سياسة التسويق الخارجي

المقدمة

في إطار رؤية الشركة لتوسيع نطاق أعمالها والوصول إلى الشرائح النوعية من العملاء، وتنظيم التعاون مع المسوّقين ومطوري الأعمال المستقلين من خارج منسوبي الشركة وفق إطار مؤسسي ونظامي منضبط يصون مكانة المهنة واستقلالية القرار المهني ويحفظ مصلحة العميل؛ عليه فقد تم اعتماد سياسة التسويق الخارجي بهدف: ضبط آلية قيد الفرص التسويقية الخارجية، وتحديد معايير استحقاق المقابل المالي المشروط بالنتيجة، وتقرير الحدود الدنيا للتسعير وصلاحيات الشركة التقديرية بما يضمن استدامة النمو وجودة المخرجات القانونية.

تعريف التسويق الخارجي

قيام طرف خارجي مستقل غير مرتبط بعلاقة عمل أو شراكة مع الشركة (يُشار إليه بـ «المسوّق الخارجي» أو «الساعي») بتعريف عميل جديد بخدمات الشركة وتوصيله بها لإبرام عقد جديد، سواء كان عقد استشارات، أو قضايا، أو خدمات قانونية أو توثيقية. ويكون المسوّق الخارجي مؤهلاً للمقابل المالي إذا قُيدت الفرصة باسمه مسبقاً واعتُمدت كتابةً ثم انتهت بإغلاق العقد مستوفياً شروط هذه السياسة، ويُقصد بإغلاق العقد توقيع العقد الرسمي مع العميل وتحصيل أتعابه فعلياً دون نزاع أو استرداد.

تفاصيل المقابل المالي

1. **نسبة المقابل الأساسي:** إذا تم إغلاق عقد جديد مع عميل جديد لم يسبق له التعاقد أو التفاوض مع الشركة بناءً على تسويق خارجي مقيد ومعتمد، فيستحق المسوّق الخارجي مقابلاً مالياً (جعلاً تسويقياً) بدءاً من العقد الأول بنسبة تحددها الإدارة في تعميد الفرصة بين (5% إلى 10%) من صافي قيمة العقد الأول، ولا يمتد الاستحقاق إلى تجديد العقد أو أي عقود أو قضايا لاحقة مع العميل.
2. **الارتباط بالحد الأدنى للتسعير (المرفق):** يُشترط لاستحقاق النسبة المقررة إبرام العقد بما لا يقل عن الحدود الدنيا المعتمدة في (ملحق التسعيرات المرفق بهذه السياسة)؛ فإذا اقتضت مصلحة الشركة قبول العقد بأقل من الحد الأدنى أو بهيكلة أتعاب خاصة، فللشركة الصلاحية التقديرية في تخفيض المقابل تناسبياً أو تحديد مبلغ مقطوع أو إسقاطه وفق قرار المدير العام.
3. **صلاحية التقدير الأوسع للحالات غير المحصورة:** نظراً لتنوع القضايا والخدمات القانونية وما يستجد من ملفات مركبة أو غير مالية أو محافظ عقود أو اعتبارات استراتيجية لا يمكن حصرها مسبقاً؛ فيعود للشركة وحدها صلاحية قرار وتقدير أوسع في تسعير تلك الحالات وتحديد مقدار المقابل التسويقي المناسب لها أو تعديله، ويكون قرار المدير العام في ذلك نهائياً.
4. **انحصار الدور وعدم الازدواج:** ينحصر دور المسوّق الخارجي في تعريف العميل وتوصيله بالشركة فقط دون التفاوض الفني أو التسعير؛ وعند تكليف فريق داخلي بالتفاوض والتحصيل فتُراعى أوزان الجهد الداخلي دون ازدواج في الصرف أو أي تحميل إضافي على العميل.

