

między kierownikiem:
zwischen Führungskraft:

a partnerem dystrybucyjnym:
und Vertriebspartner:

**zostaje zawarta
następująca umowa:**

Pieczęć / nazwisko i adres / nr klienta <i>Stempel / Name und Anschrift / Kundennummer</i>	
Imię i nazwisko <i>Name</i>	Data urodzenia <i>Geburtsdatum</i>
Ulica, nr domu i lokalu <i>Straße, Nr.</i>	Kod pocztowy / Miejscowość <i>PLZ / Ort</i>
Nr tel. kom. <i>Telefonnr.</i>	
Nr faksu <i>Fax</i>	e-mail

wypełnić drukowanymi literami

Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. (proWIN) udostępnia plan dystrybucyjny, w którym zostały opisane organizacja i podział zadań między stronami umowy (opiekunem, kierownikiem oraz proWIN). Mianem kierownika określany jest każdy partner dystrybucyjny proWIN, który uzyskał pozycję kierownika zespołu II (patrz plan kariery). Mianem opiekuna określany jest każdy partner dystrybucyjny proWIN, który pozyskuje dla proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. nowego partnera dystrybucyjnego.

Partner dystrybucyjny ma możliwość składania zamówień na produkty z różnych segmentów produktów proWIN zgodnie z ogólnymi warunkami składania zamówień oraz sprzedawania ich konsumentowi końcowemu we własnym imieniu i na własny rachunek w ramach danego aktualnego projektu dystrybucyjnego proWIN.

Partner dystrybucyjny ma obowiązek stosowania się do aktualnych wytycznych dystrybucyjnych proWIN. Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w planie dystrybucji. Aktualny plan dostępny jest w Intranecie i w przypadku wprowadzenia zmiany przesyłany jest przez proWIN każdemu aktywnemu partnerowi dystrybucyjnemu wraz z rozliczeniem prowizji. Jeżeli w ciągu 4 tygodni od momentu otrzymania zaktualizowanej wersji planu dystrybucji nie zostanie wniesiony sprzeciw w formie pisemnej, zmiany dokonane w planie dystrybucji uważa się za przyjęte. Natomiast załączony plan kariery pozostaje niezmienny.

Każdy partner dystrybucyjny ma możliwość pozyskiwania nowych partnerów dystrybucyjnych przy wsparciu swojego kierownika. Na cele

szkoleń i działań związanych z opiekowaniem się pozyskiwanymi partnerami dystrybucyjnymi opiekun otrzymuje prowizję zgodnie z aktualnymi wytycznymi dystrybucyjnymi i obowiązującym planem kariery proWIN. Począwszy od pozycji kierownika dystrybucyjnego proWIN, obowiązuje uzupełniając plan dystrybucyjny proWIN dla kierowników wraz z rozszerzonym planem kariery. Prowizja wypłacana jest opiekunowi tak długo, jak długo trwa jego stosunek umowny.

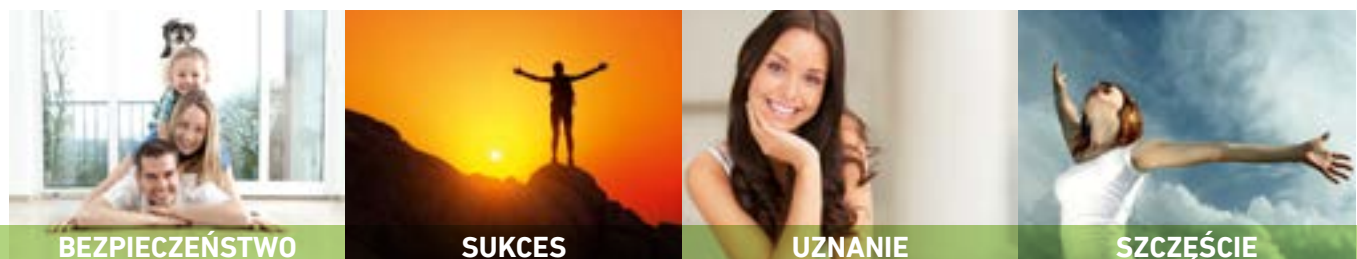
Płatności będą dokonywane w ramach standardowego polecenia zapłaty SEPA. Partner dystrybucyjny zobowiązuje się do przyznania proWIN niezbędnych do tego celu uprawnień.

