

最新授权代理合同需要注意(实用7篇)

随着法律法规不断完善，人们越发重视合同，关于合同的利益纠纷越来越多，在达成意见一致时，制定合同可以享有一定的自由。相信很多朋友都对拟合同感到非常苦恼吧。这里我整理了一些优秀的合同范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

授权代理合同需要注意篇一

法律术语，委托代理是指代理人依据被代理人的委托，以被代理人的名义实施的民事法律行为。其效力直接归属于被代理人。下面是小编收集整理的授权代理合同范本5篇，欢迎借鉴参考。

甲方：_____ (以下称甲方)

乙方：_____ (以下称乙方)

1. 甲方在委托乙方特约经销期间，提供给甲方有关的企业合法生产经营的证照复印件、特约经销牌匾和授权委托书;乙方应遵守经销原则，只允许在(省、市、县)所辖的范围内代理经销，不得在其它非辖区内转让和销售;甲方同样不出售“_____”商品给乙方所在总经销辖区内的其他经销商。

2. 以协商为前提，乙方在特约经销开始之前或一周内必须提交一份包括如何在当地构建市场销售网络、如何确保特约经销初期“_____”在当地销售量不发生聚减、如何响应消费者需求，在短期内提升销售量，和一年内具体时间、地点、拟销数量等内容的可行性经销计划给甲方。以便甲方确立发展方向、规模和作为甲方检验乙方经销能力的依据。

3. 乙方在特约经销期间必须确保代理经销的月销售量最低下限，依据现有的月销售量和区域大小，现确定乙方销售甲方“_____”产品每月不低_____只，约价值_____万元。

4. 甲方给乙方的货款垫底资金为一万元。垫底以外的资金必须每次结清：即每次订货，乙方应提前_____天下订单，并与货款一起汇入甲方指定的银行帐户，甲方在收到货款后的_____天内发货。

5. 运输方式和问题交涉：甲方按乙方的意愿进行包装送站托运，运费由乙方负责。乙方在收到货后应立即清点验收，如发现问题应在24小时内书面传真告知甲方，否则，概由乙方自负。

6. 经销期限和年检审：甲方委托乙方经销期限为一年，以甲方的授权委托书为准；乙方每年年底交回授权委托书，由甲方年检审后重新授发。

7. 如若乙方擅自违约或变更经销方案造成甲方形象损害或营销渠道受阻的，甲方有权随时取消乙方的代理经销资格。

8. 此协议一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方代表：_____

签章：_____

日期：_____

乙方代表：_____

签章：_____

日期：_____

一、代理资格

1. 具有法人资格，固定的营业场所，有一定的付款能力。
2. 与当地教育部门有良好的关系。
3. 严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。
4. 具备以上条件，第一次定货数量不少于_____套，以后每次定货数量不少于_____套。签定本协议，填写_____，即可取得相应代理资格。

二、代理产品、地区、期限

1. 甲方授权乙方为_____，地区为_____省_____市，期限从本协议签订之日起到_____年_____月日止。
2. 乙方为甲方_____软件及_____系列产品的代理商，享受代理商代理价格。

三、甲方的责任、权利和义务

1. 在乙方提交订货计划的前提下，甲方负责保证足够的货源。
2. 甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。
3. 在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。
4. 乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。
5. 甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损

失不承担责任。

四、乙方的责任、权利和义务

1. 乙方须按实际情况填写_____。
2. 乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。
3. 乙方必须尊重甲方的知识产权。
4. 乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。
5. 乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。
6. 经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。
7. 协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

五、代理价格，销售指标

1. 甲方对乙方的供货价格，乙方对客户的价格，均由另外的销售价格表确定。甲方因各种原因需变更价格，应于调整前一月通知乙方。
2. 签定本协议的代理商无销售任务，可随时按代理商价格到甲方订货。

