# 销售开发合同范本(优选5篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-01-16

*销售开发合同范本1甲方：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独家销售事宜达成一致意见，并共同遵守履行。一、销售产品的的规格、价格、数量、金额等：首次订购产品数量合计金额(人...*

**销售开发合同范本1**

甲方：

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独家销售事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

一、销售产品的的规格、价格、数量、金额等：

首次订购产品数量合计金额(人民币大写)：\*元，￥ \*元

二、 甲方特许乙方代理区域： 省 市 县(区)

三、乙方首批进货量不得低于 吨，年销售目标约定 吨。乙方在本年度 月 日前从甲方购进产品不少于 吨，否则甲方不承担本协议约定的义务， 并有权终止本协议。

四、甲方权利与义务：

(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权益行为的处臵权利;

(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)为维护乙方区域代理权益，甲方不得以任何方式向乙方区域内的任何单位或个人提供乙方所代理的产品的义务;

(6)保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货的义务;

(7)负责提供乙方正常销售所需的相关文件和宣传资料的义务;

**销售开发合同范本2**

委托方：\_\_\_\_\_\_，以下简称甲方；

法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_；

研究开发方：\_\_\_\_\_\_\_，以下简称乙方；

法定代表人或负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

依据《\_合同法》的有关规定，经双方当事人协商一致，签订本合同。

1.项目名称：\_\_\_\_\_\_\_\_。

(注：本参考格式适用于新技术、新产品、新材料、新工艺及其系统的研究开发活动。)

2.本技术开发项目在国内外的现状、水平及发展趋势：\_\_\_\_\_\_\_。

3.本研究开发成果应达到的技术水平\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.甲方的主要义务：

(1)向乙方支付约定的项目投资(包括研究开发经费和报告。合同约定研究开发经费的一定比例作为科研补贴的，可以不单列报酬)

项目投资总额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

其中：设备费\_\_\_\_\_\_；材料费\_\_\_\_\_\_\_\_；

能源费\_\_\_\_\_\_\_\_；试验费\_\_\_\_\_\_\_\_；

试制费\_\_\_\_\_\_\_\_；安装费\_\_\_\_\_\_\_\_；

调式费\_\_\_\_\_\_\_\_；文件编制费\_\_\_\_\_\_；

(2)按照如下方式分期支付上述项目投资：\_\_\_\_\_\_\_\_。

(注：当事人通常可以选择下列支付方式：①实报实销的方式；②一次总算，分期支付，包干使用的方式；③“研究开发经费”+提成费的方式)。

(3)在合同生效后\_\_\_\_\_日内向乙方提供下列技术背景资料和原始数据：

(4)甲方应向乙方提供如下的协助事项\_\_\_\_\_\_\_。

(5)甲方应当及时进行如下事项接受研究开发成果\_\_\_\_\_。

(注：如果合同中有专门的约定，委托方还有义务向研究开发方提供下列协助；提供研究开发样品、模具、根据应用目的和工艺可能提出明确的技术经济指标，对样品进行加工、测试；对工艺装备的安装、调试和维修，以及组织成果技术鉴定等等。)

5.乙方的主要义务：

(1)认真制定和实施研究开发计划。

本研究开发项目的计划和速度(分阶段解决的主要技术问题、达到的目标和完成的时间)如下：\_\_\_\_\_\_。

本研究开发项目所采用的主研究、试验方法和技术路线(包括工艺流程)如下：\_\_\_\_\_\_\_。

(2)合理使用研究开发经费。乙方对研究开发经费的使用，应专款专用，不得挪作他用。

(3)\_\_\_\_年\_\_月\_\_日前在\_\_\_\_\_地向甲方交付约定的研究开发成果(注：当事人可以约定采取下列一种或者几种方式提交研究开发成果)；

①产品设计、工艺规程、材料配方和其他图纸、论文、报告等技术文件；

②磁带、磁盘、计算机软件；

③动物、植物新品种、微生物菌种；

④成套技术设施。

(4)提供下列必要的技术指导和技术服务工作\_\_\_\_\_\_\_。

注：如果合同中有专门的约定，研究开发方还有义务向委托方提供下列协作事项：提供技术咨询服务(如市场预测、价值工程、可行性论证等)；对委托方人员进行技术培训；提供有关新的技术发展状况的情报资料；协助制定有关操作、工艺规程；提出技术开发总结报告或组织成果技术鉴定；此外，在不妨碍自己研究开发的正常工作的情况下，有义务接受委托方对自己履行合同和经费使用情况的检查。当事人双方除应履行上述各自主要义务外，还可以约定在合同的订立和履行过程中承担相互不断地通报合同履行情况的义务。尤其是那些对合同的订立或履行有妨碍的情况，如遇到情报交流上的障碍、技术风险以及研究开发经费超支或盈余等等)。

