# 如何写保险销售团队激励口号简短(5篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-06-11

*如何写保险销售团队激励口号简短一甲方:统一社会信用代码：通讯地址：乙方：统一社会信用代码：通讯地址：风险提示：仔细审查合同相对方是否具有签约资格和履约能力，避免相对方恶意欺诈或无力履行合同而导致损失。在签约前应保留对方的营业执照复印件并尽量...*

**如何写保险销售团队激励口号简短一**

甲方:

统一社会信用代码：

通讯地址：

乙方：

统一社会信用代码：

通讯地址：

风险提示：

仔细审查合同相对方是否具有签约资格和履约能力，避免相对方恶意欺诈或无力履行合同而导致损失。

在签约前应保留对方的营业执照复印件并尽量通过工商部门查询了解其真实情况，还可以通过电话、网络查询，最好亲自上门察看一下，尽可能多地了解对方的资格、信用状况、留意对方的营业执照是否年检，是否是假执照、单位经营(办公)场所和登记的是否一致，股东构成如何，是否有不良记录，要求提供经审计的财务报告来判断经营状况等。

根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规之规定，买卖双方经过协商，确认根据下列条款订立合同，以兹共同遵守执行。

风险提示：

合同订立应采取书面形式并使用比较标准的合同范本或采用自己一方提供的范本。因为非书面形式在发生纠纷时不好确定责任，也为免被人利用进行欺诈，订立合同应尽量采用书面形式。

合同的内容应合法，且能充分保护自身权益，避免不利条款。根据合同双方力量的对比，尽可能争取相对有利的合同条款，不要签义务多、责任重、权利少的一边倒的合同。仔细审核合同主要条款是否齐全，力求用语准确、清晰、避免歧义，严防笔误、涂改。

序号货物编码配置及规格单位单价(rmb：元)数量总价(rmb：元)

1

2

合计

1、质量与技术标准：

产品的质量技术标准为产品制造商(下称原厂商)制定的质量技术标准。

买方已知悉上述标准，并确认采用该标准的产品。

风险提示：

对于购货方提出的特殊包装方法应当引起足够的重视。包装物是否回收，包装的合理标示、包装物的商标印制、标识的著作权等问题都应按国际相关法律规定在合同中予以明确。

2、产品包装：

(1)有原厂包装的，按原厂包装标准;

(2)没有原厂包装的，按卖方包装标准进行包装。

风险提示：

应明确约定付款的时间。模棱两可的约定会给合作方找到拖延付款的理由。如约定“乙方在收货后一次性付清款项”，此约定只有始期，即“收货”，无终期，即到底是收货后当日/当时支付款项，还是收货后一日/两日/十日内付清?应该有明确的始期和终期。

1、本合同到货日期为：合同生效起\_\_\_\_\_\_\_个工作日内。

2、本合同实际支付金额为人民币(大写)\_\_\_\_\_\_\_。

3、甲方给乙方的付款方式：()支票;()电汇;()银行汇票;()lc;()t/t。

4、本合同付款方式：\_\_\_\_\_\_\_。

5、甲方未付齐货款全款(100%)之前，货物所有权归乙方所有。

6、定金：\_\_\_\_\_\_\_。

1、货物的运输和运输过程中的保险由\_\_\_\_\_\_\_方负责办理，费用由\_\_\_\_\_\_\_方承担。

2、乙方负责在将货物交付给甲方。甲乙双方应对货物共同验收，随货物箱内所提供的单据作为验收的标准，乙方供应货物在数量、质量和包装上符合生产厂家的规定，则视为乙方交货完成，交货后的风险责任由甲方承担。

风险提示：

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。经办人签收亦视买受人签收。重新委任签收人，须提交留有其签名的收货授权书。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。

因现在企业人员的变动较为频繁，当对方更换新的经办人时，应当要求对方提供授权委托书。对于送货到外地的卖方来说，应特别注意应尽量要求对方付清全款后再卸货，以防止外地买方卸货后不再支付余款，置于“货款两飞”的尴尬境地。

3、甲方发现收到的货物与规定的不符，应在货物到达之后\_\_\_\_\_\_\_个工作日内向乙方提出书面异议，乙方在收到异议后应在合理期间内根据产品的具体情况协助甲方解决，直至验收合格。甲方怠慢行使该项权利，视为产品验收合格。

