

Preskriptor Bilbao.

**Reinventando la figura de Agente Comercial**. Metodología y acuerdos para participación en las **“Reuniones presenciales de Networking Asimétrico de Preskriptor”.**

1.- **Existirán comisiones en la forma que se prevé en el portal Preskriptor**. Ver los apartados de: [www.preskriptor.org](http://www.preskriptor.org) **Se pactará un descuento global con el portal**. (Del descuento global que se pacta con el portal, el 50% se aplicará a la parte compradora y el restante 50% se compartirá entre la persona/empresa prescriptora y el propio portal, siendo un 25% del total para cada uno. Una gestión comercial exitosa traerá una comisión comercial. Cuando seas un cliente interno se sumarán los descuentos del 50% como comprador y 25% como recomendador/prescriptor).

2.- **Nadie pagará nada hasta que no se consigan resultados para su empresa**. Cuando una empresa consiga vender, abonara una cantidad de 200 €/año más IVA al portal. Cuando un prescriptor consiga la primera venta abonará 50 €/año más IVA al portal. Por tanto cada persona se deberá dar de alta en el portal Preskriptor, tanto en el **apartado “Soy una EMPRESA/MARCA QUIERO INCORPORAR NUESTRO PRODUCTO/SERVICIO o MARCA”** como en el apartado **“Estoy interesad@ QUIERO INCRIBIRME COMO PRESKRIPT@R”.**

3.- **La presencia a las reuniones será gratuita**. Para ello se buscarán lugares donde el coste sea cero para las empresas que nos reunamos. Pudiendo ser Beaz, Elkartegis, centros municipales, las propias instalaciones de las empresas, etc.

4.- **Las reuniones se celebrarán una vez al mes**. Se propone arrancar el **jueves** **día 1 de febrero en BEAZ, c/ Sabino Arana, 8 de Bilbao 48013**  y **posteriormente realizar la reunión, en BEAZ, el** **primer viernes de cada mes**, a las 12:30. La reunión finalizará a las 14 horas. Durante la reunión cada persona explicará sus negocios y sus intereses con claridad. Podrán asistir personas oyentes, **prescriptores inscritos del portal, que colaboren en las tareas comerciales, en coordinación con Lanbide**. Durante el resto del mes se procurará buscar negocio para el resto de los miembros participantes en el grupo.

5.- **La presencia a las reuniones es esencial en el modelo**. No obstante, si por causa mayoruna persona no pudiera acudir un día a la reunión y no pudiera enviar una persona sustituta, el propio grupo se encargará de recordar la ausencia y de explicar los servicios y productosde dicha empresa.

6.- **Cada empresa que participe** **intentará que otras empresas amigas se sumen a las reuniones**, en la metodología del portal, y recibirán una comisión por ello. Podrán asistir empresas que se hagan competencia entre ellas. Las empresas colaborarán activamente en la difusión del modelo.

7.- **Durante la reunión mensual** **se resumirán los avances realizados hasta la fecha** de forma acumulada mes a mes. Se darán **sesiones de formación** en la medida de las necesidades del grupo.

8.- **Se colaborará**, en la medida de la posibilidad de cada uno**, en crear nuevos grupos en otras zonas** a determinar. Se podrá asistir a otras reuniones comarcales o zonales.

9.- **Se irá constituyendo un** **Círculo Empresarial Comarcal** en cada zona: p.e. “Preskriptor Bilbao”, “Preskriptor Urdaibai”, “Preskriptor Txorierri”, “Preskriptor Ezkerraldea”, “Preskriptor Enkarterri”,….,enmarcadas en un Círculo Empresarial Global, “Preskriptor Globala”.

10.-**La no adecuada gestión de los compromisos arriba expuestos y recogidos en el propio portal supondría la autoexclusión o expulsión** de las reuniones presenciales y en su caso del propio portal Preskriptor, estando la decisión final en manos de Preskriptor.