# 个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗(模板14篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-09-13

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇一供货人(以下称甲方)：销售代理人...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇一**

供货人(以下称甲方)：

销售代理人(以下称乙方)：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1.1甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售(品牌)商务通信产品如下;

i)授权代理产品：(以下简称\"产品\");

ii)授权区域包括：(以下简称\"指定区域\")。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正(rmb50,000)，需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正(rmb50,000)。

2.2本协议自签字后生效，至200年月日终止，经考核可转为一级代理商。

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6.1.2(品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70%)的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十(30)天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的商标和/或文字标志。

8.1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8.2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8.3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8.4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的\'品牌或名义进行商务活动。

8.7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9.1本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9.2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五(15)天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前三(3)个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9.4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿;

9.5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十(10)天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十(90)天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

本协议一式二份，甲乙双方各执一份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

甲方：乙方：

日期：日期：

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇二**

乙方：北京 房地产经纪有限公司

依据国家法律、法规和本市政府部门有关规定，甲、乙双方在平等、自愿和协商一致的基础上，就甲方委托乙方，乙方接受甲方委托从事房屋购买代理事项达成一致，订立本合同。

第一条委托事项

甲方委托乙方代理购买于\_\_市\_\_\_\_区\_\_\_\_房产，建筑面积\_\_\_\_平方米，权属性质\_\_\_\_，原商品房销售契约编号\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

第二条委托代理期限

乙方自本合同订立后的次日起\_\_\_\_个工作日完成全部代理事项，如因甲方原因耽误，工作日相应顺延。

第三条房产价格及付款时间、付款方式

1.该房产购买价格为人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整，此价格为净房款，购买该房产甲方应交的其它相关费用详。

2.付款日期、付款方式：

第四条甲乙双方相互提供下列相应证件

甲方提供：夫妻双方身份证、户口本、婚姻证明、人名章。

乙方提供：经纪机构资质证书、营业执照复印件。

第五条甲方义务

1.甲方应及时提供该房屋办理产权过户手续过程中所需要的相关证件及材料的原件和复印件，并保证在办理过户交易手续时按时到场。

2.若甲方申请银行按揭贷款，需及时向乙方提供贷款所需资料。

3.照本合同中约定的付款方式及时间按时交付房款。

4.乙方通知甲方签订房屋买卖合同，甲方应于接到通知之日起三个工作日内到指定地点签订，办理该房屋产权属变更。

第六条乙方义务

1.乙方确保代理事项真实合法。

2.确保卖方按照本合同约定按期过户，进行房屋交接。

3.不得违反国家法律法规的相关规定，或与他人恶意串通，损害甲方利益。

4.如需变更为甲方代理服务事项、要求和标准，须经甲方同意。

第七条其他事项约定

1.签署成交协议后，钱款交接地点为乙方指定地点，否则后果自负。

2.本合同履行期间，甲、乙双方因履行本合同而签署的补充协议和其它书面文件，均为本协议不可分割的一部分，具有同等法律效力。

3.该房屋办完过户手续，甲方收到房屋后，本合同自行终止。

第八条违约责任

1.甲、乙双方履行本合同期间，如因不可抗力、国家法律、法规、政策等原因，该房不能办理权属变更，双方均不承担违约责任。

2.本合同履行期间，如违反本合同第五、六条各项约定之一的，应支付对方该房约定出售价格的5%的违约金作为赔偿。

3.如因卖方原产权证办理不成功，导致本合同无法正常履行，乙方全部返还甲方所交款项，双方免责，合同解除。

第九条合同争议的解决办法

本合同如发生争议，由双方当事人协商解决，如协商不成，依法向出售房产所在地的人民法院起诉。

第十条合同生效日期

本合同经甲方签字和乙方盖章后即生效，合同文本一式两份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力。

