

# 代理合作协议书期限是多久(优秀8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 代理合作协议书期限是多久篇一

甲方：

乙方：

甲乙双方在保证\_\_\_\_\_品牌的基础上，本着相互支持、共同发展的目标，并充分认识到双方利益的一致性，共同促进\_\_\_\_\_事业为宗旨。乙方作为甲方正式授权的总代理，双方就\_\_\_\_\_产品的销售事宜，达成如下协议：

1、甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的\_\_\_\_\_ % 进行结算，报价见附件。

2、乙方销售承诺自本协议书签订之日起，乙方即成为甲方“授权产品”总代理。乙方承诺：在\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日之间对\_\_\_\_\_产品销售，甲方结算价销售总金额为整以上。

3、乙方销售奖励乙方销售总金额完成万可享有奖励\_\_\_\_\_ % 乙方销售总金额完成。

4、特殊\_\_\_\_\_在市场与价格的双重压力下可向公司申请特殊处理或申请公司直销，由甲方直接投标，由甲方开票，\_\_\_\_\_回款需直接打到甲方账户，货款不计欠款，此款如期不到位，转入乙方欠款。收到合同全款后直接以现金形式返还合同成交额的\_\_\_\_\_ %。算乙方的销售任务，但不

计入奖励。

5、有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

(1) 经甲方确认，乙方无能力拓展甲方产品在该地区的市场占有率。

(2) 乙方在授权地区以外销售授权产品。

(3) 乙方冒用授权产品的商标。

(4) 乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动。

(5) 乙方对甲方造成重大经济损失的，损失部分甲方有权在乙方的货款或奖励中扣除及至其它方式。

(6) 乙方连续\_\_\_\_\_个月内没有完成任务。

6、甲方要取消乙方总代理资格（上述第5条中所含情况除外），需提前\_\_\_\_\_以书面方式通知乙方。

7、乙方须拥有具备初级维修能力及技术人员至少一名，能直接面对客户熟练开展售后服务工作，同时甲方须为乙方提供维修零件、维修技术支持。

1、不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

2、协商代理商处间的市场冲突。

3、甲方依据乙方出货情况及市场变化情况，确定调整价格时给予价格保护的范同。

4、甲方应向乙方提供产品宣传资料及技术人员培训和相关技术培训。

- 1、乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。
- 2、未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。
- 3、乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。
- 4、乙方有义务向甲方定期提供所在地区产品的每月《市场行情调查表》。
- 5、乙方应以甲方产品为主导，开拓该地方市场、增加市场占有率，聘用销售该产品所需要的、经过培训和经验丰富的销售人员。
- 6、乙方于本合约之有效期间内，应尊重甲方建议之各项产品市场价格定位。
- 7、乙方在本合同有效期内，只能唯一代理销售甲方\_\_\_\_\_系列产品，不得另行代理销售或以任何其他的形式经营他方与甲方相同或相类似或有竞争性的产品。
- 8、乙方如因歇业、停业、组织变更或其它原因欲提前终止合约，应于提前\_\_\_\_\_月前以书面通知甲方，并完全履行合约。
- 9、乙方有义务维护甲方利益和保守其商业秘密。
- 10、乙方有必须派专人到厂家进行正规培训售后服务统一由厂家安排由乙方具体负责执行。

未经甲方同意，乙方将产品销售至其它甲方已授权之专业市场中，甲方有权对乙方采取以下措施：

- 1、规定乙方须收回其所销售到其它区域之产品，或与当地总代理协商，给当地总代理一定的经济赔偿。
- 2、甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

1、甲方调价前\_\_\_\_\_日书面通知乙方。

2、双方已签订购销合同但尚未执行的，改按原价格执行，甲方书面通知调价日之后的协议按新价格执行。

1、甲方提供产品因本身质量问题发生故障，实行三包（参照国家有关标准），一年保修。

2、乙方有义务负责所销售产品之维修，\_\_\_\_\_设备需进行维修前，将\_\_\_\_\_名称及故障申报情况、\_\_\_\_\_方有效的联系人及电话等填写好传真回公司，经公司确认后维修。维修完成后，将《维修记录登记表》用签字笔详细清楚的填写整洁，经\_\_\_\_\_使用负责人签字并盖章后传回公司总部备案，若有配件更换的，方可减掉维修配件库存数量。更换的配件按公司相应的管理制度执行。

