# 2025年战略合作伙伴协议(实用8篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-06-19

*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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧战略合作伙伴协议篇一甲方：乙方...*

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？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**战略合作伙伴协议篇一**

甲方：

乙方：

鉴于甲、乙双方经友好协商，本着互惠互利、实现双赢的目标，建立战略合作关系，成为战略合作伙伴。

（一）甲方

致力于为机构和高净值财富人群带给资产配置规划和为有融资需求的客户带给整合融资解决方案。已成功与数十家活跃的商业银行、信托公司、证券公司和保险公司等金融机构建立了良好的合作关系并为数十亿受托资金，设计与带给有竞争力的金融产品，为数十家融资方设计并完成实施融资解决方案；为机构和高净值财富人群带给多元化、专业化的产品和服务；帮忙客户实现财富管理目标。

（二）乙方

面向整个金融市场筛选优质产品，进行严格的产品品质控管及金融供应商合作制度。作为中国精英人士的全套财富管理方案的带给者，为客户带给包括财务诊断、理财规划、产品分析、市场追踪、财商教育等在内的高端私人定制理财服务。

（一）平等原则。双方在自愿、平等的前提下签署本协议，协议资料经过双方充分协商。

（二）长期、稳定合作原则。双方的合作基于彼此充分信任，着眼于长期利益，双方致力于长期、稳定的合作。

（三）共同发展原则。本协议旨在利用各自的资源和条件开展合作，互惠互利、共同发展。

（五）诚实守信、市场化原则。双方恪守本协议中所作之承诺，确保双方的共同利益，具体合作事项应按市场化方式运作。

（一）产品设计

经甲乙双方协商同意，共同设计与开发金融产品。

（二）财务咨询服务

甲方在同意理解乙方委托的状况下，对乙方的产品进行分销；乙方在同意理解甲方委托的状况下，对甲方的产品进行分销。

（三）其他业务合作

甲乙双方在品牌推广、客户服务与调研、产品营销、人才培训等各个方面加强合作与交流。

（一）建立信息通报制度。一方及时向另一方带给产品设计、产品动态等方面的资料和信息。

（二）双方各自指定具体牵头机构，负责日常协调、传达、布置、汇总、反馈和跟踪有关事宜。

（一）双方约定：本协议资料，以及在双方具体合作过程中可能相互需要带给专有的具有价值的保密信息，未取得带给方事先书面同意前提下，须各自遵守保密义务，不以任何理由或目的向第三方披露（各自的咨询顾问、代理人除外）。法律、法规另有规定除外。

（二）本协议为双方战略合作的框架性协议，在开展具体合作业务时，另行商洽签订具体合作协议。

（三）本协议自双方签字并加斧章之日起生效。本协议正本一式肆份，双方各执贰份，法律效力均等。

（四）本协议经双方友好协商达成一致，所商定事项仅作为双方今后业务战略合作的意向文本，不构成协议双方互相追究违约职责。

甲方：（盖章）

乙方：（签字）

签订日期：

**战略合作伙伴协议篇二**

甲乙双方本着平等互利、优势互补的原则，就结成长期、全面的inter战略伙伴关系，实现资源共享、共同发展，并为以后在其他项目上的合作建立一个坚实的基础，经友好协商达成以下共识：

1、甲乙双方皆承认对方为自我的战略合作伙伴，并在彼此网站的显著位置标识合作方的旗帜徽标链接或文字链接。

2、甲乙双方授权合作方在其网站上转载对方网站上的相关信息，该信息将由双方协商同意后方可引用（具体合作项目另签协议）。

3、甲乙双方在彼此互联网站中转载或引用合作方的信息时须注明该信息的来源，并建立链接。

4、甲乙双方务必尊重合作方网站信息的版权及所有权，未经合作方同意，另一方不得将其信息用于商业用途，且不得在其网站以外媒体发布来自合作对方站点的信息，否则构成侵权。被侵害方有权单方面终止合作并视情节选取要求对方承担损害赔偿的方式。

