

# 2023年销售售后合同 销售合同的心得体会 (大全10篇)

合同的签订对于维护劳动者的权益、促进劳动关系的稳定具有重要意义。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。以下是我为大家搜集的合同范文，仅供参考，一起来看看吧

## 销售售后合同篇一

销售合同是商业交易中必不可少的一部分，可以帮助双方确立合作关系、规范交易内容和条款，从而达到降低风险、保障权益的目的。作为销售人员，签订销售合同是我们工作中不可避免的一环，本文将介绍我对销售合同的心得体会。

### 一、关注交易条款

在签订销售合同时，我们首先要关注合同中所包含的交易条款，包括商品数量、价格、质量标准、交货期限、付款方式等方面的内容。将条款确定清楚、明确可行、合理合法，有利于双方建立起相互尊重的合作关系，有利于双方放心合作。

### 二、注意条文精细

不同的交易对象和交易内容，所需要的销售合同也会有所不同。当我们准备签订销售合同时，必须注重合同的精细程度。比如，对于某些产品，可能需要专业的技术条款，对于有特殊属性的产品，如有特殊质量标准的食品，应有环保、安全等方面的关键性条款。我们应遵守法律法规，在准备合同文本时，注重每一个条款的文字表述和表达方式。

### 三、签订后的履约问题

合同签订是信用交易形式，要求合同双方严格遵守合同条款，没有任何违约行为。我们必须认真对待合同履行问题，当我们在合同履行过程中遇到问题时，应谨慎处理，及时与合作方进行沟通，共同解决问题。合同中履约问题的解决要通过合同条款、帮助或协商解决两种方式来解决。通过前期人际关系的建立，了解合同签订对象的意图和需求，有助于减少后期营销成本的支出和合作时间等问题。

#### 四、强调保密性问题

合同通常涉及到双方的商业机密，尤其是涉及到商品的技术秘密、客户资源等。我们必须慎重处理合同保密性问题，特别在外部环境中避免泄露此类信息，以保护商家利益，维护商业信用。我们可以采取进一步的保密措施，比如使用加密技术和防火墙等保证合同和相关信息的安全性。

#### 五、注重合同维护

我认为，合同并非仅仅是简单的黑白条文，它应该是企业之间合作关系的纽带。我们在签订销售合同时，应该注重合同的定期维护和评估，及时根据双方合作的不同情况、新的市场环境和法律法规等因素进行合同修改，保证合同的有效性，并不断提升业务伙伴关系。

总而言之，销售合同对于企业在商务活动中起着至关重要的作用。我们必须注重条款精细程度、保证履约、维护合同有效性等方面，为企业合同的签订提供保障，为企业的成功贡献自己的力量。

## 销售售后合同篇二

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。

## 销售售后合同篇三

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合格产品及厂家所列举的一系列功效。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。

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

## 销售售后合同篇四

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。

## 销售售后合同篇五

为一方(简称为甲方，由\_\_\_\_\_先生代表);(地址)\_\_\_\_\_公司为另一方(简称为乙方，由\_\_\_\_\_先生代表);(地址)双方代表经过友好协商签订本合同。

第一条根据乙方要求，甲方同意按甲方提供的“凭规格买卖”(详见附件)，提供abc型气垫船\_\_\_\_\_艘，每艘\_\_\_\_\_万美元。于乙方支付本合同规定的预付款后\_\_\_\_\_

个月内交船。交船技术条件按本合同附件规定。关于本合同各期付款的日期，以签订本合同日期算起。

第二条本合同双方议定的总金额为\_\_\_\_\_..d.(大写: \_\_\_\_\_美元)该金额为\_\_\_\_\_艘abc型气垫船的fb价格。即在\_\_\_\_\_港口的交货价。总金额中不包括燃料、食品和培训等费用，但总金额包括下列费用：

(1)abc型气垫船的价格；

(2)abc型气垫船的系泊试验费，航行试验费及建造期间至签署交船证书之前的停泊码头费、船坞费和保险费等。

第三条

3.