3、并作好《维修记录表》，定期传回甲方。根据各办事处市场已安装产品的具体配置情况，公司配备相应的常用维修配件以便在第一时间处理设备故障（具体情况详见《配件备用制度》）。甲方为乙方提供维修所需之零配件，乙方负责将所更换下来的零配件寄甲方，以利分析原因。维修配件严禁挪用到超过保修期后的设备或私自转卖给客户！严格按照实际更换并填好维修记录，若维修配件发回公司发现与相应医院不相符，公司将按此配件结算价的\_\_\_\_\_倍进行罚款。超过保修期的甲方按维修配件之价格收费。

4、乙方可指派至少一名以上的有经验的技术人员负责维修站的工作，甲方负责该维修人员的专业技术培训。培训课程及内容由甲方提供。公司免费提供维修人员来厂进修的往返车票以及在公司进修期间的的生活、住宿费用，进修完后经公司考核并颁发维修工程师证书和专用维修服装每人两套。送回甲方工厂维修的产品及配件，甲方只负责返回之运费。

1、乙方刊载广告或参加展示会前须填妥《广告补助申请表》

并提供相关情况资料经甲方审核通过后，可办理广告补助（标准按甲方的规定执行）。

2、媒体广告、展示会限以甲方授权产品为主，若杂其它非授权产品则不予补助。

3、乙方应提供广告报样一份或展示会照片若干份，以及开立抬头为甲方的发票原件，核准后，甲方将其补助从乙方货款金额中抵扣。

1、为促进乙方推广销售甲方产品，甲方免费提供产品宣传彩页。

2、于本合约有效期间内，甲方应依乙方之请示，回答或支援乙方有关产品技术或经销问题。

3、甲方得视实际需要，提供各项产品之型号目录予乙方，以促进其销售。

4、供货与结算：签订合同后发货。

下订单前须付订单总额的\_\_\_\_\_%，剩余\_\_\_\_\_%之货款到帐后发货。

1、甲方保证其产品于中华人民共和国内并未侵犯第三人之产标、专利或著作权等知识产权。

2、于本协议之有效期间内，甲方同意以乙方之于甲方产品销售、促销、广告或宣传等与产品销售有关之合理活动范围内，使用甲方之商标。

3、乙方应依甲方之指示使用其商标。未经甲方同意，不得任意删除、涂改、变更或仿冒产品上之商标，或以其它方式直接侵害甲方产品知识产权。

1、双方对于双方之交易价格及其它营业上应视为机密之活动，负保密之责任。双方保证不给第三方透露在进行合作的过程中可获得的任何具体信息（如：图纸规格、技术参数、价格等）或其他有保密性的内容，未经对方书面同意，不得泄露或交付第三人。这一规定在本合同终止后依然有效。如果有此而给甲方造成损失的由乙方承担赔偿责任，甲方的损失费及相关支出包括合理的律师费。

2、双方应要求其员工遵守本条之规定，若一人违反本条约者，视为该方违反本条之规定。

本协议有效期从\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前\_\_\_\_个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍延用本协议书条款。

1、本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

2、本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

3、本协议在甲乙双方签字之日起生效。

甲方（盖章）：

日期：\_\_年\_\_月\_\_日

乙方（盖章）

日期：\_\_年\_\_月\_\_日

## 代理合作协议书期限是多久篇二

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、

互利互惠的基础上，就乙方作为甲方正式授权的\*\*\*\*\*系列面膜产品的代理事宜，达成如下协议。

1、甲方授权乙方为vx:lym8817芯漾面膜代理\*\*\*\*\*系列面膜产品地区的（普通代理/核心代理/总代理）。

2、乙方全年的销售任务为万元。

3、乙方首次提货金额不能少于万元。

同自动失效。

1、乙方在代理期限内按照本合同规定的价格体系可以以批发或零售的方式销售\*\*\*\*\*系列面膜产品。

2、乙方的提货折扣为\_折。

3、乙方每季度提货金额不得低于万元，否则按降级处理

1、乙方累计提货金额到万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

2、乙方累计提货款额达到万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

3、乙方累计提货款额达到\_万元时，甲方将差额返还给乙方，使乙方以前的整体提货折扣变为\_\_\_\_\_折，乙方以后提货也可享受此折扣。

4、以上累计返点的时限为1年。若乙方在1年内升至上一级别（即提货款总额达到第四条第1、2、3款中所提及的金额要求），则按本年度累计销售额给予差价返点。若在1年之后升

