

## 2011年代理商发展规定

- 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。

所有违反公司六大戒律而被开除的员工, 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该人。

未违反公司六大戒律而离职, 以及被考核掉的雇员, 其客人后期提成, 依然发放。该规定同时作为附件, 附在《代理商协议书》内。