



نظام نامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش: ۱
شماره بازنگری: ۱

جدول تغییرات

شماره ویرایش	تاریخ ویرایش	صفحات تغییر یافته	شرح تغییر
۱	۹۸/۰۵/۲۲	۱	طبق بند ۳ مصوبه شماره ۹۸۰۲ مورخ ۹۸/۰۲/۱۶ هیئت مدیره، ماده ۴ با اضافه نمودن مدیریت بازرسی، حسابرسی داخلی به عنوان عضو ناظر بدون حق رای اصلاح گردید.

مسئولیت	تهیه کننده		بررسی کننده		تصویب کننده
	مدیر بازاریابی و فروش	معاون بازاریابی و فروش	مدیر برنامه ریزی	معاون برنامه ریزی، نظارت و ارزیابی	هیئت مدیره
امضاء					
تاریخ					



نظام نامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش: ۱
شماره بازنگری: ۱

فهرست مطالب

شماره صفحه

- فصل ۱: کلیات ۱
- فصل ۲: اهداف، شرح وظایف و مأموریت ها ۲
- فصل ۳: منابع، ابلاغ و تصویب ۶



نظامنامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش : ۱
شماره بازنگری : ۱
شماره صفحه: ۱ از ۶

فصل ۱: کلیات

ماده ۱ هدف

هدف از تدوین این نظامنامه تعیین ارکان و اعضای شورا، تعیین حدود و وظایف و اختیارات و مکانیزم تشکیل و تصمیم‌گیری شورای عالی فروش شرکت دخانیات می‌باشد.

ماده ۲ دامنه کاربرد

دامنه کاربرد این نظامنامه شرکت دخانیات ایران می‌باشد.

ماده ۳ تعاریف

۱-۳- شرکت

منظور از شرکت، شرکت دخانیات ایران می‌باشد.

۲-۳- شورا

منظور شورای عالی فروش می‌باشد.

۳-۳- کمیته‌های تخصصی

به اقتضای موضوع خاصی با اعضای منتخب واحدهای تخصصی ذی‌ربط تشکیل می‌گردد.

ماده ۴ اعضای شورا

۱-۴- مدیر عامل به‌عنوان عضو اصلی و رئیس شورا با حق رای

۲-۴- معاون بازاریابی و فروش به عنوان عضو اصلی و نایب رئیس شورا با حق رای

۳-۴- معاون مالی و منابع انسانی به عنوان عضو اصلی با حق رای

۴-۴- مدیر بازاریابی و فروش به عنوان عضو اصلی و دبیر شورا با حق رای

۵-۴- یکی از مدیران مجتمع‌ها یا رئیس ادارات استانی به انتخاب و پیشنهاد معاون بازاریابی و فروش با حق رای.

۶-۴- مدیریت دفتر مرکزی حراست به عنوان عضو ناظر بدون حق رای

۷-۴- مدیریت بازرسی، حسابرسی داخلی به عنوان عضو ناظر بدون حق رای

هیئت مدیره	معاون برنامه‌ریزی، نظارت و ارزیابی	مدیر برنامه‌ریزی	معاون بازاریابی و فروش	مدیر بازاریابی و فروش	مسئولیت
					امضاء و تاریخ



نظام نامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش : ۱
شماره بازنگری : ۱
شماره صفحه: ۲ از ۶

۸-۴- در صورت لزوم دو نفر از مشاورین یا افراد صاحب نظر به انتخاب رئیس شورا به عنوان عضو مدعو بدون حق رای

فصل ۲: اهداف و شرح وظایف و ماموریتها

ماده ۵ اهداف شورای عالی

- ۱-۵- بررسی و ارزیابی وضعیت بازار و جایگاه محصولات شرکت در بازار
- ۲-۵- بررسی و ارزیابی جایگاه و وضعیت محصولات رقبا در بازار و اتخاذ تدابیر لازم برای کسب سهم بیشتر برای محصولات شرکت
- ۳-۵- تحلیل گزارشات مربوط به تحقیقات بازار و تدوین و ارائه پیشنهادات لازم به هیئت مدیره جهت مواجهه مناسب با تحولات بازار
- ۴-۵- بررسی روشهای قیمت گذاری و تعیین روش مناسب برای قیمت گذاری محصولات شرکت
- ۵-۵- بررسی قیمت تمام شده محصولات و پیشنهاد قیمت هر محصول برای تصویب هیئت مدیره.
- ۶-۵- بررسی و تعیین روشها و کانال های مناسب فروش و بازاریابی
- ۷-۵- بررسی پیشنهادات مطروحه در مورد قراردادهای فروش و نحوه تعامل با عاملین و حق العمل کارها

