# 2025年总代理协议书(优秀17篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-03-11

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。总代理协议书篇一...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**总代理协议书篇一**

本协议书于20\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日由下列双方共同签订：

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的abc有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称“委托人”）。

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的def有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称“总代理人”）。

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_xyz有限公司（以下称卖方）引进\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ift技术（以下称“ift”技术）。

委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条定义。

2.1.本协议内所用词汇的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件，由委托人按照6.1.条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2.各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

3.1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3.根据协议总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4.委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

4.1.于本协议期内总代理人：

（1）必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

（2）在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

（3）应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证协议。

4.2.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

（1）除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；

（3）与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；

（4）不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责。

5.1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

本协议书于19\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日由下列双方共同签订：

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的abc有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称“委托人”）。

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的xx公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称“总代理人”）。

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_xyz有限公司（以下称卖方）引进\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ift技术（以下称“ift”技术）。

委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条定义。

2.1.本协议内所用词汇的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件，由委托人按照6.1.条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”\_\_\_\_\_\_\_\_\_系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2.各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

3.1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3.根据协议总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4.委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

4.1.于本协议期内总代理人：

（1）必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

（2）在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

（3）应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证协议。

4.2.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

（1）除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；

（3）与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；

（4）不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责。

5.1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2.委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金。

6.1.委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_（\_\_\_％）的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.2.协议双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1.条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1.条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议。

7.1.若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十（30）天内，仍置之不理，立刻终止本协议对总代理人的委托。

7.2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方的权利和义务。

7.3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

（1）总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

（2）按照本协议规定，于终止对总代理人委托的五（5）天内，委托人将佣金（按第6.1.条规定应支付尚未付清部份的佣金）支付给代理人。

7.4.本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让。

8.1.非经委托人预先书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除总代理人的任何义务或职责。

8.2.非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3.本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条修改。

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议书不得作任何修改和变更。

第十条适用的法律。

本协议的一切条款，是根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效之后，由于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决。

11.1.在执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2.若协商不能解决，可在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_调解，如调解无效，最终将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据国际的\_\_\_\_\_程序\_\_\_\_\_。

11.3.在争执发生时及争执提交\_\_\_\_\_过程中，除所争执并提交\_\_\_\_\_的问题外，委托人和总代理人都必须按本协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。11.4.\_\_\_\_\_的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。\_\_\_\_\_费（不包括各方聘请律师的费用）由败诉方负担或由\_\_\_\_\_机构裁决。

第十二条语言。

本协议以英文和中文书就，两种文字均为正式文本。

第十三条通知。

13.1.凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2.凡有关通知、请求或其他通讯往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本协议的双方于首页所列日期签署，立此为据。

abc有限公司def有限公司。

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

职衔：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职衔：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_注：总代理（generalagency）具有由委托人授予较为广泛的权限，可以代表委托人推销商品，签订合同还可以接受委托人所委托需办的一切业务，凡持有委托人授予的委托书范围之内的业务，其一切法律后果应由委托人承担。总代理就其实质来说，是委托人在境外的代表，故凡选总代理时应慎重。

\_\_\_\_\_\_\_\_\_许可证贸易在国际贸易中是一种具有商业性的技术转让交易，应包括技术转让、专利权益的转让及\_\_\_\_\_的使用。专利系指政府所属学术机构根据申请颁发的一种文件，阐明专利技术的要点，给予法律上的承认并注明该专利须在专利持有人授权下予以使用。对专利保护时间的限制约10－15年。

**总代理协议书篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1、\_\_\_\_\_\_\_\_\_为双月刊杂志，是一本专业物流的刊物。我们通过专业的物流知识和信息，突出商情性与实用性，力求做到影响层面深，涵盖面广，提供多元化的服务，为物流及相关行业提供一个多层面的交流平台。为了更好的提高刊物，广告的征订量，提升本刊物在国内外的影响力，本着双赢的原则，就乙方作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_杂志广告总代理，甲、乙双方达成如下协议：

4、甲方有专业的物流网站配合乙方做为杂志广告总代理的宣传及业务推广；

10、本协议一式二份，双方各执一份，具同等法律效力。如有未尽事宜，双方以友好协商方式解决。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人（签字）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**总代理协议书篇三**

本协议书于\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日由下列双方共同签订：

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的def有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下称“总代理人”)。

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_xyz有限公司(以下称卖方)引进\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ift技术(以下称“ift”技术)。

委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条定义。

2.1.本协议内所用词汇的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件，由委托人按照6.1.条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2.2.各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

3.1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3.根据协议总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4.委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

4.1.于本协议期内总代理人：

(1)必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

(2)在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

(3)应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证协议。

4.2.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项;或。

(3)与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件;或。

(4)不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责。

5.1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2.委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金。

6.1.委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_(\_\_\_%)的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.2.协议双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1.条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1.条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议。

7.1.若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十(30)天内，仍置之不理，立刻终止本协议对总代理人的委托。

7.2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方的权利和义务。

7.3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1)总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2)按照本协议规定，于终止对总代理人委托的五(5)天内，委托人将佣金(按第6.1.条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7.4.按本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让。

8.1.非经委托人预先书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除总代理人的任何义务或职责。

8.2.非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3.本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条修改。

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议书不得作任何修改和变更。

第十条适用的法律。

本协议的一切条款，是根据签字时\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效之后，由于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决。

11.1.在执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2.若协商不能解决，可在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_调解，如调解无效，最终将在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_根据国际的仲裁程序仲裁。

11.3.在争执发生时及争执提交仲裁过程中，除所争执并提交仲裁的问题外，委托人和总代理人都必须按本协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

11.4.仲裁的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。仲裁费(不包括各方聘请律师的费用)由败诉方负担或由仲裁机构裁决。

第十二条语言。

本协议以英文和中文书就，两种文字均为正式文本。

第十三条通知。

13.1.凡有关本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2.凡有关通知、请求或其他通讯往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本协议的双方于首页所列日期签署，立此为据。

\_\_有限公司\_\_\_有限公司。

代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_代表姓名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

职衔：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_职衔：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

**总代理协议书篇四**

本协议书于\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日由下列双方共同签订：

根据\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的ac有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称“委托人”），与根据\_\_\_\_法律登记注册的df有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_（以下称“总代理人”）。

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_wz有限公司（以下称卖方）引进\_\_\_\_\_技术。委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条定义。

2.1本协议内所有术语的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6.1条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术、由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

2.2各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

3.1委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3.2在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3.3根据协议，总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3.4委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此再成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

4.1于本协议期内总代理人：

（1）必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

（2）在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

（3）应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4.2在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

（1）除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；或：

（3）与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或。

（4）不论以任何方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的\'职责。

5.1代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5.2委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金。

6.1委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_（\_\_\_％）的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6.2协议双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6.1条规定支付佣金，同时总代理人按照第6.1条规定有权利收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议。

7.1如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十（30）天内，仍置之不理，立刻终止本协议对代理人的委托。

7.2按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7.3当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

（1）总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

（2）按照本协议规定，于终止对总代理人委托的五（5）天内，委托人将佣金（按6.1条规定应支付尚未付清部分的佣金）支付给代理人。

7.4按本协议规定不论出于何种原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

第八条分代理或转让。

8.1非经委托人预先书面同意，总代理人不得将协议之任何义务或责任转让或转移给非经指定的分代理。不论经委托人如何同意的由总代理人委托的分代理，根据协议的规定不得免除代理人的任何权利、义务或责任。

8.2非经总代理人预先书面同意，委托人不得将本协议规定的任何权利、义务或责任予以转让或转移给他人。

8.3本协议对委托人、总代理人及各方指定的继承人均具有同等的约束力并确保实施。

第九条修改。

委托人与总代理人签订的引进技术协议书，包括整个协议书和备忘录，并将取代委托人与总代理人对该项引进技术以往的全部协议和安排，且后者自本协议签署之日起，即告终止。除非经本协议当事人签署的书面通知，否则本协议不得作任何修改和变更。

第十条适用的法律。

本协议的一切条款是根据签字时\_\_\_\_\_现行的有关法律、法令和条例制订的。然而，在协议生效后，由于\_\_\_\_\_颁布了新的法律、法令、条例，或对原有的法律、法令和条例进行了修改，致使委托人和总代理人中任何一方的经济利益发生重大的变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护委托人和总代理人在协议中的正常的经济权益。

第十一条争议的解决。

11.1在执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争执，首先应由委托人和总代理人友好协商解决。

11.2若协商不能解决，可在\_\_\_\_\_调解，如调解无效，最终将在\_\_\_\_\_根据国际的\_\_\_\_\_程序\_\_\_\_\_。

11.3在争执发生时及争执提交\_\_\_\_\_过程中，除所争执并提交\_\_\_\_\_的问题外，委托人和总代理人都必须按本协议的规定继续行使自己的权利，履行各自的义务。

11.4\_\_\_\_\_的裁决是终局的，对委托人和总代理人都有约束力。\_\_\_\_\_费（不包括各聘请律师的费用）由败诉方负担或\_\_\_\_\_机构裁决。