6.甲方的违约责任：

(1)甲方迟延支付研究开发经费，造成研究开发工作停滞、延误的，乙方不承担责任。甲方应当支付数额为投资总额\_\_\_%的违约金。逾期一定期限不支付研究开发经费或者报酬的，乙方有权解除合同，甲方应当返还技术资料或者有关技术成果补交应付的报酬，支付数额为项目投资总额\_\_\_\_%的违约金。

(2)甲方未按照合同约定提供技术资料、原始数据和协作事项或者所提供的技术资料、原始数据和协作事项有重大缺陷，导致研究开发工作停滞、延迟、失败的，甲方应当承担责任，但乙方发现甲方所提供的资料和数据有明显错误而没有通知甲方复核更正和补充的，应当承担相应的责任。甲方逾期二个月不提供技术资料、原始数据和协作事项的，乙方有权解除合同，甲方应当支付数额为项目投资总额\_\_\_%的违约金。

(3)甲方逾期二个月不接受工作成果的，乙方有权向合同外第三方转让或变卖工作成果。

7.乙方的违约责任：

(1)乙方未按计划实施研究开发工作的，甲方有权要求其实施研究开发计划并采取补救措施。乙方逾期二个月不实施研究开发计划的，甲方有权解除合同。乙方应当支付数额为项目投资总额\_\_\_%的违约金。

(2)甲方将研究开发经费用于履行合同以外的目的，甲方有权制止并要求其退还相应的经费用于研究开发工作。因此造成研究开发工作停滞、延误或者失败的，乙方应当支付数额为项目投资总额\_\_\_\_%的违约金并赔偿损失经甲方催告后，逾期二个月未退还经费用于研究开发工作的，甲方有权解除合同。乙方应当支付违约金或者赔偿因此给委托方所造成的损失。

(3)研究开发成果部分或者全部不附合合同约定条件的，乙方应当返还部分或者全部研究开发经费，支付数额为项目投资总额\_\_\_%的违约金。

8.研究开发成果的归属和分享：履行本合同所完成的研究开发成果的专利权归\_\_\_\_\_方所有。

注(1)：取得专利权的一方通常应允许另一方免费实施该项专利并可以优先受让该专利权。)

注(2)：如果双方当事人没有就该研究开发成果申请专利的意图，双方可以对该非专利技术成果的使用权和转让权作出约定；如果合同没有约定，视双方都有使用和转让的权利，但是，根据法律规定，研究开发方在将技术成果交付委托方之前，不得向第三方转让。)

注(3)：如果当事人依据互利有偿的原则，运用工业产权规范中常见的“普通许可、排它许可、独占许可”等方法，就可以比较圆满地体现出“权限与投资”之间的关系。即：

①委托方向研究开发方支付了部分研究开发经费和报酬的，可对技术成果(包括专利技术和非专利技术，下同)享有免费普通实施权；研究开发方自己保留使用权和向第三方转让的权利。

②委托方向研究开发方支付了全部的研究开发经费和报酬的，可对技术成果享有优先实施权；研究开发方在约定的期限或范围内，自己可保留使用权，但不得向第三方转让该成果。

③委托方除了向研究开发方支付了全部的研究开发经费和报酬外，还支付了约定的“独占费用”的，则可在合同规定范围内对研究开发成果享有安全的使用权和转让权(独占权)；研究开发方自己不得使用亦不得向第三方转让该技术成果。

注(4)：委托方如果有意获得该技术成果完整的专利申请权或专利权，也可以根据协商一致、平等有偿原则与研究开发方另外订立专利申请权或专利转让合同。

9.保密条款：

本合同有效期内，双方当事人应对下列技术资料承担保密义务\_\_\_\_本合同期满后\_\_\_年内，双方当事人应对下列技术资料承担保密义务\_\_\_。

10.技术风险的承担：

在履行本合同中，因出现无法克服的技术困难，导致研究开发失败或部分失败的，由此造成的风险损失由\_\_\_\_方负担。

当事人一方发现前款所列可能导致研究开发失败或部分失败的情形时，应当及时通知另一方并采取措施减少损失。没有及时通知并采取适当措施，致使损失扩大的，应就扩大的损失承担责任。