1、双方约定由于水灾、火灾、地震、台风、战争、海关检查、进口手续及厂商供货延迟等不可抗拒的原因，导致合同不能全部或部分履行(或适当履行)的，免除相应的违约责任。

2、受到上述免责事项影响的一方，应在\_\_\_\_\_\_\_天内通知另一方。

3、如果受上述免责事项的影响，使本合同义务之履行延迟的时间超过\_\_\_\_\_\_\_天，则任何一方均有权解除合同而不承担任何后果，也可由双方协议采取其他补救措施。

风险提示：

质量不符合合同约定，通常违约方应按照合同总金额的\_\_\_%向守约方支付违约金。违约责任中是否包括预期利润，可以综合交易的实际的情况，约定违约方违约时须赔偿守约方的预期利润，约定的预期利润可以得到法院的支持。

根据合同法规定，当事人一方违约时，守约方只能向违约方主张违约金和经济损失的一种，既主张违约金又主张赔偿损失的一般不会得到法院的支持。

1、甲方逾期付款的，应每日向乙方支付合同总价款\_\_\_\_\_\_\_分之\_\_\_\_\_\_\_的违约金。

2、乙方逾期交货的，应每日向甲方支付合同总价款\_\_\_\_\_\_\_分之\_\_\_\_\_\_\_的违约金。

如履行本合同期间发生争议，甲乙双方应本着友好的方式协商解决，协商不成的，双方同意交由\_\_\_\_\_\_\_人民法院管辖，由败诉方承担律师费，交通费等相关合理费用。

风险提示：

在合同履行中出现问题，应积极主张自己的权利，并保留相关证据。如发现对方当事人的资信有问题，应要求对方提供担保。积极行使诉权保护自己的权利，以便因超过诉讼时效而蒙受损失，即及时提起诉讼或仲裁。

1、甲、乙双方应保守通过签订和履行本合同而获取的对方之商业及技术秘密，包括本合同文本，相关技术文件、相关数据，以及其他有关信息。

2、就本合同订立及履行过程中的问题或与本合同有关的问题，一方作出有法律效力的意思表示，应以书面形式作出，加盖本方公章，且向对方送达，对方应\_\_\_\_\_\_\_个工作日内回函，否则视为无效。

3、本合同一式\_\_\_\_\_\_\_份，双方各执\_\_\_\_\_\_\_份，具有同等法律效力。

4、本合同自甲乙双方签字盖章后生效。

甲方：(盖章)

委托代理人：

乙方：(盖章)

委托代理人：

签订地点：

签订时间：

**如何写保险销售团队激励口号简短二**

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

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

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

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

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

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

甲、乙双方经平等协商，以自愿、平等互利为原则，在真实、充分地表达各自意愿的基础上，根据法律规定，就乙方代理销售甲方之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列软件产品，双方达成如下协议，并由双方共同恪守。

一、定义

除非本合同的条款或者内容中另有规定，下列名词应具有如下意思：

1.软件产品：指业已进行商品化工作的、公开发表过的、且甲方作为权利人或权利受让人能够进行授权销售并能够提供技术支持和服务的软件，包括该软件的可执行程序和有关文档等;

2.代理销售：指根据《计算机软件保护条例》第十八条规定的，软件著作权人或者权利受让者许可行使展示、销售软件产品的权利，代理销售包括代销或经销;

3.代销：是指甲方授权乙方销售其产品，产品销售完以后或按照双方约定的期限与乙方结算，乙方可随时将未售完的货物退回甲方的合作方式;

4.经销：是指甲乙双方按照下列条件结算的合作方式

(1)货到付款;

(2)按月结算，即每月底结算当月或在其它约定日期结算约定日期前一个月内的进货;

(3)按批结算，即每批进货时结算上批进货。

(注：上述结算方式由双方协商在补充协议或附件中选择一种。)

5.双方：指甲方和乙方的合称;

6.补充协议：指主合同的补救条款，与主合同具有同样的效力。

二、甲、乙双方的权利义务

1.甲方是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列软件产品的供应商，乙方是代理销售商。

2.销售范围：甲方指定乙方在\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_区内销售甲方软件产品，但甲方保留在此区发展新客户的权利。

3.乙方作为甲方的代理销售商，应尽代理销售商的责任。在上述区域应按甲方销售策略销售要求，尽最大努力将甲方软件产品售进所有的大、中、小型零售客户及二级批发客户，如有新的零售店及批发店诞生，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。

