

产品授权委托书电子版 产品授权委托书 托书(汇总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。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

产品授权委托书电子版篇一

负责人：_____负责人：_____

电话：_____电话：_____

日期：_____日期：_____

为开拓市场，尽早占据市场份额，追求共赢，经甲乙双方友好协商，本着合法、公正、互利、协商一致的原则，签订本授权书，以资双方信守。

1、代理产品名称：_____

2、代理区域：_____（明确到区县）

3、代理期限：_____年__月__日至__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。

（一）甲方：

1、乙方做为甲方授权代理商期间，甲方不得在乙方代理区域内另设代理商。

2、甲方明确区域负责人指导、协助乙方做好区域内营销服务

工作。

- 3、甲方保证乙方货款到账__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__个月内包换，__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、甲方营销服务中心根据乙方的.需求提供必要的市场支持。

（二）乙方责任、权利：

- 1、填写并提交授权代理商申请书。
- 2、调查、了解辖区内相关用户的产品需求信息。
- 3、制订年度、月度销售计划，明确区县、产品和预计时间，并组织实施销售服务活动。
- 4、明确具体用户的具体产品要求和期望，包括隐含的要求，将用户的要求准确及时地传递给辖区营销经理。
- 5、建立用户产品服务档案，保持相关产品的追溯能力。
- 6、向辖区营销经理和营销服务中心提供有效市场信息。
- 7、调查分析市场竞争和用户潜在需求信息，向辖区营销经理和营销服务中心提出服务改进的需求。
- 8、规范管理，培育合格的营销人员，保持与营销服务中心的沟通。

9、评价辖区营销经理和营销服务中心的服务质量，参与公司营销运营管理。

营销服务中心协助各大区营销经理对辖区和代理商实施动态考评。不能提供销售计划且__个月内无业绩的代理商，给予降级且重新授权。

甲方（盖章）：_____乙方（盖章）：_____

授权代表（签字）：_____授权代表（签字）：_____

地址：_____地址：_____

邮编：_____邮编：_____

_____年____月____日_____年____月____日

文档为doc格式

产品授权委托书电子版篇二

产品需要代理怎么办，下面是来告诉你怎么写产品授权委托书，请参考，上公文站，发现学习。

甲方：_____

乙方：_____

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1. 甲方授权乙方作为_____年度甲方产品_____

在_____地区的授权经销商。

2. 甲方授权期限为本协议签署日起至_____年_____月_____日止。

3. 乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4. 乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5. 甲方将进行全国性的广告宣传并提供市场支持。乙方应充分利用甲方提供的市场宣传资源配以适当投入，积极开展市场推广活动。甲方全资投入包括：主要专业媒体的合作专栏和硬性广告、网上广告等。

6. 甲方拥有_____产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

7. 代理价格：

一次进货量不低于_____套。

一次进货_____套以下，代理价格_____元/套；

一次进货_____套以上，代理价格_____元/套。

8. 市场零售价：每套_____元。

9. 结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

10. 甲方在收到乙方货款后，将在_____个工作日内将货发出。

11. 退货：

乙方退回的产品及其包装必须达到不影响再次销售的要求，否则，甲方不予退款；

甲方在收到退货并确认符合上述要求后退回货款。

12. 甲方向乙方发货时，由甲方负责铁路或公路运输费用和保险费；若乙方对运输工具有特殊要求时，超出的运费由乙方自行承担；退货时，运费及保险费由乙方自行承担。

13. 乙方除正常性经营赢利外，可享受甲方给予的定期考核奖励。考核及奖励政策另定。

产品授权委托书电子版篇三

甲方： 颐银品牌管理（上海）有限公司

乙方：

甲、乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、互惠互利的原则，就乙方代理甲方指定产品在指定地区推广，销售等合作事宜达成如下协议：

