

代理人合作协议书 代理人合作简单协议书 (通用5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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

代理人合作协议书篇一

乙方：_____

甲方委托乙方在_____省_____（区、县、市）为甲方招收_____学员，经双方协商达成如下协议：

一、甲方对乙方在本协议生效期间开展招生工作给予支持和帮助

- (1) 由甲方向乙方提供合法办学证明，提供招生代理授权书。
- (2) 积极配合乙方招生工作，提供相关宣传资料样本。
- (3) 在同等条件下，优先录用乙方输送的学员。
- (4) 提供相关形象广告标识和策划方案及协助指导。
- (5) 甲方将根据乙方交寄的报名表录用乙方输送的学员。

二、甲方的权利

- (1) 甲方有权对乙方输送的学员依照规定进行验收。
- (2) 甲方有权对乙方发布的广告进行审查。

(3) 甲方有权对乙方违反协议规定的行为追究法律责任。

(4) 甲方有权在乙方违反协议的情况下解除合同。

三、甲方的义务

(1) 积极吸纳乙方输送的学员。

(2) 确保质量，保证学员学有所得，成为有用之材。

(3) 与就业班学员签订就业保障合同，确保学员的工作安排。

(4) 为就业班学员办理人身保险，确保家长没有后顾之忧。

(5) 积极推广自身知名品牌，将_____产业做成国内第一品牌。

四、乙方的权利

(1) 有权在协议规定的期间内使用_____的名义进行招生广告宣传，招生范围仅限于计算机技能培训方面，禁止使用_____招生，广告内容宣传发布之前必须经甲方审批同意方可发布，未经甲方同意，乙方擅自发布广告，一切后果由乙方全部承担，同时甲方将终止与乙方的合作关系，乙方刊登广告不合协议要求的内容甲方将追究乙方法律责任和经济损失_____元；甲方宣传只限于授权地区，禁止跨地区宣传招生。

(2) 有权按照协议规定的比例获得业绩回报。

五、乙方的义务

(1) 自协议签订之日起10日内，提出广告宣传方案和操作计划。

- (2) 必须在协议规定的区域内开展工作，不得跨地区操作。
- (3) 不得使用_____的名称从事与招生工作无关的事项。
- (4) 不得泄露本校的商业机密。
- (5) 自签订协议之日起第二月开始输送学员。

六、合同的期限、终止、变更

- (1) 合同的有效期为一年，续约者，提前二个月续签合同。
- (2) 乙方在招生活动中如出现严重违法乱纪行为，合同终止，后果一切由乙方自负。
- (3) 合同变更，双方协商解决。

七、其它未尽事宜，双方共同协商解决，本协议经双方签字盖章后生效，本协议一式三份，具有同等法律效力。

甲方（盖章）： _____

乙方（盖章）： _____

_____年____月____日

签订地点： _____

代理人合作协议书篇二

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。

一、业务代理合作内容

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。

二、合同期限：2012年2月1日至2022年1月31日。合同到期后优先续约。

三、甲方权利与义务

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。

四、乙方权利与义务

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。

五、违约责任

六、其他

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：

客户归属确认书

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。

《代理人合作协议书》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

代理人合作协议书篇三

甲方：

乙方：

一、合作内容

乙方以甲方授权代理商名义进行市场活动并自行与客户签订销售合同，并选择以下第_____方式完成售后。

1、甲方不提供安装服务。甲方同客户、乙方签订三方服务合同。甲方只提供产品的安装指导及产品运行中的售后服务，甲方和客户、乙方签订三方合同，甲方向客户方收取服务费用（甲方收到安装费后再转给乙方），以保证产品的售后服务。

2、甲方提供安装服务。甲方同客户、乙方签订三方服务合同。

甲方提供产品的安装服务（含材料费用）及产品运行中的售后服务，甲方和客户、乙方签订三方合同，甲方向客户方收取安装费和材料费（乙方在与甲方签订服务合同时即预付该笔费用，甲方收到客户支付的安装费后再转给乙方），以保证产品的安装和售后服务。

二、定义

1、决策层客户：包括集团公司的主管部门及以上层面、省级公司高层、主管部门、地市公司高层客户，按职务划分为正处级及其以上的客户。

2、运作层客户：包括集团公司的主管部门经办者、省级公司主管部门/地市公司主管部门客户，按职务划分为副科级—副处级的客户。

3、执行层客户：地市公司主管部门经办者、具体工程组织者、参与者客户。

代理条件

乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

四、授权区域、运营商以及销售目标

1、在乙方接受甲方授权的有效期限内，双方均以对方作为_____区域的唯一合作对象。

2、乙方项目运作以省（市/区）公司统谈统签、统谈分签为销售目标。单独的省（市/区）公司下辖地、州、市的建设或者维护项目以项目报备为准，不在本协议中授权，但原则上以保护乙方作为第一授权人，以临时授权为准。

3、在授权区域内：甲方不得授权第二家经销商或代理商达成商务协议；乙方也不得同时代理其他同类型厂商的产品，或通过帮助其他厂家对甲方形成同类竞争性关系。否则，权益受侵害一方，有权中止本协议。

4、甲乙双方应随时沟通项目进展情况，若在协议期内乙方事先申明同购买方之间关系与实际差距较大或与购买方发生矛盾，从而造成项目无法推进，或者对该项目不做推进工作，甲方有权随时终止协议。

5、在协议有效期内，乙方同其他同行厂家发生中介关系，甲方有权随时终止协议。在乙方实际进行市场营销活动并取得一定成果（以完成技术交流、试点等市场运作行为为评价依据）时甲方进行区域客户的授权，如果_____个月内无乙方在该授权区域内工作的信息反馈，甲方有权取消该区域的代理授权。

五、合作期限及终止条款

1、合作期限为自本协议签订之日起至_____年_____月_____日。

2、乙方进入新区域市场前需向甲方报备，以获得甲方的临时单个授权（授权时间_____个月），在授权时间内乙方没有推动甲方产品进行样板站建设以及组织技术交流活动的，甲方有权取消乙方在此单个授权区域运营商的代理资格。

六、甲方其他责任

1、甲方应保证其产品质量符合相应的国际、国内、行业标准，努力增加产品种类并使之系列化、标准化，保证乙方代理区域的订货需求。

2、甲方与乙方签订供货合同、工程服务合同，并确保销售合

同有关甲方履约的各种资源配置（包括产品工艺、质量、交付、设计、工程服务质量等），乙方应提供全方位的公关支持，随时互通项目进展情况。

3、对于乙方已经开始产生销售订单的区域，甲方须在当地合理配置包括技术人员足额编制建设、办事处筹建运作等资源。

4、为方便乙方在授权区域运营商市场业务工作的开展：甲方为乙方提供一定数量的甲方公司宣传资料（包括彩页资料、电子文档资料等）。

七、乙方其他责任

1、乙方主导、甲方配合共同完成运营商客户与乙方签订销售合同及合同回款等市场业务性工作，直至甲乙双方的协议条款全部执行结束。

2、乙方承担授权区域运营商决策层、运作层客户的业务费用（包括商务礼品、餐饮、娱乐、其他到甲方公司考察、样板点考察、甲方单独为乙方及乙方区域运营商组织培训的业务活动费用）以及自有人员的所有费用（包括但不限于差旅、住宿、交通、通讯）开支。