至上一级别，则不能享受原累计销售额的差价返点。

5、累计返点金额在乙方下一次进货时从货款中扣除。

6、乙方每次提货金额不得少于\_万元，否则将不能按目前级别代理提货折扣计算，只能按下一级别代理提货折扣计算。

1、甲方将给予乙方按提货累计金额的%的市场费用，以作为对代理商开拓当地市场的支持。乙方做市场活动或广告之前须将市场方案报甲方备案，事后凭发票的复印件和广告的原件到甲方报销，甲方以产品形式兑现。乙方不做广告或市场活动则不能享受甲方市场支持费用。

2、若乙方完成全年销售任务，甲方将给予乙方按提货累计金额的%的年终奖励。甲方将于每年1月进行年终结算，并将年终奖励以产品形式兑现。

1、甲方为乙方每年提供对乙方销售和技术人员培训一次，培训时间与培训地点由甲方统一安排。若甲方安排全国统一的集中培训，则甲方负责乙方人员（不超过2名）在培训期间的食宿费用，该费用从下次货款中扣除。

2、以上政策只针对核心代理和总代理，普通代理不享受此项权利。

3、甲方为乙方及时提供最新的产品培训教材。

4、甲方为乙方提供\*\*\*\*\*系列面膜产品相关宣传资料。原则上金思维按提货套数给代理商配备演示光盘和配套彩页。若有重大活动需要此方面的支持，乙方需打报告申请额外支持。

5、甲方有义务就乙方提出的技术问题通过电话、传真□e-mail等方式进行指导、解答。



6、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、甲方负责按时备货、验货、向乙方发货，并确保产品的完整性和完好性，对确属质量问题的货物进行免费更换。

6、乙方作出有损于甲方利益的侵犯及盗版行为时，甲方有权终止协议，并依法追究乙方的责任。

7、甲方认证评估每季度进行一次。经综合考核后，若考核不合格，则金思维科技公司将与代理商进行充分沟通，并帮助代理商进行改进；若乙方一直没有改进，甲方保留对乙方降级的权利。

8、甲方面膜价格变动应提前15天通知乙方。

1、按协议要求及时向甲方支付货款，完成本协议的经营指标。

2、积极拓展当地市场，做到\*\*\*\*\*系列面膜产品的销售覆盖其所辖的地区，积极发展下一级经销商。

3、乙方严格按照甲方规定的价格销售\*\*\*\*\*系列面膜产品，不得降价或提价销售（零售价不得低于88折/套，展会价格不得低于85折/套，批发价不得低于\_\_\_\_折/套）。如违反上述价格体系，将对代理处以罚款直至取消其代理资格。

4、协助甲方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

5、全面负责当地用户的售后服务、技术支持工作，包括甲乙双方发展的用户。

6、积极协助甲方面膜升级，积极提供用户对产品的反馈意见和建议。

7、乙方有责任搜集甲方产品在当地盗版的有关信息，提供有效线索，协助甲方打击盗版活动。

8、乙方应及时提供最终用户名单，使甲方在乙方的配合下及时能给用户提供良好的售后服务。

#### 八、订货、结算与退货：

1、乙方须提前三天向甲方提出书面或口头的发货请求。

2、甲方将在收到乙方的正式订单和电汇底单传真件后对乙方发货。

3、乙方如未能按时付款，以每天订单货款的2%罚金进行处罚。

#### 九、供货及运输方式：

1、甲方最迟在收到乙方订单的5个工作日内发货。

2、运输方式为乙方到甲方直接提货或采用邮寄方式，费用由乙方支付。

#### 十、保密条款

\*\*\*\*\*系列面膜产品的相关文档以及甲方的销售计划、价格政策和市场策略均为甲方有价值的商业秘密，乙方保证不泄露这些商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

乙方提供给甲方的有关产品、市场的文件均为乙方有价值的商业秘密，甲方保证不泄露乙方的商业秘密，也不为本合同规定以外的目的而使用这些秘密。

双方应在自己的职权范围内制定有关制度，以保证职员不泄密。一旦发现对方的商业秘密有泄露的迹象，应立即通知另一方，并尽可能地采取救济措施，使损失最小。

在本合同终止时，双方应向对方交还(或销毁)对方有关的全部资料及其备份并继续负有保密的义务，直到对方将其公开为止。

## 十一、违约处理

如果一方违反本合同的任何条款，另一方在此后任何时间可以向违约方提出书面通知，违约方应在15日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出15日内违约方不予答复或没有补救措施，非违约方可以终止本合同的执行，并依法要求损害赔偿。

## 十二、争议处理

- 1、对于执行本合同发生的与本合同有关的争议应本着友好协商的原则解决；
- 2、如果双方通过协商不能达成一致，则向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉；
- 3、在争议处理过程中，协议的无争议部分应继续执行。

