

行銷人員加入申請書

申請人資料(請以正楷中文填寫本書表之各項資料, 資料如有塗改, 需經申請人於塗改處附近簽名並經本公司確認無誤, 否則恕不受理)

姓名	本名: <u>黃惠嫻</u>  別名:	性別	<input type="checkbox"/> 男 <input checked="" type="checkbox"/> 女
身分證字號	<u>F229148130</u>	出生日期	<u>85</u> 年 <u>3</u> 月 <u>23</u> 日
市內電話	<u>(02)-26889232</u>	手機號碼	<u>0972708692</u>
電子郵件信箱	<u>st1410501@gmail.com</u>		
戶籍地址	<u>2000-000 新北市樹林區三福街22號4樓</u>		
通訊地址 (同上請勾 <input checked="" type="checkbox"/>)	□□□-□□□		

推薦人資料

人員編號		人員姓名	
------	--	------	--

行銷經歷

公司名稱(1)		職稱	
任職期間	自民國 年 月 日至民國 年 月 日止		
離職原因			
公司名稱(2)		職稱	
任職期間	自民國 年 月 日至民國 年 月 日止		
離職原因			

報酬領取方式: 自動轉帳

本人同意本人之報酬匯入以下銀行

銀行戶名	<u>黃惠嫻</u>	銀行代號	<u>013</u>
銀行名稱	<u>國泰世華</u>	分行名稱	<u>丹鳳分行</u>
銀行帳號	<u>133-50-008724-2</u>		

證件及銀行帳戶影印本浮貼處(影印本須清晰可辨)

★滿 18 歲, 未滿 20 歲, 請提供父母或監護人身分證, 正、反面影印本及填寫法定代理人同意書。

本人身分證正面影印本

本人身分證反面影印本



中華民國國民身分證

姓名 黃惠嫻

出生年月日 民國 85 年 3 月 23 日

發證日期 民國 100 年 6 月 15 日 (新北市) 換發

性別 女

F229148130

父 黃 結 母 楊 貴 銀

配偶 役別 --- 僅作葛誠通學習顧問股份有限公司 ---

出生地 臺北市

住址 新北市樹林區三福里11鄰
三福街22號四樓

--- 復印無效 ---



0396627008

及契約
申請

類 別: 活期儲蓄存款
分行名稱: 丹鳳分行
地址: 新北市新莊區民安西路238號
電 話: (02) 22032568
銀行代號: 013
版 號: 00

27 日

行銷人員承攬契約

鴻泰開發有限公司

立契約人 宜康科技文化企業社 (以下簡稱甲方) , 委託 黃惠嫻 (以下簡稱乙方) 行銷推廣 學習王科技股份有限公司 (以下簡稱丙方) 所出版之商品 , 並由丙方作見證 , 訂立下列約款 , 以茲共同遵守。



205074

第一條 名詞定義

- 一、 地區：係指中華民國台、澎、金、馬。
- 二、 客戶：係指位於地區之客戶。
- 三、 商品：係指丙方出版之萬試通國、高中系列商品/好試達國小系列商品等。

第二條 關係及期限

- 一、 甲、乙雙方間為承攬關係，乙方非領固定薪資之人員亦非僱傭關係，不適用民法僱傭相關規定、勞動基準法、勞工保險條例、勞工退休金條例等規定，甲方並無為乙方投保勞工保險、全民健康保險、負擔職業災害補償、支付退休金或按月提撥勞退金之義務。
- 二、 本契約書自簽訂之日起生效，於相同條件與規定下，得自動展延一年，除非一方於任何續約期間到期三十日前，以書面方式通知另一方終止本契約書。

第三條 甲方之責任

- 一、 定價與促銷
 - (1) 不定期公告丙方所制訂之商品價格、規定及條件。
 - (2) 不定期公告丙方所制訂之促銷方案。
- 二、 團隊訓練及育成
 - (1) 對乙方進行業務相關技能之培訓。
 - (2) 對乙方進行各項商品功能的操作及安裝使用教學。

