ДОГОВОР ПОСТАВКИ №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

Общество с ограниченной ответственностью «ДИЭМАЙ РУС», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице , действующего на основании доверенности от 01 марта 2014 г., с одной стороны, и      , именуем      в дальнейшем «Покупатель», в лице      , действующ      на основании      , с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

# ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА.

## По настоящему договору Поставщик обязуется изготовить и передать в собственность Покупателя, а Покупатель обязуется принять и своевременно оплатить корпусную мебель в разобранном виде, мебельные детали, фурнитуру, рекламную продукцию, аксессуары, мягкую мебель, столовые группы и другую продукцию (далее «Товар»), наименование, ассортимент, цена и условия продажи которого устанавливаются в настоящем Договоре и приложениях к нему.

# ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ.

## «Категория товара» — это совокупность Товаров определенного класса, которые обладают сходным составом потребительских свойств и показателей.

## «Подкатегория товара» - множество Товаров, относящихся к одной из Категорий Товара», объединенных общим признаком.

## В целях реализации данного Договора выделяются следующие Категории Товаров:

### Категория 1: корпусная мебель в разобранном виде, мебельные детали, фурнитура;

### Подкатегория «M2»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «Дятьково»;

### Подкатегория «M3»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «Premium»;

### Подкатегория «M1»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «Evolution» и «Comfort»;

### Подкатегория «M4»: изделия мебельных программ производства ООО МК «Катюша», являющиеся дополнительным световым оборудованием и/или внутренним наполнением мебельных программ подкатегорий «M3» и «M1»;

### Подкатегория «М5»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «dmi ORANGE».

## Категория 2: мягкая мебель;

## Категория 3: аксессуары и малые формы;

## Категория 4: столовые группы;

## Категория 5: рекламная продукция.

# ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН.

## Обязанности Поставщика:

### Передать Покупателю Товар надлежащего качества и в надлежащей упаковке. Качество Товара и его упаковки должно соответствовать действующим техническим регламентам, ГОСТам, а также Техническим условиям предприятия-изготовителя.

### Одновременно с передачей Товара передать Покупателю универсальный передаточный документ (УПД), инструкцию по сборке Товара, сертификаты качества и соответствия на Товар. Допускается предоставление инструкций по сборке Товара на электронных носителях и копий сертификатов единовременно на весь ассортимент мебели.

### При прекращении продажи отдельных видов Товара принимать заявки на него в течение 14 календарных дней с момента уведомления об этом Покупателя.

### Поставщик имеет право заключать новые договоры в любом регионе по своему усмотрению, если иное не предусмотрено настоящим договором.

## Обязанности Покупателя:

### Принять и оплатить Товар в порядке и сроки, предусмотренные настоящим Договором.

### Стороны Договора согласовывают свои финансовые и иные действия только по обязательствам и условиям, предусмотренным настоящим Договором. В иных видах деятельности стороны действуют самостоятельно. При этом не допускается контроль финансовой деятельности одной стороны Договора другой, а также какое-либо вмешательство одной стороны Договора в хозяйственную деятельность другой.

### Каждая из сторон Договора обязуется обеспечивать сохранность и неразглашение информации, которая одной из Сторон Договора была признана конфиденциальной, в течение всего срока действия настоящего договора и двух лет со дня его истечения.

### Своевременно возвращать в адрес Поставщика экзмепляр УПД с отметкой о получении товара Покупателем.

# ЦЕНА ТОВАРА И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ.

## Цена Товара определяется действующими на момент выставления счета прайс-листами Поставщика, применяемыми на условиях, изложенных в соответствующих дополнительных соглашениях к настоящему договору. Цена Товара включает в себя НДС по ставке 18%. Стоимость транспортировки Товара не включается в его цену и оплачивается покупателем отдельно, на основании соответствующих счетов Поставщика. Покупатель в обязательном порядке в платежных поручения на оплату указывает ссылку на номер и дату настоящего договора и на реквизиты счета поставщика.

## При изменении цен Поставщик не менее, чем за 20 (Двадцать) дней до начала действия новых цен уведомляет об этом Покупателя. Уведомление может быть направлено по факсу или электронной почте.

## Покупатель оплачивает Товар на условиях 100% предоплаты. Стороны вправе установить иной порядок оплаты Товара путем составления дополнительного соглашения к настоящему договору.

## Оплата производится в Российских рублях путем безналичных банковских переводов на расчетный счет Поставщика.

## Порядок оплаты, установленный настоящим разделом, может быть изменен по письменному соглашению сторон.

# УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ.

## Количество и ассортимент каждой партии Товара указывается в заявке Покупателя, согласованной с Поставщиком, являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора.

## Сроки и порядок отгрузки Товара определяются в Приложении № 1 к настоящему договору.

## Право собственности на Товар и риск случайной гибели переходят к Покупателю в момент передачи Товара Поставщиком перевозчику.

## В случае если Покупатель желает, чтобы доставка осуществлялась перевозчиком Поставщика, он указывает это в заявке. Стоимость услуги по доставке Товара указывается отдельным счетом Поставщика.

## В случае, когда Покупатель осуществляет доставку Товара самостоятельно (в том числе силами нанятого Покупателем перевозчика) и не забирает Товар в согласованную сторонами настоящего договора дату отгрузки, Покупатель обязан либо сообщить о своем согласии на привлечение перевозчика Поставщика (с оплатой Покупателем перевозки), либо оплатить расходы Поставщика по хранению и складскому обслуживанию Товара, отобранного для отгрузки Покупателю.