1、甲乙双方应在彼此站点追踪报道合作方的市场推广计划及相关营销活动。

2、在甲乙双方都认可的适当时间内，双方在彼此站点上开设专栏，撰写并宣传与合作对方商业行为有关的话题（具体合作项目另签协议）。

3、甲乙双方在有关inter专题的研讨会和电子、it等行业的各种展览会上，互相帮忙、共同宣传，共同推进双方的品牌。

4、双方还可就其它深度合作方式进行进一步探讨。

1、甲乙双方的合作方式没有排他性，双方在合作的同时，都能够和其他相应的合作伙伴进行合作。

2、本协议自甲、乙双方签字盖章日起生效，本协议有效期一年。本协议到期后双方如无书面异议，协议自动延期一年。

3、由于不可抗力因素以及其他不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的，致使本协议有关条款不能履行或不能继续履行的，根据本协议第一条和第二条，双方协商后，本协议自动终止，双方均不承担违约职责。

4、甲乙任何一方如提前终止协议，需提前一个月通知另一方；如一方擅自终止协议，另一方将保留对违约方追究违约职责的权利。

5、本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

6、本协议为合作框架协议，合作项目中具体事宜需在正式合同中进一步予以明确。框架协议与正式合作合同构成不可分割的整体，作为甲乙双方合作的法律文件。

7、本协议期满时，双方应优先思考与对方续约合作。

8、双方的合作关系是互利互惠的，所有资料与服务带给均为免费。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**战略合作伙伴协议篇三**

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规，双方本着互惠互利、共同发展的原则，经友好协商，双方达成战略合作伙伴关系，具体条款如下：

