ДИЛЕРСКИЕ УСЛОВИЯ  
  
Настоящее положение определяет условия отбора в дилеры и порядок взаимоотношений с компанией Транском .

Дилером может быть индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, любой формы собственности, отвечающее требованиям настоящего Положения.

I. Общие положения

Целью создания дилерской сети является создание центров продаж в регионах, проведение единой политики ценообразования, удовлетворение требований потребителей к качеству продукции.

II. Порядок оформления дилерских отношений.   
  
2.1. Процедура присвоения статуса производится на основании устного или письменного заявления организации - претендента, с приложением следующих документов:

- Анкета дилера,, карточка предприятия,

- копии учредительных документов,

2.2. Предоставленные документы рассматриваются руководством компании Транском в течение 5 дней, и принимается решение:

- о присвоении статуса дилера,

- об отказе работать с заявителем.

В последнем случае, заявителю направляется письменный ответ с объяснением причины отказа, предоставленные документы возвращаются.

С заявителем, прошедшим отбор:

- заключается Дилерский договор и выдается Свидетельство дилера,

2.3. При отборе дилеров учитываются следующие факторы:

- компания должна работать в сфере торговли электротехнической продукцией не менее 3-х лет.

- иметь оборудованный офис.

- наличие специалистов, консультантов с опытом торговли осветительной продукцией.

- наличие выставочного стенда для демонстрации продукции Транском

**- наличие минимального объема образцов** (приобретаются Дилером по Дилерской цене)

III. Привилегии дилера и порядок определения регионов, потребителей и принципы работы с ними.

3.1. «Транском» предоставляет дилерам следующие привилегии:  
- закрепление определенного региона за дилером  
- приоритетное право работы с региональными клиентами  
- закрепление статуса дилера официальным Свидетельством дилера  
- техническая поддержка и консультации по продукции  
- рекламная и информационная поддержка

IV. Обязанности дилера.

4.1. Включить в прайс продукцию "Транском"

4.2 Разместить на сайте компании продукцию "Транском"

4.3. Осуществлять приобретение продукции в согласованных объемах.

4.4. Участвовать в разработке и реализации региональных программ и проектов.

4.5. Сообщать о планах работы на месяц

4.6. Соблюдать авторские права на продукцию.

4.7. Строго соблюдать единую политику ценообразования Транском .

V. Прекращение отношений с дилером.

5.1. Соглашение может быть расторгнуто в случаях если дилер:

- не приступил к выполнению Соглашения;

5.2. В случае расторжения Соглашения досрочно, дилер обязан вернуть Свидетельство дилера в пятидневный срок с момента лишения статуса. В противном случае дается сообщение на Webсайт об исключении фирмы из дилерской сети за нарушение условий Соглашения и недействительности выданного Свидетельства, с указанием конкретной даты и причин.