1. 凡与履行本合同有关的发生在甲方境内的税收、关税手续费等由甲方负担。

3.

2. 凡与履行本合同有关的所有银行费用及在甲方国境以外的税收、关税、运输、保险、手续费由乙方负担。

第四条为了保证甲方能够连续进行生产，并履行合同规定的支付进度，乙方同意下列付条款中规定的义务。

4.

1. 本合同的总金额以美元现汇支付。本合同的总金额的支付时间和美元金额如下：

4.

4.

3.

4.

4.

4.

5.

4.

6. 每期付款乙方在二

(2) 周前委托乙方银行开立经甲方银行通知的以\_\_\_\_\_为受益人的不可撤销的信用证，乙方根据甲方即期汇票支付每期货款。

## 第五条

5.

1. 本合同的abc型气垫船在建造过程中的检验，由甲方检验部门负责。甲方将提前1个月通知乙方派代表参加试航验收。如乙方届时不能派出代表参加试航，甲方将验收证件交予乙方，验收证件对双方均有效。

5.

2. 本合同的abc型气垫船在完成试航和验收，以及乙方在履行了合同规定的义务之后，双方代表即签署交船证书。证书一式四份，双方各执两份，并由甲方申请办理海关放行手续。

此时□abc型气垫船转移至乙方，此后所发生的风险和费用由乙方负责。

## 第六条

6.

2)个月，自abc型气垫船交船证书签字之日算起。

6.

2. 在保证期内，凡属制造质量和所用材料而产生的缺陷，甲方负责进行修理，或更换有缺陷部分。

6.

3. 甲方对于正常合理磨损和使用不当所造成的损坏，均不负赔偿责任。

## 第七条

7.

1. 双方有义务对本合同保密，未经对方许可，不得将本合同内容泄露给

第三国。乙方保证不向别国转让合同规定的产品和资料。

7.

2. 凡属与本合同有关的通知和函电，应采用秘密方式，通过住在本国的\_\_\_\_\_渠道直接送交本合同有关方面之机构。

## 第八条

8.

1. 在本合同履行期间，双方对发生的任何意见分歧均应以友好协商的原则解决。

8.

2. 本合同用英文书就正本两份，各执一份。本合同自双方代表签字之日起，立即生效。

8.

3. 本合同所有附件均为本合同不可分割的组成部分。甲方代表：

2. 舱室名称对照表；

3. 机械部分备件和专用工具供应明细表；

## 销售售后合同篇六

销售代理合同是一个重要的商业合同，它关系着代理商和厂商的利益，也关系着消费者的权益。因此，对于销售代理合同的管理和执行，必须保证合法、公正、严谨。在办理销售代理合同案件中，我们应该如何加强管理，维护各方权益？本文将结合实际案件，分享一些心得体会。

### 第二段：认真审核合同

在销售代理合同签订过程中，合同审核的重要性不容忽视。我们必须仔细审查每一项条款，对于不合法或不利于代理商权益的条款，必须予以调整。同时，要把握好合同的平衡点，

在维护代理商权益的同时，也要考虑到厂商合法的利益。只有这样，才能保证合同的公正性和稳定性。案件中曾出现过代理商因对合同条款不熟悉，将某项合同权利免除了的情况，后来争议才发生。因此我们在审查合同时，要清楚了解每一项权益的含义，千万不能轻易放弃代理商的权益。

### 第三段：维护代理商合法权益

在合作期间，我们应该督促厂商履行于代理商的承诺，包括价格、销售量等承诺。任何一方违反承诺，都有可能引发争议。除此之外，代理商在合作中所获得的利润也应得到充分保障。我们应定期对厂商的销售情况进行调查，对销售数量不足或价格波动等情况进行及时纠正，确保代理商的利益受到保护，减少代理商因合作而产生的损失。案例中曾发生过一个代理商因厂商恶意违约，导致代理商财产损失，从而导致案件逐渐扩大的情况，我们必须在合同履行过程中，及时发现、处理这种问题，避免代理商权益受到侵害。