第四條 乙方之責任

- 一、 行銷與促銷
 - (1) 乙方應向客戶爭取商品訂單，同時盡全力行銷並促銷商品，與客戶進行推廣時，須將實際商品內容、使用方式以及權利義務，詳實告知客戶。
 - (2) 乙方應嚴格遵守丙方之商品價格表及銷售規定，如需調整，應通知甲方，由甲方徵得丙方書面授權，方可執行。
 - (3) 乙方所銷售之商品，若有附贈其他商品或服務，應如數且完整贈送並詳實告知客戶。

- (4) 乙方為推展業務所為之個人資料之蒐集、處理、利用，應盡善良管理人之注意義務，如有違反個人資料保護法之規定，因而造成客戶之損害及相關法律責任，與甲、丙方無涉。

二、 資料分析

- (1) 乙方應盡力告知甲方市場狀況與地區內競爭之情形。
- (2) 乙方獲悉第三人擅用丙方商標、專利或其他智慧財產之情事，應立即告知甲方。

三、 機密性

- (1) 任何依本契約書自丙方處接獲之機密資料，乙方同意不以任何方式揭露予第三人，且該機密資料之用途僅限於乙方為履行本契約書之內容。
- (2) 乙方應採取其平時保護機密與專有資料之預防措施，以確保該資料不致外洩。此約定在本契約書期滿或終止後仍具效力。

四、 客訴

- (1) 乙方於接獲客戶針對商品提出投訴與索賠主張時，應立即將該情事告知甲方。
- (2) 如乙方依甲方相關規定承攬行銷，但致客戶退貨、解約或其他類似原因，致契約失效或產生訴訟等事宜，甲方有義務全力協助乙方妥善處理相關事宜。
- (3) 如因乙方之行為（包括但不限於電話約訪客戶）致丙方須接受政府機關之調查（包括但不限於客訴案件、消費爭議之調解程序、訴訟程序），乙方應配合出席到場或提供相關資料。此約定於本契約終止後，仍然有效。
- (4) 如因上述行為，導致訴訟敗訴結果，甲方應將所領受之報酬全數返還予丙方，不得有異議；另如造成丙方因此所受之損害及支出（包括但不限於商譽、律師費用、交通費用），甲方應全數賠償丙方。此約定於本契約終止後，仍然有效。

五、 禁止行為

- (1) 乙方不得在地區外進行商品之行銷與銷售，亦不得行銷或銷售即將或可能與商品競爭或干擾商品銷售之任何製品，或者為其提供行銷或促銷之支援或諮詢。
- (2) 乙方不得擅自變更或修改商品使用條款，或做使用條款以外之任何解說及承諾。
- (3) 乙方不得承諾客戶未經甲方許可無償增加使用年限或無限期試用。
- (4) 乙方不得承諾客戶未經甲方許可免費到府教學或贈送非法拷貝軟體。
- (5) 乙方不得擅自使用未經原權利人授權之智慧財產或為任何侵害他人智慧財產權之行為。
- (6) 乙方不得承諾客戶於收到商品鑑賞期七日後，可以無條件退貨。

- (7) 乙方不得承諾客戶可自行決定停止支付給資融公司之分期付款項。
- (8) 乙方禁止行銷人員間惡性競爭，包括但不限於詆毀對方、降價求售，或額外贈送甲方贈品以外之贈品等破壞市場的行為。

六、 法律責任

- (1) 額外向客戶收取款項，則有觸犯刑法第 339 條詐欺罪之嫌，最高可處五年有期徒刑。
- (2) 以甲方名義或其他方式，對客戶行銷非甲方之商品，則有觸犯刑法第 339 條詐欺罪之嫌，最高可處五年有期徒刑。
- (3) 乙方違反本契約時，除應自負民、刑事責任外，並應無條件賠償甲、丙方因此所受一切損害（包括但不限於商譽、培訓費用、律師費用）。若客戶因此而受到損害，由乙方單獨對外負擔一切賠償責任。

第五條 報酬

一、 銷售佣金

- (1) 依丙方正式公告之商品價格表中佣金計算表(PV 表)為基準。
- (2) 銷售佣金方案參照(甲方公告)電訪銷售須知。
- (3) 甲方公告之促銷活動，所產生之激勵獎金，依公告內容計算之。