الشروط العامة

1. يعمل المسوّق الخارجي (الساعي) بصفته متعاقداً مستقلاً مقابل جعل مشروط بالنتيجة، ولا يُعد بأي حال من الأحوال شريكاً في الشركة أو في العقد أو في العميل، ولا موظفاً ولا وكيلاً ولا ممثلاً للشركة، ويُمنع من تقديم نفسه بهذه الصفات أو استخدام اسم الشركة وشعارها دون موافقة مسبقة مكتوبة.
2. في جميع الأحوال، يُشترط ألا يتأثر العميل سلباً بوجود المسوّق الخارجي سواء في قيمة أتعاب العقد أو جودة الخدمة أو سرية بياناته؛ فلا تُضاف عمولة التسويق عبئاً إضافياً على العميل فوق تسعيرة الشركة، ولا يتأثر عقد العميل أو استمرار خدمته بأي خلاف أو انتهاء علاقة مع المسوّق الخارجي.
3. يشترط قبل تعريف العميل قيد اسمه ونوع الخدمة عبر النموذج المعتمد والحصول على موافقة المدير العام المسبقة لتأكيد عدم سبق وجوده بقاعدة بيانات الشركة، وتسري صلاحية القيد لمدة (60) يوماً لإغلاق العقد تسقط بانقضائها، مع التزام المسوّق بعدم السعي لأي جهة محاماة منافسة في ذات الفرصة أو خلال سريان تعميده.
4. قبول العميل وتحديد تكلفة العقد وهيكلة دفعاته وتوقيعه أو الاعتذار عنه من صلاحية الشركة التقديرية المطلقة، ويُمنع المسوّق من عرض أي تسعيرة أو وعد بنتيجة للعميل، أو الاطلاع على تفاصيل العقد ومستندات القضية، وينتهي دوره بربط العميل بالإدارة المختصة.
5. عند احتساب صافي مبلغ العقد لا يشمل ذلك ضريبة القيمة المضافة، ولا الرسوم القضائية أو مصاريف الخبراء والانتداب، ولا أتعاب النجاح المؤخرة إلا بعد تحصيلها الفعلي، كما لا يشمل ما قد يتفرع عن العميل أو العقد من عملاء أو عقود أو ملاحق أو تجديدات.
6. يرتبط استحقاق وصرف المقابل بالتحصيل النقدي الفعلي غير المسترد في حساب الشركة البنكي؛ وللشركة صلاحية صرف نصف المقابل بعد خمسة عشر يوماً من تحصيل الدفعة غير المستردة وصرف الباقي بعد مرور ستة أشهر على إغلاق العقد واستقراره، أو صرفه تناسبياً مع كل دفعة محصلة بموجب فاتورة أو سند نظامي.
7. إذا تأخر تحصيل أي فاتورة عن موعدها لمدة خمسة عشر يوماً فتُحسم تكلفة المتابعة والتحصيل من المقابل، وإذا تعذر التحصيل إلا من خلال التقاضي أو فُسخ العقد أو استُرد مبلغه أو جزء منه ولو بالتراضي مع الشركة فيسقط كامل المقابل عن المبالغ غير المحصلة أو المستردة.
8. يسقط المقابل كاملاً بقرار من صاحب الصلاحية إذا ثبت أخذ المسوّق لأي عمولة أو مبلغ أو منفعة من العميل مباشرةً، أو تقديمه معلومات غير دقيقة تؤثر على التسعير أو قبول الخدمة، أو إخلاله بواجب السرية وحماية البيانات الشخصية أو ضوابط السلوك المهني للمحامين.
9. يمنع تداول أو نسخ هذه السياسة أو ملحقها أو مشاركتها مع الغير بدون موافقة مسبقة مكتوبة من المدير العام، وتخضع لمراجعة دورية وتعد غير إلزامية على الشركة في الحالات المستقبلية، ويكون للمدير العام حق تفسيرها وتعديل أحكامها دون إخلال بالتعميدات المكتملة المعتمدة سابقاً.