# 团队销售合同范本(必备7篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-03-27

*团队销售合同范本1甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_本着友好合作、诚实信用、互惠互利、共创品牌的原则，甲乙双方通过友好协商，特签订本合同。>一、销售区域及时间甲方同意将...*

**团队销售合同范本1**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经营地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着友好合作、诚实信用、互惠互利、共创品牌的原则，甲乙双方通过友好协商，特签订本合同。

>一、销售区域及时间

甲方同意将系列产品在（区域）的销售权授予给乙方，销售期限为年月日至年月日。

>二、补货、结算及运输方式

1、乙方根据销售情况，在每次补货前应将所需货品种类及型号、数量等信息提前十天通知甲方，以便甲方及时进行货物准备。

2、甲乙双方采取经销方式进行销售的，具体方式是：甲方收到乙方货款后，按乙方的要求将产品交付给乙方，或乙方以预付款的方式由甲方在每次发货前按货值进行抵扣。采取代销方式进行销售的，每月日结算上月销售款，乙方按照实际销售额和约定的供货折扣将销售款打入甲方指定的帐户。

3、甲方交付地点为，甲方负责货物运到乙方指定的托运站，其他费用乙方自行承担，调换货品运输费由乙方承担。

4、凡属乙方承担的运输，运输费、保险费若由甲方事先垫付的，甲方在乙方的货款中扣除。

5、乙方收到货物后，如发现货物与随行送货单有异，应在48小时内以书面形式通知甲方查证，逾期不通知的则视乙方无条件认可该单货物数量和金额。

>三、甲方责任：

1、甲方向乙方出具独家销售证书，维护乙方经销区域内的权益，提供乙方运作市场所必须的文件资料及必要的产品检测报告，提供包括文字、图片、影像在内的配套广告宣传资料。

2、甲方不得在乙方销售区域内再授权第三方进行产品销售。

3、甲方有义务派出市场管理人员协助并督促乙方进行市场开拓和售后服务工作，提供必要的市场指导和培训。

4、在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家代理商，只协助乙方在当地设立次级分销渠道。甲方按照行情制定乙方的代理奖励制度，按照制度乙方如没能完成甲方的代理销售额甲方有权取消乙方的代理资格或调整为次级代理商。

5、在给代理商供货当中保证其产品质量符合国家标准和行业标准。

>四、乙方责任

1、在销售区域内，乙方负责维护品牌的价格、形象、管理等方面的统一。

2、乙方保证每月向甲方提供各种产品当前库存量及销售情况。

3、乙方有义务配合甲方在终端市场的销售及宣传活动，并向甲方定期提供本区域市场需求，价格、信息、竞争产品的各种活动以及市场评估，用户信息反馈等，以便双方协作，共同研究市场策略。

4、在代理甲方期间，不得代理其它厂家同类产品，如被甲方发现，甲方有权终止与乙方的合作，并追讨乙方的商业违约法律责任以及商业赔款，所造成的一切社会负面影响，全权由乙方负责。

5、在合同期内，如果甲方发现乙方有窜货以及降价扰乱市场等行为，甲方将责令乙方限时整改，拒绝整改的，甲方有权取消乙方在该区域的销售资格，扣减所交纳的部分保证金；如乙方有仿造、伪冒甲方品牌产品，甲方将停止发货，并取消乙方在该区域的销售资格，所交纳的保证金不予退还，同时保留追究乙方法律责任的权利，并要求赔偿经济损失。

6、在开展业务过程中，乙方应忠实于甲方提供的各种资料，保证各种宣传准确无误，不得任意夸大和捏造，不得损害甲方的利益和市场形象，否则应承担由此引起的一切后果。

>五、合同续签：

本合同期满，若甲乙双方在自愿的前提下，在合同期满前30日协商续签，否则，至合同期满之日起本合同自动失效。在同等条件下，乙方有续签合同的优先权。

>六、保密条款：

1、本协议所涉及的各种文件，协议本身、技术资料、价格、图表等影响到双方利益，技术、商业秘密，双方均应严格保密，未经双方书面认可不得向第三者泄密。

2、乙方在业务活动中，牵涉到利益的各方，甲方同样有保密的义务。

>七、协议终止：

协议期满，乙方需解除协议，应将原授权书、协议正式文本等退还甲方，并拆除甲方品牌标志，并拍摄成照片寄回甲方，结清往来帐款后，持履约品牌保证全票据办理退还履约保证金手续。