第十一条补充条款

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：北京房地产经纪有限公司

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_房地产经纪机构资质证书编号：第\_\_\_号

委托代理人：\_\_\_\_\_\_\_\_经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇三**

有关双方在平等互利发展贸易的基础上签订本协议并达成条款如下：

１．有关当事人：

供货人：中国\_\_\_\_\_\_进出口公司（以下简称甲方）

代理人：\_\_\_\_\_\_公司（以下简称乙方）

２．商品及数量：

甲方委任乙方为某商品的独家销售代理人。乙方保证在协议期间销售上述商品不少于（某某数量或金额）。

３．地区：

以某地区为限。

４．订单的确认：

协议商品的有关数量、价格和装船期，应在逐笔交易中确认，其细节详见甲方销货确认书。

５．付款：

在订单确认后，乙方应于有关销货确认书规定的时间内，安排开立以甲方为受益人的\'、百分之百金额的、不可撤销的即期信用证。并于开证后立即通知甲方以便甲方准备装运。

６．佣金：

甲方于收妥货款后，按每批货物发票价值的百分之\_\_\_\_\_\_向乙方汇付佣金。

７．市场情况报告：

乙方有义务每三个月向甲方寄送一次详细的报告，反映当地的市场情况和消费者意见。乙方还应随时将其他供货人所报同样商品的样品，连同其价格、销售情况、广告资料等寄给甲方参考。

８．广告宣传费用：

乙方应负担协议期间在上述地区的一切广告宣传费用。所有用作广告宣传的草稿和绘图必须送交甲方取得事前同意。

９．协议有效期：

本协议经有关双方签字后保持有效\_\_\_\_年，从某日期起到某日期止。如果一方需要延长协议，必须在满期前一个月书面通知另一方。如果一方未能履行协议条款，另一方有权终止本协议。

１０．仲裁：

凡执行协议引起的一切争议，应通过双方协商解决。如协商不成，应提交北京中国国际经济贸易仲裁委员会，按其仲裁程序暂行规定则进行仲裁。该委员会的裁决是终局的，并约束双方。

１１．其他条款：

（１）甲方不应向上述地区的其他客户供应协议商品。如有任何直接询盘均要转介乙方。但是，如有任何客户坚持要与甲方直接交易，甲方有权直接成交。在后一情况下，甲方应送给乙方销货确认书副本一份，并按该笔交易发票净值的百分之\_\_\_\_＿为乙方保留佣金。

（２）如果乙方未能在\_\_\_\_月内向甲方寄送至少某某数量或金额的订单，则甲方不再受本协议的约束。

（３）对于双方政府间的交易，甲方有权按其政府授权直接成交而不受本协议的约束。乙方不应干涉这种直接交易，也不应对此提出索赔或佣金的要求。

（４）其他条款应以双方签订的正式销货确认书为准。

本协议共写成一式四份，每方各执两份。

甲方（供货人）：\_\_\_\_\_\_\_\_乙方（代理人）：\_\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日在\_\_\_\_\_\_签字

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇四**

经甲乙双方协商，自愿达成如下协议：

一、甲方经过对\_\_\_\_\_\_\_\_\_(地区)\_\_\_\_\_\_\_\_\_(建筑面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_m2，其中附属面积\_\_\_\_\_\_\_\_\_m2)的详细考察，确定购买该房屋，并全权委托乙方代理购房事宜。

二、乙方代理甲方购买该房屋的单价为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元/ m2，实付房款(小写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，(大写)\_\_\_\_\_\_\_\_\_元(含佣金，不含交易税费及按揭费用)。

三、签订本合同时，甲方即付认购金\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，并于\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日前来办理按揭申请手续和交清首期房款\_\_\_\_\_\_\_\_\_元。

否则按甲方弃权处理，并不得要回认购金。

四、甲方要求乙方担保并代理向银行申请\_\_\_\_\_\_\_\_\_(新房/二手楼宇)按揭服务，要求贷款金额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，还款期限为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年(以银行实际批核为准)。

五、甲方须如实填写按揭申请材料交由乙方递交按揭银行，若银行同意按甲方申请的按揭事项，甲方必须及时到银行办理按揭手续，并签订《房地产买卖契约》，同时缴纳过户时政府规定应由买方交纳的税费以及之评估费、保险费、抵押登记费、公证费。

