

# 青岛办事处商超经销商管理规定

## 1、 主题内容和适用范围

本文件规定了商超经销商的职责和经营行为，规范对网络终端的产品配送和管理要求。

本文件适用于青岛办事处商超经销商。

## 2、 目标及原则

本规定的目的在于规范商超经销商的经营行为，充分发挥经销商有效资源，通过建立高效的物流配送和库存管理，加强对网络终端的掌控，确保市场的稳定、有序发展。

## 3、 相关文件

《经销商购销合同》

《青岛办事处经销商管理规定》

《关于针对市场中区域窜货的管理规定》

《关于经销商百分制的管理规定》

## 4、 管理规定

### 4.1 严格执行公司政策

4.1.1 经销商应认同公司的市场运作模式，并严格执行该运作模式；

4.1.2 严格执行公司的价格政策（包括产品的进店价和终端零售价），协同进行日常终端价格的监控和维护，对不符合公司价格政策的行为应在规定时间内积极协调纠正；

4.1.3 执行公司促销政策，支持终端促销推广活动的开展，协同公司进行促销用品的发放、终端回执的回收和促销活动效果的评估；

4.1.4 必须严格执行 2005 年签订的《经销商购销合同》，遵守合同中规定的任

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课（远程函授+教学电子光盘自修+网络学院持续视频学习）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》;
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》;



### 【证书说明】

1. 证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）;
2. 毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明；。



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习（专家、顾问24小时接受在线咨询，第一时间回答学员的提问和咨询）



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【承办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mhjy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】可以选择以下任意一种方式缴纳学费

方式一	学校地址	邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室 邮政编码：150020      收件人：王海涛
方式二	学校帐号	学校帐号：184080723702015 账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校 开户银行：哈尔滨银行龙江支行 支付系统行号：313261018018
方式三	交通银行 (太平洋卡)	帐号：40551220360141505      户名：王海涛 开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心
方式四	邮政储蓄 (存折)	帐号：602610301201201234      户名：王海涛 开户行：哈尔滨道外储蓄中心
方式五	中国工商银行 (存折)	帐号：3500016701101298023      户名：王海涛 开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行
方式六	建设银行帐户 (存折)	中国人民建设银行帐户 (存折)： 1141449980130106399 用户名：王海涛
方式七	农业银行帐户 (卡号)	农业银行帐户 (卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛 农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行

可以选择任意一种方式缴纳学费，建议使用第五种方式（中国工商银行，比较方便快捷）收到学费的当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材和考试问卷。

<http://www.mhgy.net>

何条款。

## 5.2 开展有效地终端网络管理

5.2.1 经销商必须遵循终端的直接供货原则，不得由二级商或分销商供货。

5.2.2 固化经销商的直供终端，严禁向其直供终端之外的其他终端供货。

5.2.3 对经销商的直供终端进行固化后，若终端有正当理由强烈要求更换供货商，则交由青岛办事处解决。

5.2.4 经销商不得向零散户（无营业执照、固定门头）以任何形式供酒。

5.2.5 对新开业终端的供货：

5.2.5.1 开业终端系原直供终端的连锁店（统一配送，统一结算），原则上由原直供终端的经销商负责供货；

5.2.5.2 非直供终端连锁店新张开业的终端，由青岛办事处根据经销商的资金实力、物流配送能力、终端协调能力、销量指标完成情况和服务质量等进行综合测评来确定。

## 5.3 合理库存和配送

5.3.1 经销商应确保所有网络终端的全品项产品的进店和陈列；

5.3.2 建立全品项产品的安全库存（根据市场变化，由公司定期下达库存标准，商超经销商统一执行）；

5.3.3 在接到终端订单或要货电话，必须按照其规定时间将产品送到；

5.3.4 公司业务人员发现终端某单品库存不足或缺货、断货时，第一时间通知经销商，经销商应在规定时间内协调终端进行补货；

5.3.5 服从各终端产品的生产日期管理要求，原则上对超过生产日期 3 个月的产品不允许进店；

5.3.6 熟悉终端产品的生产日期，对因生产日期过长而滞销或超出保质期的产

品，由经销商与终端协调，最终确定解决办法。

5.3.7 经销商承诺只销售青岛办事处指定销售的产品，承诺不销售除青岛办事处指定产品以外的任何啤酒。

#### 5.4 终端生动化管理

5.4.1 经销商必须确保各终端日常生动化陈列（包括货架、端头）最大化，如遇调整，应在规定时间内积极协调终端解决；

5.4.2 重要节日期间（传统节日、黄金周）或大型市场推广活动期间，与终端进行过道或收银台等显著位置放置单品或产品组合的地堆和货架、端头陈列的洽谈，公司进行配合和跟进，最终实现产品展示的最大化。