>八、法律效力：

1、甲乙双方若发现对方的行为严重违反本协议条款、商业道德和法律规范或损害对方利益时，可以书面形式终止本协议的效力；

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止，但是乙方有优先续签权；

3、本协议未尽事宜，由双方友好协商解决。如协商不成，由签订合同所在地人民法院申诉；

4、本协议一式四份，双方各执两份，经双方签字盖章之日起生效（传真件有效）。到期终止后，如双方有意继续合作，可以续签。

5、本协议在履行过程中发生不可抗力事件致本合作协议不能履行或不能全部履行时，遭遇不可抗力事件的一方或双方均可部分或全部免责。但应在不可抗力事件结束后10天内，向对方说明理由并提供相关的证明文件。

6、协议生效：协议由双方法定代表人或委托代理人代表签字，并加盖公章后生效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：>\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_\_\_\_

**团队销售合同范本2**

甲方（委托方）：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（受托方）：\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《\_民法通则》、《\_合同法》的有关规定，甲、乙双方经友好协商就双方合作事宜达成如下协议：

>一、委托内容

甲方委托乙方全程策划、独家代理销售甲方产权所属的“\_\_\_\_\_\_\_\_”项目（下简称项目），该项目位于\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_路\_\_\_\_\_号，可售建筑面积约万平方米左右；该项目的商业和写字楼单位均为乙方独家销售代理销售范围，所有可销售物业均视为乙方业绩并可按本合同约定标准收取佣金。

>二、销售任务

1、甲乙双方约定，项目取得预售许可证并正式开盘后\_\_\_\_\_\_\_\_个月内乙方应完成项目推盘量（推盘量指项目具备销售条件并实际公开销售的物业面积）的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，项目正式开盘后12个月内乙方应完成项目推盘量的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方销售业绩以《房屋买卖合同》和《认购书》的销售面积为标准统计。

2、甲乙双方约定，项目在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日前取得预售许可证，如项目在正式开盘前未完全具备销售条件（指项目未取得预售许可证或其他销售手续不齐全），甲方对乙方的销售任务指标和完成时间随之顺延或不再生效。

3、如在约定时间内乙方未完成销售任务，甲方有权单方面解除本合同或要求乙方采取有效措施。甲方应支付乙方已经实现销售业绩对应的代理费。如甲方与乙方解约，甲方应支付乙方已经实现销售业绩（以购房合同和购房认购书的总金额为统计基数）对应的代理费。

>三、合同期限

本合同有效期自签订之日起至乙方完成本项目可销售面积的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%时，在乙方完成项目\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%销售率后，双方可协商终止本合同。

>四、策划、设计、代理费的相关约定

1、策划、设计、推广及销售人员基本费用；甲方同意自本合同生效后每月五号支付当月基本费用\_\_\_\_\_\_\_\_万元，至项目销售完毕的当月终止支付。

2、项目商业部分（包括酒店、写字楼、车库）销售代理费：

甲乙双方约定，本项目商业部分销售，乙方代理费标准为销售总额的2%，即甲方每月支付乙方当月商业销售总额的2%作为乙方代理费。

>五、销售代理费的结算约定：

1、甲乙双方每月结算一次，甲方同意在每月\_\_\_\_\_\_\_\_日前支付乙方上月的代理费。

2、客户交付部分首期款并签定购房认购书后的当月，甲方即应以实收购房款总额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

3、客户交付首期款并签定购房合同后的当月，甲方即应以购房合同的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

4、如由于获取预售许可证的时间超出上述约定时间\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个工作日并导致商品房买卖合同不能签定影响乙方结算的，甲方须按照购房认购书的总金额为计算基数，按约定代理费比例支付乙方代理费。

5、合同期内甲方不得再自行销售，所有销售成绩（包括项目团购部分及关系户购买）均计入乙方销售业绩，甲方均须按约定比例支付乙方代理费。

6、甲方支付代理费前，乙方可提供收据，甲方支付代理费后，乙方须开具正式发票。

7、甲方支付策划代理费只以对公转账进行：

帐户名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账户号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

>六、关于溢价代理费的约定

1、甲乙双方确定项目销售平均底价，如乙方实现的销售价格超过销售底价，价格超出部分对应的销售额部分，甲乙双方约定双方按\_\_\_：\_\_\_分配，即甲方分配\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方分配\_\_\_\_\_\_%，乙方分配的\_\_\_\_\_\_%即为乙方溢价代理费。