1、甲方授权乙方作为201x年度甲方产品 **alice secret**肌龄逆转净白能量面膜 在??（省/直辖市）地区的授权经销商总代理。

2、甲方授权期限为本协议签署日起至 201x 年? 月? 日止。

3、乙方可以用“甲方产品授权经销商”的名义进行一切合法

的商业活动，但未经允许不得用任何具有排它性的名义进行宣传。

4、乙方须在所授权的市场区域内从事市场推广及销售活动，不得越区从事销售活动。对于跨地区销售或不按规定的零售价格销售者，一经发现，将给予警告；对于连续两次违反者，取消当年获得奖励的资格；对情节严重者，甲方有权取消其代理资格和本协议给予的一切权益。

5、甲方拥有产品的价格制定权、发布权和解释权。乙方必须按照甲方规定的市场零售价进行销售。

6、代理条件：

一个月进货量不低于 箱（15支/箱）。

一次进货 箱以上，代理价格？ 90 元/支；

7、市场零售价：每支？ 382？ 元；网上销售价：每支？ 235？ 元

8、结算方式：所有产品现款现货，款到发货。

11. 甲方在收到乙方货款后，将在?? 3? 个工作日内将货发出（含产品、说明书、订货单）。

? 12. 甲方向乙方发货时，由甲方负责运输费用。

13. 在协议的执行过程中如果出现了战争、水灾、地震等不可抗力因素，造成损失的，双方互不承担责任。

15. 本协议自双方签字盖章之日起生效，有效期满前如双方同意续约，应在本协议有效期届满前? 15?? 个工作日内签署书面续约协议。

16. 本协议正本一式两份，双方各执一份，具有相同的法律效力。

17. 本协议未尽事宜，经甲乙双方协商另行签订补充协议规定，补充协议与本协议具有同等的法律效力。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)_____

授权代表(签字)： _____ 授权代表(签字)： _____

_____年____月____日 _____年____月____日

产品授权委托书电子版篇四

地址： 河南省

邮编： 450002

法定代表人： 张

电话： 180_____

传真： _____

(以下简称甲方)

乙方： 邮编： _____

地址： _____

法定代表人： _____

电话： _____ 传真： _____

(以下简称乙方)

甲，乙双方根据民事及中国软件相关法律，并根据诚信及互利的原则，经友好协商一致，签定此合同. 双方申明都已理解并认可了本合同的所有内容，同意承担各自所应承担的权利与义务，严格执行本合同如下内容：

一，甲方授权乙方为_____地区总代理，享受甲方制定的一切优惠政策.

二，甲方的权利与义务：

1，甲方保证给乙方提供产品均为正版产品并保证乙方所在区域即_____地区的独家代理权，且不得自行直接向乙方所在区域的客户销售本合同的标的物.

2，甲方新品上市应及时通知乙方，甲方有义务及时为乙方提供与产品销售相关的技术支持，信息及资料便于乙方开展销售及宣传工作，乙方在销售方面应积极密切配合.

3，甲方对乙方所提供的销售，市场不得泄露给第三方.

4，每次发货量由双方协商决定. 首次订货量不得低于4万元(折扣后).

三，乙方权利与义务：

1，乙方应积极主动推广甲方的产品并配合甲方做好相应的市场活动，便于促进销售.

2，如果发现产品存在质量问题，应在三日内书面通知甲方进行调换.(乙方造成的人为损坏如划伤，压裂等情况不在甲方负责调换范围内).

3，乙方对甲方所提供的产品相关价格，代理规定等情况严格保密，不得泄露给第三方. 但是，甲方如有欺诈行为，即销售

给乙方的价格高于其他代理商的，那么乙方不受前款规定约束。

4，乙方保证不对甲方产品做任何侵权行为，不侵害产品发版权及商标权，在销售过程中，一但发现版权被他人侵犯，应及时通知甲方并提供帮助。

5，乙方可自行向其下属经销商或专卖店供货。

四，违约责任：

1，乙方一旦发生违约，违规行为对甲方名誉，经济造成损失时，甲方有权立即取消其特约经销商的资格，同时乙方向甲方支付违约金20万元。

2，甲方如果在乙方代理区域内增设代理或者直接实施销售行为的或有价格欺诈行为的，甲方向乙方支付违约金20万元。

五，销售政策：

1，乙方须销售甲方的全部产品，甲方销售给乙方价格为零售价的3折(除特殊产品以外)。零售价见附表。

2，结算方式为：款到发货。

六，交货方式：

1，甲方收到乙方货款后三天内将货发出。

2，铁路：甲方负责将乙方所须产品走铁路运输运送到乙方所在城市的车站，由乙方负责从车站提货。

3，公路：甲方负责将乙方所须产品走公路运输公司运送到乙方所在城市的货运公司，由乙方负责从货运公司提货。

库单数量，品种核对无误.

