

به نام خدا

توافق نامه نمایندگی فروش

این توافق نامه نمایندگی فروش ("توافق نامه")

ما بین: [نام شرکت شما] ("شرکت")، شرکتی که بر اساس قوانین [کشور] تأسیس شده و به فعالیت خود ادامه می دهد و دفتر مرکزی آن در آدرس زیر واقع است:

[نشانی کامل شما]

و: [نام شرکت] ("نماینده فروش")، شرکتی که بر اساس قوانین [کشور] تأسیس شده و به فعالیت خود ادامه می دهد و دفتر مرکزی آن در آدرس زیر واقع است:

[نشانی کامل]

منعقد شد و از تاریخ [تاریخ] قابل اجراست.

نظر به اینکه شرکت تمایل دارد از خدمات نمایندگی فروش در منطقه به عنوان نماینده فروش مستقل استفاده نماید و نماینده فروش در نظر دارد تا خدماتش را تحت ضوابط و شرایط موجود در این توافق نامه و در سمت نماینده فروش مستقل به شرکت ارائه نماید.

اکنون این توافق نامه تأیید می کند که در ازای مقدمات و مراتب پیش گفته و تعهدات و توافقات دوجانبه ی موجود، طرفین از قرار ذیل توافق کرده اند:

۱. مدت توافق نامه

این توافق نامه می بایست بلافاصله پس از تاریخ امضای آن اجرایی شود (تاریخ ذکر شده در ابتدای سند) و باید برای مدت [تعداد] سال کامل از تاریخ مزبور دارای اعتبار و قابلیت اجرایی باشد؛ مگر این که به دلیل وقوع یکی از شرایط ذکر شده در این توافق نامه زودتر از موعد انقضاء گردد. به علاوه، مشروط به اینکه نماینده فروش کلیه ی ضوابط و شرایط این توافق نامه را اجرا کرده باشد و طرفین با ضوابط و شرایط تمدید توافق نامه موافقت نمایند، می بایست این توافق نامه از سال اولیه ی آن و پس از آن برای دوره هایی یک ساله ادامه یابد.

۲. فروش محصولات

- ۲.۱. نماینده فروش به عنوان نماینده انحصاری فروش شرکت در مناطق ذیل فعالیت خواهد کرد:
- ۲.۲. نماینده فروش می پذیرد که محصولات مورد نظر را بفروشد و در صورت صلاحدید شرکت فروش محصولات مزبور را با قیمتی یکسان و ضوابط و شرایطی که شرکت تعیین و تأیید می کند افزایش دهد. بدون محدود کردن کلیت موارد فوق الذکر، مسئولیت فروش محصولات شرکت که از قرار ذیل می باشند به عهده ی نماینده فروش خواهد بود:
- بدون تحمیل هرگونه مسئولیت یا تعهدی به نماینده فروش، شرکت می تواند در هر زمانی و هر از چند گاهی مشخصات یا ویژگی محصولات را اصلاح نماید یا فروش هر یک از محصولات را متوقف کند.
- ۲.۳. نماینده فروش موظف است کل وقت و توجه خود را متوجه فروش محصولات شرکت سازد و باید مرتباً با تمامی مشتریان و مشتریان جدید و بالقوه ی موجود در منطقه جهت جذب سفارشات برای محصولات شرکت تماس بگیرد. همچنین موظف است در تمامی اوقات و با حسن نیت جهت افزایش بهره ی شرکت در فروش محصولات مزبور نهایت تلاش خود را بکار گیرد.
- ۲.۴. تمامی سفارشات دریافت شده توسط نماینده فروش از جانب مشتریان بایستی طبق روالی عادی به شرکت در دفتر اصلی آن منتقل شود و شرکت یا مشتریان هیچ تعهد یا الزامی نسبت به سفارشات که مورد پذیرش شرکت قرار نگرفته است و توسط شعبه تعیین اعتبارات شرکت تأیید نشده است ندارند. نماینده فروش هیچ اختیاری برای قبول سفارشات دریافتی ندارد.
- ۲.۵. نماینده فروش متعهد می شود که کلیه ی سیاست های فروش و خط مشی های عملیاتی شرکت که هر از چند وقت تعیین می شوند را اجرا نماید؛ البته تا زمانی که با مقررات دولتی و قانون [قانون کشور شما] در تناقض نباشند.