2、结算时根据每套实际成交价格与项目底价价格的差额，进行溢价代理费的结算，即乙方溢价代理费计算公式为：（实际销售价\_已销售面积—销售底价\_已销售面积）\_分配比例，乙方溢价代理费以客户签定的购房合同或认购书为计算依据。

3、甲乙双方确定项目销售平均底价为：本项目酒店销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米、写字楼销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米、项目商业部分销售平均底价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元每平方米。

4、甲乙双方约定乙方溢价代理费每季度结算一次，甲方同意在每季度末按约定溢价代理费比例支付乙方上季度的溢价代理费。

5、甲方不得对项目价格任意打折，如甲方对关系户打折成交价格低于甲乙双方约定的项目销售平均底价，则该部分的销售不计入双方计算溢价代理费的基数。

>七、甲方的权利义务

1、甲方应对委托项目的开发销售拥有合法手续，并负责履行购房合同中的卖方职责；项目相关法律纠纷由甲方负责。

**团队销售合同范本3**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方于\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，就乙方承接甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互利互惠，优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签订本区域代理销售产品合同模板书。具体条款如下：

>一、经双方确认

甲方的\_\_\_\_\_\_（此类产品皆适用）具有广阔的市场潜力和发展前景，甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售代理权，由乙方全权负责该地区的销售和售后服务。

>二、权利与义务

1、甲方

（1）甲方向乙方提供产品包装完好无损，并经乙方认可的样品品质的产品。

（2）甲方发货到\_\_\_\_\_\_\_\_\_市，此范围外的运输费由乙方承担。

（3）甲方按乙方订货量的比例免费提供公司统一的宣传资料。

（4）甲方推出新产品、调整市场价格必须提前通知乙方。

2、乙方

（1）乙方需在销售区域内尽力拓展客户，并严格执行甲方的产品政策和价格政策。

（2）乙方尽力维护甲方在当地的公司形象及产品的品牌形象。

（3）乙方应至少每一个月向甲方提供同行及同类产品的情况（包括一些广告资料、价格、销售情况和样品等），同时应向甲方汇报当地的市场情况和用户意见的详细报告。

>三、代理保证

1、为维护市场秩序，保护甲、乙双方的共同利益，甲方对乙方的代理权收取保证金人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，乙方严禁跨区域窜货，对有跨区域窜货行为的乙方，甲方将取消其代理资格，本合同将自动终止，同时不予退还市场保证金。

2、甲方不得在乙方代理区域内另设其他代理或经销商。如出现上述情况，甲方须退还乙方保证金，乙方有权立即终止代理合同及得到相应补偿。

3、乙方在代理期间若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商，退还乙方保证金。

4、乙方在代理经营甲方产品的同时，必须禁止经营其他对甲方有竞争有冲击的同类产品。

5、乙方在合同期满后，如无需续约，在无违反本合同条款情况下，可终止合同，但乙方不得在一年内代理或经营与甲方有同类或对甲方有冲击的产品。

>四、退换货

1、为服务广大消费者，乙方在代理区域内经营，若消费者不满意或证实属产品质量问题，甲方需无条件提供退换货。

2、代理期间如因产品滞销，乙方要求退换货，在提货日起三个月内，外包装完好情况下，甲方酌予协助办理，来往运费由乙方承担

>五、销售定额

1、\_\_\_\_供货价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/公斤，乙方的首批订货量最低为\_\_\_\_\_\_\_\_\_公斤，甲方给予乙方\_\_\_\_\_\_个月的试销期，试销期内至少应达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_元的销售额。

2、试销期满，乙方完成甲方要求的最低销售额，本合同正式生效，否则终止。

>六、签定本合同后

如果\_\_\_\_\_\_天内没有开始执行购货和销售，则本合同自动作废，如果连续\_\_\_\_\_\_个月内未继续购货者，可考虑取消其代理资格。

>七、本合同另有不尽事项由甲、乙双方共同协商解决。

本合同一式两份，具有同等法律效应，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**团队销售合同范本4**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、代理区域：

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省（市）部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、代理产品：

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌系列客车。

三、代理指标：

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆。

四、代理价格：

1、代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2、甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17％增值税由甲方承担。

五、付款方式：

合同签订后，甲方先付车款的20％定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务：

1、积极在代理区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2、合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3、甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4、车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5、甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代理区域内的销售。