六、若甲方不供房款超过\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月，乙方有权协助按揭银行处分该房屋。

七、若发生下列情形之一时，乙方须将认购金扣除评估费和总房款的0.5%的手续费后二个工作日内退还甲方。

1、按揭银行不同意为该房屋的交易提供按揭服务;2、按揭银行同意提供贷款的额度或年限，低于甲方要求的贷款额度或年限而导致该房屋实际不能成交。

八、争议的处理1、本合同受法律管辖并按其进行解释。

2、本合同在履行过程中发生的争议，由双方当事人协商解决，也可由有关部门调解;协商或调解不成的，按下列第\_\_\_\_\_\_\_\_\_种方式解决：(1)提交\_\_\_\_\_\_\_\_\_委员会仲裁;(2)依法向人民法院起诉。

九、本合同一式二份，甲乙双方各执一份，签名或盖章即时生效，均具有同等法律效力。

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

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

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇五**

协议编号：

甲方：

乙方：

为合作开发\_\_＿公司产品在中国市场的销售，经双方充分探讨研究，在平等互利的基础上签署本协议，双方共同遵守。本协议各条款包括附件具有互相约束和补充作用。

1.甲方为\_\_＿公司\_\_\_\_产品中国大陆地区独家代理商。负责提供国家规定的相关注册资料。甲方授权乙方独家销售该产品；销售区域为。乙方有义务完成双方商定的销售任务，负责该区域内产品的市场宣传、分销渠道的选择和建设。

2.本协议的有效期为壹年，自签订之日起生效；其中前叁个月为试代理期间，在该期间内双方有权终止本协议。试代理期满后，如双方视合作情况正常且均无异议，则本协议依然有效。代理期间不能单方面终止此协议。

3.本协议期满前的壹个月，双方讨论续签其后的合作协议；在同等条件下，甲方应优先考虑与乙方继续合作。

3.1双方因遵守商定的市场价格政策，不得擅自更改。如确需价格变动应提前协商。同时对原有政策一并检讨、修改。

3.2价格文件（见附件）

乙方依照上述价格体系，首批订购\_\_＿，壹台，作为样机。之后的订货需依照双方商定的代理任务计划，按期提前以书面形式或订单通知甲方。双方商定的付款方式为：款到发货。

1.为开拓市场，乙方承诺：

1.1建立良好的`社会关系基础，良好的商业信誉。每月向甲方提供市场开拓、业务攻关情况报告。

1.2向甲方及时提供管理网络表格以及工作人员履历表。

1.3不得经营其它公司的同类产品。

1.4向甲方提供近、中、远期市场策划方案，并每月把策划实施的报告及时报送给甲方，同时每月向甲方报送准确的客户反馈信息报告。

1.5乙方及其员工除了正常从事商业经营管理之需要，不得将甲方的有关商业机密透露给他人。

1.6未经甲方书面同意，不得向代理区域以外的相关用户销售产品。

2.为协助乙方开拓市场，甲方承诺：

2.1协助代理商提高产品的宣传力度。全权负责全国一级市场的宣传推广活动，如广告、展会、临床专业会等。

2.2负责不定期对乙方业务人员进行培训，提供技术服务。

2.3及时向乙方提供产品的市场动态和相关产品信息及宣传资料。

2.4依照双方约定保质保量及时发货。

甲方负责乙方所售所代理产品的保修及维修服务。

本协议壹式两份，双方各壹执份，具同等法律效力。一俟签署即属生效。如在执行过程中产生争议，应协商解决。协商不成时，可交由有关仲裁部门仲裁解决。

1.双方的资质文件

2.产品注册谅解备忘录

3.任务书及价格文件

甲方：

乙方：

地址：

地址：

电话：

电话：

传真：

传真：

法定代表人：

法定代表人：

代表：

代表：

签订日期：

签订日期：

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇六**

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

甲方为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”软件的开发者和者。甲乙双方经友好协商，现就乙方以oem买断方式成为甲方的销售代理达成如下协议。