第十二条语言。

本协议以英文和中文书就，两种文字均为正式文本。

第十三条通知。

13.1凡有本协议的通知、请求或其他通讯往来，须以文字为准，可采用书信、电传、电报方式传递。

13.2凡有关通知、请求或其他书信往来，可用书信、电传、电报方式按对方所列地址寄至对方。

本协议的双方于首页所列日期签署，立此为据。

委托人：ac有限公司总代理人：df有限公司。

代表签字：代表签字：

职务：职务：

**总代理协议书篇五**

1.委托方与总代理方(被委托方)在平等、互利、自愿的原则上，经充分协商，达成总代理协议，共同信守。

2.委托人指定的总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据协议所列的条款和条件，与卖方洽淡欲引进的技术的价格及其他有关事项。

第二条定义

\_\_\_\_\_\_\_\_本协议\_\_\_\_\_\_\_\_术语的意义\_\_\_\_\_\_\_\_如下：

2·1.“佣金”系按本协议所列的条款和条件由委托人按照6·1条款支付给总代理人的佣金。

2·2.“许可证协议”，指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

2·3.“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额。

第三条总代理

3·1.委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理，代表委托人与卖方洽淡引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件，并代表委托人联系有关事项。总代理人愿意接受此委托。

3·2.在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽淡引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件，或代表委托人联系有关任何事项。

与卖方洽淡该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3·4.本协议的委托人与总代理人不因委托代理成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条总代理人的职责

4·1.必须努力与卖方洽淡，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

4·2.在洽淡转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽淡中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关详情，并就此事与委托人磋商。

4·3.应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签订许可证协议。

4·4.在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

(1)除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；

(3)与卖方议定转让或获得该项技术的价格及有关条款和条件；

(4)不论以任何方式从委托人处获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责

5·1.代理人当代表其委托人与卖方商定价格、条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5·2.委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金

6·1.委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_\_%)的佣金。佣金于许可证签署之日以\_\_\_\_支付。届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议

7·1.如遇有下列任何条件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的30天内，仍置之不理，则立刻终止本协议对代理人的委托。

7·2.按照本协议规定期满或终止对总代理人的委托，不论出于何种原因，均不妨碍协议各方面的权利和义务。

7·3.当届满和终止对总代理人的委托时，按下述条款办理：

(1)总代理人应立即将持有与委托人业务有关的票据、备忘录、记录稿件或其他文件交还给委托人。

(2)按照本协议规定，于终止对总代理人委托的5天内，委托人将佣金(按6.1条规定应支付尚未付清部份的佣金)支付给代理人。

7·4.按本协议规定不论出于何处原因届满或终止对总代理人的委托，本协议仍然予以履行或遵守其条款，对各方均有约束力并付之实施。

《1总代理协议书》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。

**总代理协议书篇六**

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方名称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

邮政编码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第一条协议项目和目的。

1.1甲、乙双方经过协商，乙方申请成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络的代理商，并完全接受乙方的管理规范，经甲方初步审核符合\_\_\_\_\_\_\_\_\_代理商必备条件，双方同意签署本代理协议。

1.2本协议的目的是在甲乙双方之间建立产品或服务的代理体系，保证乙方销售或提供的甲方产品或服务的品质正宗、渠道合法。本协议不意味甲方授予乙方作为自己全权代理人的权限。本协议的任何条文不得解释成乙方获得了甲方的全权代理权，以及可以以甲方的名义面对任何层面的客户。乙方可以依据本协议使用甲方商标、企业名称、域名等相关信息解释甲方产品或服务的来源和品质，但不得对外宣称自己是甲方的全权代理商。乙方不得以甲方名义面对第三人、对外签署合同，以及以甲方名义从事任何经济行为。

本协议生效后甲方授予乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络产品代理商资格，由乙方向其直接客户(以下简称客户)销售甲方的域名注册、网站寄放以及甲方在本协议有效期内推出的其它业务。

第二条双方的权利和义务。

2.1乙方的权利和义务。

2.1.1积极宣传推广相关业务及其增值服务，维护甲方的企业形象和服务品质，如实向客户告知所提供的服务项目及基本报价等，不得进行以次充好、削减服务项目、对免费项目收费等损害甲方和/或客户利益的行为。

2.1.2乙方办理业务时由乙方与客户签定合同，全部合同权利义务由乙方独立承担，并向客户提供必要的服务和技术支持，解答客户提出的各种问题，乙方可享受甲方提供的各项服务与支持，但应受甲方的成本控制制约，甲方有权不提供。

2.1.3依照甲方规定提交预付款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，乙方承认第一次支付的预付款为必须完成的业绩，乙方上述预付款未使用完而终止本协议，不得要求退还预付款余额。乙方在本协议有效期内完成第一次支付预付款的业绩且没有其他违反本协议的行为，要求中止协议的，帐上余款可以退还。

2.1.4依照甲方规定，乙方享受甲方产品的代理价格。乙方自行与客户约定的服务价格、收费标准不得低于甲方公开报价。

2.1.5向甲方及时提供客户的相关资料和支付相关费用以保证业务的顺利进行。

2.1.6保证服务质量，不得损害甲方整体市场形象，也不得从事其它损害甲方利益的行为。

2.1.7乙方可以在其公司宣传材料和名片上以及广告内容中使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络代理商字样和统一标识，未经甲方授权，乙方不得以甲方“办事处”、某级别“代理”、“地区代理”或“总代理”等具有垄断性、排他性和其它未经甲方授权的名义进行广告宣传及商业活动。且不得将“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络”与乙方作任何实质性联系，其企业名称不得出现“\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络”等引人误解其为甲方分公司或分支机构或总代理、地区代理的字样。乙方不得做出任何引人误解或引起混淆的行为，使他人误以为乙方是甲方子公司或分公司、关联公司、全权代理或其他实质性关系单位。

2.1.8乙方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。如因乙方违反上述规定的行为给甲方带来任何损害，乙方应承担所有法律责任并赔偿给甲方造成的损失。

2.1.9本协议有效期内及本协议终止或者解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或者资料，否则承担相应的责任。

2.1.10乙方与甲方的其他代理商之间不得进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

2.1.11本协议所称“与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者组织”是指符合下列情形之一的企业、商业机构或者组织：

(一)与甲方处于相同或者相近似的商业、技术领域;。

(二)与甲方经营范围相同或者相近似;。

(三)与甲方所提供的产品、服务或者所面向的客户群相同或者相近似;。

(四)法律、法规规定的其它情形。

2.1.12乙方如非cnnic授权代理，则不得以cnnic授权代理名义进行活动，否则责任自负。给\_\_\_\_\_\_\_\_\_网络造成损失的，应当全额赔偿。

2.1.13乙方应遵守并促使其用户遵守甲方的各项服务和产品的在线申请/注册条款，乙方的用户违反前述条款的行为将被视为乙方的行为，甲方将直接向乙方追究责任。

2.2甲方的权利和义务。

2.2.1虽然作为本合同服务标的的第一条所述之业务可能成为乙方与客户服务合同中规定的服务标的，按照本合同约定，乙方以自己的名义与客户建立合同关系并独立承担合同责任，甲方不与乙方的客户建立服务合同关系。

2.2.2乙方递交的国际域名注册业务，由于实行即付即注方式，一经乙方递交，甲方便视为乙方及客户同意注册此域名，甲方将在乙方的预付款余额足够的前提下及时实行注册;乙方要求的国内域名注册，甲方接到乙方的在线申请及必需文件后，即开始进行查询、注册;虚拟主机设立和开通等其它业务必须在乙方预付款余额足够或收到甲方汇款凭证传真后按业务合同进行。其它业务甲方应在乙方提交申请后及时处理。

2.2.3甲方向乙方提供完整的售后服务，详细条款由甲、乙双方之间具体的业务合同确定(包括电子版合同形式)，但甲方的售后服务只对乙方，不面向客户。

2.2.4及时将与乙方业务有关的价格细则和变化，市场动态指导通知乙方(一般用电子邮件方式)。

2.2.5向乙方提供业务范围内的技术支持和技术培训，帮助乙方提高技术能力，拓宽业务范围。

2.2.6对因乙方违反本协议造成客户或甲方损失的，甲方有权终止本协议并有权要求乙方赔偿损失。

2.2.7对因甲方过错造成的损失，甲方只向乙方承担责任。该责任的承担以甲、乙双方之间发生的该笔具体业务金额的总额为上限。

2.2.8对于乙方与其客户之间的纠纷、争议、损失、侵权、违约责任等，均由乙方与客户自行解决，甲方不介入乙方与客户的纠纷、争议等，也不对客户的任何损失负责。

2.2.9在本协议有效期内，甲方有权根据市场情况修订定价和管理规范;乙方保证接受甲方在本协议履行期内对相关管理条款的修订。修订一旦作出，甲方会提前\_\_\_\_\_\_\_\_\_天发送电子邮件或在甲方网站以公告形式通知乙方，修订从规定的日期起生效。