## 十三、条款的完整性

甲、乙双方均承认，已阅读过本合同，并同意：本合同为双方关于代理合作事宜的所有合同和约定的全部记载，并已取代以前所有的口头的或书面的约定、意向书与建议。未经双方书面修订，不得对本合同加以变更。

合同附件是合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等效力。十四、合同的修改

- 1、在合同的执行过程中如果出现了战争、水灾、火灾、地震等等不可抗力事故，将影响合同的正常履行时，受不可抗力

影响的一方应尽快将不可抗力事故的情况通知对方。并尽快将有关当局出具的证明文件提交另一方进行确认。

2、双方尽快根据此项不可抗力事故的影响协商本合同的进一步执行问题。

3、因不可抗力造成的对履行合同的延误或无法正常履行时，受不可抗力影响的一方不负法律责任。

## 十六、标题

本合同各条标题仅具有提示和注意的作用，不作扩大的解释。对于合同内容的一切解释均以标题下的正文为依据。

## 十七、生效

本合同自双方签字盖章之日起生效。

本合同一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

甲方： 乙方：

（盖章） （盖章）

签约人： 签约人：

年月日 年月日

代理协议书模板

关于委托代理协议书模板八篇

授权代理协议书模板

代理操盘协议书模板

地方白酒代理协议书模板

关于代理合同模板合集四篇

开店合作协议书模板

## 代理合作协议书期限是多久篇三

甲方： 乙方：

甲乙双方本着相互尊重，平等互利，长期共同发展的原则，就乙方代理甲方电子商务外包等事宜签署一下合作协议。

- 1、乙方以甲方代理人或业务经理的身份协助甲方与客户签署的《电子商务外包合作协议》，甲方将合同中约定高出甲方基本收费标准的收入全额作为乙方的佣金。
- 2、乙方以甲方代理人或业务经理的身份协助甲方与客户签署的《电子商务外包合作协议》，甲方将合同中约定高出甲方基本销售佣金比例的佣金收入全额作为乙方的佣金。

20xx年2月1日至20xx年1月31日。合同到期后优先续约。

- 1、甲方负责履行与客户签订的合同义务。
- 2、甲方承担与客户履行合同时所有费用。
- 3、甲方按照与客户约定，收到客户基础外包服务费以及销售佣金之日起，两个工作日之内按照约定，支付乙方佣金。
- 4、因甲方原因造成的与客户合作终止，而引起的赔偿，有甲方全部负责。
- 5、甲方与客户合同终止之日起一年内，甲方与同一客户及同

一客户代理人签订同类业务合同，需按照本合同之约定支付乙方佣金。

1、乙方以乙方代理人或业务经理的身份负责与客户的沟通与协调。

2、乙方以甲方代理人或业务经理身份对外时应积极维护甲方声誉、及形象。

3、乙方应积极协同甲方为客户提供优质服务

4、乙方代理收取甲方与客户相关费用，但不承担无法正常收取费用造成的连带责任。

5、乙方有权利在甲方与客户合同期限内以及续约合同中提取约定比例的佣金。

1、本协议一式两份，双方签字盖章后生效，甲乙双方各执一份，具有同等法律效力。

2、甲方基础服务费标准、基本佣金比例等以附件形式呈现；客户归属以附件形式加签客户归属确认书。

3、甲乙双方如有争议，应有双方协商解决，如协商不成，任何乙方均有权向甲方或者乙方均有权在 提起诉讼。

甲方： 乙方：杨增宝

授权代表： 身份证号： 联系电话： 联系电话：

日期： 日期：

附件：

1、确认 为 有限公司与代理人所签署的《业务代理合作协议

书》中所指客户，代理人 有权主张《业务代理合作协议书》所约定权利并承担相应义务。

2、确认客户 与我北京洪海龙腾电子商务有限公司所签署的《电子商务外包合作协议书》中约定基础服务费为/季度，季付，销售佣金比例为所属 淘宝商城 店 销售业绩的8% 季度结算。

3、确认 有限公司所签署的《电子商务外包合作协议书》文件签订之日公司基本收费标准：1、基础服务费为 元/季度，季付，2、基本销售佣金比例为 5% 季度结算。

4、确认应支付代理人杨增宝佣金为：1、基本服务佣金 元/季度，2、销售佣金比例为销售业绩的季度结算。

本附件一式两份，甲乙双方各执一份，作为 有限公司与代理人 所签署的《业务代理合作协议书》之附件，具有同等法律效力。

甲方：

## 代理合作协议书期限是多久篇四

甲方（发包人）：\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方（承包人）：\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲、乙双方本着自愿、平等、诚实信用、协商一致的原则，签订本协议。

