

Принципы вознаграждения посредников

Выполнили:
Жукова Юлия
Жукова Зоя

Способов определения размера вознаграждения посредников:

в процентах от суммы каждого контракта на сбыт товара

Использование конкуренции между посредниками

получить данные о размерах вознаграждений, выплачиваемых другими компаниями при сбыте аналогичных или однородных товаров

оставление посреднику разницы между ценой, назначенной комитентом или продавцом, и ценой, по которой посредник реализует товар на рынке.

способ начисления вознаграждения посреднику по согласованной величине процентов к ценам комитентов и продавцов

Традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Брокер

получает за свои
услуги
вознаграждение по
договорённости с
клиентом (клиентами).

Традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Посредник- поверенный

размер вознаграждения зависит от вида товара, объёма предстоящей операции, конкурентоспособности товара и объёма дополнительных обязательств посредника.

Традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Комиссионер

чаще всего получает
вознаграждение в виде
процентов с сумм
заключённых контрактов

Традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

Консигнатор

получает комиссионное вознаграждение, которое покрывает все расходы, связанные с его деятельностью, и обеспечивает получение запланированной прибыли на вложенный капитал.

Традиционные способы вознаграждений различных видов посредников:

- вознаграждение выплачивается обычно в виде разницы цен закупки и реализации товаров.

Дистрибьютор