1-1甲、乙双方经过协商，甲乙双方互相结为软件战略合作伙伴关系。

1-2本协议涉及的甲方产品有：

数字英才et智能化网络培训系统。

数字英才et智能化网络考试系统。

电力行业专业题库。

1-3本协议涉及的乙方产品有：

1-4甲方同意在其市场推广或项目涉及电力企业信息化时优先选用乙方的系列产品。

1-5乙方同意在其市场推广或项目涉及电力企业培训与考核时优先选用甲方的et系统产品。

2-1为支持乙方，甲方同意对以上涉及的甲方产品给予乙方特别折扣，乙方不需要提前进货或压货（具体折扣，见协议下文）。

2-2为支持甲方，乙方同意在必要时对以上涉及的乙方产品进行oem定制，包括徽标、图标、色彩方案等所有外观。

2-3甲方同意严格保守乙方的商业秘密（包括价格政策、各类宣传，培训和技术资料、市场策略等），并应严格遵守并执行乙方的市场价格政策、维护市场秩序。

2-4根据市场的变化，甲方的软件产品市场报价如有调整，其解释权属于甲方；双方的协议价格如有降低或上升，双方将及时协调。

2-5乙方需为甲方提供产品资料、宣传资料支持，为甲方提供产品技术手册、产品演示资料、试用版、产品彩页、报价单及其它宣传品。

2-6乙方同意不得与甲方在甲方已参与的项目中参与竞争。

2-7乙方同意在甲方要求下，提供售前项目技术支持，包括演示、方案设计、技术支持等，以帮助甲方获得项目，相关的出差费用（路费、食宿）由甲方承担。

2-8甲方要维护乙方的企业形象和服务品质，不得进行有损乙方利益的行为。

2-9甲方不得对本协议所涉及的乙方软件及资源进行改变、反编译或解密，对非法复制、解密等侵权行为甲方有协助乙方追究侵权者法律责任的义务。

2-10甲方在其网站上开辟栏目介绍乙方之产品，但在产品介绍中不承诺出现乙方的标识、名称等信息。

3-1为支持甲方，乙方同意对以上涉及的乙方产品给予甲方特别折扣，甲方不需要提前进货或压货（具体折扣，见协议下文）。

3-2为支持乙方，甲方同意在在必要时对以上涉及的甲方产品进行oem定制，包括徽标、图标、色彩方案等所有外观。

3-3乙方同意严格保守甲方的商业秘密（包括价格政策、各类宣传，培训和技术资料、市场策略等），并应严格遵守并执行甲方的市场价格政策、维护市场秩序。

3-4根据市场的变化，乙方的软件产品市场报价如有调整，其解释权属于乙方；双方的协议价格如有降低或上升，双方将及时协调。

3-5甲方需为乙方提供产品资料、宣传资料支持，为乙方提供产品技术手册、产品演示资料、试用版、产品彩页、报价单及其它宣传品。

3-6甲方同意不得与乙方在乙方已参与的项目中参与竞争。

3-7甲方同意在乙方要求下，提供售前项目技术支持，包括演示、方案设计、技术支持等，以帮助乙方获得项目，相关的出差费用（路费、食宿）由乙方承担。

3-8乙方要维护甲方的企业形象和服务品质，不得进行有损甲方利益的行为。

3-9乙方不得对本协议所涉及的甲方软件及资源进行改变、反编译或解密，对非法复制、解密等侵权行为乙方有协助甲方追究侵权者法律责任的义务。

**战略合作伙伴协议篇四**

甲、乙双方本着诚实守信、互惠、互利的原则，透过友好协商，根据甲乙双方长期以来的友好合作关系，就甲方旗下杂志及读者资源以及乙方旗下南国艺术网、网站数据库资源、会员资源和交易平台等，构成战略合作伙伴关系，在甲乙双方以后共同的发展中，共同利用双方资源，互相支持，共同发展，实现双赢的共同目标。根据双方共同意愿，达成以下战略合作协议：

1、在\_\_\_\_\_\_\_\_杂志每\_\_\_\_\_\_\_\_期一个广告版。

2、鉴宝杂志版权页标注：战略合作单位南国艺术网字样。

3、共享读者及会员资料，双方互换。战略合作协议范本。

4、在举办相关活动时，主动邀请南国艺术网为网络合作单位。

5、在每期杂志上市后，带给每期杂志的点子版及重点文章和图片。

1、南国艺术网显著位置标识与\_\_\_\_\_\_\_\_杂志达成战略合作伙伴关系广告通栏。

2、为\_\_\_\_\_\_\_\_杂志在藏界聚焦开辟杂志专区。

3、在藏界聚焦杂志专区中，能够开辟杂志与与会员互动专区，会员能够在线投稿、在线答疑、在线订阅杂志等。

4、向杂志带给南国艺术网免费会员卡及会员服务手册，当作\_\_\_\_\_\_\_\_杂志发行订阅赠送。

5、南国艺术网专栏作者、每周市场看板文章，\_\_\_\_\_\_\_\_杂志中能够使用。战略合作协议范本。

6、共享南国艺术网会员资源，双方互换。

9、为\_\_\_\_\_\_\_\_杂志带给南国艺术网线上线下为期一周的推广订阅服务。

10、为每一期\_\_\_\_\_\_\_\_杂志主办的活动进行网上推广。

此协议中，所有共享资源双方保密使用，不得泄漏给第三方，违者将追究对方职责。

此协议未尽事宜，双方将本着友好协商的精神，予以解决。

此协议一式两份，经双方代表签署后有效。

乙方：

年月日

**战略合作伙伴协议篇五**

经双方友好协商，甲乙双方达成如下协议：

一、经\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司审核、批准授权，甲方\_\_\_\_\_\_\_\_\_一次性交纳加盟费\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件产品（\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件产品内容详见“附件1”）\_\_\_\_\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司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\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司进行技术培训，\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司不收任何培训费用。

四、合同生效后，\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司对每套产品只收\_\_\_\_\_\_\_\_\_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\_\_\_\_\_\_\_\_\_年，即联盟期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_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，\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司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负。

3．甲方擅自在合同指定地区以外销售本合同指定的\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件，\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司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，任何一方均有权向\_\_\_\_\_\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

本合同未尽事宜，双方友好协商解决。

十一、补充说明：

\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

十二、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（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

