

# 2023年代理产品协议书(优质7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 代理产品协议书篇一

乙方：\_\_\_\_\_

上述各方经平等自愿协商，签订本协议以共同遵守。甲乙双方本着互利互惠、共同发展的原则，经平等自愿协商，签订本协议，以资双方共同信守。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“\_\_\_\_\_”等产品的销售事宜，达成如下协议：

甲方授权乙方在全权代理经营\_\_\_\_\_等系列产品(以下简称“授权产品”)。

甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的35%进行结算，报价见附件。

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。

乙方销售奖励

乙方销售总金额完成万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成的部分可享有奖励5%

特殊医院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，医院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10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

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；

乙方在授权地区以外销售授权产品；

乙方冒用授权产品的商标；

乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

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。

乙方连续6个月内没有完成任务。甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

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。

不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

协商代理商处间的市场冲突。

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围。

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。

乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

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》。

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“\_\_\_\_内视镜洗消中心”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，应于提前二个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。

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:

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。

甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

为了适应市场变化,使产品价格更具市场竞争力,以扩大市场占有率,甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失,甲方将对乙方已订购及已出货的产品进行价格保护,具体方法如下:

甲方调价前\_\_\_\_日书面通知乙方。

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。

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。

乙方有义务负责所销售产品之维修,医疗设备需进行维修前,将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院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,经医院使用科室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。并作好,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10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。

乙方刊载广告或参加展示会前须填妥。

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)。

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。

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。

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。

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。

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。

供货与结算：签订合同后发货。

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

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。

于本协议之有效期内，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。

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。

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。

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，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议条款。

本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

本协议在甲乙双方签字之日起生效。

本协议签订时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

甲方：\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_日期：\_\_\_\_\_

## 代理产品协议书篇二

供货方(甲方)：

代理方(乙方)：

一、甲乙双方均同意按本合同内容的规定执行。

二、代理委托

1、甲方同意乙方在合同约定地区范围内，代理推广由甲方生产的产品。

2、合同约定的推广区域为\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_区\_\_\_\_\_县  
合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日开始至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_  
月\_\_\_\_日止。

3、双方可根据各自意愿另行商讨续约事宜并签定新的代理合同书。如至本合同中所述代理期限届满时没有续签，则视为双方自动放弃继续合作，同时本合同即告终止。

三、代理品种及价格品种规格单位零售价结算底价盒装箱量

四、甲方的权利与义务

2、负责向乙方提供必要的产品知识培训、经销商营业资料；

5、乙方在合同约定的区域内享有独家代理权。甲方不再以任何方式向乙方代\_\_\_\_区域内直接销售或授权他人销售乙方代理的产品。

## 五、乙方的'权利与义务

2、乙方负责所代理产品在代\_\_\_\_区域内的招商、销售及与之相关的一切事宜；

5、乙方必须应甲方要求，随时向甲方报告业务进展及产品流向实际情况，合同范本

## 六、仓储及运输

1、甲方负责将乙方订购的产品发往乙方指定的地点，所发生的运输费、运输保险费等均由甲方承担。

2、由于运输不当引起质量问题或包装破损及由此造成的损失，乙方须在到货之日起\_\_\_\_日内提出异议，并提供运输部门出具的货物损坏或丢失证明，甲方负责更换补偿等量货物。

3、乙方保证所收到的产品在符合标准的仓储条件下存放，否则造成的质量问题由乙方承担。

## 七、结算方式

1、款到发货；

2、乙方向客户结算所需发票，须由乙方填制表格后传真给甲方，甲方在收到传真后，方可开发票并寄往乙方指定收票人，高出结算底价部分的差价税款由乙方承担。

3、乙方如发生提货业务后三个月内不开发票甲方将不予以开票；



## 八、退货政策

3、如退货产品受潮或包装有所损坏，则甲方有权拒绝此部分产品的退货请求。

## 九、市场保护

1、甲方确保乙方的代\_\_\_\_区域不受到恶意冲货。

2、乙方承诺不策划及运作超出乙方经销范围的任何跨区域销售产品的行为。

## 十、违约责任及争议解决

1、双方同意本合同全部条款，如有违约(不可抗力除外)按国家有关法律法规解决。

2、如有争议双方协商解决，如协商未果，任何一方均可向人民法院提起诉讼。十

## 一、其他

1、本合同有效期为\_\_\_\_\_年，从双方签字之日起(加盖红章后)生效。如有异议经双方协商后可另行签定补充合同或条款，补充合同或条款加盖红章后方可生效且与本合同具同等法律效力。