六、订货、付款及货运

1. 乙方向甲方订货时，须提前一周填写_____，负责人签

字或盖章后，加盖单位公章，传真给甲方。甲方在收到定货单和货款后，于_____个工作日内发货。

2. 结算方式：按定货单结算，款到发货。

2. 甲方承担乙方所进代理商品到乙方所在地的铁路费用。

3. 乙方在收到货物_____个工作日之内验货，如有商品破坏，须书面通知甲方；否则视同一次验收合格。

七、售后服务

商品的售后技术服务由乙方负责，如乙方确有困难，可请求甲方帮助，所需费用由乙方负担。

八、违约责任

1. 乙方如违反本协议条款，甲方可随时解除本协议。

2. 甲乙双方如发生严重违反本协议条款，严重违背商业道德和法律或损害对方利益，均可以书面形式终止本协议的效力。

九、法律效力

1. 协议内容的最终解释权在于甲方。

2. 变更本协议的条款中任何内容，需有双方签字的正式书面更改文件。

3. 甲方对乙方的授权期满后，本协议自行终止。

4. 本协议经双方签字盖章后生效，协议到期终止后可以续签

十、本协议一式两份，双方各执一份，未尽事宜及双方发生纠纷，双方应协商解决。

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____

代表(签字): _____ 代表(签字): _____

1、甲方授权乙方为“_____产品_____地区特约代理商/地区总代理商”(请在方括号内选定授权级别,非选定项请划删除线),期限从本协议签订之日起至_____年_____月_____日止。代理商授权每年重新确认一次。

2、乙方有权在上述授权地区内以_____产品_____地区特约代理商/_____产品_____地区总代理商(请在方括号内选定授权级别,非选定项请划删除线)名义从事有关销售_____产品的合法商业活动。

3、甲方授权乙方代理的_____产品为:_____。

4、除本协议约定的内容以外,甲乙双方的任何一方对另一方的商业和法律行为及经营损失不承担责任。

5、乙方必须按实际情况填写《_____产品特约代理商注册登记表》(附件1),提供企业法人营业执照复印件。发生变更时须书面通知甲方备案。

6、乙方有权发展下级代理、经销商,所发展的下级代理、经销商及所签订的下级代理、经销商协议应在甲方备案。如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品,则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚,情节严重的甲方可取消乙方特约代理商资格。

7、乙方有权对甲方工作(销售管理、市场推广、广告宣传、商务、技术服务、产品质量等)作出评价和投诉。投诉时请填写《特约代理商投诉书》(附件2)。

二、甲、乙方责任和义务

1、甲方为乙方提供产品销售和市场开发所需技术资料 and 宣传资料

3、甲方按产品质保书约定提供产品保修及维修服务

4、甲方按广告宣传支持办法的约定(详见第三部分)为乙方提供广告宣传支持(仅限于地区总代理商)

5、甲方按市场保护条件的约定(详见第三部分)为乙方提供市场保护(仅限于地区总代理商)

乙方责任和义务:

5、乙方有义务维护甲方及其产品的形象,不得以任何形式损害甲方利益;

三、经营指标、代理级别、价格体系及奖惩措施

1、甲方首次授权乙方为地区特约代理商或总代理商时(每年确认一次不包括在内),乙方必须至少订购甲方授权代理的_____n的一定定货量(见四条4款),乙方方可成为甲方地区特约代理商或总代理商,享受地区特约代理价或总代理价及本协议规定的有关权益。

2、乙方在其授权期限内,在甲方推出新产品时,乙方应在一个月内至少订购新产品样品一个,如乙方超过一个月没有订购新产品样品,甲方视为乙方放弃该型号新产品地区代理权,甲方有权另行选择其他代理商代理销售该型号新产品。

3、地区总代理商在协议期限内必须完成的年销售任务为_____万元(经双方讨论后确定)人民币。根据甲方市场销售计划,该销售任务按月划分进行考核,月销售任务额详见

附见。

4、乙方在销售考察期限内如达到预定销售额，经证实后，甲方将颁发地区代理商/特约代理商认证书，并同时提供_____代理商/经销商手册。

5、甲方按如下条件为地区总代理商提供市场保护及广告宣传支持：

市场保护：

甲方在授权地区不再设立其它代理商和经销商；甲方在授权地区以前设立的授权特约经销商划归乙方进行业务管理或其进货销售量计为乙方完成的任务额；甲方在授权地区不再直接供货销售(含经销商和直接客户)；甲方将授权地区客户信息转交乙方处理。