2.3客户要约下的代理商的退出。

2.3.1甲方承诺不以任何形式主动提出与乙方客户(以下称“客户”)建立直接的经济关系。

2.3.2应客户的书面要约，甲方可以与客户签订服务合同，建立服务关系，尤其在下述情况下：

(一)客户提交了自己作为域名、网站、服务器的所有权人的证明;。

(二)客户有证据证明乙方提供的服务不能达到乙方与客户所签订的合同要求。没有合同要求时，不能达到本行业一般人士认可的合理要求。

(三)客户提交了已经通知乙方终止合同的通知书。

2.3.3甲方不对客户和乙方合同的履行和终止承担任何责任，由合同签订一方直接向对方承担责任。

2.3.4甲方与客户签订服务合同后，甲乙双方签订的合同中有关向该客户提供服务的所有约定自行终止。

2.3.5甲方与客户签订服务合同后，对乙方就该客户的服务向甲方交纳的费用作如下处理：

(一)按照甲方和乙方合同约定，乙方未缴纳的部分不再缴纳;。

(二)乙方已经缴纳给甲方的费用，在甲方扣除按照实际提供服务的时间占合同约定的总服务时间的比例计算的相应费用后，作如下处理：a.客户书面提出请求，要求将该部分费用转为与甲方签订合同中规定的应交服务费的部分或全部的，甲方将此费用自动转为该服务费;b.客户向甲方出具书面同意书，同意将此费用退还乙方的，甲方将此费用退回乙方。

第三条对代理商的奖惩。

3.1依据美满网络的相关规定给予乙方产品价格优惠。

3.2乙方成为甲方代理后，有违反代理商信誉和宗旨的，或者违反本协议，以及给客户或者甲方造成严重损害的，甲方有权取消其代理资格，追究其法律责任，同时本协议终止。

第四条协议有效期。

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

第五条企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站。

5.1在履行本协议期间，乙方只能在本协议约定的范围内适当地使用甲方的企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站的名义，不超越甲方认可工作范围的行为，更不得用于其它的目的和事项。乙方在使用甲方的企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站时，应当完全为甲、乙双方在本协议中约定的内容服务，不得夹带其他业务内容或经营目的。乙方在其自身宣传材料、名片、市场宣传、网站建设以及其他任何方面使用甲方认可的名称、域名和网站，都必须事先书面通知甲方，并获得甲方的书面许可，方可进行。否则视为对甲方企业名称、商标、商号、品牌、域名和网站的侵权，应负相应的责任。乙方使用甲方名称、商标、域名的用途仅限于对其销售的产品或服务的描述，不得进行使人联想销货方或服务提供商为甲方的任何行为。

5.2乙方及其职员承诺在履行本协议期间及在本协议期满后不对甲方所有或将要拥有的商标、企业名称、域名等进行贬低或者其它任何损害，也不对甲方互联网网页或者网站进行任何贬低、抄袭、歪曲、破坏或其它损害。在协议期间乙方应努力工作以维护、提高上述商标、企业名称、域名的价值。

5.3乙方承诺，若与甲方终止、解除本协议后未经甲方书面同意，不得向他人明示或暗示与上述甲方之商标、企业名称、域名有任何实质性联系，或者以其它方式明示或暗示自己系甲方全权代理商。

5.4因上述5.1、5.2和5.3情形给第三人或者甲方造成损害的，乙方承担一切责任。

第六条协议变更、终止及违约责任。

6.1甲、乙双方应本着诚实信用的原则履行本协议。任何一方在履行中采用欺诈、胁迫或者暴力的手段，另一方均可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

6.2任何一方在履行中发现或者有证据表明对方已经、正在或预期将要违约，可以终止履行本协议，但应及时通知对方。若对方对本协议继续不履行、履行不正当或者违约，该方可以解除本协议并要求对方赔偿损失。

6.3在协议执行期间，如果双方或一方认为需要终止，应提前一个月通知对方，双方在财务结算完毕、各自责任明确履行之后，方可终止协议。因一方违反本协议的约定擅自终止本协议，给对方造成损失的，应赔偿对方损失。在本协议期满时，如双方同意，可续签本协议。

6.4在6.3之情形下，对方应继续完成当月的财务结算，各自明确责任。

6.5经双方协商达成一致，可以对本协议有关条款进行变更，但应当以书面形式确认。

6.6订立本协议所依据的法律、行政法规、规章发生变化，本协议应变更相关内容;订立本协议所依据的客观情况发生重大变化，致使本协议无法履行的，经甲乙双方协商同意，可以变更或者终止协议的履行。

6.7因本协议一方经营情况发生重大困难、濒临破产进入法定整顿期或者被清算，任意一方可以解除本协议。

第七条争议解决。

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，双方同意向\_\_\_\_\_\_\_\_\_法院起诉。

第八条不可抗力及意外事件。

8.1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。

8.2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。

8.3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、电信原因等。

第九条附则。

9.1本协议的订立、效力、解释、履行和争议的解决均适用中华人民共和国法律。

9.2除法律本身有明确规定外，后继立法或法律变更对本协议不具有溯及力。双方可根据后继立法或变更后的法律，经协商一致对本协议进行修改或补充，但应采用书面形式。

9.3一方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起十日内，将变更后的地址、联系方式通知另一方，否则变更方应对此造成的一切后果承担责任。

9.4本协议的理解与解释应依据协议目的和文本原义进行，本协议的标题仅是为了阅读方便而设，不应影响本协议的解释。

9.5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。

9.6本协议一式二份，双方各执一份，经签字、盖章后生效，二份协议具有同等效力。

9.7本协议由上述甲、乙双方授权代表签署于\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_负责人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

**总代理协议书篇七**

1．经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的、代理软件或计算机及相关产品。

2．具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3．具备履行本协议有关条款的资金能力。

4．乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5．有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6．严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

1．代理商级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（省级总代理、地区代理）。

2．代理范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。

3．代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。

4．首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元（大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_），并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的货（按提货价计），此货可以同产品线升级换货。地区总代首期进货款\_\_\_\_\_\_元以上。

5．客户申报制度：为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理仲裁。

6．甲方授权乙方代理的甲方产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品。具体产品目录详见附件三。

1．甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2．指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3．甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

4．当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。

5．甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。

6．甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

7．甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

8．甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。

9．甲方有义务及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动。

10．甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。 四、乙方的责任、权利和义务

1．乙方应认真填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商申请登记表》（详见附件一），向甲方提出申请要求并注册登记。已注册登记的内容如果发生变更，需及时填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商注册内容变更说明单》（详见附件二），且书面通知甲方。

2．在得到甲方授权后，乙方有权以“ 软件有限公司进销存软件代理商”的名义从事代理协议规定的与代理产品相关的甲方产品有关的合法商业活动。

3．乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担因乙方自身原因所引起的售后责任。

《地区总代理协议书》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。

**总代理协议书篇八**

根据\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法律登记注册的def有限公司，其地址\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下称“总代理人”）

鉴于：

委托人欲从\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_xyz有限公司（以下称卖方）引进\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ift技术（以下称“ift”技术）。

委托人及总代理人双方同意，由委托人指定的其总代理人系独家全权代表，委托人授权其代表可根据本协议所列的条款和条件，与卖方洽谈欲引进技术的价格及其他有关事项。

兹同意下列条款：

第二条定义

2．1本协议内所用词汇的意义，明确阐述如下：

“佣金”系按本协议所列的条款和条件，由委托人按照6．1条款支付给总代理人的佣金。

“许可证协议”系指委托人与卖方所签订的技术转让或许可证协议，包括与技术有关的于任何时候所作的补充、修改和增补的技术，由卖方出售、转让该技术并向委托方予以报价。

“价格”系指委托人为引进该项技术而支付给卖方的款额，包括许可证和特许权使用费及其他费用，由委托方向卖方支付的款额。

2．2各条款所列的标题仅为醒目而用，对本协议的解释无影响。

第三条总代理

3．1委托人指定其总代理人，系为独家全权总代理并代表委托人与卖方洽谈引进该项技术应付的价款及有关许可证协议的条款和条件并代表委托人联系一切有关事项。为此，总代理人愿意接受此委托。

3．2在协议有效期内，委托人不得指定其他任何人为其代理人洽谈引进该项技术的价格及有关许可证协议的条款和条件或代表委托人联系有关任何事项。

3．3根据协议总代理人作为委托的独家全权代理，代表委托人洽谈本许可证协议为引进该项目，为此，一旦成交，予以承认并生效。委托人与卖方洽谈该项技术的价格及其他条款和条件，经谈妥及各方当事人正式签署许可证协议及总代理取得佣金，其总代理终止。

3．4委托人指定总代理人系为独家全权代理，代表委托人洽谈许可证协议及引进该项技术之事宜，本协议的委托人与总代理人不因此构成合股关系，亦不因此获得本协议指定范围外的代理权。