Partner dystrybucyjny musi sam pozyskać zezwolenia urzędowe, które są niezbędne do samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej. Sam ponosi odpowiedzialność za swoje sprawy podatkowe i ubezpieczeniowe. W razie pytań dotyczących założenia działalności gospodarczej oraz aspektów związanych z księgowością proWIN zaleca skontaktowanie się z doradcą podatkowym. Partnerowi dystrybucyjnemu nie narzuca się zakupu minimalnej ilości towaru.

Data <i>Datum</i>	Miejscowość <i>Ort</i>	Nazwisko i numer klienta opiekuna <i>Name, Kundennummer Förderer</i>
Podpis kierownika proWIN <i>Unterschrift proWIN-Führungskraft</i>	Podpis partnera dystrybucyjnego proWIN <i>Unterschrift proWIN-Vertriebspartner</i>	
REGON <i>Identifikationsnummer</i>	miejsce / miasto / właściwy organ <i>Stadt / Gemeinde</i>	
NIP <i>Steuer-Nr.</i>	(zaw potwierdzenie urząd Skarbowy) <i>(mit Bestätigung durch Finanzamt)</i>	

Tak, e-mail z newsletterem serwisu informacyjnego *Newsletteranmeldung*

info@proWIN-pl.net



A. SKŁADANIE ZAMÓWIEŃ I DALSZA SPRZEDAŻ

1. Składanie zamówień w proWIN/ sprzedaż produktów w obrębie danego kraju dystrybucyj

Uprawnienie do zamawiania towarów w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. z jej danego asortymentu produktów posiadają wyłącznie osoby, które zawarły z kierownikiem umowę dotyczącą współpracy jako partner dystrybucyjny (partnerzy dystrybucyjni) i wyraziły zgodę na obowiązywanie niniejszych postanowień, planu kariery proWIN oraz, w razie potrzeby, dalszych wytycznych dystrybucyjnych, takich jak rozszerzony projekt dystrybucyjny oraz projekt dotyczący emerytur. Partner dystrybucyjny proWIN zamawia swoje towary online w sklepie proWIN dla partnerów dystrybucyjnych (www.prowin.net) w oparciu o zamieszczone tam ogólne warunki handlowe. W tym celu otrzymuje swoje ściśle poufne dane dostępne do danego sklepu. Alternatywnie może również złożyć zamówienie w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. poprzez wystanie telefaksem lub pocztą odpowiedniego, kompletnie wypełnionego formularza zamówień. Na każdym zamówieniu należy umieścić datę. Data zamówienia jest ważna, aby można było przyporządkować wynikający z zamówienia obrót do danego miesiąca kalendarzowego, który zasadniczo jest okresem rozliczenia prowizji. Moment przyjęcia zamówienia nie jest brany pod uwagę. Wszystkie pozostałe ustalenia zawarte są w punkcie C 1 niniejszych warunków. Zasadniczo zabrania się partnerowi dystrybucyjnemu eksportowania samemu lub za pośrednictwem osób trzecich produktów proWIN, które nabył dzięki swojemu dostępowi w sklepie proWIN w Intranecie i które są dopuszczalne przez proWIN dla określonego kraju, do innego kraju w celu zbytu lub udostępniania ich do sprzedaży osobom trzecim w kraju, gdzie partner dystrybucyjny nie ma swojego głównego miejsca zamieszkania. Innymi słowy, przychody własne można zdobywać tylko przez sprzedaż produktów, które są dopuszczalne w danym kraju. Produkt jest dopuszczony do zbytu w danym kraju, jeśli spełnia obowiązujące w nim przepisy, w szczególności jeśli jest opatrzony etykietami w języku lub językach urzędowych danego kraju. Konsekwencjami naruszenia tego zakazu mogą być roszczenia o odszkodowanie lub, w poważnych przypadkach, nawet wypowiedzenie umowy.