市场保护条件：

授权的总代理商每月实际完成的进货额达不到月任务额的60%时；或连续二个月实际完成的进货量达不到二个月总计任务量的80%时，甲方有权保留取消乙方总代理商资格、降至特约经销商资格的权利。

广告宣传支持：

甲方按乙方进货总额的_____%为乙方提供宣传基金额度，此宣传基金额度用以补助乙方在所辖地区的广告宣传费用。甲方提供的宣传基金额度按甲乙双方配比投入的原则使用，甲乙双方配比比例为_____：_____，即甲方提供的宣传基金额度，乙方必须以不低于同等金额的广告宣传费投入广告宣传。

乙方使用宣传基金配比所作的广告中必须标明“_____产

品_____地区特约代理商”字样(地区总代理商可标明“_____产品_____地区总代理”)。其广告宣传样稿必须首先提交(传真)甲方确认后方可实施,否则甲方有权不予报销。

乙方使用宣传基金报销其宣传费用时,须出具:完整的广告宣传样本;乙方与媒体或广告公司的合同副本及发票复印件。否则甲方有权不予报销。

若乙方报销手续齐全,甲方将在接到报销手续后_____月内负责报销完毕,按乙方进货款_____%比例将款项汇至乙方或者抵消下次定货时的相等金额货款(代理商可自行选择)。
若乙方向甲方报销过程中发现有虚假行为,将取消乙方所有广告宣传基金使用额度。

投 标 人:(甲方)

协议供应商:(乙方)

针对本次项目,项目名称: , 项目编号 的 分 标。

(以下称乙方)为20xx-20xx年度自治区本级及xx市、xx市本级预算单位办公和电器设备协议供货采购在当地的 应商,为客户提供更加全面和贴身的服务,向客户提供的协议供货设备标准保修之外的全部额外服务,推荐定点供应商愿意竭诚为客户提供上述产品和服务。

甲乙双方应共同完成如下服务保证:

1. 甲方同意一旦甲方有幸中标,可以推荐乙方与采购方直接签署销售合同,满足招标 根据广西区当地的实际情况,甲方选定 书要求的付款方式和供货期(但如果采购方明确反对的除外)。乙方同意从甲方,或者甲方指定的第三方处进货并按照约定与采购方交易。乙方作为甲方在当地的定点供应商,

为采购方提供供货、免费上门安装、调试和培训等服务。

2. 保证其提供的设备中所有预装和为本项目安装的软件为具有合法版权或使用权的正版软件且无质量瑕疵和正规渠道的全新产品。
3. 严格按照标书要求自合同签订之日起5日内交货，并承诺对所投产品按要求送达各级采购人指定的地点，完成硬件和系统软件的安装与调试服务，负责设备的首次加电开机，保证实现与采购人原有系统和设备的协调工作。
4. 在质保期内甲方为最终用户提供免费技术服务热线，负责解答用户在设备使用中遇到的问题，并及时提出解决问题的建议和操作方法。
5. 保证严格执行招标文件的有关规定，按照有关的程序，提供货物及服务。

双方责任与义务：

1. 甲方在标书中推荐乙方 为协议供应商。
2. 乙方严格执行甲方在投标书中向用户所提出的维修及售后服务承诺(详见制造厂商售后服务承诺书)□

违约情况，乙方必须自行负担违约责任。

逾期交付设备的，或者违反其与采购方的供货协议的，乙方必须自行负担任何违约责任。

本授权函自签字之日起生效，至□20xx-20xx年度自治区本级及xx□xx市本级 预算单位办公和电器设备协议供货采购投标截止日后60天，若中标，则本授权函的有限期延长至□20xx-20xx年度自治区本级及xx□xx市本级预算单位办公和电