### 第四段：规范销售操作

在销售代理合同执行过程中，我们必须保持言行一致，在销售操作过程中要坚守法律底线，避免违反相关规定。注意销售过程中的信息公开，不得故意隐瞒或虚构信息，做到真实、准确。同时，我们也要制定良好的销售政策和培训计划，帮助代理商提高销售水平，提高忠诚度。对于销售操作中出现重大问题，以及代理商造成的违规行为，及时进行处理，以避免产生不良影响。

### 第五段：加强协同配合

销售代理合同执行过程中，各方之间应该加强沟通与协调，共同努力维护好权益。协作配合是解决合同争议的关键，我们要做到依据合同约定，尽可能在有利于各方利益的前提下解决争议，并且保持合同履行的平衡。如果争议无法得到妥

善解决，我们可以尝试通过调解、仲裁以及法律诉讼等方式寻求最终解决方案。

结论：

销售代理合同管理和执行是一个系统性的工作，需要各方共同努力，才能实现平衡、公正、合理地保护各方权益。我们必须加强管理，严格执行，遵循法律规定，规范操作，加强配合，从而提供持续而稳定的商业服务。通过以上的分享，相信每一个人都能更好地管理销售代理合同，为商业社会的发展做出更有价值的贡献。

## 销售售后合同篇七

甲方：

乙方：

为搞好产品的市场销售管理工作，保护双方的合法权益，甲、乙双方本着平等自愿、互惠互利的原则，经友好协商，就产品代理销售有关问题达成如下协议：

一、甲方授权乙方在地区成为甲方健达强力风痛贴产品的独家经销商，乙方必须严格遵守甲方相关政策和规定。

二、经销品种、代理价、首次货量等：

品名规格零售价代理价首次货量

健达强力风痛贴120盒/件138.00元/盒元/盒件

三、甲方的责权：

1. 甲方负责提供质量合格的产品以及销售产品的合法手续。



2. 合同期内甲方确保乙方的独家经销权，有义务协助乙方查处外区域向乙方区域内的冲货问题。
3. 甲方承担产品运输至乙方经销地的运输费用。
4. 合同签订后，乙方如在三天内不提货，或三个月内没有二次提货者，乙方在约定区域内的代理权自然取消。
5. 为严格规范市场，保护代理商利益，甲方实行市场保证金收取制度。市场保证金元，合同期满或双方同意终止合同时，乙方退还产品营销手续及委托手续，甲方返还乙方保证金。

#### 四、乙方的责权：

1. 乙方负责产品在约定区域的市场开发与销售，并承担销售过程中的一切费用。
2. 乙方不得以任何借口向本合同约定以外的区域销售，否则甲方有权随时终止，并责成乙方补偿被冲货方的所有损失(冲货量零售价的三倍)。
3. 乙方在销售过程中必须遵纪守法，一切触犯法律及违规行为等，责任由乙方自负。
4. 乙方拥有甲方其它产品在约定区域内优先代理权。

#### 五、结算方式：产品一律执行款到发货。

七、甲方在收到乙方货款三个工作日内发货，如乙方需货量较大(一次性提货200件以上)，应提前10天向甲方提供书面要货计划。

#### 八、招商政策作为合同的一部分具有同等法律效力。

九、如发生争执，由双方协商解决，如协商不成，按合同法

有关规定处理。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执壹份，双方签字盖章后方可生效。有效期自年月日至年月日。

甲方： 乙方：(签名)