## Покупатель, осуществляющий вывоз Товара своим транспортом, обязан подавать заявку Поставщику с указанием даты и времени прибытия автотранспорта под загрузку за сутки до планируемой даты отгрузки. В случае несоблюдения времени прибытия автотранспорта под загрузку Покупатель согласовывает с Поставщиком новое время загрузки и Поставщик осуществляет загрузку в удобное для него время. Транспорт, который покупатель должен подавать под загрузку, должен соответствовать следующим критериям:

* фургон автомобиля не должен содержать торчащих предметов;
* фургон автомобиля должен быть очищен от грязи и мусора;
* пол фургона должен быть ровным и не содержать повреждений;
* автотранспорт, поданный под погрузку, должен быть укомплектован листами ДВП толщиной 4 мм, размер листа 1750×1200, количеством, обеспечивающим расстановку по бортам прибывающего под загрузку транспорта. Данное требование не относится к цельнометаллическим фургонам и рефрижераторам;
* крыша фургона не должна содержать повреждений, приводящих к намоканию Товара;
* подвеска полуприцепа должна быть исправна (грузовой отсек горизонтально расположен по отношению к погрузочной площадке склада);

## Покупатель, осуществляющий вывоз Товара железнодорожным транспортом, до 15 числа каждого месяца предоставляет Поставщику заявку на планируемые в течение следующего месяца отгрузки с указанием количества планируемых отгрузок и вида доставки (вагон или тип контейнера). В случае невыполнения плана по отгрузкам штрафные санкции, выставляемые РЖД, оплачивает Покупатель.

## Условия по доставке, установленные настоящим разделом, могут быть изменены письменным соглашением сторон.

# ПРИЕМКА ТОВАРА.

## При приемке Покупателем Товара составляется Акт приемки по форме №ТОРГ-1, утвержденной постановлением Госкомстата России от 25.12.1998 г. Составление Акта приемки при получении Товара обязательно.

## Приемка Товара по количеству и в отношении недостатков, которые могут быть обнаружены путем обычного внешнего осмотра, осуществляется: при самовывозе Товара Покупателем - на складе Поставщика; во всех остальных случаях на складе Покупателя.

## При приемке Покупателем Товара от перевозчика в случаях установления фактов нарушения пломб, иных оснований, дающих право полагать, что Товар поврежден при перевозке, Покупатель и перевозчик составляют совместный Акт приемки немедленно по ее окончании. Акт должен быть направлен Поставщику в срок не позднее следующего дня с момента окончания приемки.

## При приемке Товара на складе Покупателя в случае обнаружения Товара ненадлежащего качества или недостачи Покупатель обязан в течение суток направить Поставщику акт приемки Товара и претензию о поставке в его адрес некачественного Товара и (или) о недопоставке с приложением фотографий брака.

## Требования, связанные с недостатками Товара, обнаруженными в момент сборки Товара у Потребителя, могут быть предъявлены Покупателем в течение 5 (Пяти) дней с момента получения Товара Потребителем. В данном случае Покупатель направляет в адрес Поставщика письменную претензию по форме, указанной в Приложении №2 к настоящему договору. В претензии должно быть описано выявленное несоответствие, изложена суть жалобы Потребителя, указано наименование (код, артикул) Товара, имеющего брак. К претензии должны быть приложены фотографии: бракованного Товара (либо предоставлено само бракованное изделие), этикеток со штрих-кодом упаковки, талона укладчика-упаковщика и фотография упаковки Товара, а также указаны номера накладных, по которым поступил брак.

## Требования, связанные со скрытыми недостатками Товара, которые могут быть обнаружены лишь в процессе эксплуатации, могут быть предъявлены в течение гарантийного срока на основании письменной претензии Покупателя с приложением фотографий бракованного Товара и гарантийного талона, либо иного документа в котором указана дата продажи Товара.

## При соблюдении условий, указанных в настоящем разделе, и предъявлении обоснованной претензии Поставщик направляет в адрес Покупателя письмо о том, что претензия принята на рассмотрение.

## В случае непредоставления указанных в настоящем разделе договора доказательств брака претензии Покупателя к рассмотрению Поставщиком не принимаются.

## В случае удовлетворении претензии Поставщик производит замену некачественных изделий и (или) восполняет недостачу при отгрузке следующих партий. Некачественные изделия подлежат возврату по требованию Поставщика.

# ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН.

## Сторона, не исполнившая или ненадлежащим образом исполнившая обязательства по настоящему Договору, несет ответственность в соответствии с действующим законодательством России.

## В случае непредоставления (несвоевременного предоставления) Дилером Поставщику документов в соответствии с п. 3.2.4 настоящего договора Дилер уплачивает Поставщику штраф из расчета 100 руб. в день за каждый непредоставленный (несвоевременно предоставленный) документ. Кроме того, Поставщик имеет право приостановить отгрузку Товара в случае неисполнения Дилером обязанности по предоставлению документов, указанных в п. 3.2.4 настоящего договора.

# ФОРС-МАЖОРНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА.

## Ни одна сторона не отвечает перед другой за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязательств, обусловленное форс-мажорными обстоятельствами.

## Свидетельство, выданное соответствующей торгово-промышленной палатой или иным компетентным органом, является достаточным подтверждением наличия и продолжительности действия форс-мажорных обстоятельств.

## Сторона, которая имеет намерение в будущем сослаться на неисполнение или ненадлежащее исполнение своих обязанностей по настоящему договору вследствие действия форс-мажорных обстоятельств, должна направить извещение другой стороне в течение 10 дней с момента, когда такие обстоятельства начали действовать.

# СРОК ДЕЙСТВИЯ НАСТОЯЩЕГО ДОГОВОРА.

## Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до 31 декабря 2014 года. По истечении вышеуказанного срока Договор автоматически продлевается на очередной год, если ни одна из Сторон не менее чем за 30 (Тридцать) дней до истечения очередного срока Договора не направит другой Стороне письменное уведомление об его прекращении.

# РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ.

## Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Договора, будут разрешаться в претензионном порядке. Срок рассмотрения претензий — 20 дней.

## При неурегулировании спорных вопросов в претензионном порядке споры разрешаются в Арбитражном суде Брянской области.

# ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ И ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.

## Все приложения и дополнительные соглашения к настоящему Договору являются его неотъемлемой частью.

## Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны при условии, если они совершены в письменной форме.

## Все уведомления и сообщения должны направляться в письменной форме.

## Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством.

