

教育软件代理协议书(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

教育软件代理协议书篇一

甲方：联系方式：地址：乙方：联系方式：地址：甲乙双方本着平等自愿、真诚合作、互惠互利、利益共享、风险分担的原则，_____教育信息研究中心（以下简称甲方）与_____（以下简称乙方）经过友好协商，达成如下协议：

一、总则

1、甲方授权乙方为_____区域的甲方软件的_____代理商。乙方的代理资格期限为_____年，自_____年___月___日至_____年___月___日止（协议自签订之日起算）。

2、在本协议有效期内，乙方享受折的进货折扣向甲方进货。如价格体系有所调整，以新价格体系为准。

3、为了协助乙方的工作快速展开，乙方需首期向甲方进货价值_____万元人民币。在协议签订后_____个工作日内汇入甲方指定的银行账户。并在此基础上不断提高销售量，力保达到甲方要求的年度总销售额不少于_____万元人民币。

4、乙方在授权期内有权以甲方的教育软件代理商的名义从事在甲方授权范围内的一切有关甲方产品销售的合法商业活动，树立甲方良好的品牌形象。

5、乙方须如实填写信息登记表，并向甲方提供本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本及法人代表、总经理身份证等证件的复印件。如有变更，请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。

6、乙方有责任和义务保护其代理软件的著作权及其所使用商标的专用权，不得对软件及资源进行改变、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。

7、乙方应当维护甲方的利益，不得侵犯甲方软件版权或出售仿冒制品。有权对甲方及其它代理商的工作（包括销售、市场商务、广告宣传、服务、质量等）向甲方作出评价和投诉。

8、乙方将单方承担对其用户做出的任何与价格、数量、交货、技术规格、性能、适用性等超出甲方承诺范围的承诺，甲方不承担因乙方做出上述承诺而引起的相关责任。

二、销售政策及支持

1、乙方在授权期内订购甲方教育系列软件产品，乙方享有相应代理级别的代理价格和返点的支持。乙方对甲方的价格及销售政策有保密和维护的义务，不得违反甲方产品价格政策，否则甲方有权取消乙方的代理资格。

2、甲方根据乙方年度实际完成任务情况给予相应级别的返点奖励。

3、乙方参加投标或行业竞争项目而需要对甲方的产品报价时，若需要以低于甲方规定的最低出货价对外报价，需事先向甲方申请、备案，经甲方书面同意后方可对外报价。

4、教育软件价格制定、发布的解释权归甲方。甲方将对乙方在新价格发布之日起前_____天内进货的产品实行100%库保；

对前_____天之内进购的产品实行_____%的库保。第一次提货额的总金额数低于_____万元，不享有库保支持。

5、对不同级别的代理商甲方给予不同比例的信誉额度支持。代理商需向甲方提供详细的客户需求资料，甲方审核确认后，按比例给予代理商信誉额度内的放货支持。

6、乙方应针对其所代理的指定软件市场，在本协议生效后一周内向甲方提交全面的市场营销方案、年度实施计划，并按月及时向甲方提交业务进展报告，以及客群关系、教育动态、竞争分析等信息，以便甲方能更好的支持市场工作。

7、甲方将不断地提供产品的升级和后续产品的研发。对产品的升级，甲方提供全新产品，收回老产品。从发布升级信息之日起30天内为升级，超过30天办理需按补差价处理。

三、商务政策及管理

1、乙方向甲方订货时，需工整清楚地填写教育软件购销合同，经其法定代表人或其委托人签字、盖章后传真给甲方。经确认，双方代表签字盖章后正式生效。

2、甲方确认乙方全部货款到账后按乙方规定的产品发货，并在三个工作日内，甲方将相应的发票寄出。

3、甲方承担乙方所进教育软件的邮寄费用和保险费。乙方收到货物后，需在甲方提供的查收单上签字盖章后传真或邮寄给甲方商务部。

4、甲方以产品形式按乙方实际提货额的_____%作为乙方的市场宣传基金，用于乙方对甲方产品在当地的市场宣传和推广活动。

四、服务政策及支持

1、甲方设有客户服务专员，主要负责代理商的技术服务人员培训和技术咨询等服务。

2、甲方向乙方提供_____教育软件前期的技术培训及技术支持。在甲方的书面通知下，乙方应自付费用到甲方指定的地点参加有关_____教育软件的技术培训；在乙方的要求和甲方认为必要的情况下，甲方有义务到乙方指定的地点给乙方提供技术支持和技术服务，其费用由乙方承担_____%。