5, 运输费用由甲方承担, 但调货时的运输费用由乙方承担.

五, 其它事项:

1, 本协议一式两份, 双方各执一份, 本协议经双方签字盖章后生效.

2, 本协议传真复印件有效.

3, 本协议有效期限为_____年__月__日至_____年__月__日.

附: 零售价格表.

盖章:

代表签字: _____

日期: _____

产品授权委托书电子版篇五

产品代理协议书: 软件产品代理销售协议

甲方: _____

乙方: _____

经双方友好协商, 甲乙双方达成如下协议:

一、经乙方审核, 批准授权, 甲方一次性交纳加盟费_____元, 成为_____软件产品_____区域加盟

经销商。

二、在联盟期内加盟经销商可以根据当地情况在指定地区自由决定产品价格，充分发挥该公司的优势不限产品数量开发当地市场，无限量增加该公司的经济效益。

三、合同生效后，乙方7个工作日内派资深工程师进行_____软件的技术及其市场培训，甲方负责乙方工程师差旅食宿费用。

或甲方派技术人员到乙方进行技术培训，乙方不收任何培训费用。

四、合同生效后，乙方对每套产品只收_____元加密的硬件费用。

联盟期内如甲方需要技术支持，甲方需要负责乙方的差旅食宿费用。

五、在联盟期间乙方在全国主要教育媒体作宣传配合市场的推动。

在时机成熟时乙方配合甲方在当地开产品推荐会。

六、在大型的招标活动中合作伙伴没有资质或没把握时，乙方出面支持。

七、甲方不得在指定地区以外销售，如非指定地区内销售须向甲方提交申请另行协商。

八、甲方交纳加盟费用后合同生效，合同有效期为一年，即联盟期为一年。

逾期重新签订合同。

九、违约责任

- 1、双方签订合同后，如甲方不能如期付款给乙方，责任完全由甲方负责。
- 2、服务过程中如甲方没有交付服务费用，乙方将不负责日后的技术服务工作及维护工作，所涉及责任由甲方自付。
- 3、甲方擅自在合同指定地区以外销售本合同指定的_____软件，乙方将无条件取消联盟资格。