## Договор составлен в двух экземплярах, из которых один находится у Поставщика, второй у Покупателя.

# АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН.

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОСТАВЩИК:** | **ПОКУПАТЕЛЬ:** |
| ООО «ДИЭМАЙ РУС»  242600, РФ, Брянская область, г. Дятьково, ул. Ленина, д. 225  ИНН 3245513118, КПП 324501001, ОГРН 1133256016409  Расчетный счет №40702810308000001788  в Отделении №8605 Сбербанка России, г. Брянск,  БИК 041501601, корр. счет №30101810400000000601 |  |
|  |  |

Приложение № 1   
к договору поставки №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

# Порядок планирования отгрузок.

## Покупатель обязуется ежемесячно, в срок до 27 числа месяца, предшествующего планируемому, направлять Поставщику План отгрузок по следующей форме:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **План отгрузок на ................ 201..... г.** | | | |
| Дата: | | | |
| Дилер: | | | |
| Месяц: | | | |
| Плановые даты отгрузок: | «.......» ................... 201....г. | «.......» ................... 201....г. | «.......» ................... 201....г. |
| Категории товара: | Вес груза | Вес груза | Вес груза |
| Категория 1: |  |  |  |
| Категория 2: |  |  |  |
| Категория 3: |  |  |  |
| Категория 4: |  |  |  |
| Категория 5: |  |  |  |
| Итого вес груза: |  |  |  |
| Тип транспорта: |  |  |  |
| Возможность смежных отгрузок: |  |  |  |
| Исполнитель: Ф.И.О., должность. М.П. | | | |

## Еженедельно, в срок до четверга недели, предшествующей отгрузке, Покупатель направляет Поставщику предварительный план отгрузок по форме, указанной в п. 1.1 настоящего приложения.

## Покупатель направляет Поставщику Заявку на поставку партии товаров в электронной форме, заполняя её на сайте http://order.dmi-group.ru/ (либо по форме, согласованной Сторонами), в которой в обязательном порядке указывает дату ее составления, свое наименование, ассортимент товаров с указанием артикулов, наименований, типа транспорта, количества и цели приобретения (в качестве выставочных образцов или для перепродажи). Для каждой Категории Товара Покупатель направляет отдельную консолидированную Заявку.

## Для Товара Категории 1 Подкатегории «M3» Поставщик рассматривает заявку и направляет Покупателю счет на предоплату 50% стоимости Товара. Срок изготоваления такого Товара составляет 60 календарных дней при направлении заявки 4 и 19 числа каждого месяца, и 75 календарных дней при направлении заявки в период с 5 по 18 и с 20 по 3 число каждого месяца. Заявка принимается Поставщиком к исполнению в случае поступления предоплаты на расчетный счет Поставщика в течение 3 рабочих дней с момента выставления Поставщиком счета на предоплату. За 10 календарных дней до предполагаемой даты отгрузки Поставщик направляет Покупателю счет на окончательную оплату Товара. Отгрузка товара со склада Поставщика производится в течение 3 календарных дней с момента получения Поставщиком полной оплаты за Товар.

## Для Товара Категории 1 Подкатегорий «M1», «M2», «M4», «М5» Покупатель направляет Поставщику Заявку на поставку партии Товара не менее, чем за 3 дня до предполагаемой даты отгрузки. Поставщик рассматривает заявку и направляет Покупателю счет на оплату Товара. Отгрузка товара со склада Поставщика производится после получения Поставщиком полной оплаты за Товар.

## Товар Категории 2 оплачивается Покупателем в следующем порядке:

### При приобретении товара в качестве выставочных образцов и наличии указанного товара на складе Поставщика — предоплата в размере 70%, окончательный расчет в течение 60 дней после отгрузки товара со склада Поставщика.

### При приобретении товара в качестве выставочных образцов и отсутствии указанного товара на складе Поставщика — предоплата в размере 50%, окончательный расчет в течение 60 дней после отгрузки товара со склада Поставщика.

### При приобретении товара для дальнейшей перепродажи и наличии указанного товара на складе Поставщика — предоплата в размере 100%.

### При приобретении товара для дальнейшей перепродажи и отсутствии указанного товара на складе Поставщика — предоплата в размере 50%, окончательный расчет не позднее 3 (трех) дней до планируемой отгрузки товара со склада Поставщика.

## Товары Категорий 3-5 оплачиваются Покупателем в порядке 100% предоплаты.

## Покупатель в обязательном порядке в платежных поручениях на оплату указывает номер и дату настоящего договора, и реквизиты счета Поставщика.

## В случае неуказания (неверного указания) Покупателем в поручении на перечисление суммы (пред)оплаты каких-либо данных, предусмотренных п.1.8 настоящего приложения, предоплата не считается произведенной. Покупатель обязан уточнить назначение платежа в платежном поручении в банке, через который производится оплата. Сроки поставки исчисляются в этом случае с момента получения Поставщиком надлежаще оформленного платежного поручения либо письма банка об изменении назначения платежа.

Приложение № 2   
к договору поставки №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

# Форма претензии.

|  |  |
| --- | --- |
| На бланке организации, с указанием адреса и банковских реквизитов. | |
| Руководителю | |
| Письмо-Претензия №........ от «.......» ................................... 201..... г. | |
| Сообщаем вам, что в наш адрес поступила претензия от покупателя ..............................................................................................., проживающего по адресу: .............................................................................................................................................................................................  В претензии указано, что Товар поступил по накладной №........ от «.......» ................................... 201..... г. и имеет дефект производственного характера в виде:   |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | № п.п. | Артикул | Количество | Вид брака | Примечания | |  |  |  |  |  | | |
| Прилагаемые документы:   * Заявление покупателя; * Фотография детали; * Этикетка со штрих-кодом; * Талон упаковщика; * Гарантийный талон; * Схема сборки; | |
| Прошу вас удовлетворить претензию в соответствии с разделом 6 договора поставки №........ от «.......» ................................... 201..... г. | |
| Руководитель организации | *Ф.И.О. Руководителя* |

Дополнительное соглашение № 1   
к договору поставки № .......

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

Общество с ограниченной ответственностью «ДИЭМАЙ РУС», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице , действующего на основании доверенности, с одной стороны, и      , именуем      в дальнейшем «Покупатель», в лице      , действующего на основании      , с другой стороны,заключили настоящее дополнительное соглашение о нижеследующем:

## Поставщик и Покупатель договорились о поставке на условиях Договора поставки №       от «     »       20      г. Товара следующей категории:

### Категория 1: корпусная мебель в разобранном виде, мебельные детали, фурнитура и выставочные образцы;

### Подкатегория «М2»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «Дятьково» (далее - «Товар»).

### Наименование, ассортимент и цена товара определяются действующим на момент подачи Покупателем заявки прайс-листом. Прайс-листы размещены на сайте Поставщика или направляются Покупателю по его запросу по электронной почте.