器设备协议供货采购》终止日为止。

本协议自双方授权代表签署并加盖公章后于前述有效期之起始日期生效。本协议一式二份，双方方各执一份。传真件无效，双方签字盖章后生效。

协议供货有效期：按招标书中要求执行。

甲方： 乙方：

(盖章)

日期： 年 月 日

(盖章) 日期： 年 月 日

甲方： _____

乙方： _____

双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，为使甲方_____产品全面推向市场，取得良好的社会效益和经济效益，签订本合同书，以资双方信守。

一、代理产品、区域、期限

1. 代理产品名称： _____

2. 代理期限： _____年，自本协议签订之日起至_____年____月____日止，合同期满后，双方满意可续约，在同等条件下，乙方有优先代理权。

3. 代理区域： _____辖区范围内。

二、总代理商从事的业务范围

1. 区域内二级代理商的建立。
2. 区域内零售市场的建设，以及产品的批发，终端销售。
3. 密切与工程商合作，或与房地产商及需求单位直接合作。
4. 经常进行宣传促销活动。

三、双方职责、权利

(一) 甲方

1. 自本协议签订之日起，乙方成为甲方在_____市场销售合法总代理商，甲方不得在乙方代理区域内另设总代理商。
2. 甲方依照本合同之约定管理乙方代理区域的经营管理活动，协助乙方做好区域内营销推广工作。
3. 甲方保证乙方货款到账12小时内发出货品(特殊订货除外)，并保证产品长期供应。
4. 甲方带给相关的产品证书和文件资料等。
5. 甲方保证产品质量，对产品实行三个月内包换，一年保修，终身维护的质保承诺。
6. 甲方用心配合乙方进行销售人员的业务技能培训。
7. 甲方授于乙方“代理授权书”并享受调价时的库存差价补偿与其它优惠措施。

(二) 乙方职责、权利

1. 乙方应根据当地实际状况自行完善经营甲方产品的各项手续。

2. 乙方在授权区域内依法经营，认真负责地完成甲方授权代理事项，做好销售工作，因乙方不依法经营，违反代理协议书而造成的一切经济损失，由乙方承担。

3. 乙方务必贯彻，融汇甲方营销理念，理解甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4. 乙方务必具备一批高素质的销售人员，在所属区域内，建立自己的销售网络，与甲方同时进行网络化经营，并经常性，有针对性开展一系列的促销宣传活动。

5. 协议生效后，乙方能够以甲方总代理或办事处的名义对外宣传。

6. 乙方负责在代理区域内本产品的广告宣传及费用，设计光盘由甲方带给，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

四、代理数量及价格

1. 乙方首先支付_____万元rmb货物订金，并可在订货金额内进行货物订购(三个月内)，乙方每季度务必完成_____万元rmb的进货额，全年务必完成_____万元rmb进货额。(具体产品价格及品种见附件)

2. 乙方承诺本协议签字之日起_____日内，向甲方支付首批货物订金_____万元rmb[(甲方按4个月完成供货，每月为_____元rmb)如不按时付货款，本协议将自动失效。

3. 甲方年终考核乙方年进货总额及市场网络建设状况，如按时完成年进货量及市场网络建设，甲方按乙方年进货总金额的___%给予返利，如超额完成年进货量，超额部分按_____%给予返利。

4. 乙方代理区域内所设的二级代理商，经销商，工程用户所

需产品由乙方负责统一向甲方购进，或书面委托甲方向乙方指定地点办理托运。

5. 从第二季度开始，若乙方提货量达不到本协议规定的每季度进货量的_____%且市场网络建设达不到协议指标时则不享受区域总代理政策，乙方不得再以甲方代理商或办事处名义对外宣传。

五、代理条件

1. 乙方务必是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有必须的市场经济网络。

2. 乙方务必向甲方带给企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3. 乙方务必完成甲方对其区域规定的首批进货额，季度进货额。

4. 签约后，乙方在半年内务必完成(50%以上)区域内的市场营销网络建设。

5. 乙方与区域内代理商，二级经销商等所签订的合作协议由甲方、乙方、经销方三方共同签订，或乙方签订后报甲方备案。

6. 乙方在区域销售运作中，应严格遵守甲方带给的经销价格体系进行网络销售，乙方供给二级代理商的供货价格按限定供货价的规定执行，乙方区域内零售价格最高不得超出甲方带给的20xx年全国统一零售价，最低能够下浮_____%，如需超出，务必征得甲方书面授权方可执行，否则将取消乙方代理资格，同时赔偿甲方为此造成的各种损失。但对于房地产工程的批量供货可由总代理根据实际状况自定。

7. 乙方务必理解甲方业务培训及营销指导资料：

(1) 安业系列产品各项功能的操作及安装使用。

(2) 甲方营销政策及营销思路的贯彻。

(3) 市场网络建设、规划及销售人员队伍建设。

(4) 透过多渠道开拓终端销售业务。

8. 不得同时经营其它同档次品牌的同类产品，不然代理权自动取消。

六、宣传、技术支持：

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可带给宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。

2. 甲方带给代理授权书，技术培训资格证书。

3. 甲方免费带给传喷画和培训手册。

4. 乙方完成首批进货额时，如需派员到甲方进行技术培训时。交通自理，食宿由甲方负责，乙方在进行大工程项目同时，甲方可派员进行技术支持，交通费甲方自理，住宿由乙方负责。

5. 带给工程设计方案和技术指导。

七、付款、运输方式

1. 乙方款到甲方账上，甲方即可发货，并告知运费价格。

2. 运费由乙方负责。

八、其它

1. 乙方如自动放弃代理权或违约被甲方终止代理权，乙方所有产品不得低于甲方全国统一市场价格的_____折销售。否则，乙方应赔偿甲方在该地区销售的损失。
2. 乙方售出的甲方产品在使用中出现重大质量问题时，甲方应及时调查状况，在质保时间及围内的产品给于换货，并承担所有运输费用。

九、违约与仲裁

1. 自乙方代理资格生效之日至代理资格失效之日内，甲方不得再到乙方代理区域内进行销售，如有违反，首先罚违约金人民币___万元，然后再将实际损失数额赔偿给乙方。
2. 未经甲方同意，如乙方违约跨区销售，一经确认，首先罚违约金人民币_____万元，然后再将实际损失的额赔偿给甲方。
3. 在协议期内如发生分歧，首先透过友好协商解决，解决不了时，可按《合同法》处理。

十、附则

1. 签订本协议时，乙双方应带给企业营业执照，法人身份证明及法人授权委证书，企业有关资质证明。
2. 在合同签订后，合同可到公证处公证，公证费由提出方承担。
3. 在甲方未设立产品总代理地区，为扩大销售量，乙方书面申请经甲方同意后，可向该地区销售代理产品。
4. 未尽事宜，双方可另行商议。

本协议一式贰份，甲、乙双方各执一份，具同等法律效力，双方签字盖章即可生效。

甲方：_____日期：_____

乙方：_____日期：_____

授权代理合同需要注意篇二

联系地址：

乙方(居间人)：

联系地址：

联系电话：

一、委托事项

1、乙方理解甲方委托，负责就省工程项目(以下称该工程项目)，引荐甲方和该项目的建设单位直接洽谈，向甲方带给关于该工程项目的重要信息，并最终促成甲方与建设单位签订该工程项目的专业承包施工合同。

2、“居间成功”是指完成本条所列全部委托事项。甲方与建设单位未签订书面的工程施工合同，乙方仅为甲方带给信息，或为甲方带给的联络、协助、撮合等服务的，均视为委托事项未完成。