11.验收的标准和方法：\_\_\_\_\_。

12.合同争议和解决办法如下：\_\_\_\_\_\_\_\_。

13.有关名词和术语的解释：\_\_\_\_\_\_\_\_。

本合同自双方当事人签字盖章之日起生效。

甲方负责人(或授权代表) 乙方负责人(或授权代表)

签名：\_\_\_\_\_(盖章) 签名：\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_ 签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字地点：\_\_\_\_\_\_\_ 签字地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方担保人(名称)：\_\_\_ 甲方担保人(名称)：\_\_\_\_

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

负责人(或授权代表) 负责人(或授权代表)

签字：\_\_\_\_\_\_\_(盖章) 签字：\_\_\_\_\_\_\_(盖章)

签字时间：\_\_\_\_\_\_\_ 签字时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签字地点：\_\_\_\_\_\_\_ 签字地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_

**销售开发合同范本3**

甲方：

身份证号：

住址：

乙方：

身份证号：

住址：

为维护当事人合法权益，根据《\_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、合作内容

本项目生产、销售由乙方自主研制的\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品。首批生产\_\_\_\_\_\_\_\_件，以后批产品生产量根据市场销售情况待定。

>二、合作期限

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日到\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，共\_\_\_\_\_年。

>三、合作体制

在甲方框架内成立由乙方组建，甲方派员监督的\_\_\_\_\_\_\_\_产品项目部，其权限为负责本项目产品的生产、销售及售后服务。项目部设立独立账户，实行独立核算。

>四、知识产权的使用

本产品的生产、销售可使用乙方提供的注册商标。也可以使用甲方所提供的商标及冠名。

>五、权益平衡

1、自本协议签订之日起，乙方不得独立或以任何方式与第三方合作生产、销售\_\_\_\_\_\_\_\_产品。

2、甲方从合作之日起，按月向乙方提供资金\_\_\_\_\_\_\_\_万元，持续时间不超过\_\_\_\_\_个月，且该资金纳入本项目产品的生产总成本。

>六、甲方职责

1、提供本合同项目生产、销售及售后服务的所需资金，前期投入不低于人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元的基本运作资金，在本协议签订生效后的\_\_\_\_\_\_\_个工作日内存入开列的\_\_\_\_\_\_\_\_项目部的独立账户内，实行专款专用，保证该资金的投放与生产、销售及售后服务的进程同步，并即时派出财务人员管理并建立独立的账目，及时制作月报及年报等财务文件交双方备案。

2、提供本项目产品必需的生产场地。

3、监督本项目产品的生产、销售及售后服务的全过程。

4、与乙方共同制定项目产品的销售计划、共同进行本项目产品的销售及售后服务工作。

5、与乙方共同做好产品销售资金的回笼工作。

6、负有对本项目产品的技术、生产及销售等资料及信息的保密义务。

>七、乙方职责

1、负责制订生产实施方案，并按照实施方案组织生产。

2、负责项目产品的生产技术、技术升级、技术更新换代及产品质量保证。

3、与甲方共同制定本项目产品的销售计划，共同进行产品的销售及售后服务。

4、与甲方共同做好产品的货款的回笼工作。

5、对项目部独立账号中的资金运作进行监督。对项目部独立财务核算及财务文件进行监督、审核。

>八、利润分配

1、本项目的税后利润分配的前提为：在甲方收回初始投入资金的\_\_\_\_\_%后。

2、本项目的税后利润分配比例为：甲、方双方各占\_\_\_\_\_%。

3、甲、乙双方每期所得的利润扣除\_\_\_\_\_%留作本项目发展基金外，其余\_\_\_\_\_%应及时划入各自账户。

>九、争议的解决

甲乙双方如有争议，则双方友好协商。如不能解决，则提请\_\_\_\_\_\_\_\_市仲裁委员会仲裁。

>十、违约责任

任何一方违约，应赔偿另一方由此所受的全部损失。

>十一、本协议一式\_\_\_\_\_\_\_份，同具法律效力，甲乙双方各执\_\_\_\_\_\_\_份。

甲方（签字）：

签订地点：

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

乙方（签字）：

签订地点：

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

**销售开发合同范本4**

发展商： （以下简称甲方）

地 址：

电 话：

代理商：（以下简称乙方）

地 址：

电 话： 传 真：

甲乙双方经友好协商，本着“诚实守信、互惠互利”的合作原则，依据《\_合同法》及其相关法律、法规的规定，订立本合同。

第一条：委托事项及内容

甲方将其投资开发的位于项目，委托乙方在甲方允许的 代理区域实施销售。

代理商：乙方按照甲方销售政策和销售价格代理销售并获取提成，规定考核指标为每月销售额不低于 万元。

第二条：项目概况

本项目由 组成，建筑面积共计约 万 平方米,（面积最终以政府相关部门实测的建筑面积为准）。

第三条：委托期限

委托期限自 年 月 日至年 月 日（试运营期），委托期限自年月日至 年 月 日止（委托考核期）。前二个月内为销售代理试运营期，第二个月为考核月，试运营期通过甲方的考核后方可成为委托销售代理商，届时甲方向乙方出具当地代理授权委托书。