### На каждую партию товара Поставщик устанавливает для Покупателя систему скидок от действующего прайс-листа в зависимости от суммы подлежащего отгрузке товара. Размер скидок указан в Приложении к настоящему соглашению.

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОСТАВЩИК:** | **ПОКУПАТЕЛЬ:** |
| ООО «ДИЭМАЙ РУС»  242600, РФ, Брянская область, г. Дятьково, ул. Ленина, д. 225  ИНН 3245513118, КПП 324501001, ОГРН 1133256016409  Расчетный счет №40702810308000001788  в Отделении №8605 Сбербанка России, г. Брянск,  БИК 041501601, корр. счет №30101810400000000601 |  |
|  |  |

Приложение к Дополнительному соглашению № 1   
к договору поставки №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

1. Покупателю предоставляются следующие скидки в зависимости от стоимости одной партии планируемого к отгрузке товара Категории 1 Подкатегории «М2»:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Отгрузка, руб. | до 150 000 | 150 000 —300 000 | 300 000 —600 000 | 600 000 —1200 000 | Свыше  1 200 000 |
| Скидка, % | 0% | 1% | 2% | 3% | 4% |

1. Указанная в п.1 настоящего приложения скидка предоставляется Покупателю при условии 100% предоплаты стоимости товара.

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОСТАВЩИК:** | **ПОКУПАТЕЛЬ:** |
| ООО «ДИЭМАЙ РУС»  242600, РФ, Брянская область, г. Дятьково, ул. Ленина, д. 225  ИНН 3245513118, КПП 324501001, ОГРН 1133256016409  Расчетный счет №40702810308000001788  в Отделении №8605 Сбербанка России, г. Брянск,  БИК 041501601, корр. счет №30101810400000000601 |  |
|  |  |

Дополнительное соглашение № 2   
к договору поставки №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

Общество с ограниченной ответственностью «ДИЭМАЙ РУС», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице , действующего на основании доверенности, с одной стороны, и      , именуем      в дальнейшем «Покупатель», в лице      , действующего на основании      , с другой стороны,заключили настоящее дополнительное соглашение о нижеследующем:

* 1. Стороны согласовали, что с «     »       20      г. Поставщик оказывает Дилеру услуги по доставке Товара.
  2. Тарифы на услуги по доставке Товара:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование услуги** | **Тариф, руб.** |
| 1. | Доставка Товара по г. Москва и до 100 км. от г. Москва в пределах Московской области до конечного покупателя, включая подъем мебели, за каждую заявку. | 1 000 (Одна тысяча) |
| 2. | Доставка Товара по г. Москва и до 100 км. от г. Москва в пределах Московской области до конечного покупателя, включая подъем мебели, отдельной машиной грузоподъемностью от 1 до 1,5 тонн. | 7 500 (Семь тысяч пятьсот) |

* 1. Все тарифы по доставке указаны с учетом налога на добавленную стоимость.
  2. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Дополнительным соглашением, Стороны руководствуются условиями договора поставки №      от «     »      20     г.
  3. Настоящее Дополнительное соглашение вступает в силу с момента его подписания Сторонами.
  4. Настоящее Дополнительное соглашение составлено в двух экземплярах на русском языке, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.
  5. Настоящее Соглашение является неотъемлемой частью договора поставки №      от «     »      20     г.

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОСТАВЩИК:** | **ПОКУПАТЕЛЬ:** |
| ООО «ДИЭМАЙ РУС»  242600, РФ, Брянская область, г. Дятьково, ул. Ленина, д. 225  ИНН 3245513118, КПП 324501001, ОГРН 1133256016409  Расчетный счет №40702810308000001788  в Отделении №8605 Сбербанка России, г. Брянск,  БИК 041501601, корр. счет №30101810400000000601 |  |
|  |  |

Дилерское соглашение №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

Общество с ограниченной ответственностью «ДИЭМАЙ РУС», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице, действующего на основании доверенности от 01 марта 2014 г., с одной стороны, и      , именуем      в дальнейшем «Дилер», в лице      , действующ      на основании      , с другой стороны, совместно именуемые «Стороны», принимая во внимание и на основании того, что Поставщик намеревается назначить вышеупомянутую компанию в качестве Дилера товаров на Территории, указанной в п.1.2, и в соответствии с условиями настоящего документа, Стороны заключили Соглашение о нижеследующем:

# ПРЕДМЕТ СОГЛАШЕНИЯ

## Термины и определения:

### «Территория» ⎯ cогласованный Сторонами географический регион, в котором осуществляется реализация товара.

### «Рынок» ⎯ реальные и потенциальные покупатели Товара, расположенные или осуществляющие свою деятельность на Территории.

### «Фирменное место продаж» ⎯ торговая площадь, находящаяся во владении Дилера, соответствующая Классификационным требованиям к местам продаж, указанных в Приложении А­2.

### «Товары» ⎯ поставляемые и/или передаваемые Поставщиком в настоящее время или в будущем.

### «Категория товара» — это совокупность Товаров определенного класса, которые обладают сходным составом потребительских свойств и показателей.

### «Подкатегория товара» — подмножество Товаров, относящихся к одной из Категорий Товара», объединенных общим признаком.

### В целях реализации данного Соглашения выделяются следующие Категории Товаров:

#### Категория 1: корпусная мебель в разобранном виде, мебельные детали, фурнитура;

##### Подкатегория «M3»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «Premium»;

##### Подкатегория «M1»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «Evolution» и «Comfort»;

##### Подкатегория «M4»: изделия мебельных программ производства ООО МК «Катюша», являющиеся дополнительным световым оборудованием и/или внутренним наполнением мебельных программ подкатегорий «M3» и «M1»;

##### Подкатегория «М5»: мебельные программы производства ООО МК «Катюша», относящиеся к модельному ряду «dmi ORANGE».

#### Категория 2: мягкая мебель;

#### Категория 3: аксессуары и малые формы;

#### Категория 4: столовые группы;

#### Категория 5: рекламная продукция.

## По настоящему Соглашению за Дилером закрепляется следующая Территория:      .

## Поставщик поручает Дилеру, а Дилер принимает на себя права и обязанности на согласованных в настоящем Договоре условиях:

### Осуществлять реализацию Товара своими средствами и за свой счет, либо через собственную торговую сеть, либо через сети дилеров и агентов в течение срока действия настоящего Договора, в т. ч. с применением различных финансовых инструментов;

### осуществлять маркетинговые и PR мероприятия с целью увеличения объемов продаж Товара.

# ЮРИДИЧЕСКИЙ СТАТУС ДИЛЕРА

## В соответствии с условиями настоящего Соглашения Поставщик предоставляет Дилеру право осуществлять продажу и распространение Товаров на Рынке, а Дилер принимает такое право.

## Дилер покупает Товары у Поставщика и продает их третьим лицам от своего имени и за свой счет.

## Дилер приобретает Товары, указанные в настоящем Соглашении, только у Поставщика или из других источников, исключительно указанных Поставщиком.

## Деятельность Дилера в области рекламы строится на основании указаний Поставщика, приведенных в Приложении №А-3 к настоящему соглашению.

## Дилер обеспечивает высокий уровень профессиональной подготовки своих торговых представителей, которым будет поручено осуществлять реализацию Товаров, в соответствии с требованиями, указанными в Приложении № А-4 к настоящему соглашению.

## В течение срока действия настоящего Соглашения Дилер имеет право именовать себя «Дилер “dmi”» на согласованной в п.1.2 Территории.

# ОБЯЗАННОСТИ ДИЛЕРА

## Дилер обязуется на протяжении всего срока действия Соглашения:

### Использовать все разумные возможности для увеличения продажи Товаров на Рынке в рамках указанной Территории.

### Обеспечивать розничную продажу Товара исключительно в фирменных местах продаж, перечень, месторасположение и дизайн-проекты интерьеров и внешнего оформления которых предварительно письменно согласованы с Поставщиком.

### Обеспечивать соблюдение розничной реализации Товаров Категории 1, Подкатегорий «M1», «М2», «M4», «М5» по цене, соответствующей прайс-листу Поставщика, увеличенной на **31,8%**; Товаров Категории 1, Подкатегории «M3» по цене, соответствующей прайс-листу Поставщика, увеличенной на **17,5%**.

### Обеспечивать соблюдение розничной реализации Товаров Категории 2 по цене, соответствующей прайс-листу Поставщика, увеличенной на **70%.**

### Обеспечивать продажу Товара исключительно в упаковке (включая обозначение торговой марки), используемой или одобренной Поставщиком, не изменять и не позволять каким-либо образом ее менять без предварительного получения согласия Поставщика в письменной форме.

### Предоставлять покупателям услуги по доставке и сборке мебели (Товаров Категории 1 и 2).

### Предоставлять покупателям возможность воспользоваться услугами потребительского кредитования и оплаты покупки банковскими картами;

### Периодически по требованию Поставщика предоставлять последнему отчет о розничных продажах Товара, количестве Товара, находящегося на складе Дилера, и иную информацию, касающуюся деятельности Дилера по настоящему Соглашению.

### Без предварительного получения согласия Поставщика в письменной форме не осуществлять переуступку, передачу прав, заключать договора с другими контрагентами или любым другим способом осуществлять передачу прав по настоящему Соглашению любому иному третьему лицу.

### Не заниматься распространением товаров в фирменных месте продаж, которые аналогичны Товарам, продаваемым Поставщиком, а также не размещать иных товаров, не поименованных в п. 1.1.4 настоящего соглашения без письменного согласования с Поставщиком.

### Не подавать заявку на любого рода патенты, дизайн, не регистрировать на свое или на другое имя, кроме тех, которые будут одобрены Поставщиком, торговую марку, указанную на Товарах, а также упаковку, в которой Поставщик поставляет Товары Дилеру. Не заявлять, что он обладает какими-либо правами, включая право собственности, на любые патенты, торговые марки или дизайн, используемые, принадлежащие Поставщику или любой зависимой компании последнего, а также не осуществлять действий, которые противоречили бы интересам или праву собственности Поставщика на патенты, торговые марки или дизайн.

### Сообщать Поставщику о любом известном ему реально совершенном нарушении или о нарушении, о котором у него имеется неподтвержденная информация, патентных прав, прав на дизайн Товара или его торговую марку.

### Действовать в сотрудничестве с Поставщиком, принимая необходимые меры, с точки зрения последнего, в целях предотвращения недобросовестной конкуренции.

## Дилер в течение срока действия Соглашения или после него:

### Не использует, не передает, предотвращает возникновение ситуации, при которой могла быть использована или передана каким-либо образом любая секретная или конфиденциальная информация, относящаяся к Товарам, Поставщику или клиентам Поставщика, которая может быть предоставлена Дилеру;

### Не препятствует в предоставлении конфиденциальной информации Поставщика сотрудникам и агентам последнего, которым она необходима для исполнения обязанностей Дилера по настоящему Соглашению. При этом Дилер принимает меры, необходимые для сохранения конфиденциальности данной информации;

### Сообщает Поставщику о Товарах, в отношении которых у него есть основания полагать, что они могут содержать дефекты, возникшие при их изготовлении Поставщиком, о них получена предварительная или подтвержденная информация такого рода.

# ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА.

## Поставщик обязан:

### Своевременно информировать Дилера о появлении у Поставщика новых Товаров и их стоимости;

### По запросу Дилера оказывать содействие в разработке дизайн-проектов мест продажи в соответствии с фирменным стилем;

### По запросу Дилера предоставлять макеты рекламных материалов для размещения в местах продаж, прессе, наружных рекламных носителях, средствах массовой информации;

### Обеспечивать Дилера разумным количеством раздаточных буклетов, технических каталогов, классификаторов продукции;

# ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ДИЛЕРА.

## Для стимулирования коммерческих результатов деятельности Дилеру выплачивается вознаграждение, которое выражается в виде скидки от цены Товара.

## В зависимости от Категории Товара Поставщиком устанавливаются различные условия предоставления скидки от цены Товара. Конкретный размер скидок определен в Приложении №A-1 к настоящему соглашению.

