

代理合作协议书(优秀6篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

代理合作协议书篇一

甲方（公章）：

乙方：

法定代表人：

法定代表人或授权代理人：

地址：

地址（学校）：

电话：

电话：

经甲、乙双方协商，本着平等自愿，协商一致，公平公正，诚实信用，互惠互利的原则，互惠互利的原则，根据《中华人民共和国劳动合同法》以及有关法律相关规定，现就大学生寒假工达成如下协议：

无辐射，无危险性的工作岗位。

乙方负责学生日常管理工作，或由甲方协助管理。

男女比例一比一，只能女生比男生多，年满18周岁，汉族，必须持本人二代有效身份证及学生证（没有过期，没有消磁）原件，无纹身，无明显刀疤，身心健康，体检过关。如到达厂子后出现不符合条件的学生，由代理本人负责相关损失，并取消相关学生代理费。

1，乙方负责统一组织好寒假工，并提前将学生名单报至甲方，出发前须与甲方保持沟通交流，经甲方确认同意后方可发人。寒假工需在周一到周四到达天津企业，周末企业不办理入职。

2，如需体检，具体体检项目和费用（60元）以用工企业指定医院收费为准。

3，甲方有权要求乙方做好输送寒假工的人事审查工作，乙方须严格恪守真实诚信的原则，全力配合甲方要求。另甲方在安排寒假工入厂时，除体检费外，不得以任何名义收取任何费用，如有其他费用，必须提前进行说明并得到乙方认可。

4，学生必须工作满10天以上产生工资（以实际出勤天数为准），不满10或者旷工自行离职人员，企业不予支付工资。

工作期间企业免费提供住宿及工作餐，学生上班每天保底100元以上，具体以工资卡到账为准，若干资低于承诺最低标准，由甲方负责垫付，弥补学生工资达到承诺标准。

，具体包括：

1，甲方安排乙方输送的寒假工在甲方合作企业工作，但乙方需如实向企业说明寒假工工作期限（具体工作期限以乙方提供的学生名单为准），不得向企业隐瞒或者以长期工的形式告知企业，如有隐瞒造成一切后果及损失由乙方负责。

2，寒假工到达甲方指定工厂后，均应遵守甲方合作工厂里规章制度，服从甲方工作安排。若寒假工因违反甲方规章制度

或甲方所在地法律法规的，一切责任由其本人自行负责，同时乙方须于当日将其带离工厂。

3，寒假工入厂后在合同期间因工致伤等问题的处理，均由甲方企业根据国家有关规定处理或办理，但如属寒假工自身过错所造成，则应由寒假工自行承担，甲乙双方协助进行处理。

4，乙方提供的寒假工进厂后经常迟到，早退，旷工，不按时上班的，甲乙对乙方学生工资无法做任何称若，如因为严重违反规定被开除，甲乙有权不进行处理。

5，乙方在组织学生时对于企业情况必须如实进行宣传，若因为夸大宣传造成的损失及影响由乙方进行负责。

方提供给企业进行确认，待甲方企业确认好后通知乙方出发，乙方再安排人员出发到甲方企业，如乙方未得到甲方书面通知发人而到达甲方企业而企业不接受，甲方不承担任何责任，如乙方按照甲方要求出发人员到甲方所在地后甲方如甲方无法安排而造成损失由甲方负责。

罢工及国家法律法规的限制或其它不可抗拒因素的影响致使本协议无法执行时，可由双方协商，协商不成，任何一方可以向乙方所在地人名法院提起诉讼。

全面履行规定之权利与义务，任何一方不可擅自变更协议；如有违约，双方应友好协商，协商不成时任何一方可向乙方驻地所在地的人民法院提起诉讼。

自年月日起至年月日止。

事宜，双方另行协商解决，如有补充协议，与本协议具有同等效力。

甲方：乙方：

年月日年月日

代理合作协议书篇二

甲方：

法人：法人身份证号：

乙方：

地址：法人身份证号：

电话：

甲方本着互利互惠和长期合作的原则，就乙方在指定区域代理甲方产品事宜，经友好协商，达成如下协议；旨在明确双方的权利和义务，望双方共同遵守，共谋大业。

甲方天鹅绒系列墙衣产品，具体品类和名称见附表。

1甲方授权乙方为甲方产品在**市的区域独家代理商；未经甲方同意，乙方不得将本合同项下权利的部分或全部转让或委托给任何第三方；任何未经甲方同意的转让或委托，都将视为乙方违约并导致本合同终止。

2甲方承诺：免收乙方品牌加盟费、品牌使用费、管理费、培训费、技术支持费；甲方免费对乙方施工或销售人员进行产品、施工、营销、管理方面的培训和指导，乙方可委派1——2人到甲方培训。