4.软件产品的品种、数量由订单、收货单确定，最终以收货单为准。

5.运输及运费计算：使用铁路运输的，甲方将以软件产品到岸价的形式向乙方供，即甲方负责将软件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。

6.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。

如发生软件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\_\_\_\_\_\_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规定而导致的质量问题，甲方不予换货。

7.付款期限及欠款上限：

a.自收货当天算起\_\_\_\_\_\_天内，乙方要将所欠货款付给甲方。

b.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。

8.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。

三、乙方的特别义务以及奖励

1.保持甲方软件产品所有品种两星期销售的库存，甲方有权要求乙方进行库存增减调整。

2.配合行动：当甲方在当地进行软件产品推广活动时，乙方有义务提供人力和借货服务。

3.价格控制：乙方可享受甲方的代理销售商供货价，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：

乙方作为代理销售商，可以享受零售价\_\_\_\_\_\_\_\_\_折的折扣。乙方要货时一次性以现金、支票或汇票结清，在出货时即可以享受零售价\_\_\_\_\_\_折的折扣。

此外，乙方可以享受当月的奖励按照合同附件规定计算。

四、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\_\_\_\_\_\_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，由双方协商是否续签本协议。

五、违约责任

1.对于乙方的以下行为，甲方可随时中止或终止本协议，如乙方违约(例如存在以下前三项的任一行为)，则追究乙方的违约责任：

a.乙方超越销售范围销售甲方软件产品;

b.乙方违反了结算规定，货款超过了规定的付款期限未支付;

c.乙方每月的销售额连续\_\_\_\_\_\_个月未能达到甲方要求的销售额;

d.乙方经营遇到巨大困难或管理发生实质性变化，如由他人承包、可能破产，导致甲方的权利无法得到保障时。

2.本协议发生争议，双方以友好协商的方式解决，协商不成时，可申请仲裁或由甲方所在地人民法院管辖，依法处理。

六、附则

1.本协议有效期：自本协议签定后自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止。

2.本协议一式两份，双方各执一份，签名盖章后即生效。

3.本合同未尽事宜，双方另行签订补充协议。

4.乙方收货人员确认书是本合同的附件。

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

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

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写保险销售团队激励口号简短三**

合同号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电报挂号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电传：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

买卖双方同意按下列条款由买方购进，由卖方出售下列商品，订立本合同：

1.货物情况

————————————————————————————

2.合同总值：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

3.包装：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4.保险：由卖方按发票金额110%投保。

5.唛头：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

6.装运口岸：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

7.目的口岸：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

8.装运期限：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

9.付款条件：买方应通过买卖双方同意的银行，开立以卖方为受益人的、不可撤销的、可转让和分割的信用证。该信用证凭装运单据在\_\_\_\_\_\_\_\_\_银行见单即付。该信用证必须在\_\_\_\_\_\_\_\_\_前开到卖方。信用证有效期为装船后15天在\_\_\_\_\_\_\_\_\_到期。

10.装运单据：卖方应提供下列单据。

(1)已装船清洁提单;

(2)发票;

(3)装箱单;

(4)保险单。

11.装运条件：

(1)载运船由卖方安排，允许分批装运，并允许转船;

(2)卖方于货物装船后，应将合同号码、品名、数量、船名、装船日期以电报通知买方。

12.索赔：卖方同意受理因货物的质量、数量和(或)规格与合同规定不符的异议索赔，但卖方仅负责赔偿由于制造工艺不良或材质不佳所造成的质量不符部份。有关安装不当或使用不善造成的索赔或损失，卖方均不予受理。提出索赔异议必须提供有名的、并经卖方认可公证行的检验报告。有关质量方面索赔异议应于货到目的地后3个月内提出，有关数量和(或)规格索赔异议应于货到目的地后30天内提出。一切损失凡由于自然原因或属于船方或保险公司责任范围内者，卖方概不受理。如买方不能在合同规定期限内将信用证开出，或者开来的信用证不符合合同规定，而在接到卖方通知后，不能按期办妥修正，卖方可以撤销合同或延期交货，并有权提出赔偿要求。

13.不可抗力：因不可抗力不能如期交货或不能交货时，卖方不负责任。但卖方必须向买方提供中国国际贸易促进委员会或其他有关机构所出具的证明。

14.仲裁：凡因执行本合同或与本合同有关事项所发生的一切争执，应由双方通过友好协商方式解决。如不能取得协议时，则在被告国家根据被告国家仲裁机构的仲裁程序规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方具有同等的约束力。仲裁费用，除仲裁机构另有决定外，均由败诉方负担。