3、乙方有责任对授权区域运营商的业务/项目进展情况进行汇总，定期/不定期向甲方以邮件文档方式知会甲方。

4、所有工作均以双方合作名义共同参与和沟通、进行一致性的市场营销活动，包括项目进展和所有市场工作的信息共享（项目情况、竞争对手、客户相关人员信息等）。

5、乙方有义务协调技术澄清、产品交付、施工等售前、销售过程中甲方协调存在障碍和困难的客户关系。

八、价格及调整

1、随着产品换代、销售量的变化及该行业采购成本的变化，甲方有权调整结算价。

2、本协议所定产品结算价按产品的不同配置，按实核算。

九、结算方式

1、甲方按产品结算价供货给乙方，乙方在签订设备供货合同后____天内支付合同总价款给甲方，甲方开具设备增值税发票给乙方，否则甲方有权延迟发货。

2、必须签订工程服务合同，该款由乙方在签订服务合同后____天内支付给甲方，乙方向客户方收取该款项。否则，甲方有权不提供后续服务。

十、合作协议续签

1、合作期满后继续授权的条件：

(1) 实现销售的地州级客户可延续下一年度的授权。

(2) 对客户进行了市场拓展，且签订了试用合同可延续下一年度的授权。

(3) 对同一客户或市场连续三个月有市场攻关信息且有很大把握签订试用或者销售合同的可延长合作时间半年（限本客户或市场）。

(4) 其他不符合上述条款的地州级区域市场不予授权。

2、需续签协议的，应在协议到期前____个月内提出申请以便续签下一期协议。

十一、保密规定

1、为保障双方利益，任何一方在未经对方书面同意，都不能泄露此合作协议的一切内容。

2、乙方应保守甲方商业秘密，维护甲方公司形象，维护甲方合法权益和知识产权，不得仿冒。

十二、违约责任

1、本协议签订后，双方应严格履行，不得违约。若发生违约情况，受损一方有权提出终止协议，并对因此所受的损失向违约方要求赔偿。

2、因国家法律规定的不可抗力造成本协议不能或没有必要履行的，双方均不负违约责任。

十三、争议解决

1、合作过程中甲乙双方的争议，由双方协商解决。

2、若不能协商解决，甲乙双方同意将争议提交_____人民法院裁决。

十四、合同效力

1、未尽事宜由甲乙双方共同协商，订立增补协议，经双方签字盖章后生效，具同等法律效力。本协议一式四份，甲方双方各执两份，具有同等法律效力。

2、本协议中甲方授予乙方的区域运营商只限于甲乙双方约定范围内的项目。若乙方根据自身的业务能力继续拓展其他区域业务，需向甲方提出书面申请，经甲方核准后另行签订代理协议后执行。

甲方（签章）：

日期：_____

乙方（签章）：

日期：_____

代理人合作协议书篇四

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本代理协议，共同遵守本协议所列条款。

- 1、以甲方业务临时代理人的名义宣传、销售甲方电信业务；
- 2、代理收取甲方委托收取的相关费用。

上述授权的期限从20xx年xx月xx日起到试用期结束(1-3个月)，试用合格签定正式代理合作协议。

根据乙方业务发展情况，甲方按照有关代理销售办法核定乙方销售佣金。具体核定办法如下：

- 1、按甲方现行社会代理商政策核定一次性代办费；
- 2、试用期内基代理费500元(根据在岗时间、业绩考核、日常管理考核等)考核发放。
- 3、试用期1-3月业绩净收入达3000元以上时考核后签定正式代理合作协议，按4%提取业绩净收入提成。如甲方在代理销售规定及佣金标准方面有所变动，甲方提前以书面的形式通知乙方，按甲方新标准执行。

- 1、甲方为乙方提供开展业务代理身份的授权文件。
- 2、甲方根据条件对乙方进行必要的业务指导和专业知识培训，并及时传达国家有关政策和甲方的有关规定。
- 3、甲方根据甲方有关代理销售规定，对乙方销售业绩进行考核。
- 4、根据考核结果，甲方按照甲方相关规定支付乙方销售佣金。
- 5、甲方可依据乙方因工作需要预先领取的有价物品，收取等价的押金。
- 6、甲方仅对乙方从事本协议授权范围内业务销售活动与第三人产生的权利义务承担责任。除此之外，乙方的其他行为及虽从事授权范围内业务但出现与该业务无必然因果联系的行为后果，甲方不承担责任。

- 1、乙方应严格遵守《中华人民共和国电信条例》及有关法律法规，认真执行甲方有关代理销售规定，按照要求参加甲方提供的专业知识培训，并保证按时达到从事代理业务的能力。
- 2、乙方应严格执行信息产业部和公司规定的业务办理时限、服务质量等方面的要求，并应对用户资料和相关信息保密。
- 3、按甲方要求提供担保人后，乙方方可开展业务。
- 4、乙方在业务发展过程中应注意人身安全与财产安全，避免事故发生。如发生事故，甲方不承担任何责任。
- 5、乙方应负责追缴所发展用户的欠费。
- 6、乙方应按规定发展用户，保证用户的真实性。如乙方所发展用户三个月内(含三个月)离网则不计入完成数，从后续佣金中扣除。

7、乙方在发展用户过程中，不得有欺诈、隐瞒或空头承诺等行为，如违反，因此产生的一切后果由乙方承担。

8、乙方不得在甲方授权代理以外的范围，以甲方的名义从事任何活动，如违反，因此产生的一切后果由乙方承担。

9、乙方应向甲方提供真实的身份证明、居住地址及甲方要求的其它个人资料，乙方居住地发生变更时，自变更起10日内书面告知甲方。

甲方有权依据上级要求或市场变化情况，修订调整代理销售的相关规定及委托授权的业务内容。

甲乙双方发生争议，应向甲方注册地的经济仲裁委员会申请仲裁，或向甲方注册地的人民法院提起诉讼。

1、授权期限届满。

2、乙方违反国家法律法规给甲方财产或名誉造成损害的，甲方有权单方终止本协议。

3、乙方使用不正当手段经办甲方业务的，甲方有权单方终止本协议。

4、乙方身故或被依法宣告死亡、失踪的。

5、乙方提出终止本协议，经甲方同意的。

6、出现不可抗力，任何一方提出终止的。

1、符合本协议第八条1款条件，且甲、乙双方未达成续签意见的，授权期限届满的日期为终止日期。

2、符合本协议第八条2、3款条件的，甲方终止本协议通知书的送达日期为终止日期。

3、符合本协议第八条4款条件的，宣告的日期为终止日期。

4、符合本协议第八条5、6款条件的，甲乙双方达成书面协议之日为终止日期。

本协议终止时，乙方应按甲方要求，办理业务交接手续，归还所欠公司款项、资料、单据及其它物品，如违反，甲方保留追偿的权利。

本协议自甲乙双方签字之日起生效，在协议执行期间，双方不得随意变更或终止协议，本协议如有未尽事宜，应由双方根据国家的有关政策规定进行协商，做出补充规定。补充规定与本协议具有同等效力。

甲方(公章)：_____

乙方(公章)：_____

_____年____月____日

代理人合作协议书篇五

甲方：

乙方：

乙方以甲方授权代理商名义进行市场活动并自行与客户签订销售合同，并选择以下第_____方式完成售后。

1、甲方不提供安装服务。甲方同客户、乙方签订三方服务合同。甲方只提供产品的安装指导及产品运行中的售后服务，甲方和客户、乙方签订三方合同，甲方向客户方收取服务费用（甲方收到安装费后再转给乙方），以保证产品的售后服务。

2、甲方提供安装服务。甲方同客户、乙方签订三方服务合同。甲方提供产品的安装服务（含材料费用）及产品运行中的售后服务，甲方和客户、乙方签订三方合同，甲方向客户方收取安装费和材料费（乙方在与甲方签订服务合同时即预付该笔费用，甲方收到客户支付的安装费后再转给乙方），以保证产品的安装和售后服务。

1、决策层客户：包括集团公司的主管部门及以上层面、省级公司高层、主管部门、地市公司高层客户，按职务划分为正处级及其以上的客户。

2、运作层客户：包括集团公司的主管部门经办者、省级公司主管部门/地市公司主管部门客户，按职务划分为副科级—副处级的客户。

3、执行层客户：地市公司主管部门经办者、具体工程组织者、参与者客户。

乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。乙方应依法经营。

1、在乙方接受甲方授权的有效期限内，双方均以对方作为_____区域的唯一合作对象。

2、乙方项目运作以省（市/区）公司统谈统签、统谈分签为销售目标。单独的省（市/区）公司下辖地、州、市的建设或者维护项目以项目报备为准，不在本协议中授权，但原则上以保护乙方作为第一授权人，以临时授权为准。

3、在授权区域内：甲方不得授权第二家经销商或代理商达成商务协议；乙方也不得同时代理其他同类型厂商的产品，或通过帮助其他厂家对甲方形成同类竞争性关系。否则，权益受侵害一方，有权中止本协议。

4、甲乙双方应随时沟通项目进展情况，若在协议期内乙方事先申明同购买方之间关系与实际差距较大或与购买方发生矛盾，从而造成项目无法推进，或者对该项目不做推进工作，甲方有权随时终止协议。

5、在协议有效期内，乙方同其他同行厂家发生中介关系，甲方有权随时终止协议。在乙方实际进行市场营销活动并取得一定成果（以完成技术交流、试点等市场运作行为为评价依据）时甲方进行区域客户的授权，如果_____个月内无乙方在该授权区域内工作的信息反馈，甲方有权取消该区域的代理授权。