十、纠纷处理

如双方在合同执行过程中发生纠纷，可通过以下机关解决：
有关仲裁机构、人民法院。

十一、本合同未尽事宜，双方友好协商解决。

十二、补充说明：_____。

十三、本合同一式两份，双方各执一份，自双方正式签字盖章之日起生效。

甲方(公章)：_____ 乙方(公章)：_____

代表人(签字)：_____ 代表人(签字)：_____

电话：_____ 电话：_____

传真：_____ 传真：_____

产品代理协议书：标准产品销售代理协议

甲方： 乙方：

经甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，就以下区域代理销售“XX”牌***签订如下协议：

第一条 定义

1. 产品：本协议所称产品，由甲方生产的“XX”***□
2. 商标□“XX”
3. 区域：

第二条 合作方式及条件

1. 经销：乙方代理销售甲方***。
2. 乙方向甲方交纳服务及销售保证金省会城市五万元、市级城市叁万元、县级城市贰万元整。

合同期 满，无售后服务投诉，甲方一次退还此保证金。

3. 甲方向乙方提供免费的售后服务人员技术培训和培训资料，乙方必须提供人员到甲方进行培训，在 甲方的食、宿费用由甲方提供。

4. 甲方须保证乙方零配件的供应。

在保修期内的零配件是用以旧换新的方式提供。

超过保修期的零配 件甲方收取成本费用。

5. 甲方向乙方提供该区域独家经销保证，凡属该区域的相关购买信息甲方须反馈到乙方。

乙方不得擅 自在非代理区域销售甲方产品。

6. 乙方不得经营销售其它品牌xx□并维护好“***”品牌的良好声誉。

7. 乙方年销售量不可低于 台，首批进货量不低于 台。

第三条 推广、广告、展览

1. 甲方根据实际需要向乙方提供合理数量的价目表、广告宣传的图片及有关产品经销的辅助资料等，提供特许代理授权证书和铜牌。

2. 甲乙双方完成本合同签定并首次进货后，乙方当地所做甲方品牌专项广告，经甲方核准同意后实施，费用首季度按3000.00元/月计算，费用由甲方承担，乙方需提供广告发布小样及广告发票，超出部分由乙方自行承担。

3. 展览：在 境内举行的大型体育、休闲或相关的展览会，经甲方同意后，由乙方租赁展位，组织产品出展，费用由双方均担。

第四条 价格

1. 价格调整，需提前七个工作日通知乙方。

2. 甲方提供给乙方的***x价格为_____元□***x价格为_____元□
***x价格为_____元。

第五条 订货/发货/验货

1. 每次订货，乙方传真采购订单给甲方，甲方确认后回传乙方。

甲方不得接受口头或其他形式订单。

2. 甲方按照乙方指定的地点、数量发货。
3. 倘若甲方所发货物与订单内容有型号、尺寸、颜色、品质不符者，乙方于收货之日起七个工作日内，以书面的形式通知甲方补正。

第六条 品质/保险/售后服务

1. 甲方提供给乙方的产品保证质量。
2. 甲方的产品，免费保修壹年。
3. 乙方必须按甲方规定的全国统一售后服务标准进行售后服务，若有乙方客户投诉到甲方，甲方将直接派出人员给予客户解决，所产生的费用由乙方承担，甲方将直接从乙方年终的维保费中扣出。

第七条 保密

1. 乙方不得向第三人提及双方合作事宜。
2. 乙方不得将其所知有关甲方营业方法或其它甲方认为应保密之资讯泄露给第三人。

第八条 违约责任/终止条款

双方在合作期限内如违反以上协议，则应由违约方负担由此引起的一切违约责任，同时另一方有权终止此合同。

第九条 争议的解决

凡有关合约或执行中所发生的一切争议，双方应协商解决，或由双方有管辖权的人民法院处理。

第十条 协议期限

本协议有效期为 月，自至止。

在合作期限内必须完成 台的基本销售量。

方可签署正式合作代理销售合同。

甲 方： 乙 方：

法人代表： 法人代表：

签 约 人： 签 约 人：

日 期： 日 期：

产品代理协议书： 产品销售代理协议书

甲方：

乙方：

为拓展产品销售市场，（以下简称甲方）与（以下简称乙方），就乙方做为甲方大功率激光器成套设备代理商事宜，本着互惠互利原则，经友好协商达成如下协议：

一. 总则

1. 甲方授权乙方为“甲方大功率激光器成套设备代理商”，期限从本协议签订之日起至？年？月？日止。代理商授权每年认证一次。
2. 乙方有权在甲方授权区域内以“武汉金石凯激光大功率激光器成套设备代理商”名义，从事有关销售金石凯激光大功率激光器成套设备的合法商业活动。
3. 乙方必须按实际情况填写武汉金石凯激光大功率激光器成

套设备代理商登记表,提供企业法人营业执照复印件,法人代表身份证复印件.发生变更以书面通知甲方备案.

4. 乙方有权发展下级代理商,所发展的下级代理商及签订的下级代理商协议应在甲方备案.如未备案而乙方以低于甲方规定的市场最低售价出售产品,则按扰乱市场秩序对乙方进行处罚,情节严重的甲方可取消乙方代理商资格.

5. 乙方有权对甲方工作(销售管理,市场推广,广告宣传,商务,技术服务,产品质量)做出评价和投诉.以报告形式直接交由公司相关部门处理.

6. 本协议期满或甲,乙双方解决本协议时,乙方应立即清付完甲方货款,并签署终止协议.