ماده ۶ ماموریت های عمومی

- ۱-۶- بررسی و تحلیل چالش های موجود در حوزه بازاریابی و فروش و قیمت گذاری محصولات
- ۲-۶- بررسی و تحلیل چالشها و فرصت های آتی
- ۳-۶- پیشنهاد طرح های کاربردی مرتبط با حوزه فروش و بازاریابی
- ۴-۶- بررسی و اعلام نظر مقتضی نسبت به آیین نامه ها و مصوبات مرتبط
- ۵-۶- انعکاس مشکلات و ایرادات احتمالی در مصوبات و بخشنامه های مرتبط

هیئت مدیره	معاون برنامه ریزی، نظارت و ارزیابی	مدیر برنامه ریزی	معاون بازاریابی و فروش	مدیر بازاریابی و فروش	مسئولیت
					امضاء و تاریخ



نظامنامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ:
کد سند: M_0003
شماره ویرایش: ۱
شماره بازنگری: ۱
شماره صفحه: ۳ از ۶

- ۶-۶- بررسی، تایید و ابلاغ خط مشی‌های مرتبط با بازاریابی و فروش
- ۶-۷- همکاری در فرآیند تصویب مصوبات هیئت مدیره مرتبط با بازاریابی و فروش
- ۶-۸- پاسخ‌گویی به ابهامات و مشاوره فنی به واحدهای ذی‌ربط
- ۶-۹- سایر امور محوله از جانب اولیاء شرکت

ماده ۷ مأموریت های تخصصی

- ۷-۱- بررسی و ارزیابی قیمت محصولات شرکت متناسب با شرایط و وضعیت بازار و محصولات شرکت‌های رقیب
- ۷-۲- بررسی و پیشنهاد قیمت مصوب فروش محصولات شرکت برای تصویب در هیئت مدیره
- ۷-۳- بررسی و تسهیل در پیاده‌سازی نظام جامع قیمت‌گذاری محصولات در شرکت و ارائه پیشنهادهای لازم در این خصوص
- ۷-۴- بررسی، پایش و ارزیابی مستمر قیمت محصولات رقبا در بازار و ارائه پیشنهادهای مقتضی
- ۷-۵- بررسی و تجزیه و تحلیل بهای تمام‌شده و حاشیه سود هر محصول و قیمت‌گذاری محصولات و خدمات
- ۷-۶- ارائه پیشنهادها و مدل‌های لازم برای قیمت‌گذاری محصول مبتنی بر تقاضا، هزینه و رقابت
- ۷-۷- همکاری و تمهیدات لازم جهت تهیه بانک اطلاعاتی به‌روز از فهرست تأمین‌کنندگان، قیمت کالاها و اقلام مشابه آن
- ۷-۸- بررسی و اعلام نظر در زمینه برنامه‌ها، پیشنهادات و راهکارهای حوزه فروش در سطح کشور
- ۷-۹- بررسی مسائل و مشکلات مربوط به بازاریابی و فروش محصولات داخلی و ارائه پیشنهادهای لازم
- ۷-۱۰- بررسی و ارزیابی نظام توزیع و فروش محصولات شرکت و سایر رقبا با توجه به نقاط ضعف و قوت و فرصت‌ها و تهدیدهای موجود

مسئولیت	مدیر بازاریابی و فروش	معاون بازاریابی و فروش	مدیر برنامه‌ریزی	معاون برنامه‌ریزی، نظارت و ارزیابی	هیئت مدیره
امضاء و تاریخ					



نظامنامه
"شورای عالی فروش"

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش: ۱
شماره بازنگری: ۱
شماره صفحه: ۴ از ۶