3、乙方应配专人负责甲方产品的策划、销售和技术支持。甲方负责前期对乙方人员的产品的技术性能、特点进行培训，为乙方提供详细的安装、使用及培训资料，保证乙方能独立使用和推广该产品。

4、乙方有责任对所售产品提供售后服务和技术支持，如遇到无法解决的问题，有义务将甲方指定的技术支持中心介绍给用户。

5、甲乙双方同意切实履行本协议所规定的义务，若发现对方行为违反本协议条款、违背商业道德、违反相关法律或损害对方利益，可以书面形式通知对方终止本协议。

五、其它

1、在甲乙双方代理关系有效期间及协议终止后_____年内，双方同意就得到的与双方业务有关的标注有保密标志的信息进行保密，信息包括：产品价格、销售政策、客户清单、财务信息、技术信息等。未经双方书面许可，任何一方不得向第三方泄密。

2、甲方对乙方的代理授权期满后，本协议自行终止。代理期满后，在同等条件下乙方享有优先续约权。关于代理协议的续签事宜由甲、乙双方协商解决。

3、本协议一式两份，甲、乙双方各执一份，具有同等法律效力，双方签字、盖章之日起生效。

4、未尽事宜，双方协商补充，其部分是本协议不可分割的部分，具有同等法律效力。

5、本协议签订地为地区，如发生纠纷双方应本着互谅的准则协商解决，如协商未成，可向_____法院提起诉讼。

6、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，将影响本合同的正常履行时，受不可抗力影响的一方应及时将不可抗力的情况通知对方，并及时向对方提交有关机构出具的有效证明文件进行确认。

甲方（签章）：

签订日期：_____年____月____日

乙方（签章）：

签订日期：_____年____月____日

代理协议书模板

代理客户协议书

代理招生协议书

区域代理协议书

关于代理的协议书

代理招工协议书范本

授权代理协议书模板

进口代理协议书范文

代理操盘协议书模板

仲裁委托代理协议书

教育软件代理协议书篇二

_____科技有限公司(以下简称甲方)
和_____公司(以下简称乙方)。本着互惠互利的原则,通过友好协商,同意在_____省区域合作,授权为_____软件在_____省_____市/县的总代理(独家),特订立本合同。

第二章 合作经营的目的

合作经营的目的:采用科学的经营管理方法推广“_____”软件,提高服务水平,使合作各方获得满意的经济效益。在合作所属区域内建立完善的_____软件销售及技术服务体系。由乙方负责所属区域内的_____软件的市场销售工作并协助甲方做好产品售后技术服务工作。

第三章 双方权利及义务

1. 甲方提供的产品具有合法版权,符合一般软件产品所应具有易操作、易使用、无瑕疵等特点。
2. 乙方应尊重甲方的软件著作权,不得有对甲方软件进行解密、复制等行为。
3. 甲方应向乙方提供必要的技术支持,对乙方的有关人员进行培训和技术指导。
4. 在甲乙双方合作关系存续期间,乙方应就得到的与双方公

司有关的信息予以保密，属于保密范畴的信息包括：产品结算价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术信息、展会信息等，以上信息未经双方协商许可，乙方不得向第三方泄密。

5. 专业代理商必须保证推广产品品牌的唯一性，即在同类软件类中只(代理□oem)推广_____软件。同时保证杜绝跨区域串货销售和恶意竞价等损害渠道体系正常健康秩序的行为。

6. 签定合同起乙方需交_____元代理押金(做为货款)。

第四章 产品的供销

1. 甲方为乙方提供_____系列软件，双方根据市场推广情况按如下表进行结算，其中结算价是按甲方的统一市场报价百分比。

2. 乙方使用_____科技有限公司_____省办事处的名义从事一切有关销售_____软件的合法商业活动。乙方负责此软件在_____省范围内的推广工作，甲乙双方携手努力，树立“_____”的良好形象。甲方不在省范围内直接进行产品销售活动。