签字： 身份证号：

地址： 地址：

电话： 电话：

传真： 传真：

邮编： 邮编：

20\_\_年正规产品销售合同范本

合同编号： \_\_\_\_\_

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

甲方拥有自主知识产权的专利产品\_\_\_\_\_，现乙方愿以自身优势帮助甲方开展该产品的销售。经甲乙双方友好协商，本着平等互利的原则，达成如下协议：

## 销售售后合同篇八

买方： \_\_\_\_\_

地址： \_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_

买方和卖方经协商，一致达成如下条款：

## 2. 规格

1) 净重（克/只□□?\_\_\_\_\_g

2) 型号：?\_\_\_\_\_

## 3. 包装

1) 每箱\_\_\_\_\_包。包装箱为纸箱

3) 净重（公斤/箱□□?\_\_\_\_\_kg

4) 毛重（公斤/箱□□?\_\_\_\_\_kg

4. 质量：通过欧洲ce认证及德国tuv认证

6. 价格：人民币\_\_\_\_\_元/包，卖方负责包送到买方公司。

7. 总值：人民币\_\_\_\_\_元

8. 付款方式：买方于每月最后一个工作日向卖方通报当月销售数量，卖方将根据实际销售情况派专人核查，买方于次月第一个工作日向卖方支付货款。

9. 违约责任：买卖双方任何一方违约，另一方有权根据《中华人民共和国民法典》以及《\_\_\_\_\_》和《\_\_\_\_\_法》提出赔偿要求。

10. 《经销协议》为本合同的附件

买方：\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_

签字：\_\_\_\_\_

## 销售售后合同篇九

在市场经济发展的今天，销售代理合同已经成为了一种常见的市场行为。但由于销售代理不当或者合同缺乏规定，常常会导致各种经济纠纷。经过一系列的案件办理和总结，我对于销售代理合同办案有了更深刻的认识和感悟。

### 第二段：销售代理合同的规定

销售代理合同是通过双方协商达成的，用于规范代理销售行为，明确权利和义务的一种合同。合同中应当明确代理商的商品种类、价格、退换货条款、促销规则等细节，以及双方的违约责任和补偿等内容。制定合同需要考虑市场环境、双方利益、法律规定等多个维度，确保双方权益得到保障。

### 第三段：销售代理合同的纠纷及应对

在销售代理过程中可能出现的纠纷主要包括代理商与供应商之间的利益分配、供应商未能履行承诺等问题。在这种情况下，应当及时对合同条款进行解读。然后再通过协商或进行仲裁，尽量避免涉及法律诉讼，以节约时间和成本。

### 第四段：销售代理合同的实际操作

销售代理合同的操作需要注意几个方面。首先，要明确代理品牌质量和售后服务。其次，要充分了解市场价格和市场需求，以保证销售量。第三，要制定相应的合同草案，尽可能覆盖细节，避免模糊不清的情况发生。最后，要及时进行追踪和监控销售情况和供应商情况，及时处理问题。

## 第五段：结语

销售代理合同办案是长期的工作，需要不断总结经验，不断学习新知识。在今后的工作中，我将进一步加强对于合同条款的敏感度和理解度。并且在实际操作中不断总结经验，提高工作效率和专业水平。同时我也推荐大家在合同的签订中给予合同文本的重视，健全的合同可以在不同情况下给予你不同层次的保护。

## 销售售后合同篇十

甲方： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_

签订日期： \_\_\_\_\_

根据《\_\_\_\_\_》经双方协商，签订本合同并信守下列条款，共同严格执行。

序号

名称

型号

品牌

数量

单价

小计

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

合计：（人民币大写元整）

一、交提货地点：\_\_\_\_\_；交货期：\_\_\_\_\_个工作日。

二、验收方法：甲方收到货后清点数量，如对数量有异议，在三天内发电报向乙方提出，否则作默认。

三、货款结算方式及期限：\_\_\_\_\_。  
税款：已含税（\_\_\_\_\_发票）。

五、本合同依法签定，经甲乙双方盖章和代表签字，即具有法律效力，双方必须全面履行。如因故需变更或解除，需经双方协商一致，另立协议，任何一方违反本合同条约，均按《中华人民共和国\_\_\_\_\_》和有关规定承担一切经济责任。

六、其它约定事项

1. 传真盖章视为有效。

2. 甲方货款未付清前，货物无条件归乙方所有。

七、本合同自签订之日起生效。

甲?方:

乙?方:

电?话:

电?话□?□fa\_\_\_\_\_□□

开户行:

开户行:

帐?号:

帐?号:

地?址:

地?址:

代表签字（盖章）：

代表签字（盖章）：