### 一、合作事项

乙方接受甲方授权，凭借甲方具有的招标代理资质，承揽招标代理项目。

## 二、承包期限

本合同的承包期限为\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_  
月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_  
月\_\_\_\_\_日。

乙方在承包期限内若乙方能严格履行该协议，且经营状况良好，则本协议承包期限到期时，乙方有意向继续合作，在告知甲方同意后可以续签合作协议书。

## 三、承包区域范围

业务承揽范围仅限漳浦及下属区县内的招标代理业务。

## 四、承揽业务报酬

1、合作项目所有招标收入，包括标书费、招标代理服务费等（包括招标代理服务费等、工程量清单及招标控制价编制费用）等，统一由甲方收取并入帐。并由甲方统一向客户开具服务业专用发票。甲方应按所承接招标代理业务薪酬总额的向乙方支付承接业务报酬，税费由乙方承担。

2、报酬支付时间：甲方项目收费到账后5个工作日内向乙方一次性支付应得款项（乙方凭相关票据予以报销领取）。

## 五、甲方责任

1、按照国家相关法律法规规定，对乙方承揽项目招标代理过程中的各个环节予以全面监督、指导和控制。

2、按照国家和当地监管部门的要求，对项目招标过程相关文件进行签署和盖章。

3、为保证招标工作的顺利开展，甲方自行组成项目组，统一以甲方名义对外开展工作。



4、甲方负责承担标书和图纸印制费、评标费、各项会议会务费及差旅费等。

## 六、乙方责任

1、乙方利用自身资源，凭借甲方具有的各项招标代理资质，与建设单位承揽招标代理项目，配合签订项目委托招标代理合同。

2、乙方负责协调与建设单位和当地招标投标管理部门的关系，办理相关手续，及时处理和解决项目招标过程中出现的问题，确保合法地在当地承揽业务。

3、乙方应严格遵守当地制定的招标业务操作规范。

4、乙方负责协助处理和解决其承揽项目招标过程中出现的投诉。

5、乙方负责承担其承揽项目开发费用、公关费、业务招待费等。

6、乙方负责收取招标代理服务费用（包括招标代理服务费用、工程量清单及招标控制价编制的费用）到甲方指定帐户。

## 七、其他约定

1、本协议自双方代表签字盖章之日起生效，至本项目招标代理工作结束并双方分成结算完毕时终止。

2、本协议一式肆份，甲乙双方各执两份。

3、其他未尽事宜，将由甲乙双方友好协商解决

甲方：\_\_\_\_\_乙方\_\_\_\_\_：

签字：\_\_\_\_\_ 签字：\_\_\_\_\_

## 代理合作协议书期限是多久篇五

签订地点\_\_\_\_\_

本着平等互利的经营原则，经甲乙双方友好协商，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，就四川\_\_公司旗下品牌产品代理事宜，在互惠互利，平等协商的基础上达成以下合作协议，并承诺共同遵守。

### 一、协议双方

授权方（下称甲方）：\_\_\_\_\_（公司 个人）

法人代表：刘\_ 地址：\_\_\_\_\_ 联系方式：\_\_\_\_\_

### 二、合作期限及授权约定

1、[经营期限]：自 年 月 日至永久（除不可抗力情况外）。

2、[授权]：甲方根据本协议条款，从双方签订之日起，授予乙方在互联网上销售本公司旗下品牌的产品经营权，乙方在不违规的情况下将永久享有甲方公司所有产品的代理权限。

### 三、代理商分销模式

1、本公司实行产品折扣拿货模式。

### 四、供货、订货、换货、货款支付形式

1、供货折扣：乙方所代理的所有产品按折后市场销售价供货，乙方严禁私自降低、抬高产品价格。

2、订货：乙方通过网络或电话等形式将收货人信息发送给甲

方，由甲方统一物流配送。

3、货款支付：乙方每次订货必须全款付给甲方，乙方于每日下午5点以前支付全款，甲方在当天发货；乙方于每日下午5点之后支付全款，甲方于次日发货。

4、缺货处理：因甲方每日出货量较大，会造成订单缺货，如订单缺货，甲方会提前通知乙方下架商品，到货后通知乙方上架该商品。

5、退换货管理：具体乙方请参照售后条例要求执行，在甲方规定的时间内乙方把需调换货品退回甲方。

a□如是产品质量问题而发生的顾客退货，乙方要求甲方可无条件换货；

b□如由于人为因素造成的原因，甲方不予退换货。

c□签收后所发生产品质量问题的换货，退回运输费用由客户承担，换货再寄出的运费由甲方承担。

d□签收前发现质量问题责任全部由甲方承担（请提醒客户验货签收，签收前有任何质量问题或缺少配件等原因，可以直接拒收，客户不承担运费），产品所有权和风险在产品交付买方或其指定收货人时转移给买方。