2. Uprawnienia do nabycia produktów specjalnych jako podarunków za zorganizowanie imprezy sprzedażowej, podarunków za specjalne osiągnięcia oraz podarunków dla gości

Po uzyskaniu statusu osoby odpowiedzialnej za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. partnerzy dystrybucyjni mogą zamawiać dostępne w danym momencie podarunki za zorganizowanie imprezy sprzedażowej, podarunki za specjalne osiągnięcia oraz podarunki dla gości. W zależności od wysokości uprawnienia do nabycia podarunków przez partnerów dystrybucyjnych w myśl niniejszego akapitu są ograniczone do 10% wartości zakupu netto dokonanego w danym kwartale przez partnera dystrybucyjnego. Przestrzeganie i kontrola granicy wynoszącej 10% jest zawsze obowiązkiem samego partnera dystrybucyjnego, jak również jego kierownika i generalnie powinna być przeprowadzana z końcem każdego kwartału. Wymagana przejrzystość zagwarantowana jest dziennemu informowaniu o obrocie, który jest osiągany dzięki dotowanemu podarunkowi, w Intranecie, na miesięcznym rozliczeniu prowizji samego partnera dystrybucyjnego, oraz przez przesłanie potwierdzeń zorganizowanych imprez sprzedażowych do kierownika (od statusu kierownika dystrybucyjnego). Jeżeli po upływie danego kwartału granica wynosząca 10% nie zostanie osiągnięta, partner dystrybucyjny ma w kolejnym kwartale czas na to, aby osiągnąć wymagany obrót netto. Jeżeli wartość objętego prowizją przeciętnego obrotu netto z obydwu kwartałów nadal znajduje się poniżej wartości wymaganej do zachowania 10-procentowej granicy, zostanie obliczona różnica pomiędzy dotowaną ceną a regularną ceną danego produktu. Kierownik ma obowiązek poinformowania o tym partnera dystrybucyjnego oraz ustalenia z nim rodzaju i zakresu artykułów podlegających ponownemu przeliczeniu. Następnie powinien zawiadomić o tym fakcie firmę proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o., aby mogła dokonać ponownej kalkulacji.

3. Reklamacje

W przypadku reklamacji należy rozróżnić między reklamacjami, które dotyczą dostarczonych produktów, np. ich jakości itd. (reklamacje produktów) oraz reklamacjami z tytułu dostarczenia uszkodzonych czy niewłaściwych paczek lub z tytułu dostarczenia zbyt małej lub zbyt dużej ilości paczek (reklamacje logistyczne). O reklamacjach logistycznych należy powiadomić bezpośrednio firmę proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. – najpóźniej w ciągu 3 dni roboczych na piśmie i w formie opisu za pośrednictwem faksu lub poczty elektronicznej: reklamacje@prowin-pl.net. Paczki, które są doręczone bezpośrednio i wykazują uszkodzenia zewnętrzne, nie mogą być przyjmowane. W takim przypadku paczka jest z powrotem dostarczana do proWIN z klauzulą franka, a firma odpowiedzialna za ubezpieczenie transportu jest informowana o zdarzeniu. W tej sytuacji dany towar jest oczywiście ponownie dostarczany. Reklamacje dotyczące produktów należy wprowadzać za pomocą narzędzia do obsługi reklamacji. http://www.prowin-pl.net/pl/rekla_tool/pl/. Ewentualnie istnieje też możliwość wprowadzenia do systemu wielu reklamacji naraz przez odpowiedniego kierownika. Nieopłacone przesyłki towarowe nie będą przyjmowane. W przypadku korzystania z narzędzia do obsługi reklamacji przy wartości towaru powyżej 215 PLN nie są pobierane opłaty za przesyłkę pocztową. Jeżeli wartość towaru jest mniejsza niż 215 PLN, pobierana jest opłata w wysokości 17 PLN brutto. Partner dystrybucyjny ponosi koszty przesyłki pocztowej za przesyłki towarowe, które nie są rejestrowane i przesyłane za pośrednictwem internetowego narzędzia do obsługi reklamacji. Artykuły z reguły dostarczane są bezpośrednio do partnera dystrybucyjnego, który składa reklamację.

4. Zakaz sprzedaży przez Internet

Oferowanie oraz dystrybucja produktów proWIN za pośrednictwem Internetu, sklepów internetowych, aukcji internetowych, internetowych platform sprzedażowych osób trzecich lub przez osoby trzecie są zabronione. Obowiązuje to nie tylko w odniesieniu do oferty w udostępnionych na zamówienie przez proWIN partnerom dystrybucyjnym sklepach proWIN. Zakaz ten dotyczy również oferowania i sprzedaży produktów proWIN na targach i/lub w sklepach detalicznych. W razie naruszenia tego zakazu grozi trwałe wstrzymanie dostaw lub wypowiedzenie danej umowy o współpracy jako partner dystrybucyjny. Jako uzupełnienie obowiązującej wytycznej proWIN dotyczące korzystania z Facebooka i innych portali społecznościowych, jak również aplikacji. Wytyczne te można

znaleźć w Intranecie. Każdy kierownik dystrybucyjny/ dyrektor ma obowiązek ustalenia, czy popelniono wykroczenie przeciwko powyższemu zakazowi, jeżeli istnieje podejrzenie w tej sprawie, oraz poinformowania o tym firmę proWIN nomis Polska Sp. z o.o.. Więcej szczegółów można znaleźć w projekcie dystrybucyjnym dla kierowników.

5. Działania w zakresie marketingu

Wszystkie działania związane z marketingiem i reklamą podejmowane przez poszczególnych partnerów dystrybucyjnych przeprowadzane są wyłącznie z wykorzystaniem artykułów pozyskanych od firmy proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. w ramach imprez sprzedażowych i sprzedaży detalicznej. Wykazujące poza ten zakres działania związane z reklamą (np. ogłoszenia w czasopiśmie itd.) są dozwolone wyłącznie po otrzymaniu wcześniejszej pisemnej zgody firmy proWIN nomis Polska Sp. z o.o.

B. OFERTA I OBOWIĄZEK DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

Akademia/seminaria/spotkania

Osoby odpowiedzialne za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. powinny zawsze brać udział w istotnych dla nich szkoleniach i spotkaniach organizowanych przez swojego kierownika proWIN. Partner proWIN powinien co najmniej dwa razy w roku poprowadzić w roli gospodarza prezentację firmy proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o.. Zgodnie z projektem szkoleń proWIN (Akademia proWIN) osoby odpowiedzialne za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. otrzymują kartę uczestnika seminarium i biorą udział w wymienionych na niej seminariach Akademii proWIN. Wpisy na kartę uczestnika seminarium oraz zajęcia w Akademii proWIN rozpoczynają się od tzw. tygodni wstępnych oraz od podstawowych szkoleń (seminaria wstępne Akademii). Kolejność seminariów jest następująca: „Seminarium dla kandydatów”, „Seminarium dla aktywnych członków”, „Seminarium Brąz”, „Seminarium Srebrne”, „Seminarium Złote”. Na dalszym etapie odbywają się warsztaty dla kierowników, przyjęcia, jak również spotkania klubów (obroty w PLN: 600 000 i 1.200 000), na które obowiązują zaproszenia. Zakwalifikowanie się na tego typu seminarium następuje i spotkania jest zależne od uzyskanych obrotów. Dokładne warunki niezbędne do zakwalifikowania oraz wytyczne dostępne są w Intranecie.

Informacje

Wszystkie informacje na piśmie (pisma okólne) przekazywane są za pośrednictwem kierownika. Ważne, krótkie informacje są również przekazywane partnerom dystrybucyjnym wraz z dostawami. Można je znaleźć w Intranecie pod adresem www.prowin.net lub w newsletterze w ramach naszego serwisu informacyjnego proWIN. Ponadto najnowsze plany dystrybucyjne i informacje dotyczące produktów są podawane podczas regularnie odbywających się spotkań kierowników.

C. ROZLICZENIE PROWIZJI

Rozliczenia i analizy; podstawy obliczania Zgodnie z niniejszym projektem firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. jest zobowiązana do przeprowadzania rozliczeń prowizji dla wszystkich partnerów dystrybucyjnych zgodnie z obowiązującymi planami kariery, jak również do sporządzania analiz rynku przy pomocy danych pobranych u partnera dystrybucyjnego w ramach procesu składania zamówień, do badania możliwości zbytu różnych produktów oraz zachowania zakupowego klientów końcowych w odniesieniu do poszczególnych produktów i w przyporządkowaniu do poszczególnych partnerów dystrybucyjnych. Celem jest, za pomocą zgromadzonych w ten sposób danych i informacji, zwiększenie zbytu oraz poprawienie możliwości sprzedaży produktów proWIN przez danej partnerów dystrybucyjnych, a także pozytywny wpływ na doskonalenie tych ostatnich. Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. może udostępniać opracowane raporty wyłącznie wszystkim partnerom dystrybucyjnym z wyższego szczebla. Zgodnie z niniejszym projektem pod pojęciem obrotu prowizyjnego wszyscy uczestnicy rozumieją tylko takie obroty, które zostały uzyskane z uwzględnieniem reguł określonych w tym lub w innych projektach dystrybucyjnych, w szczególności z uwzględnieniem zdefiniowanego w tym projekcie zakazu sprzedaży przez Internet. Obroty, które zostały uzyskane w wyniku naruszenia lub nieprzestrzegania niniejszych regulacji, nie są rozpatrywane nawet wtedy, gdy w przypadku danego partnera dystrybucyjnego chodzi o obroty różnicowe, tzn. on sam nie uzyskał bezpośrednio obrotów w sposób niezgodny z prawem, ale z takich obrotów korzysta. Nie jest ważne, czy posiadat od wiedzy na temat takich okoliczności. Jeżeli jednak takie obroty zostaną przez pomylkę uwzględnione np. w konkursach, przy ustalaniu poziomu prowizji itd., może zostać dokonana korekta i może zostać zażądany zwrot wyliczonej zbyt wysokiej prowizji. W poszczególnych przypadkach jest to więc również związane z tym, że zostaną skorygowane osiągnięte poziomy dystrybucji i prowizji lub wynik konkursu. Czas na dokonanie korekty lub domaganie się zwrotu w związku z wypłaceniem zbyt wysokiej kwoty prowizji wynosi jeden rok, począwszy od momentu stwierdzenia wykroczenia i rozpoznania istotnego, podstawowego stanu faktycznego, w szczególności rozpoznania osób, których to dotyczy. Powyższe regulacje nie naruszają dalej idących roszczeń odszkodowawczych. Za uzyskany w danym miesiącu kalendarzowym obrót własny netto i obrót grupowy netto (= obrót prowizyjny) w ciągu pierwszych 15 dni następnego miesiąca firma proWIN wypłaca partnerowi dystrybucyjnemu kwotę prowizji, która zarobik, zgodnie z planem kariery (patrz załącznik). Zasadniczo uwzględnia się obrót w miesiącu kalendarzowym z włączeniem dnia przejściowego, jak również z uwzględnieniem odpowiednich wymienionych dalej regulacji dot. rozliczenia grudniowego. W grudniu firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. przeprowadza inwentaryzację i we właściwym czasie podaje do wiadomości datę ostatniego dnia składania zamówień i realizacji dostaw, zamieszczając informację na ten temat w Intranecie lub w newsletterze. Data dnia przejściowego podawana jest do wiadomości w Intranecie na krótko przed nią. Zamówienia, które wpłynęły w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. w takie dni – może ich być kilka z rzędu – zostaną jeszcze dodane do obrotów z poprzedniego miesiąca, tak więc będzie w ten sposób możliwe osiągnięcie kolejnego poziomu prowizji lub spełnienie warunków konkursu. Kwota zostanie wypłacona partnerowi dystrybucyjnemu online, jeżeli będzie ona wyższa niż 45 PLN. Jeżeli kwota prowizji jest niższa niż 45 PLN, wypłata nastąpi dopiero wtedy, gdy kwota z kilku prowizji wyniesie w sumie 45 PLN, przy następującym po tym rozliczeniu prowizji. Przy wypłaceniu prowizji podatek VAT może zostać wypłacony tylko wtedy, gdy przedłożony został wymagany numer identyfikacji podatkowej oraz odpowiednie pisemne potwierdzenia bycia podatnikiem VAT oraz tego, że podatek VAT odpro-

wadzany jest we właściwym Urzędzie Skarbowym.

2. Potrącenie

Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. jest uprawniona do odliczania należnych wierzytelności ze stosunku handlowego od roszczeń prowizyjnych partnera dystrybucyjnego.

3. Ustalanie wagi artykułów przy specjalnych promocjach sprzedażowych W przypadku artykułów oferowanych w ramach specjalnych promocji sprzedażowych najpierw ustalana jest ich waga, tzn. ustalona zostaje część osiągniętej ceny zakupu, która zostaje wykorzystana jako podstawa obliczania roszczenia prowizyjnego. Jeżeli np. zestaw artykułów ma ustaloną wagę 0,8 oznacza to, że obrót prowizyjny netto (sprzedana ilość × cena specjalna) tego artykułu wpływa w 80% do obrotów łącznych i należy go poddać prowizji tak jak wszystkie inne artykuły, zgodnie z planem kariery. Co miesiąc osobom, nad którymi sprawowana jest bezpośrednia opieka, przedkładane jest też rozliczenie prowizji z zakupów własnych i obrotów łącznych. Poza własną stawką prowizyjną i wynikającą z niej wysokością prowizji osobom, nad którymi sprawowana jest bezpośrednia opieka, wykazywane są stawki prowizji różnicowych oraz bezwzględne kwoty prowizji zgodnie z ogólnymi regulacjami prowizyjnymi (waga, plan kariery).

D. POZOSTAŁE REGUŁY DYSTRYBUCYJNE

Konkursy

W danych okresach konkursowych obowiązują aktualnie rozpisane konkursy i wytyczne, które można znaleźć w Intranecie. Obroty obciążone regresowo przepadają przy obliczeniu aktualnych, własnych stanów z konkursów.

Plan kariery

Kariera w organizacji dystrybucyjnej proWIN przebiega zgodnie z planem kariery proWIN, do którego treści znajdują się tu odniesienia. Plan ten jest dla partnera dystrybucyjnego (załącznik) istotną częścią składową planu dystrybucyjnego proWIN oraz umowy dotyczącej współpracy jako partner dystrybucyjny. Doradca dystrybucyjny proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. rozpoczyna od 30% stawki prowizyjnej, a jako partner proWIN 20%. Te minimalne stawki prowizyjne są automatycznie sprawdzane w roku kalendarzowym co pół roku (1.1./1.7.) i odpowiednio ustawiane na kolejne półroczcie jako nowa minimalna stawka prowizyjna w oparciu o plan kariery. Przykład: jeżeli osoba odpowiedzialna za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. uzyska w ciągu pół roku przeciętny miesięczny obrót prowizji obrót łączny netto w wys. 4.000 PLN, wówczas otrzyma na kolejne półroczcie minimalną stawkę prowizyjną w wysokości 31%. Maksymalna wysokość stawki prowizyjnej aż do potwierdzenia pozycji kierownika dystrybucyjnego wynosi 43%. Od pozycji kierownika dystrybucyjnego obowiązuje uzupełniający projekt dystrybucyjny proWIN dla kierowników wraz z rozszerzonym planem kariery. Informuje o tym odpowiedzialny kierownik, od pozycji kierownika zespołu III.

Opieka nad nowymi partnerami dystrybucyjnymi Gdy partner dystrybucyjny sprawuje opiekę nad innym partnerem dystrybucyjnym, który zawiera odpowiednią umowę dotyczącą współpracy jako partner dystrybucyjny, wówczas jego obroty łączne (obróty własny i grupowy) również zostają uwzględnione przy ustalaniu prowizji opiekuna. Natomiast jeśli zobędzie on nowego partnera dystrybucyjnego i zatrudni go w nowej strukturze dystrybucyjnej, wówczas jego obroty łączne (obróty własny i grupowy) zostaną wykorzystane przy ustalaniu prowizji nowej struktury dystrybucyjnej. Pierwotny opiekun otrzymuje zawsze prowizję specjalną w wysokości 3% obrotu własnego osoby, nad którą sprawuje opiekę. Prowizja ta jest wypłacana w równych częściach przez kierowników zwierzchnich, począwszy od kierownika zespołu II, do których struktur został przyporządkowany nowo zdobyty członek dystrybucyjny.

Prezentacje proWIN (od statusu osoby odpowiedzialnej za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o.)

Każda osoba odpowiedzialna za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. przeprowadza prezentacje firmy proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. (imprezy sprzedażowe). Może za to pobierać, w ramach obowiązującego wynagrodzenia za prowadzenie prezentacji w roli gospodarza podarunki i cenach specjalnych. Aby otrzymać prawo do pobierania takich podarunków, osoba odpowiedzialna za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. musi uzyskać w roku kalendarzowym przeciętny prowizyjny obrót miesięczny netto w wys. 3.000 PLN. Kontrola przeprowadzonych prezentacji oraz odpowiedniego wynagrodzenia gospodarza jest możliwa dzięki potwierdzeniom zorganizowanych imprez sprzedażowych. Wysyłane są one regularnie do odpowiedzialnego kierownika, od statusu kierownika dystrybucyjnego. Wynagrodzenie proWIN dla klientów i gospodarzy od statusu osoby odpowiedzialnej za doradztwo w firmie proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o.

E. OŚWIADCZENIE O OCHRONIE DANYCH OSOBOWYCH, USTAWA O PRAWIE AUTORSKIM, BADANIE WIARYGODNOŚCI KREDYTOWEJ

Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. zastrzega sobie możliwość badania wiarygodności kredytowej partnera dystrybucyjnego na podstawie pytań zadawanych w uznanej wydawnictwo gospodarczej, która ma siedzibę na terenie Niemiec, i ewentualnie, w razie negatywnych wpisów, możliwość niewykonania zamówienia lub wykonania go tylko pod warunkiem płatności z góry. Partner dystrybucyjny wraz z podpisaniem umowy dystrybucyjnej wyraża zgodę na elektroniczne zapisywanie i przetwarzanie swoich danych osobowych oraz zdjęć. Wyraża również zgodę na publikowanie na wszystkich stronach internetowych firmy proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. oraz w materiałach drukowanych proWIN m.in. rankingów związanych z obrotami, zatrudnianiem nowych pracowników i innymi kryteriami dotyczącymi osiągnięcia sukcesu, jak również materiałów zdjęciowych. Partner dystrybucyjny może w każdej chwili odwołać to zezwolenie na piśmie. Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. traktuje ochronę danych osobowych partnera dystrybucyjnego bardzo poważnie. Firma proWIN nomis POLSKA Sp. z o.o. przestrzega przepisów ustawy o ochronie danych. Dane osobowe są gromadzone tylko w niezbędnym zakresie i w celu nawiązania, przeprowadzenia lub realizacji stosunków wynikających z umowy o współpracy jako partner dystrybucyjny lub zamówienia towaru. Pobrane dane w żadnym wypadku nie są sprzedawane.