第四条：委托销售价格

委托销售价格在销售初期详见甲方提供的印有甲方印章之附件：海印长天《授权销售价格表》，甲方保证乙方的销售价格与甲方销售现场的销售价格是完全一致的。甲方可根据市场情况随时调整价格，调整后的价格详见印有甲方印章之附件：海印长天《授权销售价格表》。

第五条：合作方式

1.乙方为公司性质者需提供营业执照、法人机构代码证、法人身份证影印件各一份交于甲方；乙方为个人者需提供身份证影印件、个人的户籍证明原件、当地房产证影印件或当地政府公务人员出具的担保函、担保人身份证影印件各一份等能证明乙方资质及经济能力的文件。

2、由乙方提供本项目的售楼卖场（注：乙方可利用现有销售中心，售楼中心内可同时销售其它项目，但必须保证本项目沙盘的摆放及安排至少二名专职销售人员实施各项销售作业），费用由乙方承担；

3.乙方负责按照甲方提供的设计要求进行销售中心甲方项目的包装、装饰、模型制作，费用由甲方承担，乙方提供电话、传真等售楼业务所需用品；

4. 乙方售楼中心应按照甲方项目的包装设计电子文档设计，甲方负责给乙方提供业务培训支持，甲方驻场支持人员当月工资由甲方承担，同时乙方提供住宿；

5.乙方负责向承购方催交房款，并在购房客户交清首付款之日交齐甲方银行规定的按揭资料等，甲方全力配合。

6.甲乙双方达成代理关系后，经甲方培训合格后，甲方授权乙方一个销\_账号（附加加密钥匙一把）及项目公示夹一套，交于乙方时乙方须缴纳押金伍佰元整于财务部，在甲乙双方解除合同时，乙方退还加密钥匙及公示夹时，甲方退还乙方全额押金。

7.销售控制管理办法：销售总控制设在甲方销售部，乙方在成交之前应登陆销\_查看待售房源，成交房源经甲方总控传真签字认可为准。否则引起的重复销售问题由乙方负责。乙方的客户界定根据乙方在销\_上登记的客户名单及登记时间为准。

8.乙方不得以任何甲方的名义向客户直接收取购房款项，客户购房款应直接交给甲方财务部门或甲方财务部门指定的银行帐户，乙方超越权限向客户收取的款项，甲方不予认可，相关法律责任由乙方承担。

9.甲方给于乙方前贰个月作为市场预热期，甲方对乙方不作为业绩指标考核。

第六条：甲方责任与权利

1、在约定期限内甲方要求乙方提交有关销售策划报告，确认后由乙方组织实施。

2、甲方有权要求乙方在委托代理范围内从销售的角度提供书面意见和建议。

3、甲方有权要求乙方每月向甲方汇报销售进度状况及调整销售策略和意见。

4、甲方负责向乙方成交之客户直接收取房款，乙方不得以任何形式收取房款。

5、甲方与乙方共同审定销售执行方案。

6、甲方保证该项目土地使用权、房屋权属等一切相关手续文件合法、真实、清晰，没有任何债权债务纠纷及其他违法行为，如因此给乙方或购房者造成损失的，由甲方承担赔偿责 任。