第四条总代理人的职责

4．1于本协议期内总代理人：

（1）必须努力与卖方洽谈，向卖方取得最好的价格及最优惠的条款和条件，便于委托人获得该项技术的转让并尽速签订许可证协议。

（2）在洽谈转让及引进该项技术的过程中，总代理人与卖方洽谈中若出现任何争议、分歧或僵局，应立刻向委托人提供有关争议、分歧或僵局之详情并就此事与委托人磋商。

（3）应采取确实有效的办法为委托人取得该项技术并签定许可证协议。

4．2在本协议有效期内，未经委托人书面同意，总代理人不得：

（1）除委托人指定的全权代理有关事项外，不得自命为委托人代理任何事项；或

（3）与卖方议定转让和获得该项技术的价格及有关条款和条件；或

（4）不论以何种方式从委托人处所获得的信息资料，皆属秘密，仅能为引进技术用，不得泄露。

第五条委托人的职责

5．1代理人当代表其委托人与卖方商定价格条款和条件时，或将转让技术的价格条款和条件书就许可证协议时，或就有关问题提出要求时，委托人须立即向总代理人给予指示。

5．2委托人应及时满足代理人的要求，向总代理人提供有关业务所需的信息，便于总代理人与卖方洽商转让和获得该项技术。

第六条佣金

6．1委托人同意支付给总代理人价格总金额的百分之\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（\_\_\_\_\_\_\_\_\_％）的佣金。佣金于许可证签署之日以美元支付。

6．2协议双方同意卖方与委托方签订转让技术价格条款及条件时，委托方的义务应根据6．1条规定支付佣金，同时总代理人按照第6．1条规定有权收取佣金，届时不得以任何借口延迟，应即时支付。

第七条终止协议

7．1若遇有下列任何事件或情况时，委托人须以书面方式通知总代理人：按协议规定总代理人不履行或不遵守其职责或义务时，或当收到委托人就总代理人不履行或不遵守其职责的通知后的三十（30）天内，仍置之不理，立刻终止本协议对总代理人的委托。

《总代理协议书免费》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。

**总代理协议书篇九**

甲、乙双方于年就乙方承接甲方区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本区域销售总代理合同书，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

（1）甲方授予乙方区域的销售总代理权，由其全权负责该市区的销售与售后服务。

（2）乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

（1）乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在代理的区域内建立起有效的销售。

（2）乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单，一年乙方向甲方下订单金额达到100万元，若达不到，甲方有权终止乙方合同，甲方若发现乙方有其它品牌就退回保额金，并终止合作。

三、代理保证

（1）乙方的总代理权只在授权市区生效，不能在其他已授权的市区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

（2）乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该市区另寻代理商。

四、地区代理价格

供价必须调整时，双方协商解决。

五、订货及供货

（1）经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

（2）乙方下订单时，应预付订单金额30%给甲方，作为订金，剩余货到付清。

六、付款

银行结算，现金支付。

七、质量保证

甲方非标产品按照国家技术产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：

代表签字及盖（公司）章 日期：

乙方：

代表签字及盖（公司）章 日期：

甲方：（以下简称“甲方”）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(以下简称“乙方”）

甲、乙双方于20年\_\_\_月\_\_\_\_日,就乙方承接甲方()\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域销售总代理事宜，在互利互惠、优势互补的基础上，经友好协商，达成共识，签定本，具体条款如下：

一、地区总代理的确认

经双方确认：甲方开发生产的系列产品有广阔的市场潜力和发展前景。

(1)甲方授予乙方()\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域的销售总代理权，由其全权负责该地区的销售和售后服务。(2)乙方接受甲方授权后，甲方不得在乙方总代理的区域内另设其它代理商或经销商。

二、乙方承诺

(1)乙方接受甲方授权后，将集中力量，尽快地在所代理的区域内建立起有效的.()销售。

(2)乙方接受甲方授权后，在本合同生效之日起，一个月内向甲方下订单。每一份订单的货物规格为一种至数种，每种规格产品的订货数量要达到甲方的要求（具体见甲方订单基数表）。

(3)乙方年订单总金额不得低于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

三、代理保证

(1)如果甲方在乙方总代理地区以内，以任何方式给其他代理商或经销商授权，甲方必须赔偿乙方损失，以乙方当年订单总金额月平均数作为赔偿标准，并立即取消该地区其他的代理商或经销商的授权。(2)乙方的总代理权只在授权地区生效，不能在其他已授权的地区扰乱市场，否则，将取消其代理资格。

(3)乙方在代理期间，若自动放弃代理权，或无法完成本合同所列的相关要求，甲方均有权终止本代理合同，在该地区另寻代理商。

四、地区代理价格，见代理价格表（不含税）

如因通货膨胀或其它客观原因，致使甲方所定供价必须调整，甲方必须提前通知乙方，并共同协调双方利益。以上供价均为甲方发站价，运费由乙方负责，甲方代办托运，甲方所付运费，由乙方在下次订单结算时付清。

五、订货及供货

(1)经双方协定及认可，甲方接下乙方的订单后，甲方应积极为乙方组织生产，保证及时向乙方提供货源，尤其是甲方生产及原材料紧张时，更必须优先保证乙方的订单。

(2)乙方下订单时，应预付订单金额的％给甲方，作为订金。

(3)具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

六、付款方式和运输方式

（1）银行结算。

（2）现金支付。

（3）具体操作细节依照甲乙双方拟定的订购合同。

七、质量保证和售后服务(1)甲方产品严格按照国家技术监督部门备案的企业产品质量标准生产，并经质检部门严格检验合格后出品。

(2)为保证用户利益，用户所购产品，按照国际电子类产品通行标准，给予质量保证和售后服务。

八、本合同执行过程中，如遇不可抗力的影响造成经济损失，由各方自负，与对方无关。

九、本合同在双方代表签字之日起生效，有效期暂定一年，期满乙方有续签优先权，本合同未尽事宜，甲乙双方随时协商解决。

十、本合同一式两份，双方各执一份，同具法律效果。

甲方：

代表签名及盖（公司）章\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：

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

代表签名及盖（公司）章\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期

**总代理协议书篇十**

为了推动“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”合作体系。甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”代理商及其相关事宜，达成如下协议：

1.经国家工商机关、税务机关和当地政府有关部门认可的、代理软件或计算机及相关产品。

2.具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3.具备履行本协议有关条款的资金能力。

4.乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5.有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6.严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

7.具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

1.代理商级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(省级总代理、地区代理)。

2.代理范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。

3.代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。

4.首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的货(按提货价计)，此货可以同产品线升级换货。地区总代首期进货款\_\_\_\_\_\_元以上。

5.客户申报制度：为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理仲裁。

6.甲方授权乙方代理的甲方产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品。具体产品目录详见附件三。

7.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务。

1.甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2.指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3.甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

4.当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。

5.甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。

6.甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

7.甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

8.甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。

9.甲方有义务及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动。

10.甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。

四、乙方的责任、权利和义务。

1.乙方应认真填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商申请登记表》(详见附件一)，向甲方提出申请要求并注册登记。已注册登记的内容如果发生变更，需及时填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商注册内容变更说明单》(详见附件二)，且书面通知甲方。

2.在得到甲方授权后，乙方有权以“软件有限公司进销存软件代理商”的名义从事代理协议规定的与代理产品相关的甲方产品有关的合法商业活动。

3.乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担因乙方自身原因所引起的售后责任。

4.乙方有资格参加甲方组织的有关进销存软件产品的市场促销活动。

5.乙方有资格被邀请参加甲方定期举办的技术及销售培训。

6.乙方可定期收到甲方产品相关资料及典型应用案例。

7.乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品。

8.乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方。

9.乙方有权对甲方的工作(销售、市场宣传、商务、售后服务质量等)做出评价及投诉，投诉时应填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商投诉书》(详见附件三)甲方设有代理咨询、代理支持和投诉热线，电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

10.乙方作为甲方的代理商，在重大项目上具有备案注册权，并可获得甲方在技术、市场、价格上的特别支持。

11.在实现实际销售行为后，乙方有责任将用户信息及时反馈给甲方，以便甲方对用户的售后服务情况进行记录。

12.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。

13.乙方在媒体上刊登的甲方产品价格不得低于甲方规定的全国统一零售价格;不得违反甲方产品的体系;乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价7折的价格信息;若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。

五、销售奖励指标、价格政策。

1.销售奖励指标：

a.省级总代理：每季度回款额达到1万以上，以5%返现金。

b.地区代理：每季度回款额达到3千以上，以5%返现金。

2.乙方在授权期内，需完成向甲方承诺的签约产品进货量，同时享受甲方给代理商制定的产品折扣价。

3.乙方在遇到特殊项目时(同类产品竞争激烈，且该项目对当地市场推广具有重要意义)可申请特殊价格，申请时需认真填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件特价申请表》(详见附件四)，在甲方同意后方可订货。

六、商务体系。

1.订货：

(1)乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式与甲方联系，确认现货情况。

(2)乙方需按要求逐项填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订购合同及订购单》，(详见附件五)加盖单位公章后，传真给甲方营销中心。