二、乙方的义务

2、乙方承诺向甲方带给的关于该工程项目的上述信息真实可靠。如果乙方带给的信息不真实，乙方无权取得居间报酬，并同意向甲方支付违约金壹百万元。

3、乙方向甲方带给的图纸、工程量清单，业主带给的各种材料单价，务必完全能够成为甲方与建设单位所签订施工合同的组成部分。否则视为乙方没有完成委托事项，无权取得居间报酬，并且赔偿甲方因此而遭受的损失。

4、乙方应保证该工程项目真实可靠、资金到位、各种施工手续齐全，并能够正常施工。否则，视为乙方带给信息不真实，按照本合同第二条第2款执行。

5、乙方在甲方与建设单位进行合同谈判期间，应尽到作为居间人的谨慎和诚实义务。如果能够达成施工合同，那么在甲方的工程施工过程中，乙方仍有义务负责协调好甲方与建设单位的关系。

6、乙方领取本合同报酬时，须向甲方开具有效的税务发票，相关的所得税由乙方自承担。

三、甲方义务

1、甲方负责带给资质证书、营业执照等相关资料；负责和建设单位进行合同谈判。

2、如果居间成功，则由甲方全面履行和建设单位所签订的专业施工合同。甲方因履行施工合同而产生的权利和义务，与乙方无关。

3、如果居间成功，则甲方应按本合同约定，向乙方支付居间报酬。如果未及时支付，则按未按时支付金额的1%向乙方承担违约金。

四、居间报酬的计算方法、支付时光和支付方式

1、本项目居间费用为工程施工合同金额的%。

2、居间成功后，在甲方正常施工的一个月内，应向乙方支付元整；在正常施工的两个月内，应支付；剩余施工合同金额从正常施工的第三个月开始，根据甲方每月取得的验工计价款，按%的比例支付；竣工结算完毕，甲方取得全部工程款后____日内全部结清。