# ТЕРРИТОРИЯ

## Дилер обязуется не продавать Товары третьим лицам вне Территории, а также не продавать Товары посредникам, которые намерены продавать Товары третьим лицам, находящимся вне Территории.

## Любой запрос или заказ на Товары Поставщика, полученный Дилером от третьих лиц, находящихся за пределами Территории, должен быть направлен Поставщику для дальнейшего рассмотрения и согласования.

## Без предварительного письменного согласия Поставщика Дилер не вправе напрямую или косвенно за счет своего участия или иным образом продвигать Товары или организовывать филиалы, а также другие места для реализации Товаров за пределами Территории.

# ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

## Настоящее Соглашение вступает в силу после его подписания и принимается на период действия Договора поставки товара №       от       2014 года, заключенного между Поставщиком и Дилером.

## Настоящее Соглашение является неделимым и заменяет собой все положения, условия, гарантии, заявления и договоренности, как явные, так и подразумеваемые, которые могли быть сделаны одной стороной в отношении другой стороны или от их имени.

## Настоящее Соглашение пролонгируется на каждый последующий год, если не будет прекращено письменным уведомлением любой из сторон, направленным другой стороне не менее чем за 10 дней до даты окончания его действия.

## Изменения, дополнения, поправки, договоренность об аннуляции всего Соглашения, данного пункта или удаления текста из них считаются действительными только при условии их оформления в письменном виде и подписания сторонами по Соглашению или другими лицами, выступающими от их имени.

## Освобождение от обязательств, пролонгация сроков, отсрочка платежа или другие привилегии, которые одна из сторон (“Сторона, предоставляющая право”) может предоставить другой стороне (“Сторона, получающая право”) не являются отказом Стороны, предоставляющей право, от каких-либо из своих прав Стороны по условиям Соглашения. Данное положение не наносит ущерб правам Стороны, предоставляющей то или иное право, не ограничивает ее в использовании своих прав, которые она может иметь в отношении Стороны, получающей право, в настоящее время или, которые могут возникнуть в будущем.

## Дилер в течении 5 (Пяти) календарных дней информирует Поставщика о предполагаемом изменении своей организационно-правовой формы, реорганизации, смене руководства, об открытии новых филиалов и представительств, изменениях в составе участников (акционеров) организации Дилера, а также принятых изменениях к учредительным документам, смене местонахождения, изменении банковских реквизитов и других вопросах, которые могли бы повлиять на взаимоотношения между сторонами.

## Поставщик может расторгнуть настоящее Соглашение с уведомлением Дилера за 1 (Один) день в случае, если Дилер будет иметь задолженность по платежам за Товары, либо если Дилер нарушает условия Раздела 3 настоящего Соглашения.

## Настоящее Соглашение может быть расторгнуто сторонами в иных случаях, предусмотренных действующим гражданским законодательством РФ.

## В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами своих обязательств по настоящему Соглашению виновная сторона возмещает другой стороне все причиненные этим убытки.

## Ни одна из сторон не может без получения предварительного согласия в письменной форме всех других сторон, осуществить переуступку или передать свои права и/или обязанности по настоящему Соглашению третьей стороне.

## Дилер не вправе назначать субдилеров на Товары в пределах Территории без предварительного письменного разрешения Поставщика.

## Поставщик вправе передать исполнение своих обязательств по настоящему Соглашению в целом или его части третьим лицам;

## Любое положение Соглашения, которое является или может стать незаконным, недействительным или неисполнимым в судебном порядке удаляется из него. При этом остальные положения остаются действительными, законными и исполнимыми в судебном порядке.

## Стороны обязуются принимать все необходимые меры и обеспечивать осуществление таких действий, которые могут понадобиться в целях исполнения условий Соглашения.

## Соглашение регулируется и понимается в соответствии с законодательством Российской Федерации.

## В случае споров и разногласий стороны стремятся разрешить их путем переговоров. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров стороны передают их на рассмотрение в Арбитражный суд Брянской области.

## Настоящее Соглашение выполнено на русском языке в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из сторон.

# АДРЕСА И ПЛАТЕЖНЫЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН.

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОСТАВЩИК:** | **ПОКУПАТЕЛЬ:** |
| ООО «ДИЭМАЙ РУС»  242600, РФ, Брянская область, г. Дятьково, ул. Ленина, д. 225  ИНН 3245513118, КПП 324501001, ОГРН 1133256016409  Расчетный счет №40702810308000001788  в Отделении №8605 Сбербанка России, г. Брянск,  БИК 041501601, корр. счет №30101810400000000601 |  |
|  |  |

Приложение № А-1   
к Дилерскому соглашению №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

# Условия предоставления скидок от цены Товара.

## Дилеру предоставляется скидка на Товар, рассчитываемая как сумма скидок, предоставляемых при соблюдении нижеследующих условий:

## На Товар Категории 1, Подкатегории «M3»:

### При соблюдении условий Раздела 3 Дилерского Соглашения ⎯ в размере до 44,5%;

## На Товар Категории 1, Подкатегории «M1» максимальная скидка составляет 47,5%:

### При соблюдении условий Раздела 3 Дилерского Соглашения ⎯ в размере до 20%;

### При условии самовывоза Товара со склада Поставщика — в размере 5%;

### При условии выполнения Дилером требований по обеспечению соответствия мест продаж Товара Классификационным требованиям (Приложение №А-2) ⎯ в размере до 6%. Фактически предоставляемая скидка рассчитывается как отношение сумм произведений скидок, рассчитанных для каждого места продаж, на площадь места продаж к сумме площадей всех мест продаж Дилера.