(3)甲方收到乙方《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件订货单(代合同)》后，在一个工作日内，将通过电子邮件、电话、传真向乙方答复订购单是否有效。若有效，应向乙方通报预计发货日期(答复时，若遇乙方无人或通讯线路故障时，时间可顺延)。

2.付款。

乙方在定货时一次性付清订货预付款。

3.发货。

甲方实行款到发货制度。甲方承诺在收到乙方的货款后，在两个工作日内安排发货。

4.退货。

(1)乙方向甲方所购买的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品，如果自购买后\_\_\_\_\_\_日内未售出，可以无偿退货。起始计算日期以《\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订货单(代合同)》(详见附件五)的日期为准。待甲方收到乙方的退货后，经检查如无缺损，可以办理退货，相应货款将在收到乙方退货后一个月内汇给乙方。

(2)如果产品已经售出，可以及时向甲方声明，甲方将及时将此产品的发票开出并寄给乙方。

(3)如果已经向甲方声明不退货的产品，甲方在向乙方发货后的三个工作日内向乙方开具发票并寄出。这部分产品甲方不予退货。

(4)如果产品订货后\_\_\_\_\_\_\_\_日内未见乙方的退货申请，则甲方认为乙方这部分产品已售出，甲方对这部分产品不予退货，并按规定开具发票。

七、售后服务。

1.乙方权益。

(1)甲方将设立技术咨询电话，解答乙方销售中遇到的疑难问题，并定期将典型问题及其解答进行汇总，发给乙方。

(2)甲方将通过邮寄、e-mail或公开网站的方式，向乙方提供产品的最新信息、典型疑难解答、故障解决方案。

(3)甲方为乙方提供产品咨询及技术培训。

2.乙方职责。

(1)对于所代理的甲方产品，乙方必须设有专门的技术支持人员。

(2)乙方为其售出产品的第一售后责任人，甲方为其所提供产品的第二售后责任人。

(3)因电脑硬件质量、兼容性等原因所造成的使用问题，甲方不向用户承担任何直接责任。

(4)乙方有义务在与用户签订销售合同前，向用户讲解清楚甲方的售后服务政策。如果因为没有讲解或讲解不清所造成的纠纷，由乙方承担责任。

(5)如果乙方对用户的承诺超过了甲方的承诺范围，由此造成的责任和损失由乙方承担。

(6)乙方如果接到用户对产品的售后服务请求，乙方有义务首先进行故障诊断并给予解决，如确认是产品本身问题而无法独立解决时，可向甲方提出售后服务支持请求。

3.非售后服务范围。

(1)由于其他软件或病毒造成的故障。

(2)由于人为原因或外界条件发生变化(如电压突然升高)造成的损坏。

(3)产品问题是由于不正确的使用、不正确的安装等问题造成的。

4.售后服务年限。

(1)甲方产品在甲方承诺的有效期内免费维护、升级，逾期酌情收成本费用。

(2)按照国家《消费者权益保护法》规定，用户购买商品的保修期应以用户购买商品的时间开始计算。

5.市场公关及广告宣传。

(1)乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

(2)乙方有义务维护甲方及甲方其他代理商的形象。乙方不得以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总(独家)代理”等具有排它性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益。

(3)乙方如举办大型公关活动，需要甲方对其提供技术和谈判支持时，应提前15天向甲方提出书面申请。

(4)乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

八、保密条款。

1.甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2.甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

九、法律效力。

1.本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。连同附件，具同等法律效力。

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。

3.发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

(1)双方协议同意时;。

(2)协议的一方破产被解散或被撤消时;。

(3)协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时;。

(4)协议的一方违反协议时;。

(5)发生不可抗力事故使协议无法继续履行时;。

(6)《民法典》规定的其他情况时。

4.本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

5.甲乙双方对本协议有修改、更正、补充的，应另行签订补充规定协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

6.协议及其附件解释权在甲方。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

**总代理协议书篇十一**

甲方：

乙方：

根据《中华人民共和国合同法》及有关法律规定，为促进甲乙双方的商务合作，在平等自愿、互惠互利的基础上，就甲方授权乙方代理销售甲方生产的led系列产品为区域总代理商事宜，现达成如下协议，双方必须共同遵守。

2、甲方授权乙方代理甲方的产品：led系列产品;。

3、时效期限：从合同签定之日内一年内,即20xx年12月xx日起到20xx年12月xx日止。

4、销售区域：

(1)在该区域内发展分销商或批发商，或自行进行工程销售;。

(2)销售甲方规定的led系列产品及其它授权产品。

6、乙方不得跨区窜货，甲方会及时通告乙方区域范围的代理商情况，避免窜货。否则甲方有权中止代理合同，取消乙方区域总代理权;特殊工程客户可由甲方协商处理。

7、乙方自负盈亏并向甲方提供营业执照及法人身份证复印件。

(2)在代理区域内，则甲方不再在该区域设立第二家任何级别的代理;。

(4)协调跨地区各代理商之间的关系，做好市场维护工作，及时处理代理商的投诉;。

(6)协助乙方制定其区域内的营销战略、业务模式、管理运作等销售事宜。

1、乙方向甲方交纳x万元品牌管理费(年度销售目标的0.1%)。

2、团队建设：初期成立不少于x名专职销售art产品销售人员，根据业务拓展需要逐步增强销售服务团队。

4、乙方取得授权区域总代理资格后，首批购货x万元进行市场拓展。

1、甲方以公路或铁路运输发货到乙方指定的场所;。

2、乙方负责跟进货物的收发情况，并在货到3日内将签收送货单交给甲方;。

3、一次性发货的金额少于x万元(含x万)的，当次运费由乙方负担;一次性发货的金额在x万元以上的，当次运费由甲方承担。

2、乙方向甲方订购产品时，先付款后发货。

3、甲方产品单价以结算价为准，如根据市场情况需要调整价格的，甲方提前20天知会乙方。

1、甲方执行全国范围区域总代理统一的价格体系;。

3、广告支持：按照进货回款x投放，超出部分需经双方协商后根基市场情况投放;。

5、乙方进行终端推广时须严格按art品牌的vi标准执行。

2、合约期满后，乙方完成甲方要求的销售目标80%以上的，乙方拥有续签区域独家总代理的优先权，完成100%销售任务的自动续约。

1、本和约未尽事宜，双方另行协商，如不能解决，任何一方可将争议与纠纷提交所在地的有关司法机关仲裁。

2、本协议经双方签字或盖章之日起生效，一式两份，双方各执一份，协议未尽事宜，双方协商解决或拟定补充协议或协议副本，与本协议具同等法律效力。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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

20xx年12月xx日20xx年12月xx日。

**总代理协议书篇十二**

经友好协商，本着互惠互利、共同发展的原则，甲、乙双方就合作达成以下合同。

一、代理方式：甲方向乙方供货，并授权乙方为甲方系列产品在行政辖区内的特约代理商。

二、履约保证金：甲、乙双方签订本合同之日，乙方向甲方指定账户汇入履约保证金\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，其中\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元为押金，\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元为货款。

三、乙方的年销售总任务为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_：，月销售任务为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。乙方单季销售额超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元的，超出部分，甲方按销售额的%向乙方返利。

1、甲方为乙方按时按量供应商品。

2、甲方供应给乙方全国统一经销出厂价。区域代理合同。

3.乙方每月最低订货量金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。确定订单后需向甲方预付货款金额总数的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%订金，并与甲方确定交货时限，全款到齐后方可发货。

4、乙方应保证合理的平安库存量，否则当发生紧急订货时，责任由乙方担当。

5、甲方负责供应完好包装的产品，乙方自行提货或协商解决。

6、乙方收货时，必需对全部货物进行检查，包括数量，规格，包装等，如数量，规格不符或包装损坏，应对损坏部分以外的货物进行签收，并在收货完毕后小时内书面通知甲方，以便甲方核实。

五、付款方式。

1、正常订单乙方款到后甲方发货，特别订做或大量订单甲方要求50%的\'预付款到帐后备货，全款到齐后发货。

2、乙方支付给甲方的货款必需汇入甲方指定帐号。

六、退换货。

由于所供产品质量出现问题，甲方接受无条件退换货。

七、违约：如出现以下任一行为即视为违约。如违约，甲方有权取消乙方的独家经销权。

1、乙方无特别缘由连续二个月不订货。

2、乙方无特别缘由连续三个月不能达到甲方规定的月销售量。

3、乙方销售甲方产品的假冒牌商品，或仿造甲方产品。（甲方依据状况对乙方予以追究责任）。

4、乙方不能保证甲方产品专有权的爱护（甲方依据状况对乙方予以追究责任）。

5、乙方有损甲方品牌形象的行为。

6、乙方未遵守甲方的经销商制度，向代理区外发货，搞恶性竞争等行为。

八、合同签订时，双方供应营业执照、法人身份证、税务登记证复印件，签约人授权托付书，并加盖公章。

九、合同有效期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。合同到期，双方无异议可参照原合同续约。

十、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，均具同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

