

通用项目代理合作协议书

甲方单位：_____ 负责人/代理人：_____

办公电话：_____ 手机：_____

地址：_____

乙方：百校国际教育科技（北京）有限公司

地址：北京市朝阳区建国路88号soho现代城C座1804

电话：010-85890232 业务咨询：4006-585-525 /4006-585-515

传真：010-85894117 分管副总经理直线：010-66481000

经甲，乙双方平等，自愿，协商一致签订以下合作内容：

※甲方申请代理乙方的项目：_____（留学咨询/签证咨询/培训类项目/其他类项目），约定的分成模式分为2种：一.比例佣金形式：佣金比例_____%（新代理首年佣金比例不超过20%，否则必须报经副总以上级别签字才能有效）；二.或选择第二种差价形式：依照公司的代理报价单，收取客户全价费用，待服务完结后，直接返给代理商差价（该客户一旦享有代理商合作价，就不再享有公司的第一种返佣形似），

甲方佣金指定帐号：卡号_____ 开户行名：_____

户名：_____（帐号户名必须与协议一致，否则该协议无效）。

※甲方申请代理资格时，必须向乙方同时提供真实的个人身份证复印件，如是组织机构，还需提供有效的营业执照副本复印件。证件若后

期核实，不一致，将取消代理资格。

※甲方申请代理资格时，已阅读乙方的<代理商发展和管理规定>，并默认同意该规定之后，才能签定本协议。该附件在本协议附件一。

前言:

作为乙方项目代理的个人或组织机构，必须诚信，正直，遵守法律法规；任何违法犯罪的个人或组织，一经查实，立即终止代理合作；情节严重的，乙方将追究其法律责任。

✓各类项目代理时的注意事项:

1. 代理的某类项目若按照服务过程来承诺的，乙方只提供服务过程并不保证服务的最终结果，这类项目不存在退款承诺，服务完结立即返佣金给代理。
2. 代理的某类项目若按照服务结果（如必须通过签证，必须获得1-2所学校录取等等）来承诺的，乙方提供服务过程且要确保服务结果，服务结果未兑现承诺的，乙方按照规定给予部分退款。服务完结并有结果后，才能返佣金给代理。
3. 代理商与客人的承诺，属于代理个人行为， 发生纠纷与我公司无关；代理介绍的客户，应该与我公司单独缔结服务协议，来确保客户的个人利益和权利。

一，乙方的权利和义务:

- 1, 有义务对甲方提供项目的介绍, 说明书, 手册以及注意事项等;
- 2, 有义务告知甲方的客户办理指定业务需要的文件以及注意事项;
- 3, 有义务配合甲方在当地从事项目的推广和宣传工作;

- 4, 有义务协助甲方积极与其客户进行沟通, 以便流畅完成服务;
- 5, 有义务在甲方客户服务完结后且无纠纷情况下, 24小时内返给甲方指定佣金。
- 6, 有权要求甲方遵守代理规定和公司其他相关规定从事业务开展;
- 7, 有权对违反公司规定的代理, 终止其代理资格;
- 8, 有权对损坏公司名誉和利益的代理, 追究法律责任;
- 9, 有权对代理与其客户的纠纷, 询问和给出指导意见;
- 10, 有权对应退给客户的款项, 追缴代理之前的佣金所得;

二, 甲方的权利和义务:

- 1、有义务积极推广和宣传乙方的项目;
- 2、有义务及时向乙方说明客户的情况, 并帮助客户准备所需手续;
- 3、有义务维护乙方品牌形象和应得利益, 积极遵守乙方的各项规定;
- 4、有义务协助乙方完成对其客户的服务, 如有尾款的, 即使追缴;
- 5、有义务在必须退款的情况下, 及时退还佣金所得给其客户;
- 6、有权要求乙方提供项目相应资料和信息;
- 7、有权查询自己的客户服务进度和相关情况;
- 8、有权在客户服务完结且无纠纷后, 及时获得佣金;
- 9、有权向乙方投诉服务员工的不妥, 要求更换服务人员;
- 10、有权在合同期内向乙方提出终止合同申请, 合同期满后有权优先续签合作。

