

## 合作战略伙伴范文 第一篇

### 战略合作伙伴协议书范本

甲方：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_ 法定代表人：\_\_\_\_\_ 电  
话：\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_ 负责人：\_\_\_\_\_

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。

#### 第一条 双方基本状况

##### (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，设计与带给具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。

(四) 双方透过资源共享、优势互补与业务创新，共同为客户带给更优质、更全面的金融服务，推动双方业务实现跨越式发展

(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。

### 第三条合作资料、方式

#### (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、人才培养等各个方面加强合作与交流。

### 第四条合作机制

(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。

### 第五条附则

(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，不得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)

法定代表人或授权代表(签字)：\_\_\_\_\_

## 合作战略伙伴范文 第二篇

甲 方：

地 址：

电 话：

传 真：

乙 方：

地 址：

电 话：

## 一、合作背景

乙方：NIIT (National Institute of Information Technology) 是印度国家信息技术学院的简称，1981 年成立于印度首都新德里，目前已经成为全球最具影响力的 IT 教育机构之一，作为 NIIT 在上海直接投资设立的独资培训机构，具有近十多年软件人才培养经验，严格的教学管理体系和成熟的市场运作经验。

在多年的教学培训过程中为行业内的企业合作伙伴输送了大批的软件开发人才，针对各合作企业日益增加的项目及各企业技术人才需求特点，大大减少企业招聘成本，降低企业新员工的内部培训成本，为合作企业代为培养具有各企业应用特色的软件技术人才。

经双方共同协商达成如下合作计划：

## 二、合作方式：

学员推荐：

- 1、乙方成为甲方的人才提供基地，乙方将按合作协议要求免费为甲方推荐经乙方课程培训的优秀学员，经甲方面试后决定录用人选并与其签订正式的劳动合同。
- 2、乙方在获得甲方提供的《招聘需求表》后 3 天内，将组织合适候选人简历发送甲方，甲方积极并尽快安排面试，通过面试后务必在同等条件下优先录取乙方所荐候选人。
- 3、甲方需配合乙方的工作，提供录用学员的三方协议、劳动合同、毕业证、身份证等复印件给乙方。

## 三、合作期限

本协议合作期限为自文首所载协议签订日期后的两年。若本协议期限届满，双方未提出终止协议，本协议自动延续壹年。

#### 四、其他

- a) 本协议适用于无锡、苏州、常州三家 NIIT 直营中心！
- b) 本协议的任何修改须经双方正式授权代表签署书面协议。本协议未尽事宜，合作双方可另行协商签订补充协议，与本协议具有同等法律效力。
- c) 本协议一式两份，甲乙双方各执一份，自双方加盖公章后生效。

甲方：

乙方：

授权代表：

授权代表：

日期：

日期：

#### 合作战略伙伴范文 第三篇

甲方：

乙方：

随着装饰行的日益庞大，市场竞争越来越大也越来越混乱，为了加强室内装饰装饰建材家居产品产业链的品牌建设，规范市场竞争秩序净化市场竞争环境，引导相关产进入个争创品牌的循环经济时代

装饰企建材企进行互动合作，确立双方的战略合作联盟关系，以次升到定的品牌战略高度，遵循科学发展的方向，加快品牌战略的发展双方以平等互利优势互补服务社会谋求共赢为宗旨，以自愿参灵活合作断拓展日益深化为方式来建立稳定持久的双边多边合作机制，依法经营，以质取胜，诚实守信，相互依存，以人为本，共同实现品牌战略的新飞跃

为了实现以目标，双方经过充分酝酿和协商，达成如协议：

合作期限为年，

自 XX 年 XX 月 XX 日起至 XX 年 XX 月 XX 日止

## 二合作方式:

甲乙双方签署战略合作协议，建立战略合作关系；

## 合作场地及相关 guǎn lǐ 费用:

1 甲方向乙方有偿提供合作场地，场地建筑面积平方，月租金元/平方，按季度支付，支付元

2 乙方第年须向甲方缴纳每季度产值的%作为 guǎn lǐ 费，第二年缴纳每季度产值的%作为 guǎn lǐ 费，第年以后递减至每季度产值的%作为 guǎn lǐ 费

3 甲方对向乙方供应的所有材料价格必须是最低价格，如需调整价格必须在调整前以书面形式通知乙方，同时将该材料的最新价格提供给乙方

## 四结算方式:

1 乙方收取客户的工程款项可采用市场统的收款方式及收款凭证，乙方独立结算

2 乙方在甲方采购的材料，结算每季度结算次

## 五甲方权利义务:

### 1 权利:

(1)对于乙方攻击贬低甲方，损坏甲方品牌形象的行为，甲方有权要求乙方做出合理解释，情形严重的，终止合作协议;造成甲方损失的，甲方有权追究乙方的法律责任

(2)如因乙方在合作有效期内对甲方市场 guǎn lǐ 以及相关合作事宜的机密文件发生泄漏以致给甲方造成损失，甲方有权追究乙方的法律责任

### 2 义务:

(1)甲方在市场内外进行广告推广等相关活动时，应无偿力推乙方，并在各层显要位置放置乙方广告及引示牌如：甲方进驻小区设点布广告位展会活动等推广活动时，乙方可以无偿随从;甲方在市场建筑外立面显着方位的某块广告牌应无偿提供给乙方做品牌推广，以次宣传商场从建材到装修的综合性;甲方在市场中厅部位无偿给乙方放置客户消费引导台和引导人员，以便更好的为客户服务，增加市场服务的人性化

(2)甲方应向乙方提供舒适的办公环境，影响乙方的正常办公

(3)甲方在乙方周边进行装修过程中，应遵守双方约定的要求，并遵守得妨碍乙方办公的要求

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/938033123006006052>