**总代理协议书篇十三**

甲方：（以下简称甲方）。

乙方：（以下简称乙方）。

签订地点：

签订日期：

甲、乙双方经友好协商，由甲方指定乙方为“”系列产品在地区独家销售全权代表。双方根据本协议所列的条款和条件，缔结和履行产品销售合同及其他涉及产品销售的相关事宜。

乙方负责甲方所生产的””系列产品在地区的营销管理，权限包括：

（一）指定分经销人、建立营销网络。

（二）进行广告宣传和其他促销活动。

（三）参加本地区各展览会和交易会。

（四）乙方在地区内销售产品有权代表甲方签署销售合同，并协助甲方履行所有的销售合同。

（五）乙方负责地区的市场调查、客户意见反馈等市场信息工作，并定期向甲方报告。

（七）其他由甲方授权乙方从事经销的权限。

（一）在本协议有效期内，甲方不得指定其他任何人为其在地区的产品销售。

（二）乙方在本协议有效期内，不得转让地区总经销权。

（三）乙方在本协议有效期内，不得销售与甲方相竞争的厂商代理相同或相近似的产品。

（一）为维护双方的利益，努力尽责地履行委托事项，审慎地行使经销权限。

（二）应把产品保存完好不得丢失和破损，因质量问题更换下来的产品如数交予甲方，销售每个产品都登记存档，接受甲方的监督。

（三）保存与委托业务有关的决议、账册、通信等重要商业文件，如有损坏或丢失，应承担相应的责任。

（四）有效地监督分乙方的工作，协调分乙方之间的冲突，统一地区内的产品销售条件。

（五）严格执行甲方制定的产品销售价格，不经甲方同意不得随意或变相提升、降低产品的市场零售价。

（六）应保持系列产品在地区的销售成绩，具体为每月销售产品件。

（七）必须向甲方提供全年和季度产品销售计划，明确告之销售网络。

（八）每批订购产品前天向甲方报产品型号、数量并预交20%货款，乙方验货签收后付余下的80%货款。

（九）乙方不得跨地区销售。

（十）在本协议执行中或执行完毕，都必须保护甲方的知识产权、商标等，不向任何方泄露产品的情报，保守商业秘密。

（十一）乙方负责办理产品销售地区的产品质量保证保险事宜，费用由乙方承担。

（十二）遵守国家相关法律，法规按章纳税。

（一）甲方应向乙方提供合格产品，提供真实的产品宣传资料，并及时向乙方提供有关业务所需的信息。

（二）必须按照乙方提供的销售计划组织生产，保证按期供货，产品的性能和技术指标必须达到如下条件：

1、系列产品的主要性能及用途是：

2、该产品的主要技术指标：

3、甲方必须保证产品的质量，乙方自订购之日起一年内出现质量问题，甲方应及时、免费更换。（质量问题的确认需由甲方、乙方、用户会同市质检部门共同办理。更换办法是乙方集中统一更换）。

4、甲方在广告策划、销售条件、合同履行方式等方面，积极配合乙方，在乙方就有关业务问题提出要求时，甲方应明确予以指示。

5、甲方负责向乙方提供产品使用说明。

（一）乙方按照销售合同规定，如期完成了销售量，甲方奖励乙方规定销售量的%超过规定销售量，则奖励多销出部分的%。奖品为甲方产品。

（二）甲方不能按销售合同规定全部提供产品，缺少部分的营业损失由甲方承担。

（三）乙方不能按销售合同规定完成销售数量，缺少部分的营业损失由乙方承担。

（一）本经销协议有效期为年。期满后，如乙方愿意继续经销甲方的产品，需重新签订协议。

（二）本协议期满后，甲方如需继续聘请“”系列产品在地区的总代理，在同等条件下应优先聘请乙方。

（一）本协议任何一方在期满前六个月均有权终止本协议，但应提前60日通知另一方。

（二）在本协议执行过程中，乙方不履行或不遵守其职责或义务时，甲方须以书面方式通知乙方，乙方在接到通知的30天内，如置之不理，甲方有权终止本协议。

（三）当期满或终止时，乙方应立即将持有的与甲方业务有关票据、备忘录、记录稿件和其他文件交还甲方。

（一）本协议执行中，由于乙方原因导致协议终止，乙方应赔偿因违约而造成的甲方损失。

甲方的损失计算机公式为：

（协议有效期内应销售总量—协议有效期内已销售数量）×（甲方单个产品的价格—成本）。

（二）本协议执行中，由于甲方原因导致协议终止，甲方应赔偿因违约而造成的乙方损失。

乙方的损失计算公式为：

（协议有效期内应供产品总量—已供数量）×（销售价—甲方提供给乙方的产品价格）。

（三）因乙方原因使本协议终止，乙方在协议终止后的年内都不得经销与甲方相同或相近似的产品因甲方原因使本协议终止的，乙方在协议终止后的年内不得经销与甲方相同或相近似的产品。

本协议的一切条款，按中国现行有关法律、法令和条例执行。在本协议生效之后，由于国家颁布新的法律、法令、条例，或对原有的进行了修改，致使甲方或乙方的经济利益发生变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护各方的正常经济利益。

在执行本协议所发生的或与此有关的一切争议，首先应由甲方和乙方友好协商解决。

若协商不能解决，可进行调解，如调解无效时，就仲裁程序仲裁。

仲裁的裁决是终局的，对甲方和乙方都有约束力。

第本协议的仲裁机构为：仲裁委员会。

（一）甲方允许乙方在接到样品后有一个月的试用期。

（二）本协议经双方法人代表签署，并加盖公章之日起生效。

（三）本协议一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

甲方：

乙方：

代表人（签字）：

代表人（签字）：

签订日期：

**总代理协议书篇十四**

甲方：

乙方：

为全力搞好暑假期间在校生实习工作，确保实习学生，接收单位（企业）和安排就业运作方三方的合法权益得到有效维护，特签订此协议。

3、按照协议所签订的时限，甲方须保证乙方所组织的学生按时返校；

4、甲方保证乙方的劳动报酬按时按量及时到位。

（招募费用于学生进厂之日算起，做够15天先返一半招募费x元/人，等所有员工结束实习期间内统一以现金或打帐方式结算给乙方剩余招募费用xx元/人）。

1、乙方上岗后须严格遵守聘用方的劳动纪律和各项规章制度，并要维护地方治安；

2、在既定时间内，乙方实习须保障善始善终，不耽误上岗时间或中途擅自辞退，否则一切损失由乙方承担。

三、责任承担：

2、甲方不按时按量保障乙方发放工资，由甲方负责，并承担相应法律法规责任；

5、乙方需要保证在为甲方组织人员同时不能为其他公司组织人员，乙方不能无故中途将所组织的人员解散或送往其他公司，否则乙方要赔偿甲方的经济损失费1500元，并承担相应的法律责任。

四、有效期限：

本协议自xx年x月x日起至xx年x月x日止为有效期，有效期满后，本协议自动终止。

甲方（盖章）：

乙方（签字）：

授权代表人（签字）：

授权代表人（签字）：

签订日期xx年x月x日

**总代理协议书篇十五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）。

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，由甲方指定乙方为“”系列产品在地区独家销售全权代表。双方根据本协议所列的条款和条件，缔结和履行产品销售合同及其他涉及产品销售的相关事宜。

第一条乙方权限。

乙方负责甲方所生产的””系列产品在\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区的营销管理，权限包括：

（一）指定分经销人、建立营销网络；

（二）进行广告宣传和其他促销活动；

（三）参加本地区各展览会和交易会；

（五）乙方负责地区的市场调查、客户意见反馈等市场信息工作,并定期向甲方报告；

（七）其他由甲方授权乙方从事经销的权限。

第二条乙方专营权。

（一）在本协议有效期内，甲方不得指定其他任何人为其在地区的产品销售。

（二）乙方在本协议有效期内，不得转让地区总经销权。

（三）乙方在本协议有效期内，不得销售与甲方相竞争的厂商代理相同或相近似的产品。

第三条乙方的职责。

（一）为维护双方的利益，努力尽责地履行委托事项，审慎地行使经销权限。

（二）应把产品保存完好不得丢失和破损,因质量问题更换下来的产品如数交予甲方,销售每个产品都登记存档，接受甲方的监督。

（三）保存与委托业务有关的决议、账册、通信等重要商业文件，如有损坏或丢失，应承担相应的责任。

（四）有效地监督分乙方的工作，协调分乙方之间的冲突，统一地区内的产品销售条件。

（五）严格执行甲方制定的产品销售价格，不经甲方同意不得随意或变相提升、降低产品的市场零售价。

（六）应保持系列产品在地区的销售成绩，具体为每月销售产品件。

（七）必须向甲方提供全年和季度产品销售计划，明确告之销售网络。

（八）每批订购产品前天向甲方报产品型号、数量并预交20%货款,乙方验货签收后付余下的80%货款。

（九）乙方不得跨地区销售。

（十）在本协议执行中或执行完毕，都必须保护甲方的知识产权、商标等，不向任何方泄露产品的情报，保守商业秘密。

（十一）乙方负责办理产品销售地区的产品质量保证保险事宜，费用由乙方承担。

（十二）遵守国家相关法律，法规按章纳税。

第四条甲方的职责。

（一）甲方应向乙方提供合格产品，提供真实的产品宣传资料，并及时向乙方提供有关业务所需的信息。

（二）必须按照乙方提供的销售计划组织生产，保证按期供货,产品的性能和技术指标必须达到如下条件：

1、甲方必须保证产品的质量，乙方自订购之日起一年内出现质量问题，甲方应及时、免费更换。（质量问题的确认需由甲方、乙方、用户会同市质检部门共同办理。更换办法是乙方集中统一更换）。