\_\_、退换货时乙方应在注明退换货原因，退回商品须三标齐全、内包装袋、购物袋原样退回，不得影响二次销售。另特价、促销、过季商品除外不可退换。

\_\_退回的商品应按不同种类分袋包装，标识清晰，勿放入同一袋中以免混淆，三件以上商品，请写清单，注明商品款号、数量及问题。

## 五、代理商进货折扣

乙方代理商等级分为初级代理商，三级代理商，二级代理商，一级代理商；甲方产品分为□a/b/c三类；不同等级代理商代理不同种类产品折扣如下所示：

### 1、一级代理商（缴纳20000元保证金）

1□ a级商品按标价3.5折进货，销售商品不得低于7折

2□ b级商品按标价4.5折进货，销售商品不得低于7折

3□ c级商品按标价5.5折进货，销售商品不得低于7折

### 2、二级代理商（缴纳10000元保证金）

1□ a级商品按标价4折进货，销售商品不得低于7折

2□ b级商品按标价5折进货，销售商品不得低于7折

3□ c级商品按标价6折进货，销售商品不得低于7折

### 3、三级代理商（缴纳5000元保证金）

1□ a级商品按标价4.5折进货，销售商品不得低于7折

2□ b级商品按标价5.5折进货，销售商品不得低于7折

3□ c级商品按标价6.5折进货，销售商品不得低于7折

### 4、初级代理商（缴纳3000元保证金）

1□ a级商品按标价5.5折进货，销售商品不得低于7折

2□ a级商品按标价6.5折进货，销售商品不得低于7折

3□ a级商品按标价7折进货，销售商品不得低于7折

4、季度销售返点（建议保留，可以激励代理商销货）

1) 乙方每季度销售金额在2800—3999元的，给予返现\_\_的奖励。

2) 乙方每季度销售金额在4000—7999元的，给予返现\_\_的奖励

3) 乙方每季度销售金额在8000—9999元的，给予返现\_\_的奖励

4) 乙方每季度销售金额在1万—1.999万元的，给予返现\_\_的奖励

5) 乙方每季度销售金额在2万—2.999万元的，给予返现\_\_的奖励

6) 乙方每季度销售金额在3万—4.999万元的，给予返现\_\_的奖励

7) 乙方每季度销售金额在5万以上的，给予返现\_\_的奖励、

六、奖励结算日期与支付方式

1、季度销售返点将于乙方至签订协议起每三个月的下一月12日发放至乙方指定账户。

七、附则

1、此合同一经签字即具有法律效力，双方必须严格遵守，任

何一方不得无故终止合同。如一方违约，对方均有权追究其法律责任，要求赔偿损失。

2、合同的延续性：合同期满后，乙方在无违反合同的基础上，享有优先续签权。

3、本合同的乙方地址，联系方式，如有变动，乙方应立即书面告知甲方，否则造成的损失甲方不承担任何责任。

4、以上条款如有未尽事宜，在合同期间双方应平等协商解决。

5、本合同一式两份，甲、乙双方各执壹份，经双方签字盖章后生效。

6、合同条款的解释权归属四川\_\_公司。

甲方：四川\_\_公司 乙方：

代表人： 代表人：

签定日期： 签定日期：

## 代理合作协议书期限是多久篇六

供货人（以下称甲方）：

代理人（以下称乙方）：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销\_\_\_\_\_等事宜达成如下协议。

（一）甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，\_\_\_\_\_如下：

1、授权代理产品：（以下简称“产品”）。

2、授权区域包括：（以下简称“指定区域”）。

（二）以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

（三）未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

（一）乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币\_\_\_\_\_。其后在每季度的定货金额不低于人民币\_\_\_\_\_。

（二）本协议自签字后生效，至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日终止，经考核可转为一级代理商。

（一）乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

（二）乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

（一）甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

（二）甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

（三）甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

（四）甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

（五）甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前\_\_\_\_个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

（一）乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

（二）乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于（品牌）内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或（品牌）的系列交换机竞争业务。

（三）乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参予在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

（四）为了保障用户的利益和（品牌）的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

（五）乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

#### （一）产品价格

1、乙方必须遵守甲方的价格规定。

2、（品牌）将在每年初复议价格规定，甲方将按照（品牌）



的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

## （二）定货流程

在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

## （三）付款条件

乙方应在采购单确认后的\_\_\_\_\_天内把总价\_\_\_\_\_%的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下\_\_\_\_\_%的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

## （四）交货期

甲方应在收到合同定金后的\_\_\_\_\_天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

## （五）保质和售后服务

1、甲方对售出产品提供\_\_\_\_\_月的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

2、如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的

产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

3、在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格\_\_\_\_\_%的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有\_\_\_\_\_个月的保质期。

#### （六）反窜货、反低价管理

1、乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

2、甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

3、甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

4、窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

5、乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6、乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

7、如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

甲方：

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

乙方：

签约日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

关于代理的协议书

入股合作协议书实用范本

代理协议书模板

代理客户协议书

代理招生协议书

项目合作的协议书

## 代理合作协议书期限是多久篇七

乙方：\_\_\_\_\_

### 第一章 总则

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，共同推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：\_\_\_\_\_科技有限公司(以下简称甲方)和\_\_\_\_\_公司(以下简称乙方)。本着互惠互利的原则，通过友好协商，同意在\_\_\_\_\_省区域合作，授权为\_\_\_\_\_教育软件在\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市/县的总代理(独家)，特订立本合同。

### 第二章 合作经营的目的

合作经营的目的：采用科学的经营管理方法推

广“\_\_\_\_\_”教育软件，提高服务水平，使合作各方获得满意的经济效益。在合作所属区域内建立完善的\_\_\_\_\_教育软件销售及技术服务体系。由乙方负责所属区域内的\_\_\_\_\_教育软件的市场销售工作并协助甲方做好产品售后技术服务工作。

### 第三章 双方权利及义务

一、甲方提供的产品具有合法版权，符合一般软件产品所应具有易操作、易使用、无瑕疵等特点。

二、乙方应尊重甲方的软件著作权，不得有对甲方软件进行解密、复制等行为。

三、甲方应向乙方提供必要的技术支持，对乙方的有关人员进行培训和技术指导。

四、在甲乙双方合作关系存续期间，乙方应就得到的与双方公司有关的信息予以保密，属于保密范畴的信息包括：产品结算价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术信息、展会信息等，以上信息未经双方协商许可，乙方不得向第三方泄密。

五、专业代理商必须保证推广产品品牌的唯一性，即在同类教育软件类中只(代理□oem)推广\_\_\_\_\_教育软件。同时保证杜绝跨区域串货销售和恶意竞价等损害渠道体系正常健康秩序的行为。

六、签定合同起乙方需交\_\_\_\_\_元代理押金(做为货款)

### 第四章 产品的供销

一、甲方为乙方提供\_\_\_\_\_教育系列软件，双方根据市场推广情况按如下表进行结算，其中结算价是按甲方的统一市场

报价百分比。

订货量\_\_\_\_\_万元以上\_\_\_\_\_万元以下\_\_\_\_\_万元以下\_\_\_\_\_万元以上

结算价\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%\_\_\_\_\_%

二、乙方使用\_\_\_\_\_科技有限公司\_\_\_\_\_省办事处的名义从事一切有关销售\_\_\_\_\_教育软件的合法商业活动。乙方负责此软件在\_\_\_\_\_省范围内的推广工作，甲乙双方携手努力，树立“\_\_\_\_\_”的良好形象。甲方不在省范围内直接进行产品销售活动。

三、货款支付：在甲乙双方合作期限内，乙方保证验货后90天内一次性结清货款现款。

四、产品提供：在合同期内甲方确认接到乙方当次订单后，在3个工作日内提供相应的合格产品；同时，开具产品销售全额发票。

## 第五章 产品

甲方在软件开发上，保证在资金、人力、物力上的投入，以确保甲方产品的技术领先优势，新产品上市后及时将新产品的相关资料提供给乙方。为了使产品符合用户特殊要求，甲方可按照乙方(或直接用户)要求对产品进行调整和修改，详细费用标准由双方协商。乙方应及时反馈用户对产品的意见和建议。请参见《软件再开发管理办法》。

## 第六章 培训及技术支持

乙方应配备专人负责甲方产品的策划、销售和技术支持。甲方负责前期对乙方人员的产品的技术性能、特点，为乙方提供详细的安装、使用及培训资料，保证乙方能独立使用和推

广该产品。甲方在\_\_\_\_\_及当地定期举行高级培训班，对乙方的销售人员和技术人员进行营销技巧、技术维护等方面的培训。甲方在\_\_\_\_\_成立技术支持中心，负责为乙方提供技术咨询及技术服务。详细请参见《\_\_\_\_\_对外技术服务培训准则》。

## 第七章 违约责任

一、用户在使用甲方提供的产品过程中出现因软件本身程序错误而造成的质量问题，甲方将积极配合乙方进行相应的改动，达到用户的使用要求。

二、乙方不按本约定期限、数额支付甲方应付货款，延付部分按每日2%计算违约金，直至结清为止。

三、甲乙双方中任何一方违反本协议规定之内容者，在接到利益受损一方发来的违约通知十日内仍未实行履约者，利益受损一方可无条件终止本协议及合作关系。

## 第八章 升级换代及维护

产品升级时，版本性升级时，甲方将提供升级服务；非版本性升级时，甲方将提供全套新产品，收回老产品，并收取产品的差价(或升级费)，具体操作见届时发布的升级办法。乙方有责任协助甲方对所售产品提供售后服务和技术支持，如遇到无法解决的问题，有义务和责任将甲方指定的技术支援中心或\_\_\_\_\_公司技术部联系方式向用户提供。直接用户的产品维修及维护请参考《软件售后服务办法》。

## 第九章 其它

一、协议自双方签字之日起，有效期为一年。

二、未尽事宜甲乙双方应积极协商解决。

三、本协议一式两份，由\_\_\_\_\_科技有限公司制定，甲乙双方各执一份，签章生效，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_科技有限公司

(盖章)

代表人签字：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_科技有限公司\_\_\_\_\_省办事处

(盖章)

代表人签字：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 代理合作协议书期限是多久篇八

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代理商事宜达成一致意见，并共同遵守履行。

\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_县

乙方首批进货量为\_\_\_\_\_万元，年销售目标约定\_\_\_\_\_万元。

乙方每季度至少从甲方购进产品\_\_\_\_\_万元，否则甲方不承担本协议约定的义务，并有权终止本协议。

## 1、甲方权利

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。

甲方有对乙方违反市场规范或损害甲方及甲方其它代理商权益行为的处置权利。

有收集乙方市场调查、广告宣传材料、销售工作总结的权力。

指导促销活动方案和召集必要的工作会议的权利。

有对乙方销售业绩和相关工作进行检查、督促、考核、处罚的权利。

## 2、甲方义务

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权的产品。

保障向乙方提供合格产品及包装，并按时发货。

负责提供乙方正常销售所需的相关文件。

每一个合作年度，乙方超额完成协议规定销量总额要求时，甲方应给予乙方超额部分的奖励。

协助乙方对其销售网络进行终端包装和维护。

## 3、乙方权利

享有本协议规定区域内所代理产品的独家代理权利及要求甲方对此权力进行保护的权利。

享有甲方货源紧俏时优先供货的权利。



享有所代理产品改进意见反馈和新产品开发进度的知情权。

#### 4、乙方义务

全权维护甲方及甲方产品知识产权的合法权益。

负责本区域内甲方产品保护情况的调查和上报，协助甲方做好产品知识产权保护工作。

不得在本协议代理的区域外销售产品，不得更换甲方包装、商标或用其他厂商的产品换上甲方的商标或包装进行出售。

负责代理区域内的通路建设，保证销售点具有以下条件：设在相对繁华区域，交通便利，形象和档次良好的商场，显著位置，并素质较高的'专柜员。

在甲方指导下，做好代理区域内的促销活动和市场推广工作。

按甲方规定的市场指导零售价格制定代理区域内的零售价格，若价格上下幅度大于20%，须事先征得甲方同意。

乙方联系电话、地址变更，应及时通知甲方，如二个月内甲方无法按原联系方式联系到乙方，而乙方又未通知甲方新的联系方式，本协议自行作废。

1、甲方在收到乙方订货单后，应及时向乙方发出确认订货通知，并在收到乙方相应货款后按乙方指定地点发货，运输费用由乙方承担。

2、本协议签订后，乙方应向甲方交纳首批产品的定金\_\_\_\_\_元，待乙方提货时转为货款。

乙方从甲方购货后原则上不得要求退换货，但若因甲方产品质量问题或因型号与订货单不符，乙方可自收货日起15日内向甲方提出调换产品要求。

但必须保证原产品完好、附件齐备、标签和包装不得损坏，运输费用由乙方负责。

1、售后服务原则上由乙方负责。

2、乙方所需售后服务的材料应以月订单形式向甲方提出。

甲方：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_

时间：\_\_\_\_\_