3为了规范市场运作，保护代理商的长期利益，乙方承诺在甲方约定的区域内销售，遵守禁止条款，并在本合同签订7个工作日内向甲方提交市场保证金3万元，以便甲方有能力保护区域市场体系的公正性和严肃性。

1 由于区域实际购买力不同，乙方可以高出或低于甲方零售指导价30%的价格进行商品标价和销售。但不得超出30%，否则，则视为违约。

2 乙方向二级分销商的供货价格不得高出甲方向乙方供货价的50%。否则，视为违约。

3 当乙方接到工程装修类订单时，应及时向甲方报备；应将工程名称、地点、面积及客户要求、设计效果等信息书面通知甲方，以便甲方指导乙方顺利完成订单，并进行售后服务的监督；项目完成后应将竣工照片发给甲方，以便甲方宣传推广和使用（本合同所指工程必须具备非家装和面积大于500平方二个条件）。

4 当甲方产品系列调整或遇到其他客观情况必须调整价格时，甲方有权进行价格调整，但应提前30天通知乙方。

1 合同有效期二年。

2 乙方销售量的要求

1) 第一年合同期内必须完成20万元的目标销售额。

2) 第二年合同期内必须完成30万元的目标销售额。

3) 乙方年度销售额最低不能低于年度销售目标的70%，否则，甲方有权取消乙方代理资格或扣除市场保证金的50%。

1 有制定统一的市场营销战略和策略的权利；

2 有必要时调整产品价格的权利；

3 有检查、核定、纠正市场零售价的权力；

4 有处理乙方违反市场操作规范的权利；

5有参与商讨、指导乙方制定和实施营销方案的权利；

6有对乙方施工方面的培训和规范的权利；

7有对乙方在甲方的宣传资料和电子商务网络上进行宣传、实名标注、工程案例展示等权利。

1向乙方出具区域代理授权书（见附件），确定乙方的区域独家经销地位；

4提供必要的市场指导，协助乙方进行市场拓展和产品销售；

5应乙方要求协助乙方制定区域营销广告宣传方案；

6按乙方提出的供货产品和数量，在乙方付清货款后及时向乙方提供包装完好的合格产品，保证产品供应量小于5包时2天内发货。

7尽可能按乙方要求协助乙方做好货物的托运工作；

8协调区域经销商之间的关系，防止串货、压价等行为；发生货窜到乙方区域的，甲方应予以解决，收回所有窜货产品、终止与窜货经销商的合作、扣除窜货经销商保证金，窜货的销售量额度做为甲方向乙方补偿——但工程销售不在此列，另按公司相关规定执行。

9及时回答、解决乙方就产品及销售方面提出的问题，原则上应于乙方提出问题的24小时内予以答复，重大问题三日内提出解决方案。

10免费为乙方进行甲方产品、施工、区域营销和规范管理方面的培训。

1享有在本合同约定的区域内发展和管理分销商的权利；

2享有按甲方承诺的供货价格从甲方进货的权利；

3享有获得甲方规定的销售折让、销售返利和年度分红的权利；

4享有获得甲方的培训支持、市场推广支持的权利；

5享有向甲方提出合理化建议及产品改进建议的权利；

1应是具有固定经营场所的公司法人组织或个体工商户，并向甲方提供营业执照副本、税务登记证、个人身份证复印件，提供经营场所位置和确切的联系方式以及经销产品装修前后的照片，乙方不得改动甲方的品牌形象。

2配备必要的专职业务人员，向客户推荐甲方产品和发展二级分销商；业务员必须熟悉甲方产品的全部特点和优势，并能向客户提供专业的、准确的、全面的产品描述，能回答客户针对性问题，解答各种疑问；为终端客户和二级分销商提供施工和保养支持；对消费者抱怨、保修要求及其他问题，原则上应于1个工作日内给予答复，特殊情况下应与消费者协商。

3主动向甲方提供市场或产品方面的问题和建议，当甲方进行市场或产品调查时，乙方应将掌握的资料如实告知；根据需要如实向甲方提供确切的产品销售库存情况、分销商经营情况等电子报表，以便甲方掌握产品销售情况，必要时调整产品结构、生产计划或相近区域调货，并为甲方研发部门提供新产品开发依据。

5认可甲方的经营管理理念和管理模式，遵守甲方有关市场营销规定；如果违约，乙方承诺按甲方《市场管理规则》处理。

6协助甲方做好保护甲方知识产权方面的工作，当发现市场上有假冒产品流通时，应及时通报甲方。

7乙方的供货、二级分销、零售价格体系需报甲方备案、存档

以便甲方监督。

1乙方订货可采取传真、邮件□qq□信息等形式；紧急情况下，可以电话下达订单，但需在12小时内补办订接单手续。否则，视为无效订单。每次订货总量不得低于包，对于单品高于包的订货，乙方至少提前天有效通知甲方。