二、 款項撥付

- (1) 乙方當月之報酬，原則將於次月月中匯入乙方指定帳戶中，若撥款日期有所異動，將另行公告之。
- (2) 乙方如有積欠甲方款項之情事，乙方同意甲方得從應支付乙方之報酬中，直接行使抵銷權，無庸先行通知乙方，可逕行扣除後給付之。
- (3) 乙方因承攬所簽定之行銷人員承攬契約，有無效、撤銷、解約，或其他類似原因致契約失效，乙方無權受領該筆承攬報酬；已受領者，乙方應於接獲甲方通知後 7 日內返還。

此約定於本契約終止後，仍然有效。

第六條 附則

- 一、本契約之一切附件，與本契約之約定有相同效力。若附件之約定與本契約之約定有牴觸時，以本契約之約定為準。
- 二、本契約任一部分縱經認定為無效，三方同意不因此影響其他部分之效力。
- 三、本契約之增刪修改，應以書面並經三方簽署後，始與本契約具同一效力。

四、本契約之解釋，以中華民國法律為準據法。本契約未盡事宜，悉依有關法令及誠信原則處理之。

五、三方合意，若因本契約涉訟，以台灣新北地方法院為第一審管轄法院。

本契約壹式三份，經三方簽署後生效，由甲、乙、丙三方各執壹份為憑。

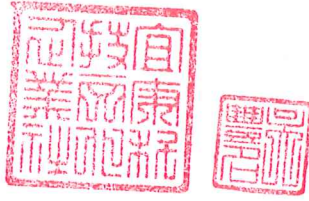
立契約書人

甲 方：宜康科技文化企業社

負責人：吳豐名

統一編號：26722241

地 址：新北市三峽區國光街350巷14號3樓之2

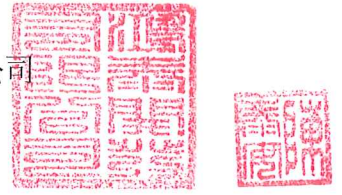


鴻泰開發有限公司

陳泰安

55895827

新北市板橋區松江街68號4樓



乙 方：黃惠嫻



身分證字號：F229148130

地 址：新北市樹林區三福街22號4樓

見 證 人

丙 方：學習王科技股份有限公司

負責人：郭英標

統一編號：53582103

地 址：新北市板橋區文化路2段250號3樓

中 華 民 國 107 年 9 月 27 日

電訪人員工作須知

一、獎金：獎金主要以論件計酬(總銷售額度)為主，但為顧及電訪人員生活所需，特補貼每月津貼以維持日常生活(津貼計算以當月月初到月底為計算日，獎金計算以公司當月業績計算日為基準)

◎新人6個月業績達40萬，晉升主任

◎個人年度業績達120萬晉升副理

二、考核

主任季考核未達20萬隔月起以專員計酬，若當季又完成20萬隔月恢復原職

副理季考核未達25萬隔月起以主任計酬，若當季又完成25萬隔月恢復原職

◎任職三年以上免其考核

績效獎金

晉升標準 每月業績	電訪專員	電訪主任	電訪副理
	津貼 22000	津貼 23000	津貼 24000
6萬以下	1%		
6萬~8萬	3%		
8萬~10萬	5%		
10萬~15萬	7%	8%	9%
15萬~20萬	9%	10%	11%
20萬以上	11%	12%	13%

三、教育訓練：每日下午13:30為教育訓練時間，由各單位主管做銷售教育訓練與成交心得分享，提升銷售績效，若每次都有到場學習分享，獎勵車馬費1000元。

四、年終獎金以年度總業績及年資計算。

五、欲終止承攬關係時，需繳交公司所提供之所有相關資源(如：名單、報表、問卷、文宣品)

六、欲終止承攬關係時，需於三天前告知，如未告知當月獎金以當月業績計薪。

七、如有未經事宜，將另行公布之。

八、如日後所承攬之內容有所異動，相關權利義務依新承攬內容之相關規範。