1、oem产品为“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_软件有限公司”研发。

2、乙方oem买断代理期限从\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

3、乙方在本协议签订之日起向甲方一次性支付oem买断费用\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

4、甲方在收到乙方制作费后三日内，提供包含乙方标志的软件产品（以下简称oem产品）给乙方，由乙方销售该oem产品。该产品的电子版的用户手册等相关文档可由乙方更改。

5、乙方所销售的oem产品必须严格执行“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系。

6、乙方所销售的oem产品销售范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

7、乙方所销售的oem产品不进入软件零售渠道。

8、合同到期后，经甲乙双方协商后可自动顺延。

一、甲方的权利和义务：

1、甲方提供给乙方所代理软件的`电子版使用手册。

2、甲方提供乙方或其客户的互联网技术支持和电话技术支持。

3、甲方对于程序中的错误进行无偿的修正，并及时提供修正后的版本给乙方。

4、对于乙方提出的软件功能需求或其他方面的建议，甲方应及时与乙方进行沟通确认，并给予乙方合理的解决方案。

5、对于乙方要求甲方对软件进行更改或功能扩充，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

6、对于乙方要求甲方按乙方的需求进行定制研发，经双方协商确认后，乙方需向甲方支付一定的费用，甲方在最快时间内对软件进行修改并提供给乙方。

7、甲方提供注册码给乙方对软件进行注册，每次将收取成本费\_\_\_\_\_\_元。

8、甲方若对软件代理价进行更改，须在半个月前通知乙方。

二、乙方的权利和义务：

1、乙方享有该oem产品的唯一代理销售权。

2、乙方可获得甲方的互联网在线技术支持和电话技术支持。

3、乙方可以根据“\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_”价格体系规定范围自行设定oem产品的销售价格。

4、乙方可要求甲方对乙方进行上门技术支持和服务，但所需费用由乙方承担。

5、乙方单位已不存在或变动，必须尽快告知甲方。

6、乙方未经甲方同意不得修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等。

在协议执行期间，如果乙方没有按时付款、乙方单位已不存在、乙方未经甲方同意修改所代理的软件或对软件进行解密或反编译、进行非法销售等，本协议即告终止，乙方无权要求甲方返还所支付的款项。

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，双方同意提交仲裁机构进行仲裁。

本协议及其附件等最终解释权归甲方所有，本协议如有未尽事宜，双方协商解决。本协议一式两份，双方各执一份，经签字、盖章、乙方支付甲方所需的款项后生效，两份合同具有同等效力。

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

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

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇七**

甲方：乙方：

联系电话：联系电话：

---房产网 本着促进---地区房地产信息产业发展及电子商务应用的基本原则，承办---房产网广告业务。经下述双方友好协商，达成如下协议：

一、 广告内容

发布位置：

首页顶横幅---\_\_为您推荐首页中间------图片

广告专栏(------) 装饰推荐新样品房消息 信息发布其它

发布形式 ： 文字，内容为：图片，位置为：

广告链接 ：：---------------------\_\_

广告费用 ：人民币---元整 ( --- )

二、 甲方责任

1. 甲方必须保证在---房产网上所发布的广告内容必须真实，健康，不违反国家的法律。

2. 由该广告产生的一切效益和法律责任由甲方享有和承担。

3. 甲方须于协议签订时付清本协议所列广告费用。

4.若本协议有效期超过一个月，在协议期内，甲方有权要求乙方更改以上广告位的文字(如果是文字链接)、图片(如果是图片链接)或超链接，但每月不得超过\_\_\_\_次。