**战略合作伙伴协议篇六**

甲方：

乙方：

杭州永良企业管理咨询有限公司(以下简称“甲方”)与\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”)经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就企业管理咨询业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现双方与客户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量力而行，确实不能实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、坦诚相告并求得乙方的谅解或协助，不得在能力不及的情况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任：

1、合作双方在业务实施过程中，若因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如果发生争议，双方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定一年，自双方代表(乙方为本人)签字之日起计算，即从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。本协议到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本协议支付。

八、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本协议在执行过程中，双方认为需要补充、变更的，可订立补充协议。补充协议具有同等法律效力。补充协议与本协议不一致的，以补充协议为准。

十、本协议经双方盖章后生效。本协议一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方：

乙方：(公章)。

代表签字：

签字：

签约地点：

签约日期：

**战略合作伙伴协议篇七**

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律、法规，双方本着互惠互利、共同发展的原则，经友好协商，双方达成战略合作伙伴关系，具体条款如下：

第一条 协议项目和目的

11甲、乙双方经过协商，甲乙双方互相结为软件战略合作伙伴关系。

12本协议涉及的甲方产品有：

数字英才et智能化网络培训系统

数字英才et智能化网络考试系统

电力行业专业题库

13本协议涉及的乙方产品有：

14甲方同意在其市场推广或项目涉及电力企业信息化时优先选用乙方的系列产品。

15乙方同意在其市场推广或项目涉及电力企业培训与考核时优先选用甲方的et系统产品。

第二条 甲方的权利和义务

21为支持乙方，甲方同意对以上涉及的甲方产品给予乙方特别折扣，乙方不需要提前进货或压货（具体折扣，见协议下文）。

22为支持甲方，乙方同意在必要时对以上涉及的乙方产品进行oem定制，包括徽标、图标、色彩方案等所有外观。

23甲方同意严格保守乙方的商业秘密（包括价格政策、各类宣传，培训和技术资料、市场策略等），并应严格遵守并执行乙方的市场价格政策、维护市场秩序。

24根据市场的变化，甲方的软件产品市场报价如有调整，其解释权属于甲方；双方的协议价格如有降低或上升，双方将及时协调。

25乙方需为甲方提供产品资料、宣传资料支持，为甲方提供产品技术手册、产品演示资料、试用版、产品彩页、报价单及其它宣传品。

26乙方同意不得与甲方在甲方已参与的项目中参与竞争。

27乙方同意在甲方要求下，提供售前项目技术支持，包括演示、方案设计、技术支持等，以帮助甲方获得项目，相关的出差费用（路费、食宿）由甲方承担。

28甲方要维护乙方的企业形象和服务品质，不得进行有损乙方利益的行为。

29甲方不得对本协议所涉及的乙方软件及资源进行改变、反编译或解密，对非法复制、解密等侵权行为甲方有协助乙方追究侵权者法律责任的义务。

210 甲方在其网站上开辟栏目介绍乙方之产品，但在产品介绍中不承诺出现乙方的标识、名称等信息。

第三条 乙方的权利和义务

31为支持甲方，乙方同意对以上涉及的乙方产品给予甲方特别折扣，甲方不需要提前进货或压货（具体折扣，见协议下文）。

32为支持乙方，甲方同意在在必要时对以上涉及的甲方产品进行oem定制，包括徽标、图标、色彩方案等所有外观。

