

**Έμμεσο κανάλι**

**Κέντρο πόρων**

**Πώς σας ωφελεί αυτό;**

Οι διεθνείς ρυθμιστικές αρχές επικεντρώνονται όλο και περισσότερο σε εμπορικές συμφωνίες μεταξύ αντισυμβαλλομένων στον κλάδο της ιατρικής τεχνολογίας. Οι κατασκευαστές και οι διανομείς/πράκτορες καλούνται τακτικά να αιτιολογήσουν τη στρατηγική τιμολόγησης τους για τους συνεργάτες καναλιού και τους τελικούς πελάτες. Η Πολιτική Εμπορικής Τιμολόγησης σάς βοηθά να εφαρμόσετε ένα πλαίσιο λήψης αποφάσεων και υποστηρικτικά πρότυπα τεκμηρίωσης για να τεκμηριώσετε τις αποφάσεις τιμολόγησης σας.

**Άλλη τεκμηρίωση προς εξέταση**

* Διαδικασία διορισμού υποδιανομέα/αντιπροσώπου
* Διαδικασία διορισμού τρίτων υψηλού κινδύνου
* Πολιτική δανειστή, δειγμάτων και επίδειξης προϊόντων

\*Λάβετε υπόψη όλους τους τοπικούς βιομηχανικούς κώδικες (π.χ. AdvaMed) και τους τοπικούς νόμους όταν αλληλεπιδράτε με επαγγελματίες υγείας ή κρατικούς λειτουργούς

|  |
| --- |
| **Περιγραφή**Η Πολιτική Εμπορικής Τιμολόγησης περιγράφει την κατάλληλη διαδικασία για τον καθορισμό και την τεκμηρίωση των αποφάσεων τιμολόγησης. |

**Οδηγίες**

1. Προσαρμόστε τις επισημασμένες ενότητες της Πολιτικής Εμπορικής Τιμολόγησης.
2. Κοινοποιήστε την Πολιτική Εμπορικής Τιμολόγησης στους σχετικούς υπαλλήλους, ειδικά σε εκείνους που διαχειρίζονται τις σχέσεις υποδιανομέα, υποαντιπροσώπου ή/και με πελάτες και/ή είναι υπεύθυνοι για την έγκριση των συναλλαγών πωλήσεων.
3. Παρέχετε εκπαίδευση σε αυτούς τους υπαλλήλους σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής και εκτέλεσης της Πολιτικής Εμπορικής Τιμολόγησης στο μέλλον.

**Πολιτική Εμπορικής Τιμολόγησης**

*Έκδοση 1.0*

**ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ**

Είναι σημαντικό να τιμολογούμε κατάλληλα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας για να επιτύχουμε τους επιχειρηματικούς μας στόχους και τους στόχους εσόδων. Η διαδικασία τιμολόγησης, παροχής εκπτώσεων και εκπτώσεων ή επέκτασης κινήτρων πωλήσεων πρέπει πάντα να τεκμηριώνεται σαφώς και να εγκρίνεται σύμφωνα με τη διαδικασία που περιγράφεται παρακάτω. Ειδικές τιμές ή εκπτώσεις δεν μπορούν ποτέ να χρησιμοποιηθούν για την αποτελεσματική μεταφορά αξίας σε άλλο μέρος για ακατάλληλους σκοπούς.

**ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΡΟΥΤΙΝΑΣ**

Η τιμολόγηση των προϊόντων και των υπηρεσιών μας μπορεί να πραγματοποιείται είτε τακτικά, σε καθορισμένα χρονικά διαστήματα είτε σε ad hoc, ειδική βάση για τις πωλήσεις. Για αποφάσεις τιμολόγησης ρουτίνας που θα είναι 12 μήνες ή περισσότερο), πρέπει να εκτελεστεί η ακόλουθη διαδικασία:

1. Προσδιορίστε την πλήρη λίστα των προϊόντων προς τιμολόγηση.
2. Χρησιμοποιώντας τα κριτήρια που έχουν εγκριθεί από τη διοίκηση, καθορίστε την τιμή στόχο ανά προϊόν ή διαμόρφωση. Οι μέθοδοι γνωστοποίησης μπορεί να συμπεριλαμβάνουν, μεταξύ άλλων:
* Εύλογη αγοραία αξία.
* Ποσοστό περιθωρίου στόχου.
* Αναμενόμενες υπηρεσίες μετά την πώληση ή υποχρεώσεις εγγύησης.
* Τιμολόγιο που έχει καθιερώσει η κυβέρνηση.
* Μελλοντικές αλλαγές τιμών ή ευκαιρίες.
1. Εάν είναι δυνατόν ή απαιτείται, συμβουλευτείτε τον κατασκευαστή των προϊόντων για να διασφαλίσετε ότι η τιμολόγηση ευθυγραμμίζεται με καθορισμένες στρατηγικές και προσδοκίες.
2. Ο αναπτυγμένος τιμοκατάλογος πρέπει να εγκριθεί από **[Εισαγωγή ρόλων]** .