- ۷-۱۱- بررسی تحولات بازار و ارائه پیشنهادهای مقتضی در جهت افزایش سهم بازار
- ۷-۱۲- بررسی روش‌ها و نحوه عمل حوزه بازاریابی و فروش با رویکرد توجه به تغییرات محیطی و بازار
- ۷-۱۳- بررسی مسائل و مشکلات موجود در اجرای برنامه‌های فروش مویرگی و ارائه پیشنهادات لازم برای افزایش سهم فروش مویرگی شرکت
- ۷-۱۴- بررسی و ارزیابی مستمر عملکرد رقبا در عرضه و قیمت‌گذاری انواع محصول و ارائه گزارشات لازم
- ۷-۱۵- بررسی و تجزیه و تحلیل چرخه عمر محصولات و برندهای شرکت و همفکری و هماهنگی با شورا تولید به منظور اتخاذ تدابیر لازم
- ۷-۱۶- بررسی و تحلیل بر گزارشات میزان اقبال بازار به محصولات و برندهای شرکت و همفکری و هماهنگی با شورای تولید به منظور اتخاذ تدابیر لازم
- ۷-۱۷- بررسی و تحلیل اقتصادی در خصوص مقرون به صرفه بودن پیشنهادات و درخواست‌های واصله به حوزه فروش شرکت
- ۷-۱۸- همفکری در بکارگیری شیوه‌های نوین بازاریابی محصول به منظور حفظ و ارتقاء سهم شرکت از بازار مصرفی محصولات دخانی
- ۷-۱۹- تجزیه و تحلیل اطلاعات جمع آوری و طبقه بندی شده از آمار مصرف کنندگان، رقبا و عوامل توزیع محصولات (خرده فروش و عمده فروش)
- ۷-۲۰- تجزیه و تحلیل و پیشنهاد انتخاب، همکاری و ارزیابی عوامل توزیع محصولات (خرده فروش و عمده فروش)

ماده ۸ چگونگی تشکیل جلسات

- ۸-۱- جلسات شورا حداقل یک جلسه در ماه می‌باشد.
- ۸-۲- دعوت به جلسه در روال عادی به صورت کتبی و حداقل یک هفته قبل از برگزاری جلسه و با تعیین دستور جلسه صورت می‌گیرد.
- ۸-۳- دبیر شورا مسئول صدور دعوتنامه و تنظیم صورتجلسات می‌باشد.

مسئولیت	مدیر بازاریابی و فروش	معاون بازاریابی و فروش	مدیر برنامه‌ریزی	معاون برنامه‌ریزی، نظارت و ارزیابی	هیئت مدیره
امضاء و تاریخ					



نظامنامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش: ۱
شماره بازنگری: ۱
شماره صفحه: ۵ از ۶

- ۴-۸- دبیر شورا با هماهنگی رئیس شورا می تواند حسب ارتباط موضوعی با دستور جلسه، در برخی از جلسات از تعدادی از اعضاء دعوت به عمل آورد.
- ۵-۸- جلسات با حضور اکثریت اعضای اصلی رسمیت می یابد.
- ۶-۸- مدیران می توانند جهت ارائه گزارشات تخصصی مرتبط با موضوع با هماهنگی دبیر شورا کارشناسانی را صرفا جهت ارائه گزارش به شورا دعوت نمایند .
- ۷-۸- کلیه صورتجلسات شورا در خصوص قیمت محصولات و خدمات الزاما می بایست توسط دبیر تهیه و به امضای اعضا رسانده شود.
- ۸-۸- توزیع نسخ صورتجلسات به مدیر عامل، اعضای شورا توسط دبیرخانه شورا انجام می گیرد.

ماده ۹ چگونه اتخاذ تصمیمات

۱-۹- تصمیمات شورا در مورد قیمت گذاری فروش عمده (قیمت مصوب) محصولات و روش های فروش و نیز نوع تعامل با عاملین و حق العمل کارها صرفا با تصویب هیئت مدیره معتبر می باشد. در سایر موارد تصمیمات شورا معتبر بوده و قابل پیگیری و اجرا می باشد.

تبصره ۱: تعیین قیمت فروش مویرگی محصولات در حدود اختیارات مدیر عامل می باشد.

۲-۹- تصمیمات اتخاذ شده با اکثریت حاضر دارای حق رای در جلسه رسمیت می یابد.

۳-۹- قیمت های مصوب محصولات در عمده فروشی در شورا پیشنهاد و برای تصویب به هیئت مدیره ارسال می گردد.

۴-۹- رئیس شورا پس از پیشنهاد نرخ برای فروش مویرگی توسط نایب رئیس شورا متناسب با شرایط بازار و با رعایت و حفظ جایگاه محصول در بازار نسبت به قیمت گذاری شناور اقدام می نماید.

