



Klub Agencji Eventowych

ul. Czerska 8/10
00-732 Warszawa
tel. +48 22 898 84 25
fax +48 22 898 26 23

ZASADY DOBRZYCH PRAKTYK KLUBU AGENCJI EVENTOWYCH

Zasada #1: aktywność

Członek Klubu zobowiązuje się do aktywnej pracy nad realizacją celów i zadań Klubu.

Zasada #2: dobra komunikacja

Członek Klubu zobowiązuje się do utrzymywania rzeczowej, otwartej i efektywnej komunikacji z pozostałymi Członkami Klubu. Członek Klubu będzie dążyć do szybkiego rozwiązywania wszelkich wątpliwości i nieporozumień za pomocą bezpośredniego kontaktu z innym Członkiem Klubu lub w ramach innych ustalonych przez Klub procedur.

Zasada #3: dbałość o wspólną reputację

Członek Klubu będzie promować pozytywny wizerunek Klubu Agencji Eventowych. Członek Klubu nie będzie dyskredytować w publicznych ani prywatnych rozmowach działań pozostałych Członków Klubu.

Zasada #4: zgodność z prawem i dobrymi obyczajami

Członek Klubu zobowiązuje się do postępowania zgodnie z prawem oraz dobrymi obyczajami.

Zasada #5: dbałość o własność intelektualną

Członek Klubu będzie dążył do uświadomienia klientom, że tworzone przez agencje pomysły na kampanie eventowe stanowią rezultat pracy tych agencji i ich wartościowe dobro. Członek Klubu zobowiązuje się chronić pomysły innych Członków Klubu, w tym m.in. informując Członka Klubu - autora pomysłu - w sytuacji gdy dany klient proponuje realizację kampanii opartej na takim pomysle.

Zasada #6: godziwe ceny

Członek Klubu zobowiązuje się do pracy z klientami wyłącznie na bazie godziwego wynagrodzenia. Oznacza to powstrzymanie się od stosowania cen dumpingowych oraz aktywne promowanie modelu wynagradzania agencji eventowych za pomysły, nadzór wykonawczy i prowizję od wolumenu.

Zasada #7: rekrutacja

Członek Klubu nie będzie prowadzić aktywnych działań rekrutacyjnych wśród pracowników innych członków klubu. Jeśli jednak w efekcie pasywnych działań rekrutacyjnych, pracownik innego członka klubu zgłosi się i zostanie u niego zatrudniony, pracownik ten nie będzie przez pół roku od rozpoczęcia zatrudnienia pracować w zespole Klienta członka klubu, dla którego pracował w poprzedniej, członkowskiej agencji.