5. 甲方不得将本协议及所附带的权利转让予第三方。

三、 乙方责任

1. 乙方必须保证甲方在---房产网上的广告位置文字或图片在协议期内能正常显示。

2. 当甲方按本协议规定需要更改广告内容时，乙方应及时安排更改。

四、 违约责任

双方须共同遵守本协议条款，各自履行责任，违约方应负相应责任。

五、 其他说明

本协议自签订之日起生效，一式两份，具同等法律效力。未尽事宜由双方协商解决。

甲 方： 乙 方：

盖 章： 盖 章：

代 表： 代 表：

签订日期

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇八**

甲方：

乙方：

一、甲方因 与 市 区 街 合作经济社 合作建房合同纠纷 事宜，现委托乙方指派的 、 律师为其代理上述事宜的有关非诉讼法律事务。

二、甲方委托乙方律师的具体法律事务为：向 市 区 街 合作经济社发律师函。

三、甲方应如实反映情况，提供材料配合乙方开展工作，乙方应积极履行职责，根据法律和事实维护甲方的合法权益。

四、根据乙方的收费标准，甲方同意于签约后就上述委托事务向乙方一次性支付律师费共人民币 元。

上述费用不包含乙方到 外办理上述委托事务的差旅费和有关杂费。乙方在甲方支付费用后开始代理工作。

五、甲方无正当理由终止委托，应支付双方约定的律师费，并不得要求退还已支付的律师费。

六、乙方无故终止代理，应全额退还甲方已交付的律师费。

七、甲、乙双方因执行本合同而产生的争议应提交 仲裁委员会仲裁。

八、本合同自甲、乙双方签订之日起生效，至律师函发出时 终止。本合同一式二份，甲、乙双方各执一份，均具同等法律效力。

九、特别约定： 无 。

本人/单位在签署本合同之前，已清楚了解上述每一条款的确切含义。

甲方： 乙方：

年 月 日 年 月 日

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇九**

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1.0合作范围

i)授权代理产品：（以下简称“产品”）；

ii)授权区域包括：（以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正（rmb50,000），需全款付给甲方）。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正（rmb50,000）。

2.2本协议自签字后生效，至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和／或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细／销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和／或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于（品牌）内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或（品牌）的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和（品牌）的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备／软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6.0销售行为规定

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6.1.2（品牌）将在每年初复议价格规定，甲方将按照（品牌）的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三（3）天内把总价百分之三十（30%）的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十（70%）的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十（30）天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月（15）的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗／灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和／或制造缺陷和／或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十（20%）的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六（6）个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天（30）天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七（7）天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十（30）天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天（30）内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位／代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的\'价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

7.0商标使用

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的商标和／或文字标志。

8.0保密责任

8.1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8.2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8.3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8.4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9.0生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9.2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五（15）天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前三（3）个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9.4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿；

9.5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十（10）天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十（90）天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

10.0争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

11.0通知地址

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

12.0部分失效

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

13.0协议的标题

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.0协议复本和附件

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、价格规定

附件二、乙方营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法人身份证、企业名片的复印件（加盖公章）

甲方：乙方：

日期：日期：

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇十**

甲方：

地址：

乙方：

地址：

甲方委托乙方代为办理该公司法定代表人变更一事，根据《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国律师法》等相关法律法规的规定，甲、乙双方在平等自愿、协商一致的基础上，达成如下条款，双方共同恪守：

一、乙方接受甲方委托，指派 律师担任甲方该公司法人变更的委托代理人，乙方所委派的律师在甲方的委托权限内办理相关法律事务。

二、甲方委托乙方办理以下委托事项：

1、代理甲方向广州市工商局番禺分局提出书面情况说明及相关非诉法律文件。

2、代理甲方向广州市工商局番禺区分局申请变更法定代表人申请。

3、代理审查变更法定代表人所有文书。

4、代理出具该次变更法定代表人的法律意见。

三、乙方应依照法律维护甲方的合法权益，所委派的律师如因故中途不能执行职务，应负责另行委派律师接替。

四、甲方必须真实地向律师陈述及提供有关代办事务的资料，并对所提交的资料的真实性负责。乙方接受委托后，如发现甲方有捏造事实，弄虚作假的行为，有权终止代理。

五、乙方应发挥最大的主观能动性完成委托事务。根据本委托事项的实际情况，甲方同意事前一次性向乙方支付律师代理费(大写) 元。

六、在履行本合同过程中，如乙方指派律师已实际参与本合同委托事务的，甲方不得以任何理由解除委托。如甲方无故解除委托，视为乙方已全部完成委托事项。

七、乙方有权在甲方委托的权限范围内，自主开展工作，甲方应尊重并信任乙方的专业知识，并积极配合乙方办理相关手续;乙方应信守律师职业道德，最大限度为甲方争取最大的利益。

