**اتفاقية عمولات عمليات البيع**

| اسم مندوب المبيعات  وعنوانه [أدخل العنوان] | **BAGDAD INVEST**  [أدخل العنوان] |
| --- | --- |

**اتفاقية العقد**

**التاريخ: 00\00\0000**

تم عقد وإبرام اتفاقية العمولة هذه ("الاتفاقية") اعتبارًا من [التاريخ] ("تاريخ السريان")، من قبل وبين شركة BAGDAD INVEST، وهي شركة مُنظمة ومؤسسة بموجب قوانين [أدخل تاريخ] ("الولاية القضائية")، ويقع مقر عملها الرئيسي في [أدخل العنوان] ("الشركة")، و [أدخل اسم مندوب المبيعات]، وهو متعاقد مستقل، عنوانه [أدخل العنوان] ("مندوب المبيعات").

وحيث إن الشركة تعمل في مجال شراء الأراضي وبيعها للمستثمرين على مستوى العالم؛

وحيث أن الشركة ترغب في تعيين مندوب المبيعات بوصفه متعاقداً حراً لبيع وترويج الأراضي للمستثمرين المحتملين، ويرغب مندوب المبيعات في قبول هذا التعيين، وفقاً للشروط والأحكام المنصوص عليها في هذه الاتفاقية.

وبناءً على ذلك، وبالنظر إلى التعهدات المتبادلة الواردة في هذه الوثيقة، ومقابل اعتبارات أخرى وجيهة وذات قيمة، والتي يتم الإقرار بقبولها وكفايتها بموجب هذه الوثيقة، يتفق الطرفان على ما يلي

# 1. نظام العمولة:

(أ) يتفق الطرفان على أن هامش الربح، الذي يُعرّف بأنه الفرق بين سعر شراء الأرض وسعر البيع للعميل، يجب أن يكون مقسوماً بالتساوي بين الشركة ومندوب المبيعات.

(ب) يتم تعديل نظام العمولة بناءً على مدى مساهمة الشركة في عملية البيع، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر جدولة الزيارات والجولات والتعامل مع الخدمات اللوجستية. سيحدد الملحق التفصيلي هذه التعديلات.

# 2. جدولة السداد:

(أ) تُدفع العمولة لمندوب المبيعات عند استلام الشركة للمبلغ المدفوع من الزبون. تحدد طريقة الدفع ( المبلغ الإجمالي أو الدفع على مراحل) التي يختارها الزبون جدول مواعيد دفع العمولة.

(ب) في الحالات التي يختار فيها العميل الدفع بالتقسيط ويفضل مندوب المبيعات عمولة مقدماً، يتم احتساب العمولة على أساس قيمة سعر البيع دون تقسيط او مراحل، وفقاً للشروط المتفق عليها في ملحق هذه الاتفاقية.

# 3. صفة المتعاقد المُستقل:

يعتبر مندوب المبيعات متعاقداً مستقلاً وليس موظفاً أو شريكاً أو شريكاً متعاوناً مع الشركة. ولا يتمتع مندوب المبيعات بأي سلطة لإلزام الشركة بأي شكل من الأشكال.

# 4. الإقليم والتنازل:

يمكن لمندوبي المبيعات باستقطاب العملاء من جميع أنحاء العالم، دون قيود إقليمية.

# 5. المدّة الزمنية وإجراءات الفسخ أو الإلغاء:

(أ) تبدأ هذه الاتفاقية من تاريخ السريان وتستمر لمدة سنة واحدة (1)، ما لم يتم إنهاؤها في وقت سابق على النحو المنصوص عليه في هذه الاتفاقية.

(ب) يجوز للشركة إنهاء هذه الاتفاقية دون سبب بعد سبعة (7) أيام من تاريخ الإخطار الخطي للطرف الآخر.

(ج) تحتفظ الشركة بالحق في إنهاء هذه الاتفاقية فور حدوث أي خرق من قبل مندوب المبيعات أو إذا لم يتم إتمام أي عملية بيع خلال فترة ستة أشهر متتالية.

# 6. مبدأ الحفاظ على الخصوصية وعدم المنافسة:

(أ) يوافق مندوب المبيعات على الحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بالشركة خلال مدة هذه الاتفاقية لمدة سنتين (2) بعد انتهائها.

(ب) خلال مدة هذه الاتفاقية لمدة شهرين (2) بعد ذلك، لا يجوز لمندوب المبيعات أن يشارك في أي عمل تجاري يتنافس مباشرة مع الشركة أو أن يكون له أي مصلحة في ذلك.

# 7. حل المنازعات:

يتم حل جميع المنازعات الناشئة عن هذه الاتفاقية أو المتعلقة بها حصرياً في الولاية القضائية لإسطنبول من خلال اللجوء إلى هيئة تحكيم ملزمة وفقاً لقواعد غرفة تجارة إسطنبول.

# 8. الترويج وإدارة التسويق وإحالات العملاء:

(أ) يستخدم الطرفان نظامًا متفقًا عليه لتتبع مسار التوصيات من وسائل التواصل الاجتماعي وجهود التسويق الرقمي الأخرى لضمان إسناد العمولة بدقة.

(ب) ويوضح ملحق هذه الاتفاقية بالتفصيل تعديلات العمولة بناءً على مشاركة الشركة في عملية البيع، فيما يتعلق بعملية التوصيات.

# 9. الاتفاقية بأكملها:

تشكل هذه الاتفاقية، بما في ذلك أي ملاحق ومرفقات هذه الاتفاقية، الاتفاقية الكاملة بين الطرفين فيما يتعلق بموضوع هذه الاتفاقية وتحل محل جميع الاتفاقيات والتفاهمات السابقة، سواء كانت مكتوبة أو شفهية، المتعلقة بهذا الموضوع.

**الامضاءات**

**وإثباتاً لذلك، قام الطرفان بتوقيع هذه الاتفاقية اعتباراً من تاريخ سريانها.**

**ممثل عن الشركة: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ التاريخ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**ممثل المبيعات: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ التاريخ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**