15.其他：对本合同之任何变更及增加，仅在以书面经双方签字后，方为有效，任何一方在未取得对方书面同意前，无权将本合同规定之权利及义务转让给第三者。

自本合同签订后，以前有关本批交易的函电均作为无效。

16.备注：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

买方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_卖方(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写保险销售团队激励口号简短四**

我们将按照保监局下发的“十二五”规划的各项发展要求，结合自身实际，围绕分公司总经理室的具体要求，坚持固强、抓弱、补缺、创新的总体工作思路，在转变思维上做文章，在科学发展上使狠劲，在人才建设上动脑筋，努力完成分公司下达的年度指标，确保支公司的各项建设在原有的良好基础上有新的提升。

(一)不断转变思维观念，增强发展信心

强化危机意识，增强发展的紧迫感。面对竟争激烈的市场环境，公司一大批中支公司、四级机构的崛起对我们的生存空间带来了从未有过的挑战，我们将在支公司广泛开展危机教育，进一步健全支公司内部绩效考试制度，真正把业绩与生存相挂勾，从而最大限度的调动工作的内在动力。强化创新意识，培树真抓实干的工作作风。在新的一年中，我们将结合\_\_公司的实际情况，针对车险规模大，效益基础差的问题，采取业务培训、难题会诊、专家指导、政策引领等有针对性的发展措施来提高效益，保持支公司业务的可持续的跨越式发展。强化换位意识，全面提升支公司的服务形象。保险的竞争已经是服务的竞争，在新的一年里，我们将把服务的观念认真落实到每一笔业务中，细化服务流程，明确服务内容，规范服务质量，通过我们的服务来获得客户的认同，获得品牌的效应，获得市场的机会。

(二)不断优化经营结构，实现科学发展

继续抓好车险业务。车险业务是我们的主打业务。但如何使车险业务降低赔付、产生效益一直是我们亟需突破的瓶颈，在新的一年里，我们将根据对车险业务的统计数据，进一步执行分公司核保的管理规定，保优限劣，达到提高车均保费、减少赔付率，力争车险业务成为有效益的龙头险种一是要巩固老客户，做好车险的续保工作，充分发挥“全城通赔”的服务优势，力争将续保率维持在50%以上，其中长期客户续保率维持在90%以上;车队业务及团车业务维持在80%以上;4s店的续保业务维持在30%左右。二是要继续以营运车辆为主，使其成为车险发展的主渠道。三是要积极开拓新的车险渠道，我们计划20\_\_年将拓展2-3个车险渠道。重点拓展非车险市场。一直以来优质的非车险业务其市场竞争非常激烈，\_\_公司的华东电网及中电投业务，由于英大公司成立后份额的增加，使我支公司的业务受到了影响，保费规模明显减少。20\_\_年我们除了要继续争取做好非车险的续保工作以外，还要积极开拓新的非车险增长点，这对我们的经营核算和控制风险具有重要的作用。我们计划重点发展“信用险+车险”的联动业务，积极争取信用险的保费规模，力争在非车险业务续保的基础上，使非车险保费规模上个新的台阶，确保保费规模比20\_\_年上涨50%以上。大力深化人身险业务。从20\_\_年的经营情况来分析，我们的人身险业务还没有快速发展，但是在今年年末我们已经作了有效和积极的准备，力争在20\_\_年促进人身险业务快速发展。我们计划运用营业车辆的承保特色，做好“车+人”保险。并以分散型的人身险业务整合成渠道发展，争取有稳定的保费来源。

(三)不断强化队伍建设，夯实发展根基

努力提升支公司班子成员驾御全局的管理能力。认真研究和分析市场，掌握宏观和微观的政策，对公司经营方向做出正确的判断和决策。严格坚持会议制度、学习制度、调研制度，班子成员既做决策者，也做实践者，同时严格执行分公司的要求正规各项费用管理，提高各种资源的利用率，在公司的经营管理中既提高效能又提高效率。努力提升管理人员发现问题解决问题的能力。根据万总在十月份司务会会议中提出的要“崇尚一个精神，强化二个意识，提升三个能力”的要求，我们将把管理人员能力素质的提高做为新年度工作的重中之重，坚持以会代训的方法提高管理层的理论素养，利用结对承包的形式提高管理者的实践能力，发挥考核载体的作用增强管理人员工作的责任意识。通过一级抓一线，达到一级带着一级干，一级干给一级看的效果，从而促进整个支公司的良性发展。努力提升支公司人员的整体战斗力。把培养和引进人才作为公司发展的根本大计来抓，为公司持续健康发展提供强大动力。今年，我们将继续保持队伍的持续稳定，并把新鲜血液的引进作为一种常态的工作来抓。目前我们正在跟1-2位优质展业人员进行洽谈沟通，一旦条件成熟我们将立即引进。同时我们将加大业务培训力度，除了参加分公司组织的各项培训，我们还将根据分公司各业务部门的要求，有针对性的进行业务培训，主要是政策宣导，展业技巧等方面，不断提高全体员工对公司发展要求的理解能力和执行能力，使全体员工把公司的发展要求和自身的利益结合在一起。

(四)不断规范法规意识，加大风险防范

用文件防范风险。继续贯彻落实70号文件精神。70号文件是公司健康发展的指导性文件，我们要继续深入学习，认真贯彻落实，坚持把合规贯穿于经营管理的全过程，做到主动合规，自觉合规，始终紧绷“合规经营”这根弦。用制度堵塞漏洞。进一步探索建立控制承保风险的机制，在展业过程中要尊重保险规律，严格按照总分公司的承保规定和要求，

对保险项目认真审核，保优限劣，回避高风险项目。用细心规避失误。继续做好业务财务数据真实性工作。虽然在这方面我们已经做了大量的工作，数据真实性也经得起考验，但我们不能有所松怠，要继续保持下去。

**如何写保险销售团队激励口号简短五**

买方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下称甲方)卖方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(下称乙方)

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

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电子邮箱：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方经充分协商，本着自愿及平等互利的原则，订立本合同。

第一条 名称、品种、规格和质量

1.名称、品种、规格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(应注明产品的牌号或商标)。

2.质量，按下列第项执行：

(1)按照\_\_\_\_\_\_\_标准执行(须注明按国家标准或部颁或企业具体标准，如标准代号、编号和标准名称等)。

(2)按样本，样本作为合同的附件(应注明样本封存及保管方式)。

(3)按双方商定要求执行，具体为：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(应具体约定产品质量要求)。

第二条 数量和计量单位、计量方法

1.数量：\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.计量单位和方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.交货数量的正负尾差、合理磅差和在途自然增(减)量规定及计算方法：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第三条 包装方式和包装品的处理：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(应尽可能注明所采用的包装标准是否国家或主管部门标准，自行约定包装标准应具体可行，包装材料由谁供应，包装费用的负担。)。

第四条 交货方式：

1.交货时间：\_\_\_\_\_\_\_.

2.交货地点：\_\_\_\_\_\_\_.

3.运输方式：\_\_\_\_\_\_\_(注明由谁负责代办运输)。

4.保险：\_\_\_\_\_\_\_(按情况约定由谁负责投保并具体规定投保金额和投保险种)。

5.与买卖相关的单证的转移：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第五条 验收：

1.验收时间：\_\_\_\_\_\_\_.

2.验收方式：\_\_\_\_\_\_(如采用抽样检验，应注明抽样标准或方法和比例)。

3.验收如发生争议，由\_\_\_检验机构按\_\_\_检验标准和方法，对产品进行检验。

第六条 价格与货款支付：

1.单价：\_\_\_\_;总价：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(明确币种及大写)。

2.货款支付：货款的支付时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;货款的支付方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;运杂费和其它费用的支付时间及方式：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.预付货款：\_\_\_\_\_\_\_\_(根据需要决定是否需要预付货款及金额、预付时间)。

第七条 提出异议的时间和方法：

1.甲方在验收中如发现货物的品种、型号、规格、花色和质量不合规定或约定，应在妥为保管货物的同时，自收到货物后\_\_\_\_日内向乙方提出书面异议;在托收承付期间，甲方有权拒付不符合合同规定部分的货款。甲方未及时提出异议或者自收到货物之日起\_\_\_日内未通知乙方的，视为货物合乎规定。

2.甲方因使用、保管、保养不善等造成产品质量下降的，不得提出异议。

3.乙方在接到甲方书面异议后，应在\_\_\_\_\_日内负责处理并通知甲方处理情况，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

第八条 甲方违约责任：

1.甲方中途退货的，应向乙方赔偿退货部分货款的\_\_\_%违约金。

2.甲方未按合同约定的时间和要求提供有关技术资料、包装物的，除交货日期得以顺延外，应按顺延交货部分货款金额每日万分之\_\_\_计算，向乙方支付违约金;如\_\_\_\_日内仍不能提供的，按中途退货处理。

3.甲方自提产品未按乙方通知的日期或合同约定日期提货的，应按逾期提货部分货款金额每日万分之\_\_\_\_计算，向乙方支付逾期提货的违约金，并承担乙方实际支付的代为保管、保养的费用。

4.甲方逾期付款的，应按逾期货款金额每日万分之\_\_\_\_计算，向乙方支付逾期付款的违约金。

5.甲方违反合同规定拒绝接受货物的，应承担因此给乙方造成的损失。

6.甲方如错填到货的地点、接货人，或对乙方提出错误异议，应承担乙方因此所受到的实际损失。

7.其它约定：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第九条 乙方的违约责任：

1.乙方不能交货的，向甲方偿付不能交货部分货款\_\_\_%的违约金。

2.乙方所交货物品种、型号、规格、花色、质量不符合同规定的，如甲方同意利用，应按质论价;甲方不能利用的，应根据具体情况，由乙方负责包换或包修，并承担修理、调换或退货而支付的实际费用。

3.乙方因货物包装不符合合同规定，须返修或重新包装的，乙方负责返修或重新包装，并承担因此支出的费用。甲方不要求返修或重新包装而要求赔偿损失的，乙方应赔偿甲方该不合格包装物低于合格物的差价部分。因包装不当造成货物损坏或灭失的，由乙方负责赔偿。

4.乙方逾期交货的，应按照逾期交货金额每日万分之\_\_\_\_计算，向甲方支付逾期交货的违约金，并赔偿甲方因此所遭受的损失。如逾期超过\_\_\_日，甲方有权终止合同并可就遭受的损失向乙方索赔。

5.乙方提前交的货物、多交的货物，如其品种、型号、规格、花色、质量不符合约定，甲方在代保管期间实际支付的保管、保养等费用以及非因甲方保管不善而发生的损失，均应由乙方承担。

6.货物错发到货地点或接货人的，乙方除应负责运到合同规定的到货地点或接货人外，还应承担甲方因此多支付的实际合理费用和逾期交货的违约金。

7.乙方提前交货的，甲方接到货物后，仍可按合同约定的付款时间付款;合同约定自提的，甲方可拒绝提货。乙方逾期交货的，乙方应在发货前与甲方协商，甲方仍需要货物的，乙方应按数补交，并承担逾期交货责任;甲方不再需要货物的，应在接到乙方通知后\_\_日内通知乙方，办理解除合同手续，逾期不答复的，视为同意乙方发货。

8.其它：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.第十条不可抗力：任何一方由于不可抗力原因不能履行合同时，应在不可抗力事件结束后\_\_\_日内向对方通报，以减轻可能给对方造成的损失，在取得有关机构的不可抗力证明后，允许延期履行、部分履行或者不履行合同，并根据情况可部分或全部免予承担违约责任。

第十一条 争议解决：凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，如双方不能通过友好协商解决，均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会深圳分会，按照申请仲裁时该会实行的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

第十二条 附加条款：

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第十三条 其它事项：

1.按本合同规定应付的违约金、赔偿金、保管保养费和各种经济损失，应当在明确责任后\_\_日内，按银行规定的结算办法付清，否则按逾期付款处理。

2.约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

3.本合同自\_\_\_年\_\_月\_\_日起生效，合同有效期内，除非经过对方同意，或者另有法定理由，任何一方不得变更或解除合同。

4.合同如有未尽事宜，须经双方共同协商，作出补充规定，补充规定与本合同具有同等效力。

5.双方来往函件，按照合同规定的地址或传真号码以\_\_\_方式送达对方。如一方地址、电话、传真号码有变更，应在变更后的\_\_\_日内书面通知对方，否则，应承担相应责任。

6.本合同正本一式\_\_\_份，双方各执\_\_\_份;合同副本一式\_\_份，分送\_\_\_\_\_\_等单位。

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

授权代表：(签字)\_\_\_\_\_\_授权代表：(签字)\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_(签字)

本合同于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日订立于\_\_\_\_(地点)。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找