约等措施，严重损害甲方企业利益及形象/破坏产权等行为，甲方将通过法律手段予以处理。并追究经济损失。

2 双方中任一方终止代理合约，需提前一个月告知对方，并取得对方同意。有关终止代理合约善后工作，双方商议解决。

七 本合约一式两份，双方签字后生效。

八 本协议解释权在甲方。如有其他未尽事宜，双方协商解决。若发生纠纷，以甲方所在地法律机关仲裁为准。

甲方： 乙方：

负责人： 负责人：

盖章： 盖章：

日期： 日期：