7、甲方销售策略及价格调整及时通知乙方，乙方应在甲方认可的范围内进行项目的宣传推广与销售。

8、甲方应按合同约定按时向乙方支付代理费用。

9、甲方须每月出具乙方已销售总额的证明材料予乙方。

10、甲方承诺给予各个代理区域的项目销售优惠政策平等。

11、甲方要求乙方每一地区必须保证二人（含二人）以上通过甲方现场培训考核，培训期间培训人员的吃住由甲方承担。

第七条：乙方权利与责任

1.乙方应保障其具有履行本合同的主体资格和能力；

2.乙方定期向甲方报告业务进展情况，做好客户信息反馈工作，定期总结并根据市场动态向甲方建议调整销售策略，并及时答复甲方查询；

3.乙方业务人员薪资、奖金、补贴及交通费用、售楼处内电话费、水费、电费等相关费用等均由乙方负担；

4.乙方如认为甲方提供的销售策略、价格等一系列行销措施需调整或变更均须事先向甲方报告并经甲方书面同意后方可实施；

5. 乙方销售现场应按照甲方要求在醒目的位置张贴《授权委托书》，并负责向购买方催收房款。

6、乙方在本地做促销活动时，甲方应提供协助工作。如房展会及各种宣传性公益活动等。

第八条：代理费及提取方式

1.代理费率：

在乙方完成月考核200万销售额指标的情况下，按3%计提代理费率；月销售额超出400万，售出单元按成交金额的4%计收代理费；若乙方在没能完成月考核指标的情况下，售出单元按成交金额的2%计收代理费，项目广告推广费用均不含在上述代理费中。

2.代理费率的计算：

乙方当月代理费=当月售出单元合计合同总额×当月计提代理费率。（代理费用以客户首付款到位签定购房合同，乙方协助准备好贷款资料，银行审核无误为准，放可结算佣金）

3.结算时间：

双方商定每月5日为代理费结算时间。每月1日，乙方向甲方提供当月销售统计，扣除上个月退房已结代理佣金，双方共同确认后，甲方于每月5日向乙方支付当月代理费的90%，剩余10%在次年一月底前扣除退房已结代理佣金后一次性结清。乙方结算代理佣金以乙方提供的发票结算，若无发票者，由甲方代扣相关税金。

4.业绩的界定：

1)一次性付款：按成交价全款到达甲方帐户，并签定购房合同为准。

2)银行按揭付款：甲方项目取得预售许可证的在客户交齐总房款的30%首付款到达甲方帐户，并提供银行认可的买受人所有按揭资料为准；在项目未取得预售许可证前，在客户交纳不可退大定金贰万元的，既认定乙方代理成功，甲方按成交合同额予以乙方佣金结算；

第九条： 广告推广及费用界定办法

1、甲乙双方达成代理关系时，甲方首次免费提供宣传单页五万份甲方可提供一定的推广支持。

2、甲方协助乙方每月在乙方代理区域举办两次或两次以上推介会或促销活动，乙方负责组织人员，活动所需要的礼品、物料由甲方免费提供。

第十条：目标考核管理办法

甲方对乙方的工作进行月度目标考核管理：

1、 成交合同金额考核指标：考核指标为每月不低于200万元。

在双方签定合同后的考核月度内，本考核指标按照甲方收取到乙方客户壹万元/套的定金为准。

2、到访现场客户数量指标：

在月度考核内，乙方保证每月实现到场看房的客户不少于30批，看房团人员及乙方随团人员午餐由甲方免费提供（30元/位标准），乙方须向甲方提供看房团人员名单一份，以便双方佣金结算参考；看房团人员若有需在胶南留宿者甲方可协助乙方联络住处，费用由乙方承担。

3、如果乙方月度没有完成以上任何一项指标，即视为本月没能达成考核指标，成交部分的代理费用按照成交额的2%进行结算。

4、乙方如果连续两个月均没有达到月均100万的销售额，甲方有权单方面终止本合同。

第十一条： 退定与退房

客户在交过不可退的选房定金或房款后，发生退定或退房行为，如果因为甲方原因，乙方不承担责任（不计佣金）。如因乙方原因，由乙方承担责任，乙方在该客户购买行为中

收取的代理费可在下期结算时扣还给甲方。如遇客户无理（无法律依据）退定、退房，所没收的定金或所罚违约金，双方按照6：4（甲方60%）比例分配。

第十二条： 其它事项

1.若乙方应甲方特别授权，在超出本合同约定权限的情况下完成对外销售的，甲方仍须按合约给付相应代理佣金于乙方。

2在甲乙双方合作过程中如遇到不可抗力时，甲乙双方互不追究责任。

第十三条：争议解决

若因本合同发生纠纷，双方应协商解决，协商不成，任何一方均可向甲方项目所在地人民法院提起诉讼。

第十四条：本合同自签字之日起生效，其附件、补充文件、备忘文件与合同具有同等法律效力。

第十五条：本合同共 柒 页 壹 式 叁 份，甲方 贰 份，乙方 壹 份。

第十六条：附件

1）代理公司来客登记表；

2）代理佣金结算表；

3）代理公司代理区域广告推广申请表；

4）项目物料备品交接双方确认单；

甲 方： 乙 方：

代表签字： 代表签字：

**销售开发合同范本5**

权利人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称为甲方）

地址：

风险提示：

签订前对合作对象的审查，有助于在签订合同的时候，在供货及付款条件上采取相应的对策，避免风险的发生。

注意，了解合作方的基本情况，保留其营业执照复印件，如果合作方是个人，应详细记录其身份证号码、家庭住址、电话。了解这些信息有利于我方更好地履行合同，同时，当出现纠纷的时候，有利于我方的诉讼和法院的执行。