2、本合同内容共一式二份，甲方一份，乙方一份。

甲方： 乙方：(身份证号码或单位盖章)

签字：(盖章) 签字：(并按食指手印)

# 代理产品协议书篇三

委托方：(甲方)地址：

受托方：(乙方)地址：

甲方为房地产项目的开发商，乙方为专业房地产营销策划公司。经双方协商，就甲方委托乙方代理“房地产项目”的营销策划、广告策划和销售等有关事宜，达成以下协议：

## 一、委托内容及期限

1、甲方委托乙方为甲方开发的“(以下简称该项目)的营销策划、广告策划和销售总代理。

2、委托期限\_\_\_\_\_年，暂定自\_\_\_\_月由于甲方原因造成该项目工程延误，由乙方申请双方可协商将委托期限续延，另行签定补充协议。

3、在委托期内，除甲乙双方外，任何其他单位均不参与该项目的营销策划和销售事宜。

## 二、双方权利与职责

### (一)甲方权利与职责

1、确保该项目作为商品房开发的手续完整和合法，对该项目有完全的土地使用权及处分权，没有其他权利人主张权利。

2、保证该项目工程建设无严重的质量问题和货不对版现象。

3、负责办理该项目销售所需的法律文件和媒体广告的审批手续。

- 4、承担该项目营销推广费用，营销推广费用为可售总额的3%。
- 5、负责在现场收取该项目的销售款项，向客户提供一次付款、银行按揭等灵活多样的付款方式。
- 6、负责在现场设立售楼部，负责设立费用。并于该项目对外销售前\_\_\_\_日可完全进场使用，积累客源。
- 7、保证于该项目对外销售前\_\_\_\_日，负责提供按双方确定装修标准的示范单位套，供客户参观参考，指导消费。
- 8、负责办理银行按揭手续。
- 9、保证于该项目入户前完成社区整体基础设施和园林建设。
- 10、同意在有关该项目的宣传推广资料上印上乙方的名称和电话。
- 11、为了更好地销售该项目，加之该项目买受群体的特殊性，甲方同意在\_\_\_\_省\_\_\_\_市、\_\_\_\_市设立销售分公司，并负责分公司前期筹备基本费用(房租、装修、办公用品等)。

## (二) 乙方权利和职责

- 1、本合同签定之日起个工作日内完成该项目的策划总案。
- 2、作好该项目的前期策划工作(含该项目的整体规划、户型设计，环境绿化建议和售楼部设计装修建议等)。
- 3、全权负责售楼部的运作和管理工作。
- 4、及时向甲方反馈营销工作信息，每月向甲方呈报销售情况明细报表，针对实际情况提供各阶段具体营销策划方案。
- 5、负责该项目的销售工具、销售资料与广告宣传的策划、设

计及制作和投放工作，销售资料、销售工具和广告策划的制作和投放费用的报价不高于市场价格。

6、保证该项目住宅、车库和商服的实际成交均价不低于乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”确定的实际成交均价。

7、负责代甲方与客户签定《认购书》和《商品房买卖合同》，签署内容按双方确认的范本执行，超出范本范围内的条款，必须征得甲方同意才能签署；指导客户将购房款交付甲方帐户。

8、负责客户的售后跟进工作，及时提示、催促欠款，合理耐心解释客户投诉，同时完成甲方交办的客户资料调查统计工作。

9、必须严格执行甲乙双方确认的销售政策，不得超越甲方授权向客户作出任何承诺。

10、收到甲方支付的代理费时，向甲方提供税务部门的正式发票。

11、负责哈尔滨、大庆\_\_\_\_公司前期筹备具体工作，负责分公司日常管理、销售、人员招聘及工资等。

### (三) 共同责任

1、乙方协助甲方对该项目的'推广策略、销售价格及付款方式的建议，经由甲方确认后，由乙方负责具体执行。如推销过程中需变动金额或销售资料中的条款，乙方须得到甲方同意，方可作出修改。甲方工程进度的变化或设计上的修改应及时书面通知乙方。