33乙方同意严格保守甲方的`商业秘密（包括价格政策、各类宣传，培训和技术资料、市场策略等），并应严格遵守并执行甲方的市场价格政策、维护市场秩序。

34根据市场的变化，乙方的软件产品市场报价如有调整，其解释权属于乙方；双方的协议价格如有降低或上升，双方将及时协调。

35甲方需为乙方提供产品资料、宣传资料支持，为乙方提供产品技术手册、产品演示资料、试用版、产品彩页、报价单及其它宣传品。

36甲方同意不得与乙方在乙方已参与的项目中参与竞争。

37甲方同意在乙方要求下，提供售前项目技术支持，包括演示、方案设计、技术支持等，以帮助乙方获得项目，相关的出差费用（路费、食宿）由乙方承担。

38乙方要维护甲方的企业形象和服务品质，不得进行有损甲方利益的行为。

39乙方不得对本协议所涉及的甲方软件及资源进行改变、反编译或解密，对非法复制、解密等侵权行为乙方有协助甲方追究侵权者法律责任的义务。

第四条 协议有效期

本协议有效期为壹年，自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日。

第五条 价格

51在以上协议所涉及甲方软件产品的，甲方给予乙方的价格折扣为6折。

52在以上协议所涉及乙方软件产品的，乙方给予甲方的价格折扣为6折。

53有关售后/实施费用按照项目情况具体另行商议。

第六条 争议解决

在本协议执行期间如果双方发生争议，双方应友好协商解决。如果协商不成，双方可向法院提请诉讼。

第七条 不可抗力及意外事件

71因不可抗力或者其他意外事件使得本协议的履行不可能、不必要或者无意义的，任一方均可以解除本协议。遭受不可抗力、意外事件的一方如全部或部分不能履行本协议、解除或延迟本协议，应自不可抗力、意外事件发生之日起五日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并于事件发生之日起二十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或延迟履行的证明。

72遭受不可抗力的一方应采取一切必要措施减少损失，否则应就扩大的损失承担责任。

73本协议所称不可抗力、意外事件是指不能预见、不能克服并不能避免且对一方或双方当事人造成重大影响的客观事件，包括但不限于自然灾害如洪水、地震、瘟疫流行和风暴等以及社会事件如战争、动乱、政府管制等。

第八条 其他

81任何一方对本协议的内容和对方当事人的商业机密均负有保密的义务。

82由于双方各自原因要提前解除协议的，提出方应至少提前30天向另一方发书面通知，否则按违约处理（由于不可抗力造成协议无法执行除外）。

83对于任何一方没有遵守本协议造成对方损失的，按《中华人民共和国合同法》，以及相关法律法规规定，移交甲方所在地地方法院解决。

84本协议共三份，乙方一份，甲方两份。双方签字盖章后有效，传真件有效。

甲方：（盖章）乙方：（盖章）

授权代表： 授权代表：

联系地址：  联系地址：

邮政编码： 邮政编码：

联系电话： 联系电话：

公司传真： 公司传真：

电子邮件： 电子邮件：

公司网址： 公司网址：

签订日期：签订日期：

甲乙双方授权合作方在其网站上转载对方网站上的相关信息，该信息将由双方协商同意后方可引用（具体合作项目另签协议）。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

域名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

域名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着平等互利、优势互补的原则，就结成长期、全面的internet战略伙伴关系，实现资源共享、共同发展，并为以后在其他项目上的合作建立一个坚实的基础，经友好协商达成以下共识：

一、权利与义务

1．甲乙双方皆承认对方为自己的战略合作伙伴，并在彼此网站的显著位置标识合作方的旗帜徽标链接或文字链接。

2．甲乙双方授权合作方在其网站上转载对方网站上的相关信息，该信息将由双方协商同意后方可引用（具体合作项目另签协议）。

3．甲乙双方在彼此互联网站中转载或引用合作方的信息时须注明该信息的来源，并建立链接。

4．甲乙双方必须尊重合作方网站信息的版权及所有权，未经合作方同意，另一方不得将其信息用于商业用途，且不得在其网站以外媒体发布来自合作对方站点的信息，否则构成侵权。被侵害方有权单方面终止合作并视情节选择要求对方承担损害赔偿的方式。