۳. کارمزد

- ۳.۱. شرکت می پذیرد که کارمزدی [عدد] درصدی را برای تمامی سفارشات که از مناطق تحت کنترل دریافت می کند به نماینده فروش بپردازد؛ خواه این سفارشات مستقیماً از دفتر تجاری نماینده فروش دریافت شود یا از طریق فروشنده های نماینده فروش که در منطقه فعالیت می کنند یا بصورت تلفنی یا پستی از طرف خریداران موجود در منطقه. کارمزدها بر اساس مبالغ خالص فاکتورهایی محاسبه می شود که شرکت در قبال سفارشات محصولات از خریداران واقع در منطقه دریافت کرده است. در راستای اهداف این توافق نامه، "مبالغ خالص فاکتورها" به معنی مبالغ ناخالص فاکتور سفارشات منهای کسورات مربوط به مالیات فروش، هزینه بیمه، هزینه حمل و دیگر مخارج حمل و نقل و هرگونه تخفیف یا مزایایی که به مشتریان ارائه می شود، می باشد.

۳.۲. کلیه ی کارمزدهایی که برای نماینده فروش مقرر شده است، بایستی حداکثر تا روز سی ام (۳۰) ماه متعاقب تاریخ حمل محصولات شرکت پرداخت شود.

۳.۳. بدون توجه به موارد متناقض موجود در توافق نامه، نماینده فروش مستحق دریافت کارمزد برای محصولات زیر نمی باشد:

الف. محصولاتی که به شرکت بازگردانده شده اند؛

ب. محصولاتی که حساب قابل دریافت آن ها به عنوان طلب غیر قابل وصول، به دلیل عدم توانایی پرداخت بدهی یا ورشکستگی خریدار، انحلال شرکت و یا فعالیت تجاری خریدار، واگذاری کلی مزایا و بهره ی طلبکاران از جانب خریدار و یا هر موقعیت مشابهی که به نظر شرکت حساب قابل دریافت مورد نظر غیر قابل وصول باشد، توسط شعبه تعیین اعتبارات شرکت حذف شده است؛ یا

پ. محصولاتی که هزینه ی آن ها ظرف [تعداد] روز پس از تاریخ صدور فاکتور توسط شرکت دریافت نشده باشد؛ حتی اگر هزینه ی مزبور پس از صد و [تعداد] روز دریافت شود.

۳.۴. کارمزدهایی که در ارتباط با محصولات شرکت به نماینده فروش پرداخت شده است اما طبق بند ۳.۱ (الف، ب، پ) این مبالغ نمی بایست به نماینده فروش پرداخت می شدند، بایستی از کارمزدهای آتی قابل پرداخت به نماینده فروش کسر شوند.

۳.۵. کارمزدهایی که در این توافق نامه در نظر گرفته شده اند، بایستی تنها مبلغ پرداختی به نماینده فروش بابت خدمات ایشان باشد و ایشان هیچگونه حقی جهت دریافت هزینه متقبل شده در خصوص اجرای مسئولیتهایش ندارد.

۳.۶. نماینده فروش تعهد می کند در مواقعی که خریداران در پرداخت بدهی خود کوتاهی می کنند با شرکت نهایت همکاری را داشته باشد.

۴. پیمانکار مستقل

نماینده فروش نباید در هیچ زمانی نمایندگی خود را آنچنان مطرح یا وانمود کند که اختیار آشکار برای قبول بدهی یا مسئولیت برای شرکت یا از طرف شرکت دارد. همچنین نماینده فروش نباید در هیچ زمانی بدون کسب مجوز مکتوب و صریح از شرکت، چنین بدهکاری یا مسئولیتی برای شرکت یا از طرف شرکت را قبول کند. نماینده فروش تأیید می کند که این توافق نامه نباید به عنوان توافق نامه استخدام تعبیر شود و اینکه نماینده فروش نباید اقدامی انجام دهد که باعث ایجاد عاملیت، تجارت مشترک یا شراکت شود. همچنین شرکت به هیچ عنوان متعهد و مقید به توافقات، اظهارات و ضمانت های انجام پذیرفته از طرف نماینده

