

最新购销合同上没有金额(模板6篇)

劳动合同是劳动者与用人单位之间约定劳动关系的书面协议，是保障劳动者权益、维护用人单位合法权益的重要法律文件。那么合同书的格式，你掌握了吗？下面我给大家整理了一些优秀的合同范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

购销合同上没有金额篇一

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：（盖章）_____乙方：（盖章）_____

购销合同上没有金额篇二

甲方： 苏州xxxxxx管理有限公司 乙方：

经甲乙双方平等协商，达成服装定制合同，合同具体条款如下，双方共同遵照执行：

1. 定制物及价款
2. 款型描述：

乙方交付的`产品，其面料、款式设计、型号尺寸、裁剪做工等要求按照样品

3. 交货时间和方式

交货日期： 年 月 日 。

交货方式： 乙方通过物流发货到甲方公司。

4. 付款方式

甲方在收到全部服装和乙方开据的普通商业发票后，于 个工作日内向甲方支付货款 元，运输费用 元。 乙方开户行：
乙方账户：

5. 质量异议期限：

甲方自收到乙方货物之日起 十 天内，将衣服质量问题反馈给乙方，如果乙方交付的产品，面料、尺寸、做工等与样品不同的，甲方可以要求更换、退货。乙方不予配合的，甲方可以按照瑕疵产品的数量和价值，从应付货款中扣除。逾期不提出视为乙方已按合同约定完好交付。

6. 甲乙双方对合同条款作出实质性变更，应以书面形式通知对方，并经对方同意方能变更。

7. 违约责任：

如乙方没有按照合同约定日期交货或者交付的产品(如面料、尺寸、做工等)与样品不符，甲方有权要求乙方按照合同总价的20%支付违约金的标准执行。

8. 其他：

9. 如有未尽事宜，双方可以签订补充协议，补充协议与本协议具有同等效力。

10. 本合同一式两份，经甲乙双方签字盖章后生效，甲乙双方各执一份。 如有争议，由双方友好协商解决，协商不成，由甲方所在地法院管辖。

甲方(盖章)： 甲方代表： 地址： 电话： 日期：

传真： 年 月

乙方(盖章)： 乙方代表： 地址：

电话： 日期： 传真： 年 月 日 日

购销合同上没有金额篇三

我们生活中所用到的物品，大都是从商家那里购买得来的，而这些购买的背后就少不了涉及到销售合同。销售合同是商家和消费者之间约定的一种法律关系，它囊括了双方商定的商品种类、数量、质量、价格、交付时间等内容。从这些方面来看，我的购买背后肯定离不开销售合同的涉及。那么，在这些年的购买过程中，我也逐渐认识到了销售合同的心得体会。

第二段，销售合同的重要性

在购买商品的时候，销售合同显然起着至关重要的作用。首先，在商品的数量、质量、价格等方面明确约定，可避免造成拖延交货、商品不符合规格、争议等问题。其次，在情况未能如期履约的情况下，合同规定了责任方，能够使各方有据可依；再者，在消费者权益受损的情况下，合同签订时间、地点、方式等相关信息也可给消费者提供法律支持，保障消费者的合法权益。

第三段，签订销售合同的规则

当我们决定购买某种商品时，我们必须了解签订销售合同的规则。首先，对于双方商定的商品种类、数量、价格等方面信息应事先充分沟通。随后，应尽量在文字上约定交付时间、交货地点、支付方式等交易细节。最后，在签署合同时，一

定要仔细阅读合同内容，注意条款的解释和定义，以便在争议解决时，有据可依。

第四段，避免合同中的陷阱

合同中常常会存在一些陷阱，我们必须认真避免。第一，要注意合同的有效期，不要在合同过期前妄图扩大等。第二，要注意对甲乙双方的权利、义务是否平等，不要存在单方面承诺一方的请客现象。第三，要注意商品质量和质量保证的规定，不要将产品售出后，为了判断品质或规格上的问题而造成不必要的麻烦。