被授权方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称为乙方）

地址：

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《\_合同法》，双方本着诚信、开拓市场、互利互惠、共同发展的原则达成协议如下：

一、销售关系

1、甲、乙双方根据本合同确立销售关系，不经甲方书面特别授权，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。

四、销售目标

1、乙方在本合同有效期限内进货金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元/年。

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。

风险提示：

应就对账方式、确认形式，以及付款时间、开具发票等事项进行约定，以防双方在实际履行过程产生分歧，甚至诉讼纠纷。

作为供方，应特别注意在销售合同中对需方货款支付时间、金额（应明确是否为含税价）进行明确约定。建议在合同中约定要求需方支付一定金额预付款或定金（不能超过合同总金额的20%），供方才予以发货，或者在合同中约定供方收到需方支付的货款全款后发货。

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

风险提示：

一般货物毁损、灭失风险随货物所有权转移面转移，属于动产的货物在所有权交付时转移。如：在合同中约定交货地点为供方的仓库，则意味着该货物一旦出库，其毁损、灭失的风险则转移到需方处，因此，在签订合同时，对于交货地点的选择上，应慎重对待。

如果货物送往本地，当明确约定送货地点，这关系到纠纷处理时法院的管辖；如果货物送往外地，则尽量不要写明，而应争取约定由本地法院管辖。

此外，合同中应列明收货方的经办人的姓名(签名样本)。这样做的目的是防止经办人离开后，对方不承认收货的事实，给诉讼中的举证带来困难。

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。

风险提示：

应对送货、签收、验收事项进行约定，特别是在发货人或收货人为一方当事人指定的第三人时，一定注意留存发货单、签收单等交易凭证并备注，以防另一方在结算、支付货款、发生质量问题时不承认存在前述交易。

为保障供方的合理利益，一般应在销售合同中对需方进行产品检验的时间进行限制规定，即在限定时间内如需方未提出质量问题，则视为检验合格。同时，在机械设备的销售中，同时建议约定需方在质量检验（验收）合格之前，不得使用产品，否则，视为验收合格，供方对此后的质量问题不再承担责任。

4、提货验货：乙方提货时，货物破损低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_‰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\_\_\_\_\_\_\_\_\_‰，应凭铁路部门和保险公司有效证明文件\_\_\_\_\_\_\_\_\_日内书面通知甲方，甲方协助乙方进行索赔，超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_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、甲方的权利和义务

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、义务

（1）甲方提供的产品必须符合\_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，货号和批次确定）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、乙方的权利义务

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、义务

（1）乙方必须指派专人负责甲方产品的销售，合同签订后\_\_\_\_\_\_\_\_日内，组建\_\_\_\_\_\_\_\_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。

（3）产品销售应严格执行双方签订的产品通路价格，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。

（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。

（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产品授权销售合同产品授权销售合同。

（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。

风险提示：

作为供方，应在合同中明确需方延期付款的违约责任，同时还应根据供货情况对需方货款的支付进程、期限等进行必要的控制，如发生需方货款迟延支付、差额支付等情况，应视情况追究其违约责任，减低风险。

另外，违约金的数额不应过高亦不宜过低，过高可能会有被仲裁机构或法院变更的风险，过低则不利于约束买受人。因此，建议交由专业律师协助处理。

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《合同法》的相关规定执行。

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、乙方签订的各类合同和约定。

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\_\_\_\_\_\_\_份、甲方、乙方各持\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

风险提示：

对于一些常年合作的供销企业，每次供货都签订合同是件很繁琐的事情。双方可以签订一份常年销售合同，以消除前述烦恼。

但是，即使签订了常年销售合同，考虑到每次购销的产品规格、价格、数量均不相同，每次交易的具体事项是以经双方签字确认的订单为准，因此，应特别注意留存交易凭证及货款结算凭证并妥善保管。

甲方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日

乙方：

法定代表人：

联系方式：

签约时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_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！