2、甲方在广告策划、销售条件、合同履行方式等方面，积极配合乙方，在乙方就有关业务问题提出要求时，甲方应明确予以指示。

3、甲方负责向乙方提供产品使用说明。

第五条奖惩。

（一）乙方按照销售合同规定，如期完成了销售量，甲方奖励乙方规定销售量的%；超过规定销售量，则奖励多销出部分的%。奖品为甲方产品。

（二）甲方不能按销售合同规定全部提供产品，缺少部分的营业损失由甲方承担。

（三）乙方不能按销售合同规定完成销售数量，缺少部分的营业损失由乙方承担。

第六条期限。

（一）本经销协议有效期为年。期满后，如乙方愿意继续经销甲方的产品，需重新签订协议。

（二）本协议期满后，甲方如需继续聘请“”系列产品在地区的总代理，在同等条件下应优先聘请乙方。

第七条终止。

（一）本协议任何一方在期满前六个月均有权终止本协议，但应提前60日通知另一方。

（二）在本协议执行过程中，乙方不履行或不遵守其职责或义务时，甲方须以书面方式通知乙方，乙方在接到通知的30天内，如置之不理，甲方有权终止本协议。

（三）当期满或终止时，乙方应立即将持有的与甲方业务有关票据、备忘录、记录稿件和其他文件交还甲方。

第八条违约责任。

（一）本协议执行中，由于乙方原因导致协议终止，乙方应赔偿因违约而造成的甲方损失。

甲方的损失计算机公式为：

（协议有效期内应销售总量-协议有效期内已销售数量）×（甲方单个产品的价格-成本）。

（二）本协议执行中，由于甲方原因导致协议终止，甲方应赔偿因违约而造成的乙方损失。

乙方的损失计算公式为：

（协议有效期内应供产品总量-已供数量）×（销售价-甲方提供给乙方的产品价格）。

（三）因乙方原因使本协议终止，乙方在协议终止后的年内都不得经销与甲方相同或相近似的产品；因甲方原因使本协议终止的，乙方在协议终止后的年内不得经销与甲方相同或相近似的产品。

第九条适用的法律。

本协议的一切条款，按中国现行有关法律、法令和条例执行。在本协议生效之后，由于国家颁布新的法律、法令、条例，或对原有的进行了修改，致使甲方或乙方的经济利益发生变化，应及时协商，并对本协议的有关条款作必要的修正和调整，以维护各方的正常经济利益。

第十条争议的解决。

在执行本协议所发生的或与此有关的一切争议，首先应由甲方和乙方友好协商解决。

若协商不能解决，可进行调解，如调解无效时，就仲裁程序仲裁。

仲裁的裁决是终局的，对甲方和乙方都有约束力。

第本协议的`仲裁机构为：仲裁委员会。

第十一条其他。

（一）甲方允许乙方在接到样品后有一个月的试用期。

（二）本协议经双方法人代表签署，并加盖公章之日起生效。

（三）本协议一式两份，双方各执一份，具有同等效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_有限公司。

**总代理协议书篇十六**

甲方：

乙方：

并共同遵守本协议所列条款：

一、：

（1）年龄16周岁以上，35岁以下，男女比列，持有效身份证（含临时）。

（2）身体健康，无精神问题，无残疾。

（3）有责任心，有独立工作能力，富有良好的团队协作精神，懂普通话，可适应加班及两班制要求。

二、

\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日到厂至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日，统一放假期间（依由乙方工作时间调整）。

甲方代招人员在乙方工厂的工作时间、工作地点及工作岗位（一线操作工）由乙方统筹安排，乙方应保证甲方代招人员在无毒、无害、无危害性的环境下工作。

（1）乙方支付甲方人员工资按照及时行使执行，以工作每小时7.5元的标准计算；甲方代招人员在乙方工作期间、乙方包食宿不扣任何费用。

（2）甲方代招人员在乙方场内工作，工作时间参照双方合约的工作时间执行；

（3）在工作期间，工作时间两班制，协议期间保证每月上班时间不低于270个小时，不足的则按270小时计算，如新进员工与离职员工工作未满一个月的，按270÷30×在职天数×7.5/小时。

（4）甲方的代招员工工资由甲方负责发放，合同到期时，乙方三天内用现金或转账方式全额支付甲方合同期间代招员工工作待遇。由乙方管理人负责在现场协助及监督甲方员工工资发放。

1、非经乙方同意，在合作期间，不得另行安排人员的其他工作去向。

2、甲方在协议签订的同时，需向乙方提供相关资料等。

3、甲方负责对其输送人员宣导内容如下:。

（1）遵纪守法，遵守乙方各项规章制度；

（2）服从乙方主管人员的工作安排，勤学苦练，按要求完成指定的工作及学习内容；

（3）甲方代招人员违规操作，给乙方造成实际损失时，甲方因协助乙方做好员工的相关思想工作。

（1）乙方应及时负责甲方代招聘人员的身体健康状况检查跟踪，体检费用由求职者自行负责体检费。

（2）乙方必须为甲方代招人员入职当日购买工伤意外伤害保险。

（4）乙方依据公司管理制度对甲方代招人员进行管理及思想教育，对试用期间工作达不到乙方要求的人员，经双方协商后可终止该人员的工作，相关国家规定补偿责任，由乙方负责。

（1）乙方对待甲方代招人员必须实行人性化的管理，不得对员工进行人格尊严和人身权利的侮辱和侵犯，如代招员工有重大违规违法行为（无故旷工，打架斗殴者）必须解雇的，乙方应通知甲方，以便双法国共同协商处理。

（2）为了配合乙方对甲方代招员工工作期间的管理，甲方向乙方输送每月在职员工50名以上派一名管理人员驻厂，协助负责人员的日常管理，由乙方提供驻厂管理人的食住，并按1500元/月支付甲方驻厂管理服务费，甲方提供相关管理服务费收据。

（3）甲方输送代招员工的交通费用由甲方负责。

（1）甲方代招人员应对工作期间所获悉的乙方的所有商业秘密和技术秘密严格保密，除履行其职责外不得将乙方资料作任何其它用途。

（2）甲方代招人员在工作中发生人身伤害时，甲方有义务协助处理有关事宜。

（4）本协议未尽事宜，双方可另行签订补充协议，补充协议与本协议具有同等法律效力。补充协议与本协议不一致时，以补充协议为准。

（5）甲方只负责为乙方招募人员，甲方代招人员在乙方入职期间所发生的一切事故及劳务纠纷由乙方负责，甲方协助乙方做协调工作。

（6）因本协议所生之争议由双方友好协商解决，协商不成而需要提出诉讼时，双方同意由乙方所在地基层人民法院管辖。

（7）本协议自合同有效期限结束之日起失效。

（8）本协议一式两份，甲、乙双方各持一份，由双方签署后生效。

甲方（公章）：

乙方（公章）：

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

**总代理协议书篇十七**

为了推动“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”在全国市场的销售，并建立良好规范的市场秩序，甲方将在全国范围内建立“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”合作体系。

甲乙双方本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，经友好协商，就乙方作为甲方“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”代理商及其相关事宜，达成如下协议：

1.经国家市场监督机关、税务机关和当地政府有关部门认可的、代理软件或计算机及相关产品。

2.具备一定的与软件相关的技术背景和固定经营场所的单位。

3.具备履行本协议有关条款的资金能力。

4.乙方注册经营的项目范围必须包括其所代理的甲方产品。

5.有销售代理软件产品的专职人员并具备甲方产品的培训服务能力。

6.严格遵守甲方的价格政策及本协议有关规定。

7.具备上述条件，符合甲方进货要求，并签订本协议，即可获得相应的分销资格。

1.代理商级别：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(省级总代理、地区代理)。

2.代理范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_省\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_市\_\_\_\_\_\_\_\_\_县，乙方不得超出上述代理区域进行销售活动。

因乙方违反此条款而产生的经济和法律上的责任，由乙方负责。

3.代理期限：从\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

双方可于协议期满前30日内续签，否则本协议自行终止。

4.首期进货款：乙方需向甲方一次性进货\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)，并承诺遵守所代理产品的市场规则，代理关系才算正式确立。