3. 货款支付：在甲乙双方合作期限内，乙方保证验货后90天内一次性结清货款现款。

4. 产品提供：在合同期内甲方确认接到乙方当次订单后，在3个工作日内提供相应的合格产品；同时，开具产品销售全额发票。

第五章 产品

甲方在软件开发上，保证在资金、人力、物力上的投入，以确保甲方产品的技术领先优势，新产品上市后及时将新产品

的相关资料提供给乙方。为了使产品符合用户特殊要求，甲方可按照乙方(或直接用户)要求对产品进行调整和修改，详细费用标准由双方协商。乙方应及时反馈用户对产品的意见和建议。请参见《软件再开发管理办法》。

第六章 培训及技术支持

乙方应配备专人负责甲方产品的策划、销售和技术支持。甲方负责前期对乙方人员的产品的技术性能、特点，为乙方提供详细的安装、使用及培训资料，保证乙方能独立使用和推广该产品。甲方在_____及当地定期举行高级培训班，对乙方的销售人员和技术人员进行营销技巧、技术维护等方面的培训。甲方在_____成立技术支持中心，负责为乙方提供技术咨询及技术服务。详细请参见《_____对外技术服务培训准则》。

第七章 违约责任

1. 用户在使用甲方提供的产品过程中出现因软件本身程序错误而造成的质量问题，甲方将积极配合乙方进行相应的改动，达到用户的使用要求。
2. 乙方不按本约定期限、数额支付甲方应付货款，延付部分按每日2‰计算违约金，直至结清为止。
3. 甲乙双方中任何一方违反本协议规定之内容者，在接到利益受损一方发来的违约通

第八章 升级换代及维护

产品升级时，版本性升级时，甲方将免费提供升级服务；非版本性升级时，甲方将提供全套新产品，收回老产品，并收取产品的差价(或升级费)，具体操作见届时发布的升级办法。乙方有责任协助甲方对所售产品提供售后服务和技术支持，

如遇到无法解决的问题，有义务和责任将甲方指定的技术支持中心或_____公司技术部联系方式向用户提供。直接用户的产品的维修及维护请参考《软件售后服务办法》。

第九章 其它

1. 协议自双方签字之日起，有效期为一年。
2. 未尽事宜甲乙双方应积极协商解决。
3. 本协议一式两份，由_____科技有限公司制定，甲乙双方各执一份，签章生效，具有同等法律效力。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

法定代表人(签字)：_____法定代表人(签字)：_____

_____年___月___日_____年___月___日

教育软件代理协议书篇三

乙方：_____

第一章总则

甲乙双方经友好协商，本着平等、自愿、诚实、信任、互利互惠的原则，共同推动双方事业的繁荣和发展，达成如下合作协议：_____科技有限公司(以下简称甲方)和_____公司(以下简称乙方)。本着互惠互利的原则，通过友好协商，同意在_____省区域合作，授权为_____教育软件在_____省_____市/县的总代理(独家)，特订立本合同。

第二章合作经营的目的

合作经营的目的是：采用科学的经营管理方法推广“_____”教育软件，提高服务水平，使合作各方获得满意的经济效益。在合作所属区域内建立完善的_____教育软件销售及技术服务体系。由乙方负责所属区域内的_____教育软件的市场销售工作并协助甲方做好产品售后技术服务工作。

第三章双方权利及义务

- 1、甲方提供的产品具有合法版权，符合一般软件产品所应具有有的易操作、易使用、无瑕疵等特点。
- 2、乙方应尊重甲方的软件著作权，不得有对甲方软件进行解密、复制等行为。
- 3、甲方应向乙方提供必要的技术支持，对乙方的有关人员进行培训和技术指导。
- 4、在甲乙双方合作关系存续期间，乙方应就得到的与双方公司有关的信息予以保密，属于保密范畴的信息包括：产品结算价格、销售计划、客户清单、财务信息、技术信息、展会信息等，以上信息未经双方协商许可，乙方不得向第三方泄密。
- 5、代理商必须保证推广产品品牌的唯一性，即在同类教育软件类中只(代理□oem)推广_____教育软件。同时保证杜绝跨区域串货销售和恶意竞价等损害渠道体系正常健康秩序的行为。
- 6、签定合同起乙方需交_____元代理押金(做为货款)