二、相互宣传

1．甲乙双方应在彼此站点追踪报道合作方的市场推广计划及相关营销活动。

2．在甲乙双方都认可的适当时间内，双方在彼此站点上开设专栏，撰写并宣传与合作对方商业行为有关的话题（具体合作项目另签协议）。

3．甲乙双方在有关internet专题的研讨会和电子、it等行业的各种展览会上，互相帮助、共同宣传，共同推进双方的品牌。

4．双方还可就其它深度合作方式进行进一步探讨。

三、其他

1．甲乙双方的合作方式没有排他性，双方在合作的同时，都可以和其他相应的合作伙伴进行合作。

2．本协议自甲、乙双方签字盖章日起生效，本协议有效期一年。本协议到期后双方如无书面异议，协议自动延期一年。

3．由于不可抗力因素以及其他不能预见并且对其发生和后果不能防止或避免的，致使本协议有关条款不能履行或不能继续履行的，根据本协议第一条和第二条，双方协商后，本协议自动终止，双方均不承担违约责任。

4．甲乙任何一方如提前终止协议，需提前一个月通知另一方；如一方擅自终止协议，另一方将保留对违约方追究违约责任的权利。

5．本协议一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

6．本协议为合作框架协议，合作项目中具体事宜需在正式合同中进一步予以明确。框架协议与正式合作合同构成不可分割的整体，作为甲乙双方合作的法律文件。

7．本协议期满时，双方应优先考虑与对方续约合作。

8．双方的合作关系是互利互惠的，所有内容与服务提供均为免费。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方签名（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方签名（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**战略合作伙伴协议篇八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_先生(或女士，下同)。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_先生(或女士，下同)。

\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司(以下简称“甲方”)与\_\_\_\_\_\_\_\_先生(以下简称“乙方”)经过友好协商，在相互信任、相互尊重和互惠互利的原则基础上，双方达成以下合作协议：

一、甲乙双方在符合双方共同利益的前提下，就企业管理咨询业务合作等问题，自愿结成战略合作伙伴关系，乙方为甲方提供业务资源，协助甲方促成业务与业绩，实现双方与客户方的多赢局面。

二、乙方为甲方提供业务机会时，应严格保守甲方与客户方的商业秘密，不得因己方原因泄露甲方或客户方商业秘密而使甲方商业信誉受到损害。

三、甲方在接受乙方提供的业务机会时，应根据自身实力量力而行，确实无法实施或难度较大、难以把握时应开诚布公、坦诚相告并求得乙方的.谅解或协助，不得在能力不及的情况下轻率承诺，从而使乙方客户关系受到损害。

四、乙方为甲方提供企业管理咨询业务机会并协助达成的，甲方应支付相应的信息资源费用。费用支付的额度视乙方在业务达成及实施过程当中所起的作用而定，原则上按实际收费金额的一定百分比执行，按实际到账的阶段与金额支付，具体为每次到账后的若干个工作日内支付。

五、违约责任：

1、合作双方在业务实施过程当中，如因己方原因造成合作方、客户方商业信誉或客户关系受到损害的，受损方除可立即单方面解除合作关系外，还可提出一定数额的经济赔偿要求。同时，已经实现尚未结束的业务中应该支付的相关费用，受损方可不再支付，致损方则还应继续履行支付义务。

2、甲方在支付信息资源费用时，如未按约定支付乙方款项的，每延迟一天增加应付金额的5%，直至该笔金额的全额为止。

六、争议处理：如发生争议，双方应积极协商解决，协商不成的，受损方可向杭州市仲裁委员会申请仲裁处理。

七、本协议有效期暂定一年，自双方代表(乙方为本人)签字之日起计算，即从\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。本协议到期后，甲方应付未付的信息资源费用，应继续按本协议支付。

八、本协议到期后，双方均未提出终止协议要求的，视作均同意继续合作，本协议继续有效，可不另续约，有效期延长一年。

九、本协议在执行过程当中，双方认为需要补充、变更的，可订立补充协议。补充协议具有同等法律效力。补充协议与本协议不一致的，以补充协议为准。

十、本协议经双方盖章后生效。本协议一式贰份，甲乙双方各持一份，具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_先生(或女士)。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_先生(或女士)。

(公章)。

代表签字：

签字：

签约地点：

签约日期：

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找