

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

- Đối tượng: Sau khi ký Hợp đồng với Công ty TNHH Thương mại Lô Hội (ATC) mỗi Nhà phân phối phải hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản đã được ATC 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 ATC.

- Địa điểm đào tạo: tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện hoặc địa điểm khác nơi ATC tổ chức các sự kiện phù hợp quy định pháp luật.

- Phương thức đào tạo: trực tiếp.

- Phí đào tạo: miễn phí.

2. Trình tự, thủ tục đào tạo

Trong vòng 07 -10 ngày sau khi ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, NPP đăng ký tham gia chương trình đào tạo cơ bản do ATC tổ chức hoàn toàn miễn phí

Nhà phân phối muốn tham gia khóa đào tạo sẽ đăng ký theo các phương thức:

+ Trực tiếp tại ATC hoặc Chi nhánh hoặc Văn phòng đại diện của Công ty;

+ Gửi email đến Công ty hoặc gửi thông tin cá nhân theo mẫu qua đường bưu điện;

NPP đăng ký học trực tiếp theo lịch Công ty thông báo.

Hồ sơ đăng ký gồm: một (01) bản photo Chứng minh nhân dân, Căn cước công dân hoặc Hộ chiếu và Giấy phép lao động (đối với người nước ngoài) trừ trường hợp được miễn Giấy phép lao động còn trong thời hạn sử dụng.

Nhà phân phối chấp hành đầy đủ trình tự, thủ tục nêu trên sẽ có tên, danh sách học viên do ATC lập.

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

- Nhà phân phối ký tên vào danh sách tham gia lớp học trước khi vào học.

- Nhà phân phối tham gia lớp học do Đào tạo viên của ATC trực tiếp đào tạo. Trong quá trình học Nhà phân phối có thể tương tác với Đào tạo viên thông qua việc đặt câu hỏi và giải đáp tại lớp.

- Sau khi kết thúc giờ học, Nhà phân phối sẽ thực hiện bài kiểm tra tại lớp gồm các câu hỏi trắc nghiệm trong thời gian 30 phút với sự giám sát của Đào tạo viên và nhân viên hỗ trợ lớp học.

- Nhà phân phối nhận kết quả kiểm tra đạt yêu cầu. Nếu Nhà phân phối không đạt trong lần kiểm tra thứ 01, Nhà phân phối có cơ hội làm lại bài kiểm tra lần thứ 02. Nếu kết quả không đạt Nhà phân phối phải học lại Chương trình đào tạo cơ bản của ATC.

- Nhà phân phối ký bản cam kết theo Mẫu số 13 của Nghị định 40/2018/NĐ-CP về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng của Chương trình đào tạo cơ bản.

- Nhà phân phối được cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng của Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp tại trụ sở, chi nhánh của Công ty hoặc qua đường bưu điện trong thời hạn 10 ngày kể từ ngày kết thúc Chương trình đào tạo cơ bản.

B. THỜI LƯỢNG VÀ NỘI DUNG ĐÀO TẠO

1. Thời lượng đào tạo

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

- Thời lượng đào tạo: tối thiểu 8 giờ (480 phút) cụ thể như sau:
 - Pháp luật về bán hàng đa cấp: 120 phút
 - Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp: 90 phút
 - Các nội dung cơ bản của hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, quy tắc hoạt động và kế hoạch trả thưởng: 270 phút
 - Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản phù hợp với nội dung và phương thức đào tạo: 15 phút

2. Nội dung đào tạo

NỘI DUNG 1. PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP

2.1. Các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh

- 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

2.2 Cơ quan quản lý

- Đơn vị cấp giấy chứng nhận hoạt động BHĐC, quản lý và xử lý vi phạm toàn quốc: Cục Quản Lý Cảnh Tranh – Bộ Công Thương
- Đơn vị quản lý và xử lý vi phạm tại địa phương : Sở Công Thương cấp tỉnh/thành

NỘI DUNG 2. CÁC CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC TRONG HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

2.1. Quy tắc ứng xử đối với người tiêu dùng

- Doanh nghiệp và người tham gia không được phép có hành vi gian lận, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn.
- Doanh nghiệp và người tham gia phải giới thiệu rõ ràng, trung thực về bản thân, doanh nghiệp, bản chất sản phẩm.
- Phải cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác về giá cả; điều khoản thanh toán; chính sách về hàng hóa.
- Liên quan tới công dụng, hiệu quả sử dụng sản phẩm, người tham gia chỉ đưa ra những tuyên bố mà doanh nghiệp cho phép.
- Phải giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng về sản phẩm và điều kiện giao dịch một cách chính xác, dễ hiểu; chỉ đưa ra các cam kết đã được doanh nghiệp cho phép.
- Hình ảnh minh họa phải trung thực về sản phẩm, tài liệu phải có thông tin về công ty/ người tham gia.
- Không được đưa ra những so sánh có thể gây nhầm lẫn với sản phẩm khác, công ty khác.
- Đảm bảo sự riêng tư trong quá trình tư vấn và sử dụng hình ảnh của khách trong hoạt động kinh doanh.
- Việc mua hàng phải bắt đầu từ nhu cầu tiêu dùng thực tế tránh mục tiêu khuyến khích đầu tư và/hoặc nhằm lẫn về mục đích mua sản phẩm.
- Doanh nghiệp và người tham gia phải bày tỏ lòng biết ơn khách hàng bằng thái độ và hành động thường xuyên, trang trọng, lịch sự theo nét văn hóa riêng