2、甲方同意该项目的住宅、车库和商服的实际成交均价以乙方呈报甲方批准的“价格执行方案”为核算标准。甲方同意乙方在推广中可按既定的内部折扣(折扣率及乙方权限总额

以“价格执行方案”为准)给予客户一定的折扣优惠，超出内部折扣范围的优惠必须征得甲方同意并附上甲方总经理的批条。

3、双方同意委托期限内所有交易均定为乙方业绩

第三条规定支付乙方营销代理费。

(四)、双方应达到的工作目标

1、甲方按时按质完成上述“甲方权利与职责”中规定的工作。

2、乙方销售目标：

第一阶段：于该项目预售证办妥、正式开盘后三个月内，工程形象全面封顶时，完成该项目可售总金额的%。

第二阶段：于该项目完全达到进户标准并完成小区整体基础设施和园林建设时，累计完成该项目可售总金额的%。

第三阶段：代理期内，累计完成该项目可售总金额的%。

3、如该项目建设进度有变化，销售目标也应相应调整，双方可另行约定。

三、营销代理费的计算、支付及奖罚方式

(一)策划费乙方为该项目进行营销策划及广告策划，甲方同意在签署本合同之日支付乙方策划费人民币拾万元整。

(二)代理服务费

1、计算及支付方式

(1)双方同意，该项目的代理服务费按实际成交额的%收取，

并按月结算。

(2) 选择银行按揭成交的客户和甲方总经理同意客户缓交房款的，客户累计缴交房款的30%即视为全额回款，按成交总额计提代理服务费。

(3) 由于甲方原因打折成交的，乙\_\_\_\_同期实际销售价格为实际成交额并按本条(1)款结算代理服务费。

(4) 每月\_\_\_\_日，乙方按当月销售回款总额向甲方呈交请款单，甲方在接到乙方请款单后\_\_\_\_日内向乙方支付当月全额代理服务费。

## 2、奖罚方式

(1) 合同代理期内，若该项目已售面积实际成交均价比“价格执行方案”确定已售面积的成交均价有所提升，甲方同意给予乙方奖励提成。

(2) 奖励金额(乙方完成的已售面积的销售总金额—价格执行方案规定已售面积的销售总金额)215.50%。

(3) 奖励提成支付方式与代理服务费支付方式相同。

(4) 如乙方因自身原因未完成阶段销售目标，甲方在该阶段已成交金额应提代理费中扣除20%作为罚金;如乙方在下一阶段完成所扣阶段目标，甲方返还所扣罚金。

五、合同终止事由本合同除在法律规定情形下终止外，还可因下列情形而终止：

1、甲方未能按时支付代理费逾期\_\_\_\_日，乙方有权向甲方发出书面解除合同通知书，该通知于乙方发出通知之日起\_\_\_\_日后生效，乙方有权向甲方追索欠款及滞付违约金。

2、乙方因自身原因不能按阶段完成销售目标，甲方有权发出书面解除合同通知，该通知于甲方发出之日起\_\_\_\_日后生效。在此期间成交的单位，甲方需付给乙方全额代理服务费。

六、争议的解决在合同履行的过程中，如双方产生争议，可协商解决，如协商不成时，可向乙方法院提出诉讼。

七、合同的附件由乙方呈甲方批准的该项目的“价格执行方案”，作为本合同的附件，与本合同具有同等法律效力。

八、本合同一式四份，甲、乙双方各执两份，于双方法人代表签字、公司盖章之日起生效，均具同等法律效力。

甲方：法人代表：

乙方：法人代表：

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

## 代理产品协议书篇四

甲方：

乙方：

一、乙方代理甲方的软件，代理期：，代理地区：

二、甲方提供软件，乙方负责当地的销售，培训工作。甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行；属于软件本身问题，甲方有免费维护的义务。

三、甲方提供的软件，按以下作为全国建议报价：元/月（不含税）。（软件开通时间计算为：开通之日起30天）

四、乙方首期一次性购买套软件，即可享受每套元/月的代理价。

五、付款方式：甲方提供注册号前付清全部款项。

六、双方的权利和责任：双方的其它经营活动与对方无关。乙方在销售甲方的'软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七、乙方每月累计完成个客户，双方可以补签合同：乙方可以有更优惠的代理价。

八、本合同一式二份，各执一份，签字生效。

甲方：

乙方：

代表：

代表：

日期：

日期：

## 代理产品协议书篇五

甲方：

法定代表人：

地址：

联系方式：



乙方：

法定代表人：

地址：

联系方式：

上述各方经平等自愿协商，签订本协议以共同遵守。

甲乙双方本着互利互惠、共同发展的原则，经平等自愿协商，签订本协议，以资双方共同信守。

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，双方就等产品的销售事宜，达成如下协议：

## 一、授权产品及市场和结算价

甲方授权乙方在全权代理经营等系列产品(以下简称“授权产品”)。

甲方承诺给乙方的价格每套按出厂总价的35%进行结算，报价见附件。

## 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。

## 乙方销售奖励

乙方销售总金额完成万可享有奖励3%

乙方销售总金额完成的部分可享有奖励5%

特殊医院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，医院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10%。算乙方的销售任务，但不计入奖励。

有下列情形之一的，甲方有权立即终止乙方代理资格：

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；

乙方在授权地区以外销售授权产品；

乙方冒用授权产品的商标；

乙方进行有损授权产品及商标信誉的活动；

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。

乙方连续6个月内没有完成任务。

甲方要取消乙方总代理资格(上述第5条中所含情况除外)，需提前一个月以书面方式通知乙方。

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。

三、甲方的义务

不得直接供货于授权地区内的非授权客户。

协商代理商处间的市场冲突。

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围。

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。

#### 四、乙方的义务

乙方不得进行任何有损所授品牌信誉的活动。

未经甲方同意乙方不得将产品销售至其它区域。

乙方需在公司或门市显著位置标示所授品牌的正确标志。

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》。

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“内镜洗消中心”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，应于提前二个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。

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。

## 五、乙方跨区销售罚则

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:

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。

甲方有权停止供货并取消乙方总代理资格。

## 六、价格保护规定

为了适应市场变化, 使产品价格更具市场竞争力, 以扩大市场占有率, 甲方会依市场状况对产品价格进行调整。为避免价格上涨及下调经乙方造成损失, 甲方将对乙方已定购及已出货的产品进行价格保护, 具体方法如下:

甲方调价前\_\_\_\_日书面通知乙方。

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。

## 七、售后服务

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。

乙方有义务负责所销售产品之维修, 医院设备需进行维修前, 将医院及使用科室的名称及故障申报情况、院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，经医院使用科室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。

并作好，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10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。

## 八、广告宣传

乙方刊载广告或参加展示会前须填妥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)。

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。

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。

## 九、产品销售之支援

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。

于本合约有效期内，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。

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。

供货与结算：签订合同后发货。

## 十、交货与支付货款

下订单前须付订单总额的30%，剩余70%之货款到帐后发货。

## 十一、知识产权

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。

于本协议之有效期内，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。

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。

## 十二、保密责任

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。

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。

### 十三、有效期限

本协议有效期限从\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日起至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日止。届时如需续约，双方需提前一个月协商确定。有效期届满后双方若未签订新的协议，则仍沿用本协议书条款。