甲方收到乙方货款后，发出价值\_\_\_\_\_\_\_\_\_的货(按提货价计)，此货可以同产品线升级换货。

地区总代首期进货款\_\_\_\_\_\_元以上。

5.客户申报制度：为避免代理商之间撞单抢单情况的发生，乙方销售经理应及时把有意向的潜在客户报告给甲方区域经理，经甲方区域经理确认后，甲方大区经理有义务协调其他代理商积极协助乙方代理完成跟单过程。

没有申报的客户，甲方没有义务进行保护。

乙方销售经理如发现兄弟代理向乙方所属客户低价抢单，可据实向甲方区域经理投诉，甲方区域经理必须受理并查处。

如发生实质性损害，乙方有权向抢单代理提出赔偿请求，由甲方区域经理仲裁。

6.甲方授权乙方代理的甲方产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品。

7.甲乙双方的任何一方对另一方的商业行为和法律行为及经营损失不承担责任。

三、甲方的责任、权利和义务。

1.甲方为乙方提供销售所需的技术资料及宣传资料样品。

2.指导、帮助、协调乙方销售行为，最大限度占领市场。

3.甲方有权根据本协议的有关规定，监督、检查乙方的协议执行情况。

4.当乙方的市场行为违反甲方规定时，甲方有权对乙方实施劝说、警告、处罚或取消乙方的代理商资格。

5.甲方有义务积极配合乙方进行与乙方所代理的甲方软件产品有关的市场宣传推广活动，共同创造一个良好的市场环境，与乙方共同全力拓展乙方代理区域内的用户市场。

6.甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

7.甲方有义务及时向乙方通报新产品的开发思路、开发进展情况、产品特性等新产品有关信息，以便乙方能够更好地为最终用户提供最佳的方案。

8.甲方有义务帮助乙方策划和开展多种类型的营销活动。

9.甲方有义务及时向乙方通报产品的市场动态，指导乙方在市场拓展和产品销售方面的有关活动。

10.甲方有义务及时向乙方通报产品价格的调整情况。

四、乙方的责任、权利和义务。

1.乙方应认真填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商申请登记表》，向甲方提出申请要求并注册登记。

已注册登记的内容如果发生变更，需及时填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商注册内容变更说明单》，且书面通知甲方。

2.在得到甲方授权后，乙方有权以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件代理商”的名义从事代理协议规定的与代理产品相关的甲方产品有关的合法商业活动。

3.乙方为其所出售产品的第一售后责任人，并独立承担因乙方自身原因所引起的售后责任。

4.乙方有资格参加甲方组织的有关进销存软件产品的市场促销活动。

5.乙方有资格被邀请参加甲方定期举办的技术及销售培训。

6.乙方可定期收到甲方产品相关资料及典型应用案例。

7.乙方必须明确设立专职人员经营所代理的甲方产品。

8.乙方有义务收集当地有关信息，并及时反馈给甲方。

9.乙方有权对甲方的工作(销售、市场宣传、商务、售后服务质量等)做出评价及投诉，投诉时应填写《“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件代理商投诉书》甲方设有代理咨询、代理支持和投诉热线，电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

10.乙方作为甲方的代理商，在重大项目上具有备案注册权，并可获得甲方在技术、市场、价格上的特别支持。

11.在实现实际销售行为后，乙方有责任将用户信息及时反馈给甲方，以便甲方对用户的售后服务情况进行记录。

12.乙方不得销售甲方产品的非法渠道版本，否则一经发现将按违约处理。

13.乙方在媒体上刊登的甲方产品价格不得低于甲方规定的统一零售价格;不得违反甲方产品的体系;乙方在市场促销活动中，不得发布低于统一零售价7折的价格信息;若有违反，甲方有权取消乙方奖励及相关市场支持，情节严重者，甲方有权终止乙方的代理授权。

五、销售奖励指标、价格政策。

1.销售奖励指标：

a.省级总代理：每季度回款额达到1万以上，以5%返现金。

b.地区代理：每季度回款额达到3千以上，以5%返现金。

2.乙方在授权期内，需完成向甲方承诺的签约产品进货量，同时享受甲方给代理商制定的产品折扣价。

3.乙方在遇到特殊项目时(同类产品竞争激烈，且该项目对当地市场推广具有重要意义)可申请特殊价格，申请时需认真填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件特价申请表》，在甲方同意后方可订货。

六、商务体系。

1.订货：

(1)乙方订购甲方产品前，应以电话、传真、电子邮件等形式与甲方联系，确认现货情况。

(2)乙方需按要求逐项填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件产品订购合同及订购单》，加盖单位公章后，传真给甲方营销中心。

(3)甲方收到乙方《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司进销存软件订货单(代合同)》后，在一个工作日内，将通过电子邮件、电话、传真向乙方答复订购单是否有效。

若有效，应向乙方通报预计发货日期(答复时，若遇乙方无人或通讯线路故障时，时间可顺延)。

2.付款。

乙方在定货时一次性付清订货预付款。

3.发货。

甲方实行款到发货制度。

甲方承诺在收到乙方的货款后，在两个工作日内安排发货。

4.退货。

(1)乙方向甲方所购买的“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件”产品，如果自购买后\_\_\_\_\_\_日内未售出，可以无偿退货。

起始计算日期以\_\_\_\_\_\_\_日期为准。

待甲方收到乙方的退货后，经检查如无缺损，可以办理退货，相应货款将在收到乙方退货后一个月内汇给乙方。

(2)如果产品已经售出，可以及时向甲方声明，甲方将及时将此产品的发票开出并寄给乙方。

(3)如果已经向甲方声明不退货的产品，甲方在向乙方发货后的三个工作日内向乙方开具发票并寄出。

这部分产品甲方不予退货。

(4)如果产品订货后\_\_\_\_\_\_\_\_日内未见乙方的退货申请，则甲方认为乙方这部分产品已售出，甲方对这部分产品不予退货，并按规定开具发票。

七、售后服务。

1.乙方权益。

(1)甲方将设立技术咨询电话，解答乙方销售中遇到的疑难问题，并定期将典型问题及其解答进行汇总，发给乙方。

(2)甲方将通过邮寄、e-mail或公开网站的方式，向乙方提供产品的最新信息、典型疑难解答、故障解决方案。

(3)甲方为乙方提供产品咨询及技术培训。

2.乙方职责。

(1)对于所代理的甲方产品，乙方必须设有专门的技术支持人员。

(2)乙方为其售出产品的第一售后责任人，甲方为其所提供产品的第二售后责任人。

(3)因电脑硬件质量、兼容性等原因所造成的使用问题，甲方不向用户承担任何直接责任。

(4)乙方有义务在与用户签订销售合同前，向用户讲解清楚甲方的售后服务政策。

如果因为没有讲解或讲解不清所造成的纠纷，由乙方承担责任。

(5)如果乙方对用户的承诺超过了甲方的承诺范围，由此造成的责任和损失由乙方承担。

(6)乙方如果接到用户对产品的售后服务请求，乙方有义务首先进行故障诊断并给予解决，如确认是产品本身问题而无法独立解决时，可向甲方提出售后服务支持请求。

3.非售后服务范围。

(1)由于其他软件或病毒造成的故障。

(2)由于人为原因或外界条件发生变化(如电压突然升高)造成的损坏。

(3)产品问题是由于不正确的使用、不正确的安装等问题造成的。

4.售后服务年限。

(1)甲方产品在甲方承诺的有效期内免费维护、升级，逾期酌情收成本费用。

(2)按照国家《消费者权益保护法》规定，用户购买商品的保修期应以用户购买商品的时间开始计算。

5.市场公关及广告宣传。

(1)乙方有义务进行当地市场的市场开拓和广告宣传工作。

(2)乙方有义务维护甲方及甲方其他代理商的形象。

乙方不得以“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总(独家)代理”等具有排它性的名义进行广告宣传及其他商业活动，不得以任何形式损害甲方的利益。

(3)乙方如举办大型公关活动，需要甲方对其提供技术和谈判支持时，应提前15天向甲方提出书面申请。

(4)乙方需把广告合同传至甲方处，待甲方确认后，按一定比例进行支持。

八、保密条款。

1.甲乙双方必须对业务往来中的任何重大商情事务对第三方严格保密。

2.甲乙双方因任意一方的行为对另一方造成名誉、经济等损失，由责任方承担相应责任。

九、法律效力。

1.本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，经双方签字盖章后生效。

连同附件，具同等法律效力。

2.变更本协议条款中的任何内容，需有双方签字的正式书面更改件。

3.发生以下任意情况时，可提前解除本代理协议：

(1)双方协议同意时;。

(2)协议的一方破产被解散或被撤消时;。

(3)协议的一方有损害对方的形象和利益的行为时;。

(4)协议的一方违反协议时;。

(5)发生不可抗力事故使协议无法继续履行时;。

(6)规定的其他情况时。

4.本协议期满后自行终止，如双方有意继续合作可以续签。

5.甲乙双方对本协议有修改、更正、补充的，应另行签订补充规定协议，补充协议与本合同具有同等法律效力。

6.协议及其附件解释权在甲方。

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

盖章：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

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