三, 双方如何开展合作:

- 1, 甲乙双方缔结协议 → 2, 甲方从事招生和推广 → 3, 有客户介绍给乙

方→4, 乙方与客户售前咨询→5, 乙方与客户缔结服务协议→6, 乙方为客户提供服务→7, 服务完结且客户无纠纷→8, 乙方24小时内返佣金给甲方。

四、双方报价与分成:

乙方的报价依据公司市场推广的规定, 以及客户背景情况, 在执行价格基础上小幅度波动报价;

甲方的报价, 应该遵循乙方的规定, 或参照乙方的报价体系; 如甲方不懂价格报价, 可以让乙方销售时来定报价。

我们强烈提醒: 不建议甲方报价的范围超过同业以及乙方的参考价格体系, 以免造成客户未来的纠纷。

五、本协议的自签订日期起一年内有效。

六、附件与本协议具备相同效力。

七、本协议附有《代理商发展管理规定》。

甲方签字: _____

乙方代表签字: _____

签约时间: 年 月 日

签约时间: 年 月 日

部门经理审核签字: _____

审核时间: 年 月 日

附件一 2012-2013年 代理商发展管理规定

1, 销售人员的近亲，情侣，夫妻等不允许申请和充当公司代理；一经发现取消代理资格，开除该销售人员，追缴其违规所得；

（销售人员可以发动亲朋好友为自己介绍客户，按公司零售价计提业绩后，个人再去打点）

2, 代理商的协议，由行政副总经理或市场总监以及部门经理确认，领合同前，主管人必须对代理的情况进行核实后，符合公司规定的才能下发代理协议书。

3, 公司内部所有雇员，不得相互之间做代理，一经发现，以违反走私规定处理，开除双方。并追缴一切经济损失。被开除或离职的销售，其所有客人和代理资源立即截断，归属公司所有。

4, 代理商所介绍和送的客人，如果与代理商存在直接血缘关系或近亲（如父子，母子，夫妻关系），该客人按直客处理，不计入代理商的客人范围。

5, 任何咨询顾问，不得虚设代理（如找朋友，同学等假装代理，获得非法收入），一经查出，以违反走私规定处理，开除，并追缴一切经济损失。

6, 咨询顾问，应该遵循诚实，信用，客人背景调查清晰等基本工作原则；咨询顾问不得在销售过程，获得除奖金，底薪，提成以外的任何隐性收入，否则将以违反公司六大规定中的“禁偷盗”处理，一经发现，不管涉及金额大小，一律开除，扣除当月所有收入和奖金。

7, 公司有权采取一切手段，包括监控网络，电话，洽谈室录音等方

式，获得销售行为的反馈。公司管理层也有权采用钓鱼的方式，来测试销售的行为。

8，违反公司规定的行为，如果公司事后发现，有权依据公司相关规定，对当时的责任人和参与人员进行事后追缴和事后的处罚。

9，代理商，如果将符合我公司要求的客人送给其他机构，一经发现，取消代理资格，截断其所有已经成功服务的客人，同时取消对其的任何利益保护。

10，代理商分为新/老代理；所谓新代理，是第一次合作的，享受新代理底价；老代理是已经至少成功输送过一个以上客人的，享受老代理价格。新老代理都必须符合代理商发展规定，否则将被取消代理资格。

所有离职，被开除，或被考核掉的雇员；其所有已成交客人与代理，都将直接归属公司管理；由市场总监，分管副总经理或总经理分配或不分配；不再计提服务尾款或其他任何款项给离开的雇员。

该规定同时作为附件，附在《代理商协议书》内。

百校国际教育科技（北京）有限公司

2012-5-30