第五段，结论

总结来讲，销售合同是商家与消费者之间最基本也最重要的契约关系，我们必须在购买商品时注意签订销售合同的规则，避免合同中的陷阱，让双方商户得到有效的保障，更好的保护自己的权益，从而维护市场秩序，促进稳定的市场发展。

购销合同上没有金额篇四

本人在销售工作中已经有几年的时间了，对于销售合同这方面，也积累了一点心得体会。今天，我要分享一下我的看法和体会，希望对初入销售行业的同行们有所帮助。

第一段：了解市场与客户需求是制定销售合同的重要因素

一个成功的销售合同，要从市场以及客户需求两个方面考虑。市场需求是关键，而客户需求更为核心。因此，在制定销售合同之前，必须仔细分析市场，了解市场上同类产品的价格和市场销售情况。此外，也必须深入了解客户的需求和要求，并根据这些信息来完善销售合同，以确保销售的顺利进行。

第二段：清晰的条款可以避免合同纠纷

一个合同的目的是为了规范买卖双方的交易行为，确保交易的顺利进行。因此，在编写销售合同时，一定要把买卖双方的权利和义务规定得尽可能明确。在条款中，应包含商品的名称、数量、交付时间、交付方式、保修条款及售后服务等内容，以保障双方的合法权益，并避免可能发生的合同纠纷。

第三段：合规合法是制定销售合同的重要保障

当制定销售合同时，必须遵守相关的法律法规。要注意的是，不同行业、不同商品销售的法律法规是不同的。因此，在制定销售合同时，要仔细学习相关法律法规，确保自己编写的合同合规合法。此外，也要特别注意保护自己的知识产权和商业秘密，尤其在涉及敏感和高风险领域时。

第四段：灵活性是销售合同的另一重要特点

不同的客户、市场和情况都有着不同的需要，合同内容要针对不同的需求和场景制定。同时，也必须根据市场情况和客户反馈不断修订销售合同。项目中遇到的许多问题和潜在问题，在合同中留一定的空间，用不同方法解决，都是比较好的选择。灵活性是制定销售合同的另一重要特点，也是考验销售能力和商业谈判技巧的关键。

第五段：总结

一份完美、有效的销售合同是一个销售过程中至关重要的文件。在制定销售合同时，一个销售人员要充分了解市场和客户需求，并保持灵活性，同时，也要遵守法律法规，以确保交易的顺利进行。总之，润物无声，制定销售合同也是如此，设身处地去理解客户需求和行业规则，积极与客户沟通并不断完善销售合同，最终实现销售成功的目标。

购销合同上没有金额篇五

甲方：

乙方：

甲、乙双方经友好协商，就位于镇政府旁龙天地产开发项目（下简称本案）项目事宜现就有关细节，达成以下条款，双方共同遵守：

在本合同有效期限内，甲方委托乙方为本案之国内物业销售独家总代理。符合当地政府部门规范要求的《商品房买卖合同》的文本由甲方提供，若需修改，需经甲方书面同意。乙方应按照与甲方所商定并经甲方签章认可的售楼价格进行销售。

