

# 最新委托代理签订合同(优秀5篇)

在人民愈发重视法律的社会中，越来越多事情需要用到合同，它也是实现专业化合作的纽带。合同对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇合同。下面是小编给大家带来的合同的范文模板，希望能够帮到你哟!

## 最新委托代理签订合同通用篇一

甲方：

法定代表人：

职务：

营业执照号码：

住所：

邮政编码：

电话：

传真：

电子信箱：

乙方：

法定代表人：

职务：

营业执照号码：

住所：

邮政编码：

电话：

传真：

电子信箱：

甲方根据中华人民共和国《合同法》、《律师法》等有关法律的规定，聘请乙方的律师作为委托代理人。

甲乙双方按照诚实信用原则，经协商一致，立此合同，共同遵守。

## 第一条 委托代理事项

乙方接受甲方委托，委派律师 在处理 事宜中担任甲方的委托代理人。

## 第二条 委托代理权限：

## 第三条 乙方的义务

2. 乙方律师应当勤勉、尽责地完成第一条所列委托代理事项；
5. 乙方对甲方业务应当单独建档，应当保存完整的工作记录，对涉及甲方的原始证据、法律文件和财物应当妥善保管。

## 第四条 甲方的义务

3. 甲方应当按时、足额向乙方支付律师代理费和工作费用；
5. 甲方有责任对委托代理事项作出独立的判断、决策，甲方

根据乙方律师提供的法律意见、建议、方案所作出的决定而导致的损失，非因乙方律师错误运用法律等失职行为造成的，由甲方自行承担。

## 第五条 律师代理费

(1) 乙方户名：

(2) 开户行：

(3) 帐号：

2. 本合同终止后或者提前解除的，应当由双方书面确认并结清有关费用。

## 第六条 工作费用

(1) 相关行政、司法、鉴定、公证、仲裁等部门收取的费用；

(3) 征得甲方同意后支出的其它费用。

2. 甲方按照乙方律师预支、事后实报实销方式报销上述工作费用。

## 第七条 合同的解除

1. 甲乙双方经协商同意，可以变更或者解除本合同。

2. 乙方有下列情形之一的，甲方有权解除合同：

(1) 未经甲方同意，擅自更换代理律师的；

(2) 在涉及甲方的对抗性案件中，未经甲方同意，同时担任与甲方具有法律上利益冲突的另一方的委托代理人。

3. 甲方有下列情形之一的，乙方有权解除合同：

- (1) 甲方的委托事项违反法律或者违反律师执业规范的；
- (2) 甲方有捏造事实、伪造证据或者隐瞒重要情节等情形的；
- (3) 甲方逾期仍不向乙方支付律师代理费或者工作费用的。

## 第八条 违约责任

(1) 未经甲方同意，擅自更换代理律师的：

(2) 在涉及甲方的对抗性案件中，未经甲方同意，同时担任与甲方具有法律上利益冲突的另一方的委托代理人。

2. 乙方律师因工作失职、失误导致甲方蒙受重大损失，乙方应当通过其所投保的执业保险向甲方承担赔偿责任。

3. 甲方无正当理由不支付律师费或者工作费用，或者无故终止合同，乙方有权要求甲方支付未付的律师费、未报销的工作费用以及延期支付的利息。

4. 甲方不得以如下非正当理由要求乙方退费：

(1) 甲方单方面又委托其他律师事务所的律师代理的；

(3) 其他非因乙方或者乙方律师的原因，甲方无故终止合同的。

## 第九条 争议的解决

凡因本合同引起的或与本合同有关的任何争议，均应提交华南国际经济贸易仲裁委员会，按照申请仲裁时该会实施的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

## 第十条 通知和送达

1. 甲乙双方因履行本合同而相互发出或者提供的所有通知、文件、资料，均以扉页所列明的地址以传真、邮寄或电子邮件方式送达，一方如果迁址或者变更电话、传真、电子信箱，应当书面通知对方。

2. 通过传真方式的，在发出传真时视为送达；以邮寄方式的，挂号寄出或者投邮当日视为送达；以电子邮件方式发送的，自发出时起24小时内视为送达。

## 第十一条 合同的生效

本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自甲乙双方代表签字/并加盖公章之日起生效，至乙方完成甲方所委托的该代理事项为止。

