

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

A. ĐỐI TƯỢNG THAM GIA VÀ CÁC THỦ TỤC

1. Đối tượng tham gia, địa điểm và hình thức đào tạo

Sau khi ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty, Tư vấn viên phải hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản đã được Công ty đăng ký với cơ quan có thẩm quyền để được cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản và Thẻ thành viên để chính thức tham gia vào các hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty.

Mục tiêu đào tạo là để Tư vấn viên hiểu được quy định pháp luật về hoạt động bán hàng đa cấp, quyền và nghĩa vụ của mình cùng các chủ thể khác trong hoạt động bán hàng đa cấp, hiểu biết về nội dung hợp đồng, Kế hoạch trả thưởng, Quy tắc hoạt động, của Công ty từ đó bán được hàng hóa của Công ty và có khả năng truyền cảm hứng, kỹ năng bán hàng cho các Tư vấn viên cấp dưới của mình.

- Chương trình đào tạo cơ bản sẽ được tổ chức tại Trụ sở Công ty hoặc các địa điểm khác tùy theo yêu cầu thực tế.
- Phương thức đào tạo: trực tiếp.
- Phí đào tạo: miễn phí.

2. Trình tự, thủ tục đào tạo

Tư vấn viên muốn tham gia khóa đào tạo sẽ đến trực tiếp hoặc gọi điện thoại cho nhân viên phụ trách tổ chức đào tạo, sự kiện của Công ty, chi nhánh, văn phòng đại diện (nếu có) của công ty:

- Ghi danh chậm nhất là một (01) ngày trước khi khóa đào tạo bắt đầu. Những ai tham dự khóa đào tạo sẽ được nhân viên Công ty lập danh sách để điểm danh.
- Nộp 02 ảnh thẻ 3x4 cm
- Tư vấn viên chấp hành đầy đủ trình tự, thủ tục nêu trên sẽ có tên trong danh sách đào tạo.

3. Cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản

Trong thời hạn 02 (hai) ngày làm việc kể từ ngày kết thúc chương trình đào tạo cơ bản, công ty sẽ tiến hành cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản cho Tư vấn viên đáp ứng các điều kiện:

- Tham dự đầy đủ khóa đào tạo trong vòng 480 phút.
- Được công ty đánh giá đạt trong buổi kiểm tra trắc nghiệm cuối giờ học.



4

B. THỜI LƯỢNG, ĐỊA ĐIỂM VÀ NỘI DUNG ĐÀO TẠO

1. Thời lượng đào tạo: tối thiểu 480 phút không kể thời gian giải lao

2. Địa điểm đào tạo: Chương trình đào tạo cơ bản sẽ được tổ chức tại Trụ sở Công ty hoặc các địa điểm khác tùy theo yêu cầu thực tế.

- Nội dung 1: Pháp luật về bán hàng đa cấp (90 phút)
- Nội dung 2: Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp (150 phút)
- Nội dung 3: Các nội dung cơ bản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng (210 phút)
- Nội dung 4: Cơ chế đánh giá về việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo (30 phút)

3. Nội dung đào tạo

➤ Nội dung 1. Pháp luật về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp

Pháp luật điều chỉnh: Giới thiệu nội dung liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp của các văn bản:

- Bộ luật hình sự số 100/2015/QH13
- Nghị định 40/2018/NĐ-CP ban hành ngày 12/03/2018
- Thông tư 10/2018/TT-BCT ban hành ngày 24/05/2018
- Nghị định 124/2015/NĐ-CP ngày 19 tháng 11 năm 2015 sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 185/2013/NĐ-CP ngày 15 tháng 11 năm 2013 của Chính phủ quy định xử phạt vi phạm hành chính trong hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.
- Nghị định 71/2014/NĐ-CP ngày 21/07/2014 quy định chi tiết Luật Cạnh Tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh và các văn bản sửa đổi.
- Pháp luật về quảng cáo, về kinh doanh TPCN, mỹ phẩm.
- Pháp luật về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.
- Nghị định 141/2018/NĐ-CP ngày 08/10/2018 sửa đổi, bổ sung một số điều của các Nghị định quy định xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