ماده ۱۰ کمیته های تخصصی فرعی

۱-۱۰- کمیته تعیین قیمت تمام شده محصولات دখانی

۲-۱۰- کمیته کارشناسی قیمت گذاری محصولات دخانی

مستولیت	مدیر بازاریابی و فروش	معاون بازاریابی و فروش	مدیر برنامه ریزی	معاون برنامه ریزی، نظارت و ارزیابی	هیئت مدیره
امضاء و تاریخ					



نظامنامه
" شورای عالی فروش "

تاریخ :
کد سند: M_0003
شماره ویرایش : ۱
شماره بازنگری : ۱
شماره صفحه: ۶ از ۶

نظامنامه کمیته‌های فوق هنگام تشکیل، در چارچوب این نظامنامه توسط همان کمیته تنظیم و به تأیید شورا خواهد رسید.

ماده ۱۱ تعامل با سایر کمیته‌ها

شورا می‌تواند حسب نیاز، نمایندگانی جهت شرکت در جلسات کمیته‌های مذکور معرفی نماید، که حدود اختیارات ایشان همان اختیاراتی است که توسط شورا به ایشان تفویض گردیده است.

ماده ۱۲ نظارت

مسئولیت نظارت بر حسن انجام کار و فعالیتهای شورا بر عهده مدیر عامل می‌باشد.

ماده ۱۳ تغییرات و اصلاح

هرگونه تغییرات و اصلاح در این نظامنامه با پیشنهاد شورای عالی فروش و ارائه به مدیرعامل جهت تأیید و تصویب امکان پذیر می‌باشد.

فصل ۳: منابع، ابلاغ و تصویب

فصل ۴: منابع

۱-۱۳- ندارد

ماده ۱۴ ابلاغ نسخ

جدول ابلاغ نسخ

شماره	واحدهای مرتبط	شماره	واحدهای مرتبط	شماره	واحدهای مرتبط
۱	اعضای شورای عالی فروش				

ماده ۱۵ تصویب نامه

این نظامنامه در ۳ فصل، ۱۵ ماده و ۱ تبصره در تاریخ / / توسط مدیرعامل شرکت دخانیات ایران تصویب شد و از تاریخ ابلاغ لازم‌الاجرا می‌باشد.

مسئولیت	مدیر بازاریابی و فروش	معاون بازاریابی و فروش	مدیر برنامه‌ریزی	معاون برنامه‌ریزی، نظارت و ارزیابی	هیئت مدیره
امضاء و تاریخ					



شرکت دفاعیات ایران (سای نام)

تولید ملی، بازار جهانی

دقت مدیر عامل و نایب رئیس هیئت مدیره

تاریخ: _____
شماره: ۹۸، ۳۱۹۵۸۵۱
پست: ۹۸۲، ۲۴

بسمه تعالی
«رونق تولید»

جناب آقای فضل الهی - معاون محترم برنامه ریزی، نظارت و ارزیابی
جناب آقای صبحی - سرپرست محترم معاونت بازاریابی و فروش

سلام علیکم

احتراماً، بدینوسیله بند ۳ مصوبه شماره ۹۸۰۲ مورخ ۹۸/۰۲/۱۶ هیئت مدیره به شرح ذیل جهت استحضار و دستور اقدام لازم ابلاغ می گردد.

۳- گزارش شماره ۹۸/۳۱۳۶۰۲۵ مورخ ۹۸/۰۱/۲۲ معاونت بازاریابی و فروش در خصوص ترکیب اعضای شورای عالی فروش مطرح و هیئت مدیره با عضویت مدیریت بازرسی، حسابرسی داخلی و رسیدگی به شکایات بدون حق رأی در شورای مذکور موافقت و مقرر نمود معاونت برنامه ریزی، نظارت و ارزیابی نسبت به انجام اصلاحات لازم در ماده ۴ نظام نامه شورای عالی فروش (موضوع بند ۳ مصوبه شماره ۹۷۱۶ مورخ ۹۷/۰۷/۲۳) اقدام نماید.

سرپرست مدیریت حوزه مدیرعامل
هیئت مدیره

رونوشت:

- جناب آقای خاک کار مدیرعامل محترم و نایب رئیس هیئت مدیره جهت استحضار.
- جناب آقای مهدری عضو محترم هیئت مدیره و مدیر بازرسی و حسابرسی داخلی جهت استحضار.
- جناب آقای امیراسکندری معاون محترم مالی و منابع انسانی جهت استحضار.
- جناب آقای احضاری سرپرست محترم مدیریت حراست جهت استحضار.