فروش نخواهد بود. نماینده فروش نباید به نام یا با اعتبار شرکت حساب بانکی ایجاد کند، هرگونه خرید انجام دهد، تقاضای وام کند یا هرگونه تعهدی را بپذیرد. این توافق نامه صرفاً رابطه ای تجاری میان پیمانکارانی مستقل است که هیچ یک از طرفین نمی توانند خارج از چارچوب این توافق نامه دیگری را متعهد یا ملزم نمایند.

۵. عدم رقابت

نماینده فروش نباید به هر نحو ممکن، محصولی یکسان، مشابه یا قابل رقابت با محصولات بیان شده در بند [شماره] این توافق نامه را ارائه کند. نماینده فروش موظف است قبل از اقدام به توسعه، توزیع و فروش محصولات دیگر، در مورد هر تعهدی که ناظر بر ارائه و قبول نمایندگی محصولات دیگر است با شرکت مذاکره کند. هرگونه عدم دریافت موافقت مکتوب شرکت در این رابطه بصورت خودکار نقض مفاد این توافق نامه تلقی می شود و شرکت می تواند سریعاً و بدون اطلاعیه ی اضافی این توافق نامه را فسخ کند.

۶. فسخ توافق نامه

۶.۱. هر یک از طرفین می توانند در طی مدت اصلی یا مدت تمدیدی، بدون هیچ دلیلی و با ارسال اطلاعیه ای مکتوب به طرف مقابل از [تعداد] روز قبل قصد خود برای فسخ توافق نامه را اعلام کنند و این توافق نامه به صورت خودکار در پایان این مدت [تعداد] روزه فسخ می شود.

۶.۲. هرگونه تجهیزات، کاتالوگ، سند یا اطلاعات دیگری که در هر زمانی شرکت در اختیار نماینده فروش قرار داده است، می بایست در همه اوقات جزء اموال شرکت محسوب شود که نماینده فروش نیز به عنوان امانت گیر (امین) شناخته می شود. به محض فسخ این توافق نامه، کلیه ی این قبیل اموال بایستی با هزینه ی نماینده فروش به شرکت بازگردانده شود و قصور نماینده فروش در انجام این عمل به شرکت این حق را می دهد که ارزش اموال فوق را از مبلغ کارمزد نماینده فروش کسر نماید.

۶.۳. کلیه ی کارمزدهای سفارشات خریداران حاضر در منطقه ی تحت نظر و فعالیت نماینده فروش که قبل از فسخ توافق نامه مورد پذیرش شرکت واقع شده اند، به آن پرداخت خواهد شد؛ قطع نظر از اینکه این سفارشات قبل یا پس از فسخ توافق نامه ارسال شوند.

۷. قابلیت واگذاری به غیر

نماینده فروش هیچگونه حقی مبنی بر واگذاری و انتقال این توافق نامه یا هرگونه بهره ی ذریبط آن را بدون موافقت مکتوب شرکت ندارد.

۸. تضمین جبران خسارت

شرکت موظف است نماینده فروش را از هر گونه مطالبه، تقاضا، بدهکاری، خسارت، مخارج، صدمه و هزینه‌ی متعاقب، بانضمام مطالبات بخاطر فوت غیر قانونی، آسیب‌های شخصی یا خسارت به اموال که ناشی از اقدامات حقوقی مربوط به مسئولیت و تعهدات در قبال اموال یا تولید محصول معیوب و ناقص است مصون بدارد و در صورت وقوع جبران خسارت کند.