八、本合同有效期自本合同签订之日起至甲方从法律上完成法定代表人变更登记行为之日止。

十、未尽事宜，双方协商解决，并另行签订补充协议，有关补充协议与本合同不可分割。本合同一式两份，自双方签字、盖章之日生效，甲、乙双方各执一份为证。

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇十一**

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

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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任何变化及时通知代理人。

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。

代理人的佣金以每次售出并签字的协议产品为基础，其收佣百分比如下：

\_\_\_\_\_\_美元按\_\_％收佣

\_\_\_\_\_\_美元按\_\_％收佣

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。

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。

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。

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。

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。

佣金按成交的货币来计算和支付。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

本协议适用于制造商总部\_\_\_\_\_\_所在国之现行法律。

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。

本协议的变更或附加条款，应以书面形式为准。

本协议未经事先协商不得转让。

代理人对制造商的财产无留置权。

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：

签署地：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_签署地：\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日期：\_\_\_

董事长：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_总裁：\_\_\_

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇十二**

制造商： 北京xx公司 (以下简称甲方)代理商： (以下简称乙方)甲乙双方本着“友好协商、平等互利、资源共享、共同发展、诚信双赢”的原则，就乙方提出经营“车载电脑”的相关事宜达成如下共识，以兹共同信守。

1、甲方公司授权乙方为省 省的代理商。授权期限为\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至年月\_\_\_\_日。授权期间乙方享有甲方给予的相应优惠政策，甲方并向乙方出具代理授权证书。

2、在乙方对合同无异议后一次性向甲方支付 100000(壹拾万元整) 作为代理保障金，代理合同结束时，甲方退还乙方代理保障金。

3、甲方自收到乙方支付的代理保障金后，向乙方提供“车载电脑”展机2 台、备机10台，代理合同结束时乙方返还其产品，如有损毁从代理保障金中扣除。

4、乙方提货价均为甲方统一价格的9 折以下，代理商与经销商之间的供货价格按甲方在全国区域内的统一供货价执行，具体阶梯式价目如有浮动应以甲方公布的价格为准。

5、甲方提供给乙方的车载电脑产品均为实物，在甲方收到乙方全部货款后，应在\_\_\_\_\_个工作日内将货物送到乙方的所在地。如甲方不能按时完成，应按照总货款的1%作为每天的滞纳金弥补乙方的损失，乙方进货累计达到相关标准，甲方将按照代理累计折扣给予供货。

6、乙方以自主经营的前提下代理甲方产品，其年销售量不得小于100 套整机产品，否则视为乙方没有尽到代理义务，故代理保障金不予退还。

7、产品维修资格由甲方在合同签定后3 个月内根据实际情况，向乙方出具书面维修授权证明。

8、为省场拓展，乙方在当地区域的广告和宣传活动甲方提供相应的支持。

9、甲方提供产品、安装、维护、功能使用方面所需的技术资料和相应技术支持。

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇十三**

供货人（以下称甲方）：

销售代理人（以下称乙方）：

甲乙双方本着互惠互利的原则，经友好协商就合作经销甲方产品及对其产品提供技术服务等事宜达成如下协议：

1.0合作范围

1.1甲方授权乙方在指定区域内作为甲方的代理商，销售（品牌）商务通信产品如下；

i)授权代理产品：（以下简称“产品”）；

ii)授权区域包括：（以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的，甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准，乙方不能授权下级的代理商。

2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正（rmb50,000），需全款付给甲方）。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正（rmb50,000）。