2加急订单在得到甲方同意后，甲方必须在加急日期内将货发送到乙方指定并经甲方确认的接收地点。

3甲方收到乙方货款后应在三个工作日内将乙方所定货物如数发给乙方

4受乙方委托，甲方可以为乙方代办货物托运手续，一切费用由乙方承担；相关托运信息由乙方提前确认和提供。原则上，甲方选择乙方认可的货运公司运输货物；如发生纠纷，由乙方和承运商协商解决，甲方提供协助，如原始货运单据等。

5甲方收到货款后应按乙方要求和公司规定及时发货。

6甲方的交货地点：甲方仓库。

7当甲方收到乙方的要货通知并获得有效运单后，则视为：货物发给了乙方。

1甲方不提供任何方式的赊账，乙方应在提货前将全部货款打到甲方指定的账户。

2甲方不接受电子汇款、支票、汇票（承兑除外）以外的其他付款方式。

3电子汇款、支票、汇票等以货款实际到账日为收款日。

4因支付货款发生的任何费用由乙方承担。

1甲方原则上不同意换货。但特殊情况时，甲方可以考虑换货，但因换货产生的有关费用由乙方承担。包装不好、甲方促销品、仓储条件不好导致的问题产品不予换货。乙方必须每月按时如实提供相关的销售和库存报表。否则，不予换货。

2因甲方原因导致的产品质量问题，经甲方签字确认后，乙方可以向甲方退货。

3乙方每年度允许换货的比例不得超过乙方上年度总销售额的1%.

1年度返利：详见《天鹅绒墙衣年度返利标准表》

2年度合作分红

甲乙双方合作一年后，即从第二年开始，只要甲乙双方本合同尚在继续履行中，则乙方就是甲方的合作性股东，享受甲方优秀代理商动态的年度合作性分红，直至甲乙双方合同期满或合同终止。分红比例及金额详见甲方相关规定。

代理协议书模板

代理客户协议书

代理招生协议书

代理合作协议书篇三

甲方：_____乙方：_____甲乙双方经过友好协商，本着互惠互利，双方共赢的原则，就乙方代理销售甲方的_____系列丛书达成如下协议。

1、甲方有权对乙方进行资信调查和资格审查。

- 2、甲方有权对乙方的销售工作进行监督和管理。
 - 3、甲方负责全国范围内_____图书的品牌形象广告宣传。
 - 4、甲方允许乙方在国家法律，法规规定范围内从事_____系列丛书的销售工作。
 - 5、如乙方违反协议规定，甲方有权立即取消其代理资格。
 - 6、甲方与乙方的合作方式是：_____。
- 1、乙方销售期间发生的一切费用由乙方自负。
 - 2、乙方必须与甲方签订协议后方有销售权。
 - 3、乙方需交押金给甲方作为销售担保金（或提供足够身份的人担保）。
 - 4、乙方定期（_____天）向甲方反馈甲方图书销售状况（含用书单位的名称、联系方式、联系人、品种、数量）和同类产品销售情况等一切市场信息。并负责维护市场稳定，揭发打击盗版。
 - 5、甲方委托乙方销售活动以外的一切无关行为，其责任由乙方自负。
 - 6、乙方在销售过程中遇到困难请求甲方帮助时，甲方应在第一时间给予帮助，协助乙方做好销售工作。
 - 7、乙方销售甲方图书的退货比例不得超过_____％（超过部分无条件付款），最迟退书时间不能超过_____个月，否则乙方需无条件付款，退书的运费由乙方负责。乙方销售甲方图书的退货比例不得超过_____％，否则每超过一个百分点，则结款比例上升一个百分点（如退货比例为_____％，则乙方需按销货码洋的_____％向甲方

付款)。

1、乙方向甲方订购图书需提交书面订货单、确定进货种类、数量、详细填写单位全称、地址、电话、经办人完整签名。

2、乙方订货时必须提供订货方的有效证件(营业执照,身份证)复印件(盖公章)。

3、甲方在书面确认乙方订书的数量,标准后,按约定的发货时间、发货方式、发货地点及时发货,从出厂到约定交货火车站或长途汽车站的运输费用由甲方承担。

4、乙方收货后及时验收并告知甲方。如有数量差错,质量问题应立即以书面形式告知甲方,如乙方在收货后____日内未向甲方提出任何异议,视为甲方发货数量准确且质量符合标准。

乙方需在收书后____月内按其销货码洋的____%向甲方付款,否则,每天须按应结款实洋的0.5%向甲方交滞纳金。付款方式□a□原则上先付款甲方帐号,后供书乙方指定单位□b□教育部门、新华xx□学校签订盖章订单后可以先供书乙方指定单位,后付款甲方帐号。