甲方：（公章）\_\_\_\_\_ 乙方：（公章）\_\_\_\_\_

法定代表人/代表：\_\_\_\_\_（签字）代表：\_\_\_\_\_（签字）

## 最新委托代理签订合同通用篇二

乙方：\_\_\_\_\_

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，双方本着合法、公正、互利、协商一致的原则，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. 代理区域：\_\_\_\_\_辖区范围内。

3. 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。

## 二、 双方责任、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. 甲方提供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. 甲方积极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) 乙方责任、权利

1. 乙方应根据当地实际情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. 乙方必须贯彻，融汇甲方营销理念，接受甲方的业务培训，服从甲方的营销指导及考核。

4. 乙方必须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，乙方可以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，设计光盘由甲方提供，依法办理产品有关宣传手续，做到合法经营。

### 三、 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。

### 四、 代理条件

1. 乙方必须是注册合法的公司或经营单位，具有固定的经营场所，有一定的市场营销网络。

2. 乙方必须向甲方提供企业有关资质(企业营业执照、工程施工资质证、销售许可证)。

3. 乙方必须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，乙方在半年内必须完成(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，应严格遵守甲方提供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提供的20xx年全国统一零售价，最低可以下浮\_\_\_\_\_%，如需超出，必须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情况自定。

7. 乙方必须接受甲方业务培训及营销指导内容：

(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) 通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。

## 五、 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)，乙方每季度必须完成\_\_\_\_\_万元rmb的进货额，全年必须完成\_\_\_\_\_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情况，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。

## 六、 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，甲方应及时调查情况，在质保时间及围内的产品给予换货，并承担所有运输费用。

## 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、 宣传、技术支持：

1. 宣传资料按乙方提货比例配送，并可提供宣传资料光盘供乙方大批量印刷宣传使用。
2. 甲方提供授权委托书，技术培训资格证书。
3. 甲方免费提供传喷画和培训手册。
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. 提供工程设计方案和技术指导。

## 九、 违约与仲裁

1. 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。
2. 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。
3. 在协议期内如发生分歧，首先通过友好协商解决，解决不了时，可按《合同法》处理。

## 十、 附则

1. 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。
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. 签订本协议时，乙双方应提供企业营业执照，法人身份证明及法人授权委托书，企业有关资质证明。

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。

乙方：\_\_\_\_\_

### 最新委托代理签订合同通用篇三

乙方：\_\_\_\_\_

一、委托保管期从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日止。

二、甲方与乙方不存在隶属关系。甲方不负责乙方的工资福利、病、残、伤、亡以及工作的安置等事宜，乙方的一切法律行为由乙方负责。

三、委托保管期间，乙方个人身份不变。有关工龄计算、年报统计等事宜，由甲方依据有关规定办理。

四、代管期间，乙方新形成的档案材料，应及时转交甲方审核，并存入乙方档案。

五、委托代管期满，乙方需及时办理人事关系及档案的转出或重新委托代管手续。否则，甲方不再保留其人事关系。

六、管理费标准按省、市有关部门的规定执行。

七、合同期内，甲方可为乙方提供以下代理服务：

1. 养老保险
2. 医疗保险
3. 失业保险
4. 住房公积金
5. 户籍、粮油关系
6. 组织关系
7. 调整档案工资
8. 职称评审
9. 出国政审
10. 其他。

八、合同双方签章后生效。未尽事宜另行商定。

本合同一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_

## 最新委托代理签订合同通用篇四

一、乙方接受甲方的委托，须严格执行执业规范，忠于法律，忠于事实，勤勉尽责，认真维护甲方的合法权益，并按时出庭或参与其他法律事务服务工作。

二、甲方必须向律师如实的反映全部案件情况，提供真实的

证据和材料。乙方接受委托后，发现甲方故意隐瞒或捏造事实，弄虚作假，有权终止代理，依约所收代理费用不予退还。

三、乙方无故终止履行合同，代理费全部退还甲方；如甲方无故终止履行合同，代理费不予退还，甲方还应按约定补足支付给乙方的代理费用。

四、甲方委托乙方的代理权限：（详见授权委托书）。

五、根据双方协商，其代理费为包干制：按甲方最终收回金额的10%支付代理费（其包干费包括代理费、诉讼费、差旅费、出差补贴、交通费、翻译费、资料费、复印费、通讯费、食宿费、鉴定费等一切必要费用）。如甲方诉讼失败，最终代理费为贰仟元（其诉讼费由甲方承担）。

1、合同签订后三日内预先支付代理费壹万元。

2、甲方代付法律诉讼费。

3、待本案终结，甲方收回确定款项后支付剩余代理费。甲方不按本条约定支付代理费用时，乙方有权随时终止本合同。

六、本合同有效期限：自本合同签订之日起至本案本审终结时止（结案方式包括判决、调解、案外和解、撤销诉讼）。

七、因履行本协议发生争议时，任何一方可提请仲裁委员会仲裁。

八、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，均具有同等法律效力。

九、本合同自双方签字或盖章签订之日起生效，如一方要求变更合同条款，需再行协议。

# 最新委托代理签订合同通用篇五

制造商姓名\_\_\_\_，其公司法定地址\_\_\_\_\_（简称制造商），同意将下列产品\_\_\_\_\_（简称产品）的独家代理权授予代理人（简称代理人），代理人姓名\_\_\_\_，其公司法定地址\_\_\_\_\_。

代理人优先在下列指定地区（简称地区）推销新产品：\_\_\_\_\_。

## 第二条 代理人的职责

代理人应在该地区拓展用户，代理人应向制造商转送接收到的报价和订单。代理人无权代表制造商或签订任何具有约束的合约。代理人应把制造商规定的销售条款（包括装运期和付款）对用户解释。制造商可不受任何约束的拒绝由代理人转送的任何询价及订单。

## 第三条 代理业务的职责范围

代理人是\_\_\_\_\_市场的全权代理，应收集信息，争取用户，尽力促进产品的销售。代理人应精通所推销该产品的技术性能。代理所得佣金应包括为促成销售所需费用。

## 第四条 广告和展览会

为促进产品在该地区的销售，代理人应刊登一切必要的广告并支付广告费用。凡参加展销会需经双方事先商议后办理。

## 第五条 代理人对用户的财务责任

代理人应采取适当方式了解当地订货人的支付能力并协助制造商收回应付货款。通常的索款及协助收回应付货款的开支应由制造商负担。

未经同意，代理人无权也无义务以制造商的名义接受付款。

## 第六条 用户的意见、代理人的作用

代理人有权接受用户对产品的意见和申诉，及时通知制造商并关注制造商的切身利益为宜。

## 第七条 向制造商不断提供信息

代理人应尽力向制造商提供商品的市场和竞争等方面的信息，每4个月需向制造商寄送工作报告。

## 第八条 保证不竞争

代理人不应与制造商或帮助他人与制造商竞争，代理人更不应制造代理产品或类似于代销的产品，也不应从与制造商竞争的任何企业中获利。同时，代理人不应代理或销售与代理产品相同或类似的(不论是新的或旧的)任何产品。

此合约一经生效，代理人应将与其他企业签订有约束性的协议告知制造商。不论是作为代理的或经销的，此后再签订的任何协议均应告知制造商，代理人在进行其他活动时，决不能忽视其对制造商承担的义务而影响任务的完成。

本协议规定在此协议终止后的5年内，代理人不能生产和销售同类产品予以竞争，本协议终止后的1年内，代理人也不能代理其他类似产品，予以竞争。

所有产品设计和说明均属制造商所有，代理人应在协议终止时归还给制造商。

## 第九条 保密

代理人在协议有效期内或协议终止后，不得泄露制造商的商业机密，也不得将该机密超越协议范围使用。

## 第十条 分包代理人

代理人事先经制造商同意后可聘用分包代理人，代理人应对该分包代理人的活动负全部责任。

## 第十一条 工业产权的侵犯

代理人应视察市场，如发现第三方侵犯制造商的工业产权或有损于制造商利益的任何非法行为，代理人应据实向制造商报告。代理人应尽最大努力并按照制造商的指示，帮助制造商使其不受这类行为的侵害，制造商将承担正常代理活动以外的此类费用。

## 第十二条 代理人独家销售权的范围

制造商不得同意他人在该地区取得代理或销售协议产品的权力。制造商应把其收到的直接来自该地区用户的订单通知代理人。代理人有权按第十五条规定获得该订单的佣金。

第十三条 向代理人不断提供信息 为促进代理活动，制造商应向代理人提供包括销售情况、价目表、技术文件和广告资料等一切必要的信息。制造商应将产品价格、销售情况或付款方式的变化及时通知代理人。

## 第十四条 技术帮助

制造商应帮助代理人的雇员获得代理产品的技术知识。代理人应支付其雇员往返交通费及工资，制造商应提供食宿。

## 第十五条 佣金额

\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_%收佣

\_\_\_\_\_美元按\_\_\_\_\_%收佣

## 第十六条 平分佣金

两个不同地区的两个代理人为争取订单都作出极大努力，当订单于某一代理人所在地，而供货之制造厂位于另一代理人所在地时，则佣金由两个代理人平均分配。

## 第十七条 商事失败、合约终止

代理人所介绍的询价或订单，如制造商不予接受则无佣金。若代理人所介绍的订单合约已中止，代理人无权索取佣金，若该合约的中止是由于制造商的责任，则不在此限。

## 第十八条 计算佣金的方法

佣金以发票金额计算，任何附加费用如包装费、运输费、保险费、海关税或由进口国家征收的关税等应另开发票。

## 第十九条 佣金的索取权

代理人有权根据每次用户购货所支付的货款按比例收取佣金。如用户没有支付全部货款，则根据制造商实收货款按比例收取佣金，若由于制造商的原因用户拒付货款，则不在此限。

## 第二十条 支付佣金的时间

制造商每季度应向代理人说明佣金数额和支付佣金的有关商务，制造商在收到货款后，应在30天内支付佣金。

## 第二十一条 支付佣金的货币

佣金按成交的货币来计算和支付。

## 第二十二条 排除其他报酬

代理人在完成本协议之义务时所发生的全部费用，除非另有

允诺，应按第十九条之规定支付佣金。

## 第二十三条 协议期限

本协议在双方签字后生效，协议执行1年后，一方提前3个月通知可终止协议。如协议不在该日终止，可提前3个月通知，于下1年的12月30日终止。

## 第二十四条 提前终止

如第二十三条规定，任何一方都无权提前终止本协议。除非遵照适用的\_\_\_\_\_法律具有充分说服力的理由方能终止本协议。

## 第二十五条 文件的归还

协议期满时，代理人应将第十三条中所述及的由制造商提供的全部广告资料及所有文件归还给制造商。

## 第二十六条 存货的退回

协议期满时，代理人若储有代理产品和备件，应按制造商指示退回，费用由制造商负担。

## 第二十七条 未完之商务

协议到期时，由代理人提出终止但在协议期满后又执行协议，应按第十五款支付代理人佣金。代理人届时仍应承担履行协议义务之职责。

## 第二十八条 赔偿

协议因一方违约而终止外，由于协议终止或未能重新签约，则不予赔偿。

## 第二十九条 适用法律

本协议适用于制造商总部\_\_\_\_\_所在国之现行法律。

## 第三十条 仲裁

因执行本协议而发生的任何争执应根据\_\_\_\_\_的法律\_\_\_\_\_仲裁解决。投诉方和被投诉方应各指定一名仲裁员，双方应提名一位公证人。

如两名仲裁员在30天内未能就提名一位主席达成协议，仲裁应有权提名第三名仲裁员为主席。仲裁所作出的裁决是终局的，对双方均有约束力。

## 第三十一条 变更

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

## 第三十二条 禁止转让

本协议未经事先协商不得转让。

## 第三十三条 留置权

代理人对制造商的财产无留置权。

## 第三十四条 无效条款

如协议中的一条或一条以上的条款无效，协议其余条款仍然有效。

本协议一式二份，双方各执一份。

制造商： 代理人：

注：生产单位或生产企业委托中间商在任何地区或市场销售其全部产品，称销售代理商。在销售代理协议中应明确规定委托方和代理销售商的权利和义务。委托方授予代理销售商全权经营权利，在执行协议的期间内，不得再委托另外代理商销售同类产品。代理销售商在推销其商品时在一定时期内有一定的售价决定权并且在规定的时间内必须完成一定的销售额或销售量。除此之外，代理销售商还负责刊登商品广告、举办陈列展销，促进销售业务，其中按比例收取佣金。对于生产单位规模较小，资金有限而产品又有竞争能力的产品但又无销售渠道的生产企业宜采用这种方式将产品打入国际市场。