#### 5.5 合作和服务

5.5.1 公司市场部和业务代表负责各经销商掌控终端的管理和监控，针对终端问题的反馈，经销商应积极进行配合解决，表现出良好的合作态度；

5.5.2 协同公司解决终端产品质量投诉和产品退换等问题，对终端出现的产品质量投诉，经公司确认后，由经销商在规定时间内进行退换；

#### 5.6 销售风险

对终端出现的费用或货款回收风险，由经销商自行承担。因销售风险引起的终端断货现象，经销商应提前以书面形式通知公司，在未获公司批准的前提下，不得私自停止对终端供货。

### 4、 违反管理规定的行为

6.1 违反公司价格政策销售青啤产品；

6.2 不执行公司促销政策；

6.3 跨区销售青啤产品；

6.4 由于送货不及时或库存不足导致终端的产品断货；

- 6.5 因承担销售风险，在未通知公司获得批准的前提下，造成终端断货和停货；
- 6.6 终端生动化展示不符合要求，经协调不予解决或不予理睬；
- 6.7 掌握每个商场的青啤品种的生产日期，保证我们产品的先进先出原则和新鲜度管理；
- 6.8 经销商应确保完成每月的各项经济指标和管理指标；

## 5、 违反管理规定的处罚规定

7.1 经销商违反公司价格政策给终端提供产品进店，并造成终端零售价格混乱的，经公司市场部人员和业务代表确认，给予经销商每次 500 元罚款，并责成 3 日内纠正。如 3 日内不能解决，则对经销商处双倍罚款，依次类推直至解决为止。

7.2 不执行公司促销政策，未按规定时间将促销活动用品送达终端并私自扣留的，或提供虚假资料、谎报活动情况的，一经公司发现，每次对经销商处 500 元罚款。

7.3 违反公司价格政策，低价冲击本区域或其他区域终端的，按照《关于针对市场中区域串货的管理规定》进行处理，其中 330 优质、330 纯生如发生串货现象，立即取消经销商资格。经销商不得违反 2005 年签定的《经销商购销合同》中的条款，否则按照管理规定进行处罚。

7.4 因经销商送货不及时或订货导致终端断货、断品项的，每次对经销商处以 1000 元罚款，并要求在 1 日内补货。否则进行双倍处罚，自止合格为止。

7.5 未经公司批准，私自对终端停货或断货的，经公司确认，每次对经销商处 1000 元罚款；

7.6 公司市场部或业务代表发现终端展示不符合要求（堆头或货架、端头的最大化要求），经通知经销商后不予理睬或不予解决的，每次对经销商处 500 元罚款，

并责成 3 日内纠正。仍未纠正的，则按双倍进行处罚。

7.7 商场内如对产品的生产日期有特殊要求，经销商应及时与商场沟通、解决，并通知公司相关人员。如发现经销商没及时解决，导致啤酒过期，则处罚经销商 500 元/次。

7.8 经销商预警制度：经销商应确保完成每月的各项经济指标，在无客观因素影响的情况下，每月销售指标计划完成率不足 90% 的，给予预警警示，累计三次预警的经销商将予取消经销商资格。

对经销商的处罚必须提供经销商违规的照片或录像或供货单据及青啤公司市场部人员或业务代表现场调查确认资料。对经销商的处罚必须以书面形式上报公司，不得私自进行处罚。经销商罚款可直接从保证金中扣除，经销商必须将保证金补齐后方予二次订货。经销商取消资格后，其保证金一律不予退还。对窜货的管理规定，见青岛办事处《关于针对市场中区域窜货的管理规定》。