### 十四、其它

本协议未尽事宜双方可进一步协商并随时补充。

本协议一式两份，甲乙双方各持一份，传真件具有同等效力。

本协议在甲乙双方签字之日起生效。

本协议签订时间：\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

甲方(盖章)：

法定代表人或授权代表(签字)：

乙方(盖章)：

法定代表人或授权代表(签字)：

## 代理产品协议书篇六

乙方：\_\_\_\_\_

经甲乙双方经友好协商，就外贸代理甲方直接进口\_\_\_\_\_达成如下协议：

一、包干费总额为\_\_\_\_\_元人民币。

项目如下：

1. 品名：\_\_\_\_\_；

备件\_\_\_\_\_套；

商标：\_\_\_\_\_；

型号：\_\_\_\_\_；

原产地：\_\_\_\_\_；

外方交货到\_\_\_\_\_港口的时间，应由买方提前15天通知乙方；

3. 价格中已包括货物成本、国外海运费和海运保险费；

4. 外方来华人员费用人民币\_\_\_\_\_元；

5. 进口关税和增值税，按海关实际征收数额缴纳。

外贸进口代理手续费、商检费、银行费用、保险费、港口费、运杂费、国内短途运费以及其他相关费用，均包括在总额\_\_\_\_\_元人民币包干费之内。

二、付款条件

1. 签订进口代理协议书后买方应预付每台\_\_\_\_\_元人民币作为支付进口关税、增值税和国内运费。



3. 当买方收到机器一周内，外方来华人员负责安装调试，同时培训一名中方专职操作维修售后服务人员。

4. 当安装调试、正常运行30天内，且经买方验收合格后，买方应将货款余额一次付清。

### 三、其他说明

1. \_\_\_\_\_ 型号 \_\_\_\_\_ 产量：\_\_\_\_\_。

2. \_\_\_\_\_ 文字软件系统：中文/英文

3. 有关备件 \_\_\_\_\_ 套清单：\_\_\_\_\_。

4. \_\_\_\_\_ 由买方在安装调试 \_\_\_\_\_ 前自理购置。

5. 外方1—2人在华安装调试机器培训中方专职操作维修售后服务人员期间的. 食宿费用，由买方承担。

6. 如果机器出现故障，经外方培训的中方专职操作维修售后服务人员无法修复时，机器将由外方负责终身维修，来回路费由外方自负。

甲方也可以退货给乙方。

对造成的损失将由乙方负责对外交涉协商索赔。

若协商无效，可提交签约地法院解决。

7. 未尽事宜，由甲乙双方依据 \_\_\_\_\_ 友好协商解决。

甲方： \_\_\_\_\_

代表人： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点： \_\_\_\_\_

乙方： \_\_\_\_\_代表人： \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点： \_\_\_\_\_

## 代理产品协议书篇七

甲方：

地址：

电话：

乙方：

地址：

电话：

甲乙双方经过友好协商，在公平、诚实、信任、平等合作、互惠互利的基础上，本着为加快中国教育现代化、信息化发展步伐，共同促进教育事业，为广大学校提供优秀的软件产品及完善的售后服务为宗旨，就乙方作为甲方正式授权的XXXXXXXXXX系列软件产品的代理事宜，达成如下协议。

1、甲方授权乙方为——科技有限公司XXXXXXXXXX系列软件产品地区的(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。

甲方授权乙方的代理期限为壹年，自\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日。如双方对合作满意，可于本合同到期前三个月，协商继续合作事宜。经协商，双方同意继续合作时，必须另行签定代理合同，另行签定合同时本合同自动失效。

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XXXXXXXXXX系列软件产品。

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\_\_\_\_\_年。若乙方在\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_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。

3、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。

4、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。

5、甲方为乙方及时提供最新的产品培训教材。

1、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。

2、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

3、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。

4、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。

5、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。

6、甲方软件价格变动应提前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XXXXXXXXXX系列软件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XXXXXXXXXX系列软件产品,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、积极协助甲方软件升级,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。

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。

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。

XXXXXXXXXX系列软件产品的程序和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。

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\_\_\_\_日内给予书面答复并采取补救措施，如果该通知发出\_\_\_\_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。

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，则提交仲裁委员会进行

仲裁；

3、在争议处理过程中，除正在协商或仲裁的部分外，协议的其他部分应继续执行。

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。

合同在履行过程中。如果有一方认为需要修改，需向另一方提出书面的修改建议和理由，双方协商同意后才能修改，并形成本合同的附件。如果双方未达成新的修改意见，则原有合同继续有效。

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。

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。

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