۹. علائم تجاری

نماینده فروش تعهد می‌کند که بصورت کاملاً آشکار و نمایان علائم و مشخصه‌های شرکت از قبیل علائم تجاری و نام تجاری را در هر یک از مکان‌های فروش خود نمایش دهد که این مهم از ضروریات بازاریابی صحیح محصولات شرکت است؛ البته مشروط به شرایط و ضوابط ذیل جهت این نوع کاربری:

الف. نماینده فروش تعهد می‌کند که از علائم تجاری و نام تجاری شرکت یا هرگونه تقلید یا بخشی از آن‌ها، نام یا علامت تجاری مشابه و اشتباه بر انگیز بعنوان نام تجاری یا تمام یا قسمتی از نام اقتصادی، بازرگانی یا صنفی استفاده نکند. نماینده فروش تعهد می‌کند که به هیچ نحوی علائم تجاری شرکت را مورد استفاده قرار ندهد یا تبلیغ نکند، مگر اینکه صریحاً محصولات شرکت را تعیین و مشخص کند یا خود را به عنوان نماینده مجاز فروش محصولات مزبور شرکت معرفی کند. همچنین نماینده فروش تعهد می‌کند که علائم تجاری یا نام تجاری شرکت را جهت انجام معامله، توسعه یا توزیع هر محصولی به جز محصولات شرکت مورد استفاده قرار ندهد. نماینده فروش تعهد می‌کند که به منظور توسعه، فروش یا توزیع هر محصولی به جز محصولات شرکت از سرقفلی علائم تجاری یا نام تجاری شرکت استفاده نکند.

ب. در صورتیکه نماینده فروش به هر نحوی از علائم تجاری، نام تجاری یا علائم ساخت شرکت استفاده کند، شرکت در قبال هرگونه آسیب یا صدمه‌ی وارد آمده به هر شخص یا اموالی (به هر علت و نحوی که باشد) هیچگونه مسئولیت یا تعهدی نسبت به هر شخص، کارخانه یا شرکتی نخواهد داشت؛ حتی اگر این اتفاق در محدوده مکان فعالیت تجاری نماینده فروش روی دهد. از این رو نماینده فروش می‌پذیرد که شرکت را در مقابل هرگونه صدمه شخصی، فوت یا خسارت مادی ناشی از اقدامات نماینده فروش، کارگزاران، خدمتکاران، کارمندان، مدعوین و دارندگان مجوز از طرف آن بانضمام هزینه‌ی وکیل و مخارج دعوای قضایی دیگری که شرکت متحمل شده است، مصون نگه دارد و بایستی در صورت وقوع چنین مواردی شرکت مورد حمایت و دفاع قرار بگیرد. در همین ارتباط، نماینده فروش موظف است با هزینه‌ی خود شرکت را در قبال مسئولیت‌های فوق‌الذکر و با مبالغی مکفی بیمه مسئولیت نماید.

پ. در صورت فسخ توافق نامه به هر دلیلی، نماینده فروش متعهد می‌شود که دیگر از علائم مزبور استفاده نکند و سریعاً استفاده از این علائم را متوقف نماید (در صورت نیاز با برداشتن و برطرف کردن آن‌ها). نماینده فروش موظف است سریعاً از معرفی و تبلیغ خود بعنوان نماینده فروش محصولات شرکت اجتناب کند و نباید علائم تجاری و نام تجاری یا علامت یا نام تقلیدی یا بخشی از آن‌ها را با محصولات یا خدمات دیگر مرتبط بسازد. همچنین، با توجه به این توافق نامه، نماینده فروش تصدیق کرده و می‌پذیرد که به محض پرداخت مبلغ کل [مقدار]، آن بخشی از علائم که دربردارنده‌ی علائم تجاری شرکت هستند به طور فسخ ناپذیری منقول در نظر گرفته شده‌اند، نیز به شرکت واگذار شده و

شرکت مالک انحصاری علائم فوق خواهد بود و شرکت می تواند با اختیار و صلاحدید خود و در هر زمانی که مایل باشد اجزای مزبور علائم را بردارد.

ت. نماینده فروش متعهد می شود که طبق استاندارد های کیفیت، علامت گذاری و نظارت هایی که هر از چند وقت توسط شرکت تعیین و اعمال می شوند، از علائم تجاری شرکت استفاده کند. نماینده فروش صریحاً تصدیق می کند که هماهنگی با استانداردها، علامت گذاری ها و نظارت ها شروطی ضروری برای تداوم این توافق نامه هستند و هرگونه قصور در اعمال آن ها بصورت خودکار به شرکت اختیار می دهد که این توافق نامه را فسخ نماید.