3、甲方能够转帐或现金的方式支付。

五、居间费用的承担

居间费用是指乙方为完成委托事项实际支出的必要费用。乙方无论是否完成本合同所包含的委托事项，乙方同意全部自行承担居间活动费用(或甲方同意承担差等费用)。

六、保密事项

1、甲乙双方均应充分保守本协议所涉及的商业秘密。

2、乙方不得以其在居间过程中获取的甲方商业秘密而作出不利甲方的任何行为，否则甲方有权拒绝支付乙方的居间报酬。

3、乙方违反保密义务的，应向甲支支付

元违约金；如果违约金不足以补偿甲因此而遭受的损失，乙方应负责赔偿。

七、合同终止

1、本合同签字生效后，如果至_____年___月___日，乙方仍未完成居间任务的，本合同自动终止。

2、如果居间成功，本合同完全履行完毕后终止。

3、甲乙双方协议解除合同或有其他法定事项时，本合同终止。

八、争议解决方式

如发生合同争议，双方协商解决；协商不成，双方同意提交合同签订地仲裁委员会仲裁。

九、其他事项

1、乙方不得将本合同委托事项进行转委托。

2、本合同一式贰份，双方各持一份，双方签字盖章后生效。

合同签订地：

合同签订日：

甲方：（盖章）：

乙方（盖章）：

法定代表人或委托代理人：

法定代表人或委托代理人

授权代理合同需要注意篇三

身份证号：_____

联系电话：_____

第一条甲乙双方地位平等，不存在任何人身依附关系、不存在劳动合同关系、雇佣关系，甲方无须为乙方缴纳社会保险。

第二条委托代理事项代理销售甲方生产产品。

第三条委托代____区域乙方只限于在_____省_____

市_____县后所镇境内进行销售甲方产品，不得在该区域外进行销售，亦不得在该区域内销售甲方之外的同类产品(产品范围同上)。

第四条销售价格乙方销售上述产品的价格应当不低于甲方规定的价格，价格另行约定。

第五条委托费用乙方为了销售所产生的成本(但不限于房租、生活、公关等)已经包含在甲方应给付乙方的报酬内，甲方不再另行给付。

第六条委托期限委托期限为_____年，自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日止。

第七条甲方权利与义务

2、提供产品购销合同书范本；

3、可以派出专人配合销售，负责审定产品购销合同书、收款；

4、可以定期检查、督导乙方工作；

5、作好本合同的保密工作，防止对销售造成不利影响；

6、有权在本合同第三条约定的区域内委托其他人代理销售同一产品；

7、负责按时支付乙方报酬。

1、乙方必须提供身份证复印件；

5、不得以甲方的名义进行本协议约定之外的业务；

6、不得超出甲方认可的宣传资料范围进行宣传和推广；

11、乙方应当为甲方保守相关商业机密；

12、乙方在经营活动中，应当自觉维护和提升甲方企业形象；

13、合同期限届满，乙方应当在____日内将甲方材料交还给甲方。

4、乙方若无故终止合同给甲方造成经济损失，则乙方需向甲方赔偿损失人民币____万元。

第十条委托合同期限届满，如双方有续签意愿应在期限届满后____日内重新签订委托代理销售合同。

第十一条争议处理甲、乙双方在履行本合同过程中发生争议，由甲、乙双方协商解决，协商不成的，向____县人民法院提起诉讼。

第十二条本合同经双方签字或盖章即生效。

第十三条本协议一式两份，双方各执一份。

甲方(盖章)：

乙方(签名按手印)：_____

法定代表人(签名)：_____

签约时间：_____年____月____日

授权代理合同需要注意篇四

乙方(代理方)：

一、甲方授权乙方为甲方的津涞公路与团泊大道交口的led大

屏幕广告销售代理，此授权非独家授权，乙方须在甲方授权范围内行事。

二、乙方应及时将有关销售代理工作中出现的情况(潜在客户、发布内容、销售价格等)与甲方沟通并协商;乙方在销售过程中，产生的所有费用由乙方承担。

三、乙方发布的全部广告信息必须满足相关法律、法规要求，并且按照要求和时间提供给甲方相应格式及版本。

四、甲方授权有效期自 20xx年 8月 1日起至 20xx年 7月 31日止。

五、本合同一式两份，甲、乙双方各执一份。

六、本合同自甲、乙双方签字盖章之日起生效。

授权代理合同需要注意篇五

乙方：_____

本着友好合作，诚实信用，互利互惠，长期共赢的原则，经双方协商决定，签署本经销协议。

一、甲方授权乙方为_____产品在_____市的总经销商，在本区域享受甲方产品独家总经销商资格，在本区域市场全权开展销售甲方产品的合法商业活动。

二、甲乙双方的所有商业活动必须依法经营，对客户做好诚信服务工作，双方各自的经营风险和法律行为自行负责。

三、在签订本协议时，乙方须向甲方提供本企业营业执照及法人代表身份证的复印件，并首批订购_____套_____产品，甲方授权乙方成为本区域独家总经销资格。

在乙方成为区域总经销期间，甲方有义务保护乙方的合法权益，严防串货，杀价，多头销售行为，在本区域不再发展授权经销商。

四、乙方必须遵守甲方的统一商务政策，严格执行甲方规定的产品价格体系和区域管理制度，保护甲方自主知识产权和无形资产不受侵犯。

五、乙方应在本合同签订生效后，在首批产品订购日起的三个月内，实现最少销售_____套_____产品。否则，到时自动取消独家总经销资格。在第一年度乙方应实现不低于_____套年度销售目标，才可优先续约第二年度总经销协议。完成年度销售目标按进货总量的2%年终返利，超额部分按4%年终返利。

六、双方权利与义务：

1. 甲方在全国性广告发布时刊登授权独家经销商的名称，地址，电话。在独家经销商所在区域，双方合作共同开展有实效有针对性的宣传推广。厂家分担本区域广告费的50%，但最高不超过乙方销售额的2%，并对独家总经销商提供统一授权牌匾，产品演示图板，现场宣传海报，宣传彩页等。