### При условии достижения Дилером среднемесячного объема отгрузки Товаров Категории 1 Подкатегорий «М1», «М3, «М4» за последние три месяца ⎯ в размере до 10%, в соответствии со следующей таблицей:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Среднемесячный объем отгрузки за последние 3 месяца, тыс. руб. | 0 ⎯ 255 | 255 — 425 | 425 — 850 | 850 — 1190 | 1190 — 1700 | 1700 — 2550 | 2550 — 3000 | 3000 ⎯ 5500 | Более 5500 |
| Скидка, % | 0 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

### При условии выполнения Дилером Требований по регулярной аттестации персонала в соответствии с Приложением №A-4 ⎯ в размере до 1,5%;

### При условии успешного проведения аттестации торгового персонала Дилера в учебном центре Поставщика в г. Дятьково ⎯ в размере 0,5%

### При условии выполнения Дилером требований по использованию электронной формы заявки на поставку и использования средств электронной отчетности в соответствии с Приложением №А-3 ⎯ в размере до 2%;

### При условии достижения Дилером среднемесячного прироста объема продаж к соответствующему периоду прошлого года от 10 до 20% ⎯ в размере до 1%, более 20% — в размере до 2,5%;

## На Товар Категории 1, Подкатегории «M4» максимальная скидка составляет 36,5%:

### При соблюдении условий Раздела 3 Дилерского Соглашения ⎯ в размере до 21,5%;

### При условии самовывоза Товара со склада Поставщика — в размере 5%;

### При условии достижения Дилером среднемесячного объема отгрузки Товаров Категории 1 Подкатегорий «М1», «М3, «М4» за последние три месяца ⎯ в размере до 10%, в соответствии со следующей таблицей:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Среднемесячный объем отгрузки за последние 3 месяца, тыс. руб. | 0 ⎯ 255 | 255 — 425 | 425 — 850 | 850 — 1190 | 1190 — 1700 | 1700 — 2550 | 2550 — 3000 | 3000 ⎯ 5500 | Более 5500 |
| Скидка, % | 0 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

## На Товар Категории 1, Подкатегории «M5» максимальная скидка составляет 47,5%:

### При соблюдении условий Раздела 3 Дилерского Соглашения ⎯ в размере до 20%;

### При условии самовывоза Товара со склада Поставщика — в размере 5%;

### При условии выполнения Дилером требований по обеспечению соответствия мест продаж Товара Классификационным требованиям (Приложение №А-2) ⎯ в размере до 6%. Фактически предоставляемая скидка рассчитывается как отношение сумм произведений скидок, рассчитанных для каждого места продаж, на площадь места продаж к сумме площадей всех мест продаж Дилера.

### При условии достижения Дилером среднемесячного объема отгрузки Товаров Категории 1 Подкатегории «М5» за последние три месяца ⎯ в размере до 10%, в соответствии со следующей таблицей:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Среднемесячный объем отгрузки за последние 3 месяца, тыс. руб. | 0 ⎯ 300 | 300 — 600 | 600 — 900 | 900 — 1200 | 1200 — 1500 | Более 1,500 |
| Скидка, % | 0 | 2 | 4 | 6 | 8 | 10 |

### При условии выполнения Дилером Требований по регулярной аттестации персонала в соответствии с Приложением №A-4 ⎯ в размере до 1,5%;

### При условии успешного проведения аттестации торгового персонала Дилера в учебном центре Поставщика в г. Дятьково ⎯ в размере 0,5%;

### При условии выполнения Дилером требований по использованию электронной формы заявки на поставку и использования средств электронной отчетности в соответствии с Приложением №А-3 ⎯ в размере до 2%;

### При условии достижения Дилером среднемесячного прироста объема продаж к соответствующему периоду прошлого года от 10 до 20% ⎯ в размере до 1%, более 20% — в размере до 2,5%.

## На выставочные образцы Товара Категории 1, Подкатегории «M3» ⎯ в размере 44,5%;

## На выставочные образцы Товара Категории 1, Подкатегории «M1» ⎯ в размере 49,5%;

## На выставочные образцы Товара Категории 1, Подкатегории «M4» ⎯ в размере 39%;

## На выставочные образцы Товара Категории 1, Подкатегории «M5» ⎯ в размере 47,5%;

## Скидка на Товар Категории 1, Подкатегорий «М1», «М3», «М4», «М5» может быть уменьшена на 3% при условии проведения Поставщиком за свой счет мероприятий по продвижению Товара на Территории Дилера.

|  |  |
| --- | --- |
| **ПОСТАВЩИК:** | **ПОКУПАТЕЛЬ:** |
| ООО «ДИЭМАЙ РУС»  242600, РФ, Брянская область, г. Дятьково, ул. Ленина, д. 225  ИНН 3245513118, КПП 324501001, ОГРН 1133256016409  Расчетный счет №40702810308000001788  в Отделении №8605 Сбербанка России, г. Брянск,  БИК 041501601, корр. счет №30101810400000000601 |  |
|  |  |

Приложение № А-2   
к Дилерскому соглашению №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

# Классификационные требования к фирменным местам продаж.

## Фирменное место продаж должно соответствовать следующим рекомендациям:

### Находиться на 1-2 этаже здания специализированного мебельного торгового центра;

### Иметь в наличии в непосредственной близости остановки общественного транспорта, станции метро;

### Иметь в наличии удобные подъездных путей, автостоянку;

### Находиться в современном здании в отличном состоянии;

### Располагаться в непосредственной близости от основного потока посетителей (рядом с центральным входом, проходами, напротив лестниц, эскалатора, лифта);

### Конкурентное окружение ⎯ европейские бренды, близкие к торговой марке «dmi» по стилю, но более высокого ценового уровня. Отечественные производители мебели, близкой по цене, но отличной по стилю от мебели «dmi».

### Предоставлять услуги потребительского кредитования;

### Предоставлять возможность оплаты банковской картой;

### Автотранспорт доставки заказов должен быть оформлен в соответствии с фирменным стилем поставщика.

## Фирменное место продаж должно соответствовать следующим требованиям:

### Внутреннее и внешнее оформление, выставочные образцы мебели, элементы декора, аксессуары, рекламные материалы, и прочие предметы и материалы, находяжиеся на торговой площади должны строго соответствовать дизайн-проекту фирменного места продаж, разработанному Поставщиком. Любые изменения в дизайн-проект должны быть письменно согласованы с Поставщиком;

### Выставочные образцы должны поддерживаться в исправном состоянии и чистоте. Срок использования выставочных образцов ⎯ не более 24 месяцев. Наличие элементов, не относящихся к декорированию мебели, в т.ч. в шкафах и других элементах композиции, запрещено.Иметь возможность и разрешение на размещение фирменной вывески с подсветкой на фасадной части здания;

### Помещение должно иметь высоту потолков не менее 270 см.

### Иметь рабочие места, оборудованных вычислительной техникой и программным продуктом по моделированию жилого пространства, соответствующие максимальному количеству продавцов-консультантов, но не менее двух.

### Персонал, осуществляющий доставку и сборку мебели (Товаров категории 1 и 2) должен быть одет в фирменную одежду с элементами фирменного стиля Поставщика.

### Иметь в наличии каталоги, торговые классификаторы, рекламные материалы, предоставляемые Поставщиком, по всему ассортименту Товара;

### Наличие информационных писем Поставщика.

### На подъездных автомагистралях должен быть размещен магистральный навигационный баннер с указателем и рекламной информацией, или иная наружная рекламная конструкция, выполненная в соответствии с предоставленным Поставщиком оригинал-макетом.

# Требования при разработке дизайн-проекта.

### Для разработки дизайн-проекта Дилер предоставляет Поставщику Техническое Задание на разработку дизайн-проекта. Форма Технического Задания направляется Дилером Поставщику по запросу.

### Поставщик на основе поступившего Технического Задания в течении 6 рабочих дней разрабатывает планировку фирменного места продаж и направляет её на согласование Дилеру.

### Дилер согласовывает разработанную планировку ФМП в течении 2 рабочих дней, либо направляет Дилеру обоснованные замечания к планировке.

### Поставщик на основании согласованной Дилером планировки фирменного места продаж разрабатывает дизайн-проект в течении 6 рабочих дней и передает Дилеру для его реализации.

### После получении дизайн-проекта от Поставщика Дилер предоставляет Поставщику план мероприятий по открытию фирменного места продаж.

# Критерии соответствия фирменного места продаж.

## Максимальная величина скидки, предоставляемой Поставщиком в соответствии с п. 1.2.2 Приложения №А-1 к Дилерскому соглашению, составляет для фирменного места продаж Класса «А» (Высокий) — 6%, Класса «В» (Средний) — 4%.

Приложение № А-3   
к Дилерскому соглашению №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

# Совместная рекламная и маркетинговая деятельность.

## Дилер обязуется принимать участие в рекламно-маркетинговых мероприятиях, проводимых Поставщиком.

## Цели, условия и порядок проведения рекламных мероприятий указываются в соответствующих Регламентах, направляемых Дилеру Поставщиком.

## В ходе и по окончании проведения рекламно-маркетинговых мероприятий Дилер обязуется предоставить отчет о производстве и размещении рекламы на медианосителях, предусмотренных условиями рекламной кампании, в течение 15 дней с момента начала рекламной кампании.

## Допускается размещение только рекламных материалов, разработанных и предоставленных Поставщиком в виде адаптированных макетов. Производство и размещение рекламных материалов Дилер осуществляет самостоятельно. Поставщик также предоставляет готовые рекламные материалы, которые Дилер оплачивает отдельно.

## В случае самостоятельного изготовления рекламных носителей Дилер обязан согласовывать с Поставщиком все рекламные макеты, вывески и любые другие материалы, изготовленные с использованием товарных знаков, принадлежащих Поставщику.

## Поставщик размещает на своем сайте информацию о фирменных местах продаж Дилера.

## Дилер проводит рекламные кампании, направленные на продвижение Товара, только в соответствии с согласованным с Поставщиком медиапланом.

## Дилер обязуется принимать участие в маркетинговых исследованиях, проводимых Поставщиком и предоставлять запрашиваемую Поставщиком информацию в согласованные сроки.

Приложение № А-4   
к Дилерскому соглашению №

|  |  |
| --- | --- |
| г. Дятьково | «     »       20      г. |

# Требования по регулярной аттестации персонала

## Поставщик предоставляет Дилеру подробную программу семинаров, проводимую в консультационном центре Поставщика, и подписывает с Дилером Договор на оказание консультационных услуг. Услуги считаются оказанными с момента подписания обеими сторонами Акта приема-передачи услуг.

## Поставщик обязуется проводить консультационные семинары, согласно расписанию всех предлагаемых курсов для и продавцов-консультантов Дилера, которое находится на электронном ресурсе СДО http://sdo.dmi-group.ru.

## Поставщик обязуется вести форум на ресурсе СДО http://sdo.dmi-group.ru, куда Дилер может направить свой вопрос по продукции Поставщика.

## Поставщик обязуется предоставить Дилеру необходимую для работы методическую литературу в электронном виде,

## Все продавцы-консультанты Дилера обязаны иметь сертификаты, дающее право работать с продукцией Поставщика.

## Дилер обязуется не позднее 3-х месяцев с момента приема на работу нового сотрудника на должность продавца-консультанта подать заявку на получении консультации по программе №1 «Базовый курс» (утвержденная форма заявки, присылается на эл. адрес education@dmi-group.ru). По факту получения заявки Поставщик обязуется провести психологическое тестирование на предмет соответствия данного сотрудника «Психологическому портрету продавца», что позволит выявить его потенциал в должности продавца- консультанта.

## Каждый продавец обязан изучить программу №1 «Базовый курс» в любой удобной форме:

### Самостоятельно по предоставленным методическим пособиям,

### удаленно,

### Очно – выездное или на территории консультационного центра

## После изучения программы №1 «Базовый курс» в течение 14 календарных дней продавец-консультант должен пройти онлайн-тестирование на ресурсе СДО Поставщика.

## При положительном результате тестирования и выполнении условий сертификации, продавец-консультант получает сертификат, подтверждающий право работать с продукцией Поставщика.

## Поставщик оставляет за собой право уменьшить скидку до 2 % на основании отчетов по результатам проверки по программам «Тайный покупатель», «Тайный обзвон» при выявлении несоответствий «Стандартам и правилам обслуживания розничных покупателей».

## Поставщик рекомендует Дилеру направить сотрудника, отвечающего за ведение продаж в рознице продукции Поставщика в консультационный центр для усвоения материалов по программе №1 «Базовый курс», а также программы «Эффективный менеджмент в розничных продажах».

## Поставщик может предоставить Дилеру консультационные услуги по дополнительным программам на отдельных договорных условиях.