本合同自签订之日起生效，代理期从合同签订之日起到20xx年6月10日止。如经双方书面同意，可延长合同有效期限。

甲方委托乙方代理之部分为本案之全部住宅楼及车位。

诚意金、正式定金、售房款均由甲方收取。

1、合同有效期内，由乙方售出着。

2、合同有效期内，由甲方售出着。

3、买方与乙方签定预约单后，除买方之原因外，甲方不得以任何理由拒绝与买方签定《商品房买卖合同》，否则该户视同售出，甲方仍应向乙方支付相应之佣金。

1、甲方承诺给予买方总价款40%-70%之1至30年银行按揭，非经甲、乙双方书面换文同意任何一方不得随意更改。

2、店面、车位亦应享有总价款50%以上之1至20年银行按揭。

1、一次性付款。（签约付90%，交房前15日付10%。）

2、住宅首付30%至60%，银行按揭为总价款之70%至40%。店面、车位首付50%，银行按揭为总价款之50%。

1、本案之广告费由甲方支出。

2、本案之总广告预算以物业总值的0.8%为准，但不包括现场售楼处及实品屋装修、家具、设备及房展会参展费用。

甲方责任及义务：

1、甲方负责向乙方提供有关工程及销售和政府文件，甲方保证乙方按甲方委托进行的所有销售均系符合政府有关的合法行为。

2、甲方负责提供销售所需的图纸及其他文件并就上述图纸文件的有效性、真实性负责，供乙方向客户推广时使用。

3、甲方提供售楼中心的办公设备，含办公桌，椅，电话。传真机，复印机，电脑，打印机，饮水机等设备及必要的文具及销售道具、沙盘模型□3d影视等。使用期间维保费用由甲方负责。

4、甲方负责支付销售中心的电话费用及饮水票等日常开支。

5、甲方应及时对乙方在销售中面临的困难给予必要的协助，并对乙方就销售事项或与销售相关的其他事项的征询给予及时的答复。

6、营销现场除销售人员由乙方提供，其余人员由甲方提供。

7、营销现场销售人员服装和住宿由甲方提供。

乙方责任及义务：

1、负责营销人员招聘及培训，基本工资及佣金；

2、负责销售价格建议及制定；

3、负责营销现场管理制度；

4、负责开盘前销售策略建议；

5、负责开盘流程建议。

1、甲方同意按销售项目的销售均价为 元/平方米，超出均价的部分作为乙方之销售溢价，甲方得80%溢价，乙方得20%溢价。

2、甲方同意给予乙方之销售佣金，为本合同有效期内，售出住宅各单位销售总价的0.8%。

3、本合同签定后从乙方销售人员正式进场起前三个月销售人员及技术人员费用由乙方负责，如超过三个月未开盘，则乙方的销售人员及技术人员费用甲方按每个月叁万陆仟元人民币整补贴给乙方，乙方不用返还该费用。

4、买方如在本合同有效期内预缴定金，虽《商品房买卖合同》于本合同有效期后一个月内签订，亦应视同成交，甲方仍应支付乙方该户之佣金。

5、项目开盘如乙方销售业绩超过可销售面积50%（含50%），甲方给予乙方伍万元人民币整作为奖励。

买方签订《商品房买卖合同》并交付首期购房款，视为成交，甲方应每月与乙方结算一次佣金（乙方不提供发票及税点）。

乙方于每月30日之前提供佣金请款明细单，甲方审核后，于次月5日之前以转帐支付佣金。否则，次月乙方将直接收取客户定金，冲抵本期应得佣金。

第十二条 经甲方与买方签定《商品房买卖合同》后，双方依所订之合同内容相互负责，与乙方无涉。

第十三条 本合同自签定之日起生效，非经双方书面同意，任何一方不得擅自更改或解除本合同；否则违约方应赔偿对方因此产生的所有损失；本合同有效期内，如有增减之条款，均应经双方书面同意后始生效。若合同解除或合同期满，甲、乙双方需互相返还财务，结算佣金，乙方应在合同解除或合同期满之日起三天内撤出售楼部，将售楼部及甲方原投资在售楼部的设施交还给甲方。

本合同签订后双方如有争议，应以物业所在地之有关单位进行协调，调解不成则以物业所在地之法院为诉讼单位。

本合同一式肆份，甲、乙双方各执贰份，双方签字后即生效。

立合同之：

甲方：

代表：

乙方：

代表：

购销合同上没有金额篇六

卖方： _____

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 本合同所指的货物自验收合格之日起，按_____ 年内免费保修，具体实施办法见产品保修卡；如是硬件本身的故障，免费上门服务；如是操作系统崩溃或受病毒、木马攻击及人为损坏方面的问题，需上门服务，卖方收取一定的服务费；送修免费。

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，由合同签订地人民法院受理。

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合同法有关规定处理。

买方：_____（签章） 卖方：_____（签章）

地址：_____

法定代表人：_____

委托代理人：_____

电话：_____