第四章产品的供销

1、甲方为乙方提供_____教育系列软件，双方根据市场推广情况按如下表进行结算，其中结算价是按甲方的统一市场报价百分比。

订货量_____万元以上_____万元以下_____万元以下_____万元以上

结算价_____ % _____ % _____ % _____ %

2、乙方使用_____科技有限公司_____省办事处的名义从事一切有关销售_____教育软件的合法商业活动。乙方负责此软件在_____省范围内的推广工作，甲乙双方携手努力，树立“_____”的良好形象。甲方不在省范围内直接进行产品销售活动。

3、货款支付：在甲乙双方合作期限内，乙方保证验货后90天内一次性结清货款现款。

4、产品提供：在合同期内甲方确认接到乙方当次订单后，在3个工作日内提供相应的合格产品；同时，开具产品销售全额发票。

第五章产品

甲方在软件开发上，保证在资金、人力、物力上的投入，以确保甲方产品的技术领先优势，新产品上市后及时将新产品的相关资料提供给乙方。为了使产品符合用户特殊要求，甲方可按照乙方(或直接用户)要求对产品进行调整和修改，详细费用标准由双方协商。乙方应及时反馈用户对产品的意见和建议。请参见《软件再开发管理办法》。

第六章培训及技术支持

乙方应配备专人负责甲方产品的策划、销售和技术支持。甲

方负责前期对乙方人员的产品的技术性能、特点，为乙方提供详细的安装、使用及培训资料，保证乙方能独立使用和推广该产品。甲方在_____及当地定期举行高级培训班，对乙方的销售人员和技术人员进行营销技巧、技术维护等方面的培训。甲方在_____成立技术支持中心，负责为乙方提供技术咨询及技术服务。详细请参见《_____对外技术服务培训准则》。

第七章违约责任

- 1、用户在使用甲方提供的产品过程中出现因软件本身程序错误而造成的质量问题，甲方将积极配合乙方进行相应的改动，达到用户的使用要求。
- 2、乙方不按本约定期限、数额支付甲方应付货款，延付部分按每日2%计算违约金，直至结清为止。
- 3、甲乙双方中任何一方违反本协议规定之内容者，在接到利益受损一方发来的违约通知十日内仍未实行履约者，利益受损一方即可无条件终止本协议及合作关系。

第八章升级换代及维护

产品升级时，版本性升级时，甲方将免费提供升级服务；非版本性升级时，甲方将提供全套新产品，收回老产品，并收取产品的差价(或升级费)，具体操作见届时发布的升级办法。乙方有责任协助甲方对所售产品提供售后服务和技术支持，如遇到无法解决的问题，有义务和责任将甲方指定的技术支持中心或_____公司技术部联系方式向用户提供。直接用户的产品的维修及维护请参考《软件售后服务办法》。

第九章其它

- 1、协议自双方签字之日起，有效期为一年。

2、未尽事宜甲乙双方应积极协商解决。

3、本协议一式两份，由_____科技有限公司制定，甲乙双方各执一份，签章生效，具有同等法律效力。

甲方：_____科技有限公司

(盖章)

代表人签字：

_____年____月____日

乙方：_____科技有限公司_____省办事处

(盖章)

代表人签字：

_____年____月____日

教育软件代理协议书篇四

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等自愿、真诚合作、互惠互利、利益共享、风险共担的原则，山东蓝剑教育信息研究中心（以下简称甲方）与_____（以下简称乙方）经过友好协商，达成如下协议：

一、总则

- 1、甲方授权乙方为_____区域的甲方蓝剑教育系列软件的_____代理商。乙方的代理资格期限为一年，自_____年__月__日至_____年__月__日止（协议自签定之日起算）。
- 2、在本协议有效期内，乙方享受折的进货折扣向甲方进货。如价格体系有所调整，以新价格体系为准。
- 3、为了协助乙方的工作快速展开，乙方需首期向甲方进货价值万元人民币。在协议签定后七个工作日内汇入甲方指定的银行帐户。并在此基础上不断提高销售量，力保达到甲方要求的年度总销售额不少于__万元人民币。
- 4、乙方在授权期内有权以甲方的教育软件代理商的名义从事在甲方授权范围内的一切有关甲方产品销售的合法商业活动，树立甲方良好的品牌形象。
- 4、乙方须如实填写《蓝剑系列教育软件代理商注册登记表》，并向甲方提供本年度经工商部门年检过的乙方法人营业执照副本、税务登记证副本及法人代表、总经理身份证等证件的复印件。如有变更, 请随时提交书面变更说明及变更后的相关证件。
- 5、乙方有责任和义务保护其代理软件的著作权及其所使用商标的专用权，不得对软件及资源进行改变、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。
- 7、乙方将单方承担对其用户做出的任何与价格、数量、交货、技术规格、性能、适用性等超出甲方承诺范围的承诺，甲方不承担因乙方做出上述承诺而引起的相关责任。