2. 乙方有义务随时将本区域的市场发展，产品情况，客户需求等信息及时反馈甲方。

3. 甲方保留对产品技术规格，市场价格的调整权，如有变动甲方须在新规格，新价格生效前15日通知乙方。

4. 甲方应向乙方提供合格的产品，对非人为损坏和非使用不当造成的质量问题，甲方对乙方终端用户实行一个月包换，二年免费保修，终身服务的售后服务。

5. 甲方应向乙方配套提供公司统一印制的产品宣传品，并向

乙方提供与产品有关的技术支持，销售培训，经验交流等服务。

6. 甲方有义务保证充足的产品供应，在产品供应紧张时期，优先供应给乙方。

七、价格、运输与付款方式：

1. 甲方供货价格见《订货合同单》。

2. 乙方每次向甲方进货时，须提前10个工作日向甲方签定产品订购单。

3. 每批订单数量为_____套以上者，由甲方通过公路运输或铁路运输两种方式免费发货，到站乙方自提，其它运输要求由乙方支付运费。每批发货数量在_____套以下者，运费由乙方自行承担。

4. 严格执行“款到发货，现款现货”的原则，甲方收到货款后应在三个工作日内发出产品给乙方。

八、乙方应在本合同签约日期起的_____个工作日内，向甲方订购首批资格授权产品，且全额货款到帐后，本合同生效，否则本合同到时自动失效。

九、协议一式_____份，甲方_____份，乙方_____份，均具同等法律效力。本合同执行期从_____年_____月_____日开始到_____年_____月_____日为止。

十、本协议的履行和解释出现争议，双方应友好协商解决，若未能达成共识，双方同意通过_____市司法部门仲裁解决。

甲方(盖章): _____ 乙方(盖章): _____

签订地点: _____ 签订地点: _____

授权代理合同需要注意篇六

联系方式: _____

地址: _____

乙方: _____

联系方式: _____

地址: _____

1. 具有法人资格, 固定的营业场所, 有一定的付款能力。

2. 与当地教育部门有良好的关系。

3. 严格遵守甲方的代理销售策略及本协议有关规定。

4. 具备以上条件, 第一次定货数量不少于_____套, 以后每次定货数量不少于_____套。签定本协议, 填写_____, 即可取得相应代理资格。

1. 甲方授权乙方为_____, 地区为_____省_____市, 期限从本协议签订之日起到_____年_____月日止。

2. 乙方为甲方_____软件及_____系列产品的代理商, 享受代理商代理价格。

1. 在乙方提交订货计划的前提下, 甲方负责保证足够的货源。

2. 甲方在一定范围内为乙方提供一定数量的宣传材料。
 3. 在协议期间，甲方根据乙方的销售数量和实际情况，有权终止乙方代理资格。
 4. 乙方的合法销售用户递交的用户登记表经甲方确认后，即成为甲方的注册用户，注册用户可享受相应的网上服务和软件升级服务。
 5. 甲方对乙方的商业行为和法律行为及经营不善所造成的损失不承担责任。
1. 乙方须按实际情况填写_____。
 2. 乙方在代理区域内以合法方式销售产品。乙方未经甲方同意，不得与其他企业签定经销同类商品的合同。
 3. 乙方必须尊重甲方的知识产权。
 4. 乙方销售的产品均须由甲方合法获得，保证决不对甲方产品复制，拷贝。
 5. 乙方在代理销售甲方产品时，应主动要求用户认真填写用户登记表，并及时反馈给甲方。
 6. 经甲方同意，乙方可在区域范围内设立代理。
 7. 协议到期或其他原因终止协议，乙方未售出部分可返还甲方，甲方按本协议所定代理价格全额退还。但需扣除邮递等中间费用。

授权代理合同需要注意篇七

乙方(受托方): _____

为了保障调研的顺利进行，本公司将提供下列资助：

- 1、问卷调查礼品。
- 2、交通、通讯、文印补贴。
- 3、伙食补贴。
- 4、劳务薪酬或赞助。

委托方：

受托方：

日期：