1、合作期限为自本协议签订之日起至_____年_____月_____日。

2、乙方进入新区域市场前需向甲方报备，以获得甲方的临时单个授权（授权时间_____个月），在授权时间内乙方没有推动甲方产品进行样板站建设以及组织技术交流活动的，甲方有权取消乙方在此单个授权区域运营商的代理资格。

1、甲方应保证其产品质量符合相应的国际、国内、行业标准，努力增加产品种类并使之系列化、标准化，保证乙方代理区域的订货需求。

2、甲方与乙方签订供货合同、工程服务合同，并确保销售合同有关甲方履约的各种资源配置（包括产品工艺、质量、交付、设计、工程服务质量等），乙方应提供全方位的公关支持，随时互通项目进展情况。

3、对于乙方已经开始产生销售订单的区域，甲方须在当地合理配置包括技术人员足额编制建设、办事处筹建运作等资源。

4、为方便乙方在授权区域运营商市场业务工作的开展：甲方为乙方提供一定数量的甲方公司宣传资料（包括彩页资料、

电子文档资料等)。

1、乙方主导、甲方配合共同完成运营商客户与乙方签订销售合同及合同回款等市场业务性工作，直至甲乙双方的协议条款全部执行结束。

2、乙方承担授权区域运营商决策层、运作层客户的业务费用（包括商务礼品、餐饮、娱乐、其他到甲方公司考察、样板点考察、甲方单独为乙方及乙方区域运营商组织培训的业务活动费用）以及自有人员的所有费用（包括但不限于差旅、住宿、交通、通讯）开支。

3、乙方有责任对授权区域运营商的业务/项目进展情况进行汇总，定期/不定期向甲方以邮件文档方式知会甲方。

4、所有工作均以双方合作名义共同参与和沟通、进行一致性的市场营销活动，包括项目进展和所有市场工作的信息共享（项目情况、竞争对手、客户相关人员信息等）。

5、乙方有义务协调技术澄清、产品交付、施工等售前、销售过程中甲方协调存在障碍和困难的客户关系。

1、随着产品换代、销售量的变化及该行业采购成本的变化，甲方有权调整结算价。

2、本协议所定产品结算价按产品的不同配置，按实核算。

1、甲方按产品结算价供货给乙方，乙方在签订设备供货合同后_____天内支付合同总价款给甲方，甲方开具设备增值税发票给乙方，否则甲方有权延迟发货。

2、必须签订工程服务合同，该款由乙方在签订服务合同后_____天内支付给甲方，乙方向客户方收取该款项。否则，甲方有权不提供后续服务。

1、合作期满后继续授权的条件：

(1) 实现销售的地州级客户可延续下一年度的授权。

(2) 对客户进行了市场拓展，且签订了试用合同可延续下一年度的授权。

(3) 对同一客户或市场连续三个月有市场攻关信息且有很大把握签订试用或者销售合同的可延长合作时间半年（限本客户或市场）。

(4) 其他不符合上述条款的地州级区域市场不予授权。

2、需续签协议的，应在协议到期前_____个月内提出申请以便续签下一期协议。

1、为保障双方利益，任何一方在未经对方书面同意，都不能泄露此合作协议的一切内容。

2、乙方应保守甲方商业秘密，维护甲方公司形象，维护甲方合法权益和知识产权，不得仿冒。

1、本协议签订后，双方应严格履行，不得违约。若发生违约情况，受损一方有权提出终止协议，并对因此所受的损失向违约方要求赔偿。

2、因国家法律规定的不可抗力造成本协议不能或没有必要履行的，双方均不负违约责任。

1、合作过程中甲乙双方的争议，由双方协商解决。

2、若不能协商解决，甲乙双方同意将争议提交_____人民法院裁决。

1、未尽事宜由甲乙双方共同协商，订立增补协议，经双方签

字盖章后生效，具同等法律效力。本协议一式四份，甲方双方各执两份，具有同等法律效力。

2、本协议中甲方授予乙方的区域运营商只限于甲乙双方约定范围内的项目。若乙方根据自身的业务能力继续拓展其他区域业务，需向甲方提出书面申请，经甲方核准后另行签订代理协议后执行。

甲方（签章）：

日期：_____

乙方（签章）：

日期：_____