2.2本协议自签字后生效，至\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日终止，经考核可转为一级代理商。

3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商，应在指定区域内积极销售甲方的产品，发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内，应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时，不应低价竞争，不可越区销售，不可蓄意诋毁甲方和／或其他代理商的名声。如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细／销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取销个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和／或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于（品牌）内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或（品牌）的系列交换机竞争业务。

5.3乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参于在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4为了保障用户的利益和（品牌）的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备／软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

6.0销售行为规定

6.1产品价格

6.1.1乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请参见附件一。

6.1.2（品牌）将在每年初复议价格规定，甲方将按照（品牌）的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不于调整。

6.2定货流程

6.2.1在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

6.3付款条件

6.3.1乙方应在采购单确认后的三（3）天内把总价百分之三十（30%）的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十（70%）的余款应在发货前一次付请，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

6.4交货期

6.4.1甲方应在收到合同定金后的三十（30）天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

6.5保质和售后服务

6.5.1甲方对售出产品提供十五个月（15）的`保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗／灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2如由于产品的设计和／或制造缺陷和／或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十（20%）的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六（6）个月的保质期。

6.5.4乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天（30）天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七（7）天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不于退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十（30）天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，如乙方未能在通知发出后的三十天（30）内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位／代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

7.0商标使用

未经飞利浦的书面批准，乙方无权使用飞利浦的商标和／或文字标志。

8.0保密责任

8.1出于本协议的目的，乙方仅拥有为实施合作而参阅甲方提供的保密资料的权利。

8.2乙方承诺不会将该等保密资料用于非本协议之目的，不会使用、披露或允许任何第三方使用，并且不会向其乙方员工泄露任何属于甲方的保密资料，除非该等员工有必要为工作的缘故而掌握该等保密资料。

8.3乙方将对由于前述原因而掌握及了解甲方的保密资料的员工签署与此相同或相似的保密协议书，并将采取一切合理措施保护该等保密资料，以免使之为非双方确定的合作内容下允许了解及掌握保密资料的员工所使用或为公众掌握及了解。

8.4本协议下甲方将保密资料交由乙方，并非意味着甲方授予乙方任何专利或材料。乙方并应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务，且乙方不得再以任何方式以甲方的品牌或名义进行商务活动。

8.7如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

9.0生效及协议的解除

9.1本协议自双方签字盖章后生效。自本合同生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

9.2任何一方如不履行本协议中规定的义务或违反本协议中的有关规定，另一方应及时以书面形式通知违约方停止该行为。如违约方在接到要求改正的通知后十五（15）天内仍未改正，发出通知的一方有权立即终止本合同，并要求违约方对因此造成的损失进行赔偿。

9.3任何一方可在本合同的有效期内提前三（3）个月以书面形式通知另一方终止本合同。如发生以下情况，甲方有权随时以书面形式通知乙方终止本合同：

9.4乙方破产或已收到破产令，或进行整顿；

9.5乙方的股东方或控制方发生变更或乙方的业务被转让给其他方。

9.6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起十（10）天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。在事件发生后九十（90）天内事件仍未消除的，双方可书面协商解除本合同。上述不可抗力是指包括但不限于天灾、政府行动、战争等无法预料和控制的突发事件。