2.2. Quy tắc ứng xử giữa doanh nghiệp và người tham gia

- Doanh nghiệp phải yêu cầu người tham gia của mình tuân thủ các chuẩn mực của Tiêu Chuẩn Đạo Đức Nghề nghiệp.
- Tuân thủ hợp đồng, quy tắc hoạt động, pháp luật có liên quan và hoặc các văn bản pháp luật khác không giới hạn
- Doanh nghiệp phải cung cấp một cách đầy đủ và chính xác cho người tham gia hiểu về công ty, chính sách, sản phẩm và các khoản thu nhập có thể nhận.
- Thực hiện việc ký hợp đồng và thông báo cho người tham gia các trách nhiệm, hậu quả pháp lý, bao gồm cả các nghĩa vụ về giấy phép, đăng ký và về thuế với cơ quan có thẩm quyền. Người tham gia bán hàng đa cấp có trách nhiệm cung cấp

thông tin đầy đủ, trung thực khi giới thiệu về doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bán hàng kinh doanh theo phương thức đa cấp, kế hoạch trả thưởng và quy tắc hoạt động của doanh nghiệp bán hàng đa cấp.

- Tất cả các khoản chi phí để trở thành người tham gia phải liên quan trực tiếp đến giá trị tài liệu được sử dụng để bán hàng hóa, tuân thủ quy định của pháp luật Việt Nam trong từng thời kỳ và công khai, minh bạch.
- Doanh nghiệp không được yêu cầu hay khuyến khích người tham gia lưu trữ hàng hóa với số lượng lớn không hợp lý.
- Không được cho người tham gia bán hàng đa cấp nhận tiền hoặc lợi ích kinh tế khác từ việc giới thiệu người khác tham gia vào hoạt động bán hàng đa cấp mà không phải từ việc mua, bán hàng hóa của người được giới thiệu đó.
- Doanh nghiệp phải đào tạo và huấn luyện người tham gia của mình để họ thực hiện việc bán hàng một cách đúng mực.

2.3. Quy tắc ứng xử giữa các doanh nghiệp

- Các doanh nghiệp phải ứng xử với nhau trên tinh thần cạnh tranh lành mạnh.
- Doanh nghiệp và người tham gia không được lôi kéo hoặc chiêu dụ người tham gia của doanh nghiệp khác.
- Doanh nghiệp không được gièm pha và cho phép người tham gia gièm pha hàng hóa của doanh nghiệp khác, chương trình bán hàng và kế hoạch tiếp thị hay bất kỳ nguyên tắc nào của doanh nghiệp khác.
- Tham gia một cách tích cực, hữu nghị các hoạt động thi đua, từ thiện, công tác xã hội nâng cao giá trị ngành bán hàng đa cấp.

NỘI DUNG 3: 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 cơ quan có thẩm quyền xác nhận
- Giới thiệu Quy tắc hoạt động đã được cơ quan có thẩm quyền xác nhận
- Giới thiệu các nội dung cơ bản trong hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

NỘI DUNG 4. CƠ CHẾ ĐÁNH GIÁ

Cơ chế điểm danh đảm bảo thời lượng đào tạo: Nhà phân phối tham gia đào tạo phải ký tên vào danh sách điểm danh được phát vào đầu mỗi buổi học.

Cơ chế kiểm tra đảm bảo hoàn thành nội dung đào tạo: Sau khi tham dự đầy đủ chương trình đào tạo cơ bản, Nhà phân phối được yêu cầu làm bài kiểm tra trắc nghiệm kiến thức được tiếp nhận từ chương trình gồm các câu hỏi dạng trắc nghiệm.

Hình thức làm bài kiểm tra: Nhà phân phối được phát đề kiểm tra và làm bài kiểm tra trắc nghiệm trên phiếu làm bài, thời gian làm bài là 30 phút được tính từ lúc đào tạo viên phát đề và bắt đầu tính thời gian làm bài.

Kết quả: Sau khi kết thúc thời gian làm bài, Nhà phân phối nộp lại bài kiểm tra cho Đào tạo viên. Đào tạo viên sẽ tiến hành chấm điểm và công bố kết quả danh sách Nhà phân phối đạt sau 01 ngày làm việc kể từ ngày kiểm tra. Nhà phân phối có số điểm

12. C
TY
HỮU H
MAI
ỘI
CHIT

4. C. N
JC
BANH
VỀ
CUM
3. TH

từ 70% kết quả bài kiểm tra được xem là đạt. NPP đạt sẽ được cấp Xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản.

Nếu Nhà phân phối không đạt trong lần kiểm tra thứ 01, Nhà phân phối có cơ hội làm lại bài kiểm tra lần thứ 02. Nếu kết quả không đạt Nhà phân phối phải học lại Chương trình đào tạo cơ bản của ATC.

3. 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 ATC lưu trữ bằng bản giấy tại kho lưu trữ của công ty đặt tại trụ sở chính.

C. Cam kết:

ATC có toàn quyền sửa đổi, bổ sung nội dung liên quan đến tài liệu đào tạo sau khi đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền. ATC cam kết chịu trách nhiệm về nội dung của các tài liệu đào tạo đã cung cấp.

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI LÔ HỘI

TỔNG GIÁM ĐỐC



TRƯỞNG THỊ NHỊ