二. 甲,乙方责任和义务

甲方的责任和义务:

1. 甲方负责培训乙方业务及技术支持人员;
2. 甲方为乙方提供序列产品销售和市场开发所需技术资料本地客户档案资料和宣传材料;
4. 甲方按序列产品质保书约定提供产品保修及维修服务;
5. 如乙方在经销商其间内,销售业绩良好,甲方应当给予提高代理商资格,提供优惠经销政策等相关奖励措施.

乙方的责任和义务:

1. 乙方有义务收集当地市场及相关竞争序列产品的有关部门信息,并及时反馈甲方;
2. 乙方应配合甲方地区性或全国性市场开发,销售或宣传活动,

努力开拓市场；

3. 乙方有义务为客户提供技术服务和基本维修, 维护；

4. 乙方必须严格遵守甲方制订的产品价格体系, 乙方市场宣传价格不得低于甲方体系规定的全国统一报价; 乙方对客户实际销售价格不得低于甲方价格体系规定的最低限价, 特殊情况须经甲方批准视为有效; 若乙方违反甲方规定的价格体系一经查实, 甲方将对乙方进行经济处罚, 情节严重的, 甲方有权终止乙方的经销权.

5. 乙方如举办与甲方序列产品有关的大型市场开发或公关活动, 需甲方对其支持和谈判支持时, 应提前通知甲方.

6. 乙方应严格保密甲方技术. 不论协议期内或协议期后, 乙方均不得以任何方式获取甲方序列产品专利, 设计, 知识产权的利益; 不得以任何方式损害序列产品的声誉, 由此产生的不良后果, 由乙方独立承担责任.

三. 价格体系及奖惩措施

1. 甲方按价格体系文件(附件)向乙方供货. 甲方价格体系调整时, 应以书面形式通知乙方.

2. 乙方在经销期内, 业绩良好, 市场信息准确, 结算准时, 甲方将把乙方总销售业绩的? %作为对乙方的奖励, 并适当放宽销售区域, 提高经销级别.

3. 系列产品市场报价, 最低销售限价, 经销价制定权, 发布权在甲方, 甲乙双方均有保守价格机密的责任和严格执行价格体系的责任.

四. 结算方式

1. 原则上,乙方向甲方订购设备时,需向甲方支付合同总金额的70%做为合同预付款,30%的余款在设备交验完毕时付清,甲方向乙方提供等额的相关发票.

2. 由乙方提供信息协助销售,甲方直接和用户签定协议的,如果低于全国统一报价,则按价格体系中规定的提成比例,在甲方收回总设备款的90%后,甲方按约定的比例一次性转帐或其它方式支付给乙方;如果由乙方的协助最终销售价格高于全国统一报价,以统一报价总价的金额按上述方式提成外,将高于部分扣除应该缴纳的税款后,收回全部货款后一次性支付给乙方.

3. 公司与下级经销商签订的合同,无论那种情形,在收回全额货款后,一次性给予乙方合同总额的?%做为管理奖励.

五. 订货,付款及运输

1. 乙方订货时需要按要求同甲方签定购买合同.

2. 双方约定交货时间,并按结算方式中的描述支付货款,款到发货.

3. 运输方式及运费:运费及保险均有甲方承担.

4. 验货:乙方在收到货物后可根据产品清单进行验收,并由甲方派出技术人员到指定地点进行设备安装调试.双方确认后视为验收合格,如有异议应在收货一周内提出,否则视为验收合格.

六. 法律效力

1. 甲乙双方若发现对方严重违反本协议条款,严重违背商业道德和法律或损害对方利益,可以书面形式通知对方终止本协议.

2. 甲方对乙方的授权期满, 本协议自行终止.
3. 本协议经双方签字盖章后生效, 协议到期后可根据实际情况续签.
4. 本协议一式四份, 双方各执二份. 未尽事宜双方可订立补充协议, 与本协议有同等法律效力.
5. 本协议条款及附件的解释权在甲方.

甲方:? 乙方:

代表:???????????????? 代表:

地址:???????????????? 地址:

邮编:???????????????? 邮编:

电话:???????????????? 电话:

开户银行:???????????????? 开户银行: