



Nexus

MODELO DE CONTRATO DE VENDA – GUIA COMPLETO

NEXUS

MODELO DE CONTRATO DE VENDA – GUIA COMPLETO

INTRODUÇÃO

O contrato de venda é um documento formal utilizado para estabelecer as condições, responsabilidades e obrigações entre a Nexus e o cliente durante uma negociação comercial. Ele garante segurança jurídica, transparência e clareza entre as partes envolvidas, além de registrar todas as informações essenciais sobre o produto ou serviço fornecido.

Este modelo oficial foi criado para padronizar o processo de contratação, evitando falhas, ambiguidades e lacunas que possam gerar problemas futuros. Seu uso é obrigatório em todas as vendas que exigem registro formal.

Este guia explica:

- Estrutura completa do contrato de venda
- Dados obrigatórios que devem ser preenchidos
- Cláusulas essenciais
- Responsabilidades da empresa e do cliente
- Termos legais aplicáveis
- Procedimentos para assinatura e arquivamento

1. OBJETIVO DO CONTRATO DE VENDA

O objetivo deste documento é:

- Formalizar o acordo comercial
- Definir as condições da negociação
- Garantir que ambas as partes cumpram suas responsabilidades
- Registrar informações detalhadas sobre o produto/serviço
- Evitar disputas e mal-entendidos
- Fornecer base legal em caso de necessidade jurídica

2. ESTRUTURA DO CONTRATO

O contrato deve ser preenchido com clareza, sem rasuras, utilizando informações oficiais e verificadas.

A seguir, cada campo é explicado em detalhes.

2.1 Identificação das Partes

O contrato deve identificar:

2.1.1 Dados da Nexus

- Razão Social
- CNPJ
- Endereço completo
- Representante responsável
- Cargo

2.1.2 Dados do Cliente

- Nome Completo ou Razão Social
- CPF ou CNPJ
- Endereço
- Telefone
- E-mail
- Responsável legal (em caso de empresa)

Todos os dados devem ser conferidos antes da assinatura.

2.2 Descrição do Produto ou Serviço

Nesta seção, é obrigatório detalhar:

- Nome do produto ou serviço
- Quantidade
- Especificações técnicas
- Características adicionais
- Detalhes relevantes da entrega
- Informações complementares que influenciem no valor ou prazo

Quanto mais detalhado, mais protegido o contrato estará.

2.3 Valor e Condições de Pagamento

Deve incluir:

- Valor total da venda
- Condições de pagamento (à vista, parcelado etc.)
- Quantidade de parcelas
- Método de pagamento (PIX, boleto, transferência, cartão etc.)
- Multas aplicáveis por atraso
- Possíveis reajustes
- Política de descontos

2.4 Prazos e Condições de Entrega

É necessário informar:

- Data prevista de entrega
- Forma de envio
- Responsável pelo frete
- Possibilidade de atrasos por motivos externos
- Condições para reentrega
- Procedimentos em caso de impossibilidade de recebimento

2.5 Garantias e Suporte

O contrato deve especificar:

- Garantia legal
- Garantia adicional (se oferecida)
- O que está coberto
- O que não está coberto
- Tempo de suporte
- Condições que invalidam a garantia

2.6 Responsabilidades das Partes

Responsabilidades da Nexus

- Fornecer o produto conforme especificações
- Cumprir prazos
- Prestar suporte quando especificado
- Entregar nota fiscal
- Garantir que o produto esteja em conformidade com lei

Responsabilidades do Cliente

- Efetuar pagamento conforme acordado
- Fornecer dados corretos

- Receber o produto no local combinado
- Preservar o produto durante garantia
- Cumprir obrigações contratuais

2.7 Política de Cancelamento

Deve conter:

- Condições para desistência
- Política de reembolso
- Percentual de multa
- Prazo para solicitação
- Regras para cancelamento por ambas as partes

2.8 Penalidades

Esta cláusula garante proteção jurídica e deve incluir:

- Multas por quebra de contrato
- Danos causados por negligência
- Penalidades por inadimplência
- Cláusulas de responsabilidade civil

2.9 Cláusula de Sigilo

Ambas as partes devem se comprometer a manter confidencialidade sobre:

- Informações internas
- Dados pessoais
- Dados financeiros
- Estratégias, relatórios ou planos envolvidos

2.10 Foro Competente

Especifica a cidade onde ocorrerá qualquer ação judicial referente ao contrato.

Padrão:

“Fica eleito o foro da cidade de _____ para dirimir quaisquer questões oriundas deste contrato.”

3. PROCEDIMENTO DE PREENCHIMENTO

3.1 Conferir dados do cliente

Verifique identidade, CNPJ, telefone e endereço.

3.2 Preencher todas as informações obrigatórias

Nenhum campo pode ficar em branco.

3.3 Revisar antes de imprimir

Evita correções manuais.

3.4 Assinatura

- Assinatura do cliente
- Assinatura do representante da Nexus
- Carimbo ou identificação oficial

3.5 Arquivamento

O contrato deve ser armazenado:

- ✓ Em pasta física
- ✓ Em versão digital
- ✓ No servidor interno da Nexus
- ✓ Na pasta oficial do setor Comercial

4. BOAS PRÁTICAS

- Usar informações reais e atualizadas
- Evitar abreviações sem explicação
- Utilizar linguagem formal
- Garantir que todas as cláusulas estejam preenchidas
- Evitar adições manuais fora dos campos oficiais
- Não reutilizar contratos antigos sem revisão

5. ERROS COMUNS A EVITAR

- ✗ Não preencher campo obrigatório
- ✗ Não revisar dados do cliente
- ✗ Informar valores incorretos
- ✗ Esquecer assinatura de alguma das partes
- ✗ Deixar cláusulas abertas
- ✗ Não salvar uma cópia digital
- ✗ Usar contrato incompleto

CONCLUSÃO

O contrato de venda é um documento essencial para a formalização de negociações comerciais da Nexus.

Ele garante proteção jurídica, clareza e organização em todo o processo.

Seguindo este guia, você assegura que o contrato seja:

- ✓ Completo
- ✓ Claro
- ✓ Profissional
- ✓ Legítimo
- ✓ Organizado
- ✓ Seguro