七、乙方的责任和义务：

1、自本协议签订之日起，乙方如在甲方代理区域内直销乙方产品（标配），其售价不得低于代理价。

2、保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3、产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4、积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代理区域内设立特约维修站。

5、乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法：

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以内的（含），按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％提取服务费，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_\_\_\_\_％提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日止。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**团队销售合同范本5**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就甲方代理乙方指定产品在指定地区推广、销售等合作事宜达成如下协议：

一、代\_\_\_\_区域：

乙方授权甲方作为乙方产品\_\_\_\_\_\_\_\_\_客车在\_\_\_\_\_\_\_\_\_省（市）部分地区的授权经销商，具体区域为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

二、代理产品：

甲方代理销售乙方产品：\_\_\_\_\_\_\_\_\_牌系列客车。

三、代理指标：

甲方在代理期限内，年销售必保指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆，争取指标为\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆。

四、代理价格：

1、代理价格：以乙方公布的价格表的代理价为准。

2、甲方代理销售乙方产品，产品价格为价格表中的销售价格与代理价之间。按标配车辆，甲方最高售价不得超过乙方价格表的销售价格，最低销售价不得低于代理价，否则甲方自行承担由此造成的经济损失。超过代理价部分全额返还，如需乙方开具发票，17％增值税由甲方承担。

五、付款方式：

合同签订后，甲方先付车款的20％定金，乙方安排生产，提车一次性付清余款。

六、甲方的责任和义务：

1、积极在代\_\_\_\_区域内宣传，推销乙方产品，根据市场的需求，及时向乙方反馈信息，并统一宣传口径。

2、合同签订后，须按约交付定金，甲方提车时一次性付清余款。不得截留乙方货款，否则视违约处理。定车后，非乙方原因要求退车的，所交定金不予以退还。

3、甲方不得私自同意用户改变车型结构，在不影响车辆技术要求和整车结构的情况下，若需局部改变，必须经乙方技术部门同意后，方可签订合同。

4、车辆底盘、发动机出现问题，应在底盘、发动机生产厂家当地三包服务站解决，车身出现问题，与乙方联系或在当地设立的特约维修站解决，甲方应协助处理。

5、甲方积极为需购乙方产品的客户办理购车按揭付款业务，以促进乙方产品在代\_\_\_\_区域内的销售。

七、乙方的责任和义务：

1、自本协议签订之日起，乙方如在甲方代\_\_\_\_区域内直销乙方产品（标配），其售价不得低于代理价。

2、保持宣传口径一致，积极维护双方的利益和声誉，不得泄露双方的商业机密。

3、产品或配置价格调整时，须及时函告甲方。否则由此造成的经济损失，甲方不承担责任。

4、积极做好产品的售后服务工作，甲方年销售乙方产品达\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上，可申请在代\_\_\_\_区域内设立特约维修站。

5、乙方在收到甲方定金后，严格按销售合同条款的要求安排生产，按期保质地交付车辆。

八、奖励办法：

甲方购置乙方客车按规定销价执行。甲方完成销售\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以内的（含），按所定购车辆的实际车价的\_\_\_\_\_\_\_\_\_％提取服务费，完成\_\_\_\_\_\_\_\_\_辆以上的按购车价\_\_\_\_\_\_\_\_\_％提取服务费。未完成指标，按同比率进行结算兑现，每月结算一次，同时由甲方出具服务费发票。

九、未尽事宜，双方友好协商解决。

十、协议一式四份，双方各执二份，自签字之日起生效，有效期从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签约地点：\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**团队销售合同范本6**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

丙方：\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙、丙三方经友好协商，以自愿、平等互利为原则，就乙方经销甲方之“\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品，丙方作为乙方的担保人，三方达成如下协议：

>一、甲、乙双方的权利义务

1、甲方是“\_\_\_\_\_\_\_\_”系列产品的供应商，乙方是经销商。

2、销售范围：甲方指定乙方在省市区内销售甲方产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3、乙方作为甲方的经销商，应尽经销商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，需达到a、b店100%覆盖率，批发店80%覆盖率，如有新的a、b店及批发店诞生，也应及时接洽和供货，并确保不出现缺货现象。甲方也应保证供应足够的货源。

5、产品的品种、型号、规格、花色由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

6、运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将产品发运到乙方所属地区火车站的运费，而乙方将负责货物在当地火车站到乙方仓库的一切装卸杂费；使用其他运输方式的另行约定。