**AD HOC ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ**

Περιστασιακά, μπορεί να είναι σκόπιμο να τιμολογούνται προϊόντα και υπηρεσίες σε ad hoc, βραχυπρόθεσμη βάση. Τέτοιες τιμές μπορεί να χρησιμοποιούν εκπτώσεις, μειώσεις τιμών, κίνητρα όγκου ή άλλους ειδικούς μηχανισμούς τιμολόγησης. Όλες οι ad hoc ρυθμίσεις τιμολόγησης πρέπει να υποβάλλονται στην ακόλουθη διαδικασία:

1. Οι εργαζόμενοι που ζητούν τη συμφωνία τιμολόγησης ad hoc θα πρέπει να τεκμηριώνουν, γραπτώς, μια σαφή επιχειρηματική αιτιολόγηση για την επέκταση των όρων τιμολόγησης που ζητούνται και των προϊόντων ή των υπηρεσιών για τις οποίες θα ισχύουν. Οποιαδήποτε σχετική υποστηρικτική τεκμηρίωση (π.χ. email πελατών, δημόσιες ανακοινώσεις) θα πρέπει να επισυνάπτεται στο αίτημα αναφοράς.
2. Εάν ο αντίκτυπος της ad hoc ρύθμισης τιμολόγησης έχει ως αποτέλεσμα ουσιαστική απόκλιση (που ορίζεται ως μεταβολή τιμής μεγαλύτερη από **[καθορίστε το ποσοστό]**) από την προηγουμένως εγκεκριμένη τιμολόγηση, η ρύθμιση πρέπει να εγκριθεί εγγράφως από την **[Εισαγωγή ρόλων].**
3. Κοινοποιήστε την προσαρμογή της τιμολόγησης στον υποδιανομέα/αντιπρόσωπο ή στον τελικό πελάτη και αναφέρετε με σαφήνεια τη χρονική περίοδο ή τις συγκεκριμένες πωλήσεις για τις οποίες θα ισχύει η τιμολόγηση.

**ΤΕΚΜΗΡΙΩΣΗ**

Όλες οι αναλύσεις, οι επικοινωνίες και οι εγκρίσεις που πραγματοποιούνται κατά τη διαδικασία καθορισμού των τιμών προϊόντων και υπηρεσιών πρέπει να τεκμηριώνονται γραπτώς και να διατηρούνται. Παραδείγματα τέτοιου είδους τεκμηρίωσης περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων:

* Αναλύσεις κόστους προϊόντων ή υπηρεσιών.
* Υπολογισμοί περιθωρίου.
* Τιμολόγιο που έχει καθιερώσει η κυβέρνηση.
* Επικοινωνίες μεταξύ της Εταιρείας και των υποδιανομέων/αντιπροσώπων ή των τελικών πελατών της που αντικατοπτρίζουν αιτήματα ή οποιαδήποτε συζήτηση σχετικά με συγκεκριμένες ρυθμίσεις τιμολόγησης.
* Επικοινωνίες μεταξύ της Εταιρείας και των κατασκευαστών της που αντικατοπτρίζουν συζητήσεις για τη στρατηγική τιμολόγησης ή τις εγκρίσεις.
* Εγκρίσεις διαχείρισης.

Αυτή η τεκμηρίωση θα πρέπει να τηρείται από την **[Εισάγετε όνομα τμήματος]** σύμφωνα με τα καθιερωμένα μας πρότυπα διατήρησης εγγράφων.

**ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΗΣΥΧΙΕΣ**

Εάν έχετε ερωτήσεις σχετικά με τον τρόπο εφαρμογής αυτής της διαδικασίας που περιέχεται στο παρόν ή τυχόν ανησυχίες σχετικά με οποιαδήποτε εμπορική συμφωνία, θα πρέπει να τις αναφέρετε στον προϊστάμενό σας ή **[Εισάγετε ρόλο]** αμέσως.