➤ Nội dung 2. Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp

77336
CÔNG TY
THÊM HỮU
CIND
VNAM
- T.P
CÁNH
CẢNH
RÀC
NGƯỜI T
CỘNG

1. Chuẩn mực giữa công ty/Tư vấn viên với người tiêu dùng

- Không được thực hiện các hành vi kinh doanh không lành mạnh, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng.
- Giải thích và thuyết trình chính xác và dễ hiểu toàn bộ thông tin về giá cả, phương thức thanh toán, chính sách bảo hành, dịch vụ hậu mãi (nếu có).
- Giải đáp đầy đủ mọi thắc mắc của người tiêu dùng
- Nghiêm cấm việc so sánh hoặc chỉ trích một cách trực tiếp hay gián tiếp về sản phẩm của công ty khác.
- Tôn trọng sự riêng tư của người tiêu dùng.
- Không được lợi dụng lòng tin của người tiêu dùng để bán sản phẩm, hoặc khai thác thông tin về tuổi tác, bệnh tật,... của người tiêu dùng để bán sản phẩm.
- Các tài liệu cung cấp cho người tiêu dùng phải: chính xác, đang có hiệu lực và không mang tính lừa dối khách hàng.
- Đổi trả sản phẩm: phải nêu rõ chính sách đổi trả và khoảng thời gian hợp lý mà khách hàng có thể đổi trả hoặc hoàn trả tiền cho khách hàng.
- Địa chỉ đổi trả, bảo hành sản phẩm phải được thể hiện rõ trong đơn đặt hàng hoặc trong các tài liệu đính kèm.

2. Chuẩn mực giữa công ty với Tư vấn viên, giữa các Tư vấn viên với nhau

- Công ty có trách nhiệm cung cấp thông tin đầy đủ về cơ hội nghề nghiệp, các quyền và nghĩa vụ cho Tư vấn viên trong tài liệu có liên quan cũng như niêm yết tại công ty.
- Công ty không thực hiện các hành vi tuyển dụng không lành mạnh hoặc lừa dối, gây nhầm lẫn.
- Công ty không được miêu tả các cơ hội bán hàng cho bất kỳ Tư vấn viên nào một cách sai lệch.
- Công ty phải ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Tư vấn viên khi tham gia.
- Công ty không được làm sai lệch thông tin về các khoản thu nhập thực tế hoặc tiềm năng dành cho các Tư vấn viên.
- Công ty phải đào tạo đầy đủ cho Tư vấn viên để Tư vấn viên thực hiện hoạt động bán hàng.



Y

- Công ty không cung cấp những thông tin về chiết khấu hay giảm giá không phù hợp với chính sách của Công ty.
- Công ty không được yêu cầu hoặc khuyến khích Tư vấn viên mua lưu trữ hàng hóa với số lượng không hợp lý.
- Công ty nghiêm cấm Tư vấn viên thực hiện hoặc tiếp thị hoặc yêu cầu Tư vấn viên mua các tài liệu hoặc hàng hóa không phù hợp với chính sách và quy định của công ty.

➤ **Nội dung 3. Các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng**

- Giới thiệu Kế hoạch trả thưởng đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.
- Giới thiệu Quy tắc hoạt động đã được đăng ký với cơ quan thẩm quyền.
- Giới thiệu các nội dung cơ bản trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp đã được đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

➤ **Nội dung 4. Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản**

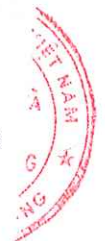
Người được coi đạt yêu cầu để được cấp Công ty cấp xác nhận về việc đã hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản khi:

- Cơ chế điểm danh đảm bảo thời lượng đào tạo: Tư vấn viên phải tham gia đủ 8 giờ đào tạo và phải ký tên vào danh sách học viên được phát vào đầu mỗi buổi học.
- Cơ chế kiểm tra đảm bảo hoàn thành nội dung đào tạo: Tư vấn viên thi và hoàn thành bài kiểm tra gồm 30 câu hỏi dạng trắc nghiệm do công ty đưa ra trong thời gian 30 phút và đạt được kết quả 50% bài kiểm tra là vượt qua.
- Trường hợp Tư vấn viên không đạt kết quả 50% của bài kiểm tra thì được tham gia thi lại lần 2 vào đợt kiểm tra tiếp theo. Nếu kiểm tra lần 2 vẫn không đạt thì Tư vấn viên phải tham gia lại khóa đào tạo cơ bản của Công ty.

C. LƯU TRỮ TÀI LIỆU LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG ĐÀO TẠO CƠ BẢN:

Kết quả kiểm tra và các tài liệu liên quan (Danh sách điểm danh...) sẽ được công ty lưu trữ bằng bản giấy tại kho lưu trữ của công ty đặt tại trụ sở chính.

Công ty cam kết: Chịu trách nhiệm về tính chính xác và phù hợp với quy định pháp luật của các tài liệu cung cấp cho người tham gia đào tạo kèm theo Chương trình đào tạo cơ bản này.



+