

В счет берется объём продаж (комиссия агентства) за сезон(6 мес.) по дате бронирования

Летний сезон — с 1 апреля по 30 сентября, зимний сезон с 1 октября по 30 марта.

Компания оставляет за собой право на изменения списка привилегий с обязательным уведомлением сотрудников.

Подведение итогов 1 октября и 1 апреля.

1 УРОВЕНЬ Комиссия от 1 млн.

Ваши преимущества

- Поддержка коллег
- Доступы ко всему обучению в компании
- Участие в локальных акциях компании
- Участие в корпоративных мероприятиях компании
- Бронирование туров для себя по себестоимости
- Работа со всеми входящими заявками в компании

2 УРОВЕНЬ Комиссия от 1.5 млн.

Ваши преимущества

- Все преимущества уровня 1+
- Поддержка руководителя(Анны) по нестандартным вопросам и сложным турам
- Приглашение на бизнес-мероприятия отелей и операторов в Москве
- Частичная компенсация рекламного тура 1 раз в год после 6 мес. работы. Дни рекламного тура в счет отпуска.
- Бронирование туров для себя и родителей по себестоимости
- Работа со всеми входящими заявками в компании + постоянные дорогие клиенты от 500 тыс.

3 УРОВЕНЬ ТОП Комиссия от 3 млн.

Ваши преимущества

- Все преимущества уровня 1 и 2+
- Поддержка руководителя(Анны) по любым вопросам
- Приоритетное приглашение на бизнес-мероприятия отелей и операторов
- Частичная компенсация рекламного тура 1 раз в год после 6 мес. работы. Дни тура без учета дней отпуска.
- Выездные мероприятия отелей и операторов под запрос
- Участие в церемониях награждения по возможности
- Бронирование туров для себя, родителей и родных братьев/сестер по себестоимости
- Индивидуальные рабочие сессии с руководством
- Работа со всеми входящими заявками в компании + постоянные клиенты + vip клиенты и корпоративные заказы