7、货物残损、退换：乙方在验收时发现短少或包装上有缺陷，导致影响销售，应立即于送货单上注明，并请送货的部门签名作证；乙方有义务提供有关单证给甲方，以便甲方向保险公司索赔，如乙方没有注明或不履行提供单证义务的，甲方视乙方为全部签收正确。

如发生产品质量问题不能销售时，经甲方质检部门检验并出具证明，凭有关证明由甲方为乙方换货，换货一般三个月统一进行一次，具体日期另行通知。对于由于乙方保管不慎或保管不符合食品规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

8、付款期限及欠款上限：

⑴自收货当天算起30天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

⑵乙方最多可以拖欠甲方货款为元，超过此限额的货款，不受以上条款约束，乙方取货时得立即付给甲方。

9、乙方要接受甲方的工作指导，必须定期于每月的日向甲方提供销售报告、客户资料。该日也是双方核实乙方销售额的基准日。

>二、乙方的特别义务以及奖励

1、保持甲方产品所有规格两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2、配合行动：当甲方在当地进行产品推广活动资源时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3、价格控制：乙方可享受甲方的经销商供货价，乙方须保证按甲方规定的二级批发商供货价及零售商供货价给零售商及批发商。同时，乙方有义务控制其供应的零售商按甲方建议零售价售给终端消费者

(二级批发商供货价、零售供货价、零售价由甲方另行通知)

4、对乙方的优惠：

乙方作为经销商，可以享受比出厂价低的折购。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以打的折扣。

此外，以双方核实乙方销售额的哪天为准，按乙方的销售额与甲方所要求的销售额比较，达到或超过甲方所要求的销售额，乙方可以享受当月乙方销售总额的2%的奖励(以货代款)。如未达到甲方所要求的销售额乙方享受奖励为：乙方的销售额(a)与甲方所要求的销售额(w)比，乘以乙方当月销售总额的2%，即：(a÷w)\_a\_2%(以货代款)

>三、合同的变更及终止

1、经友好协商，甲、乙双方可以变更合同。

2、乙方如连续三个月不能达到甲方所定下的销售目标，甲方视乙方为自动终止本协议。

3、本协议期满后，由三方协商是否续签本协议。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_丙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**团队销售合同范本7**

甲方：

乙方：

甲乙双方经过友好协商，根据《\_民法通则》和《\_合同法》、《著作权法》、《软件保护条例》的有关规定，就甲方加盟乙方销售系统达成协议，并承诺共同遵守。

第一条合作的含义

第二条甲方的承诺

(一)甲方在中国境内销售和推广甲方提供的软件，并负责向FlashDSO使用者收取费用。

(二)甲方提供特定的渠道使乙方方便了解FlashDSO的销售和推广情况。

(三)甲方保证对乙方提供的FlashDSO不做本协议以外目的的任何使用。

第三条乙方的承诺：

(一)乙方必须是FlashDSO的合法著作权人，并对FlashDSO拥有独立的发行权、传播权。

(二)乙方必须保证FlashDSO不侵犯任何其他同类软件的著作权。

(三)乙方同意甲方在中国境内销售FlashDSO。

(四)乙方必须保证FlashDSO在使用中不会对客户端计算机系统造成任何破坏。

(五)乙方提供3个月免费质量保证，逾期后收取材料费。

第四条合作期限

本协议自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日签署，一经双方签署，有效期限最低为一年，自甲方向乙方提供FlashDSO并经乙方接受之日起计算。一年期间届满，甲方可随时书面通知乙方退出合作，乙方接到甲方通知后，无条件停止FlashDSO的推广和销售。甲方未向乙方发出退出合作书面通知，则乙方认为甲方同意本协议继续有效。

第五条销售利益的支付

甲方的代理费为70%的原价，以人民币作为计算单位，提货时需预付总额的90%。每月15号结款如遇公休日自动往后延迟，甲方将支付剩下10%的款额。

第六条违约责任

甲方不能按时支付乙方本协议所涉软件销售利益的，乙方有权解除本协议退出合作，但必须将退出的合理原因书面通知甲方。

第七条本协议自乙方向甲方提供符合要求的软件并被甲方接受之日起生效

第八条本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

第九条本合同的签订地为深圳

第十条双方因本协议发生不可调和的争议，应提交深圳市仲裁委员会进行仲裁。

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！