1、甲方指定乙方在____省____市(地)____(县)进行销售,乙方不得越地销售或异地窜货。否则按违约码洋的100%向甲方赔偿损失。

2、乙方不得以低于甲方的进货价进行销售,而且销售图书市场价格必须做到在所辖区域内的统一性。特殊情况需甲方书面认可后方可销售。否则,按违约码洋的100%向甲方赔偿损失。

3、甲方在乙方____年内销售甲方的图书达到____万实洋以上后,每超过____元,甲方奖励乙方结款实洋

的1%（如乙方_____年内销售甲方图书累计实洋_____万元，奖励结款实洋的_____%，以此类推，但最高不超过结款实洋的_____%）。

4、甲方每3个月召开一次代理商研讨会，在年销售实洋达到_____元以上者，研讨会的差旅费，食宿费由甲方承担；在年销售实洋_____元以下者，研讨会的差旅费，食宿费由乙方承担80%，甲方承担20%。

5、乙方如需甲方提供正式发票时，乙方应按票面金额的3%-5%另付税费。

1、在乙方交纳保证金或有足够身份的人为其担保以后，经甲方认定，本协议方可生效。

2、若发生纠纷，原则上是协商解决，协商未能解决时，由甲方所在地法院依法裁决。

3、本协议在甲，乙双方签字后生效，有效期_____年。

4、本协议一式两份，双方各执一份。

甲方（盖章）：_____

乙方（盖章）：_____

法人代表（签字）：_____

法人代表（签字）：_____

经办人（签字）：_____

经办人（签字）：_____年___月___日

_____年___月___日返

代理合作协议书篇四

乙方_____

甲乙双方本着诚实信用，互利互惠的原则，根据《中华人民共和国合同法》法律，法规的规定，就乙方租赁甲方商铺场所布放乙方vtm机器的相关事宜达成本合同，以兹共同遵守：

场所坐落地址：_____。

vtm机器布放。

1、租期一年：_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

2、续租：本合同约定租赁期满后，如果甲方同意乙方可以继续承租本合同约定场所，在同等条件下乙方有优先权，续约期内双方的权利义务除双方另有约定外均适用本合同相应规定。

1、合作费用：每年__元。

2、付款方式：甲乙双方自签订本合同之日，乙方先向甲方支付半年的合作费，下半年费用将提前一个月交。

1、合作期间，乙方vtm机器产生的水、电费或其他直接费用由甲方承担，甲方应保证租赁场所正常用水用电。

2、乙方vtm机的运营所涉及的装修及vi设计费用由乙方支出，但甲方需配合乙方装修工作进展，不得无故阻碍乙方装修工作。

1、每日对设备运行情况进行检查，确保机器运行正常。

2、确保机器合规运行，机器上无非法装置、无我公司外的其他公告或广告。

3、正确引导我公司客户能正常使用机器。

4、对我公司企业形象进行必要的维护，并协助我公司在当地的宣传。

5、向本地区服务点主任推荐符合我公司准入标准的优质客户，杜绝劣质客户。

6、配合完成我公司交办需完成的其他任务。

1、乙方不得擅自改造合作用途。

3、按期交纳合作费用。

4、不得擅自拆改房屋主要构造，不在租赁房屋内从事违法活动。

5、甲乙双方在经营过程中如因对方原因造成双方无法正常经营，所带来的一切损失由责任方承担。并负责损失的赔偿。

甲方_____

乙方_____

联系电话：_____

联系电话：_____

联系地址：_____

联系地址：_____

身份证号：_____

代理人（签字）_____

_____年_____月_____日

_____年_____月_____日

代理合作协议书篇五

甲方：

地址：

电话：

乙方：北京方

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、互利互惠的基础上，本着赤峰特产市场推广力度，同时达到双方共赢的目的，就乙方作为甲方正式授权的_____产品的代理事宜，达成如下协议。

1、甲方授权乙方为赤峰_产品在北京位置代理。

2、乙方全年的销售任务为_____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，可于本合同到期前二个月，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

的方式销售_____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。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、甲方为乙方提供产品相关宣传资料。

5、甲方协助乙方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

6、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、甲方对乙方的销售进行不定期的跟进监督工作，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、乙方严格按照甲方规定的价格销售产品，不得降价或提价销售（零售价不得低于）。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。3、积极提供用户对产品的反

馈意见和建议，协助甲方在当地进行市场宣传和产品形象的树立。

- 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7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。

家乐都生态有机猪肉及有机杂粮的产品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。

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。

- 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(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

代理合作协议书篇六

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

合作经营的目的是：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

具有的易操作、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。直接用户的产品的维修及维护请参考《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