ث. نماینده فروش تصدیق می کند که شرکت و شرکت واقع در کشور [نام کشور] مالک انحصاری کلیه ی حقوق، عناوین، و بهره های مربوط به علائم تجاری شرکت و سرقفلی همراه آن هستند. همچنین نماینده فروش می پذیرد که طی مدت توافق نامه و پس از آن علائم تجاری شرکت و سرقفلی مربوطه بایستی در اختیار هر دو شرکت باقی بماند و اینکه طی مدت توافق نامه و پس از آن اعتبار علائم تجاری شرکت، ثبت آن ها یا سرقفلی مربوطه یا مالکیت کامل و انحصاری علائم تجاری مزبور برای هر دو شرکت، ثبت و سرقفلی آن ها را مورد اعتراض یا تردید قرار ندهد و علاوه بر این نماینده فروش تأیید می کند که طبق این توافق نامه نماینده فروش صرفاً از طرف دو شرکت فوق الذکر از آن ها استفاده می کند.

ج. نماینده فروش تصدیق می کند که در راستای اهداف این توافق نامه شرکت عامل و نماینده ی انحصاری هر دو شرکت است و کاملاً دارای صلاحیت عقد این توافق نامه می باشد و از همین رو نماینده فروش تعهد می کند که به هیچ عنوان و در هیچ زمانی وضعیت قانونی شرکت را مورد تردید یا اعتراض قرار ندهد.

۱۰. اعراض از توافق نامه

نباید اینگونه در نظر گرفته شود که شرکت از ضوابط، شرایط یا مفاد این توافق نامه چشم پوشی کرده است، مگر اینکه این ادعا مکتوب باشد و وجود این قبیل چشم پوشی از مفاد توافق نامه نباید منجر به چشم پوشی موارد مشابه شود یا منجر به عمل دیگری شود که ممکن است نقض این توافق نامه را در پی داشته باشد.

۱۱. تفسیر توافق نامه

این توافق نامه باید مطابق قانون [قانون کشور شما] اجرا، تفسیر و استنباط شود.

۱۲. جامعیت توافق نامه

این توافق نامه توافقی کلی و جامع را فیما بین طرفین ایجاد می کند و جایگزین تمامی توافقات، قول و قرارها، تعهدات، اظهارات یا ضمانت های قبلی که با موضوع این توافق نامه مرتبط بوده است می شود.

۱۳. تفکیک پذیری

در صورتیکه هر یک از شروط یا مفاد این توافق نامه توسط دادگاه ذی صلاح غیر قابل اجرا تشخیص داده شود، ماده فوق بایستی به حداکثر زمان، محدوده یا حوزه ای که [قانون کشور شما] مجاز می شمارد تنزل یابد؛ اما اگر ماده یا شرط مزبور موکول به این محدودیت نشود می بایست از این توافق نامه حذف گردد و نباید بر مفاد و شروط دیگر این توافق نامه خدشه ای وارد کند و مفاد دیگر توافق نامه باید دارای قابلیت اجرایی و تأثیر کامل باشند.

۱۴. تأیید مفاد توافق نامه

نماینده فروش تأیید و تصدیق می کند که فرصتی کافی جهت بررسی هر یک از مفاد موجود در این توافق نامه در اختیار داشته است و فرصت داشته است تا در مورد هر یک از مفاد توافق نامه نظر قضایی را جویا شود و بدینوسیله تأیید می کند که کلیه ی مفاد این توافق نامه منطقی و معتبر هستند و بدینوسیله نماینده فروش از تمامی دفاعیه ها در مقابل اجرای کامل و اکید مفاد فوق الذکر توسط شرکت صرفنظر می کند. جهت تأیید موارد فوق، طرفین این توافق نامه را در مکان [مکان اجرا] و در تاریخ ذکر شده در ابتدای توافق نامه تنظیم کرده و به اجرا در می آورند.

شرکت

نماینده فروش

امضاء نماینده مجاز و دارای حق امضاء

امضاء نماینده مجاز و دارای حق امضاء

نام و نام خانوادگی، سمت سازمانی

نام و نام خانوادگی، سمت سازمانی