10.0争议解决

如双方对本协议有争议或在履行过程中产生争议，双方应协商解决，协商不成，可向甲方所在地有管辖权的人民法院起诉。

11.0通知地址

本协议首部所注明的地址，电话，传真如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

12.0部分失效

本合同任何部分的失效不影响合同剩余部分条款的效力。

13.0协议的标题

本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.0协议复本和附件

本协议一式贰份，甲乙双方各执壹份为凭。下述附件乃本协议不可分割的组成部份，与本协议具有同等效力。

附件一、价格规定

附件二、乙方营业执照、税务登记证、组织机构代码证、法人身份证、企业名片的复印件（加盖公章）

甲方：乙方：

日期：日期：

**个人代理协议书在自己手里单位能直接调走档案吗篇十四**

甲方：保亭缘真神玉文化园有限公司

乙方：

经甲、乙双方协商一致，就乙方代理销售甲方书院相关产品事宜达成如下协议：

第一条 合作方式及期限

1.1据甲方提供的书院产品，乙方通过相关渠道等开展销售活动；甲方在确认信息接受订单后负责接待安排并提供相应服务。

1.2协议期限自 年 月 日起至 年 月 日。合同期满后不适用自动续延。协议期满后双方重新签订合同确定下一年的协议价格。

第二条 合作方式及代理权限

2.1乙方代理销售甲方神玉书院如下产品：客房、会议及其他甲方组织的高端活动。

2.2乙方代理销售协议第一条所列产品期间，拥有如下折扣权利：

a 酒店客房 折；

b 会议 折；

c 高端活动 折。

2.3甲方由于节假日淡旺季等原因，所提供的书院产品内容及价格发生变动时，会提前 一周书面通知乙方，乙方相应以新的书院产品内容及价格进行销售。

第三条 返佣及结算方式

3.1.1返佣

根据销售产品的不同，乙方分别享有如下返佣：

c高端活动:以实收活动费的 %计算返佣。

3.1.2奖励政策：

3.2佣金结算方式：佣金每季度结算一次，甲方财务人员按相关结算凭证对上季度的返佣进行结算，乙方确认后十日内将相应佣金通过银行转账的方式支付给乙方。

第四条 有效订单之约定及冲突解决方案

1、乙方最迟应于客人到店前两个小时以电话、传真或其他方式通知甲方，甲方同意接

待且客人实际到店消费为之有效订单。

2、订单冲突之解决：

a 若不同的代理人在同一时间段里先后为同一批次客人预定，以先预定的代理人为准。 b若乙方推介的客户是甲方已经签订协议的合作方，则该笔订单无效。

第五条 合作细节之约定

5.1乙方收到客户订单后，以电话、传真方式通知甲方，乙方提供准确的客户信息，客户行程如有变动应及时通知甲方取消接待。

5.2甲方在接到乙方通知后，根据实际情况做出回复是否成交。若甲方同意成交，应做好接待安排书院服务工作。

5.3特殊情形下（包括并不限于节假日及甲方预测客房出租率非常高时），甲方有权视情况决定是否执行本协议。

5.4 根据行业惯例没有担保的预订客房保留到到达日18:00，若需保留到18:00以后则需提供客人的.信用卡信息或乙方缴纳保证金作为担保；已担保的预订在约定到达日18:00后，无论是否入住，甲方将会直接从该客户信用卡上收取当日住宿费或直接扣减等同于住宿费的保证金。

5.5协议双方对合同中条款及折扣均有保密义务。

第六条 争议处理

协议履行过程中发生争议或任何一方违反本协议的规定，双方应本着友好原则协商解决。如不能协商解决的，可向合同签订地法院提起诉讼；合同签订地：海南保亭黎族苗族自治县。

第七条 其他事宜

7.1本协议未尽事宜，双方可以协商签订补充协议。补充协议与本协议具有同等法律效力。

7.2本协议自双方签订之日起生效，协议一式三份，甲方处两份、乙方处一份，均具有同等的法律效力。

甲方（盖章）：

法定代表人（主要负责人） 乙方（签字）： 身份证号码：

或委托代理人（签字）： 银行卡号：

年 月 日 年 月 日

委托人（甲方）：合肥xx房地产开发有限责任公司

法定代表人：张平

地址：合肥市淮河路中段xx大厦

联系电话：

代理人（乙方）：

身份证号码：

地址：

联系电话：

一、总则：

依照国家有关法律，甲、乙双方就建立代理关系和合作事宜协商一致，达成本协议。

2、乙方受甲方委托，为甲方代理锦江国际大酒店的销售业务，甲方按本协议规定向乙方支付代理手续费。

3、本协议有效期内，甲乙双方应本着精诚合作、诚实信用、平等互利的原则，严格遵守本协议的规定。

《酒店销售代理协议书个人》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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn