

## ...حق دارید به حق با شما رفتار شود...

### ۱. حق داشتن کارفرمایی که حقیقت را بگوید و شفاف عمل کند.

اطلاعات دقیق و واقعی بدون تظاهر و فریب حق هر کارشناس فروشی است. اگر هدف موفقیت است، شکی نیست که کارشناس فروش باید بتواند نه فقط به محصول ارائه شده بلکه به شرکتی که نمایندگی آن را برعهده دارد اعتماد کند.

### ۲. حق داشتن مدل شفافی از حقوق و مزایا

سیستم محاسبه و پرداخت کمیسیون و تشویقی‌ها به روشنی توضیح داده شده و به دقت به آن عمل شود. تغییرات باید به طور کامل و در زمان مناسب اطلاع‌رسانی شده و هرگز عطف به ماسبق نشوند. با یک برنامه ی حقوق و مزایای باثبات، ذهن کارشناسان فروش آزاد خواهد بود تا برای خود و شرکتشان تولید ثروت کنند.

### ۳. حق دریافت و تملک بخشی از درآمدهای تکرارشونده که به صورت سود و زیان کارفرما افزوده شده است.

وقتی یک کارشناس فروش در مدت یک قرارداد برای شرکت درآمدی تکرارشونده ایجاد می‌کند، باید پاداش رسوبی جاری یا معادل آن را از درآمد حاصله دریافت کند. بعد از واگذاری، کارشناس فروش باید فارغ از اینکه به کدام مسیر می‌رود، سهام مالکیت با درآمد رسوبی مداوم داشته باشد.

### ۴. حق داشتن مزایای کامل اعم از بیمه ی درمان، بیمه ی دندانپزشکی و کمک به برنامه‌ی بازنشستگی

بیمه‌ی عمر، درمان، و دندانپزشکی با قیمت‌های مناسب هزینه‌های غیرمنتظره و شاید فاجعه بار زندگی را پوشش می‌دهند. برنامه‌ی بازنشستگی و در صورت امکان کمک شرکت به کارشناس فروش کمک می‌کند یک صندوق بازنشستگی برای آینده‌ای مطمئن بسازد.

### ۵. حق آموزش و حمایت موثر یک مدیر مستقیم

آموزش محصول و فروش آن، مبانی موفقیت است. حمایت و آموزش عملی از طریق یک مدیر مستقیم، شامل همراهی در تماس‌ها و حل مساله، شانس کارشناس فروش برای موفقیت را افزایش می‌دهد.

### ۶. حق دریافت درآمد رسوبی ماهیانه که ثروت نامحدود ایجاد می‌کند.

نباید محدودیتی برای کمیسیون و مزایای یک کارشناس فروش وجود داشته باشد. موفقیت، حتی در حالت فوق‌العاده‌اش، باید بنا بر مدل کمیسیون و مزایای فروش مزد ببیند. هدف باید فراتر رفتن از انتظارات باشد، نه محدود کردن آنها.

### ۸. حق پرداخت به موقع فروش قطعی و قسطی

کمیسیون‌ها، تشویقی‌ها باید بی‌درنگ پرداخت شده و هرگز قابل مذاکره و عطف به ماسبق نباشد. قسط و شهریه و هزینه‌های روزانه منتظر حقوق نمی‌مانند؛ کارشناس فروش هم نباید منتظر دریافت کمیسیونی که به حق کسب کرده بماند.

### ۹. حق کار توأم با بهره‌وری با ابزار فروش نوآورانه

ابزار فروش شامل سیستم مدیریت مشتری، بررسی مناسب مدارک و توانایی استفاده از آخرین تجهیزات برای دسترسی به این اطلاعات است. اولین اولویت باید ایجاد امکان بهره‌وری و تاثیرگذاری کارشناسان فروش باشد.

### ۱۰. حق رسیدن به جایگاه شایسته و پیشرفت کاری بر مبنای مهارت‌ها و شایستگی‌های اثبات‌شده

پاداش دستاوردها و فرصت ترفیع باید بخشی از هر برنامه‌ی فروش باشد. برنامه‌های پاداش و ترفیع به رشد حرفه‌ای و دستاوردها سرعت می‌بخشد.