二、销售政策及支持

1、乙方在授权期内订购甲方教育系列软件产品，乙方享有相应代理级别的代理价格和返点的支持。乙方对甲方的价格及销售政策有保密和维护的义务，不得违反甲方产品价格政策，否则甲方有权取消乙方的代理资格。

2、甲方根据乙方年度实际完成任务情况给予相应级别的返点奖励。

3、乙方参加投标或行业竞争项目而需要对甲方的产品报价时，若需要以低于甲方规定的最低出货价对外报价，需事先向甲方申请、备案，并填写《蓝剑系列教育软件特价申请表》，经甲方书面同意后方可对外报价。

找律师就上律师365

4、蓝剑系列教育软件价格制定、发布的解释权归甲方。甲方将对乙方在新价格发布之日起前30天内进货的产品实行100%库保；对前90天之内进货的产品实行70%的库保。第一次提货额的总金额数低于一万元，不享有库保支持。

5、对不同级别的代理商甲方给予不同比例的信誉额度支持。代理商需向甲方提供详细的客户需求资料，甲方审核确认后，按比例给予代理商信誉额度内的放货支持。

6、乙方应针对其所代理的指定软件市场，在本协议生效后一周内向甲方提交全面的市场营销方案、年度实施计划，并按月及时向甲方提交业务进展报告，以及客群关系、教育动态、竞争分析等信息，以便甲方能更好的支持市场工作。

律师365

7、甲方将不断地提供产品的升级和后续产品的研发。对产品

的升级，甲方提供全新产品，收回老产品。从发布升级信息之日起30天内为免费升级，超过30天办理需按补差价处理。

三、商务政策及管理

1、乙方向甲方订货时，需工整清楚地填写《蓝剑系列教育软件购销合同》经其法定代表人或其委托人签字、盖章后传真给甲方。经确认，双方代表签字盖章后正式生效。

2、甲方确认乙方全部货款到帐后按乙方规定的产品发货，并在三个工作日内，甲方将相应的发票寄出。

3、甲方承担乙方所进蓝剑系列教育软件的邮寄费用和保险费。乙方收到货物后，需在甲方提供的查收单上签字盖章后传真或邮寄给甲方商务部。

4、甲方以产品形式按乙方实际提货额（大于1万元）的2%作为乙方的市场宣传基金，用于乙方对甲方产品在当地的市场宣传和推广活动。

四、服务政策及支持

1、甲方设有客户服务专员，主要负责代理商的技术服务人员培训和技术咨询等服务。

2、甲方向乙方提供“蓝剑系列教育软件”前期的技术培训及技术支持。在甲方的书面通知下，乙方应自付费用到甲方指定的地点参加有关“蓝剑系列教育软”的技术培训；在乙方的要求和甲方认为必要的情况下，甲方有义务到乙方指定的地点给乙方提供技术支持和技术服务，其费用由乙方承担50%。

《教育软件代理协议书》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。

教育软件代理协议书篇五

一、乙方代理甲方的“_____软件”

代理期：_____年，代理地区：_____

二、甲方提供软件，乙方负责当地的销售，安装，培训，售后服务工作。甲方承诺提供的软件系统稳定，软件升级，数据准确，系统可以正常运行；属于软件本身问题，甲方有免费修改的义务。

三、甲方提供的_____软件，按以下作为全国统一报价：

_____软件(网络，单机联体)价格：_____元(不含税)

四、乙方首期必须购买10套_____软件，才能获得代理资格。代理价：按甲方全国统一报价的40 %计算，60 %归甲方所有，其它归乙方。

五、付款方式：甲方提供注册号前一天付清全部款项。

六、双方的`权利和责任：双方的其它经营活动与对方无关。乙方在销售甲方的软件时不能用欺骗或非法的方法来销售，如造成甲方声誉严重受到伤害，甲方有要求赔偿的权利。

七、乙方累计完成20个客户，双方可以补签合同：乙方可以有更优惠的代理价。

八、本合同一式二份，各执一份，签字生效。