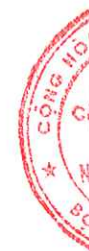


CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Vietnam, 2019



Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty TNHH Best World Việt Nam bao gồm chương trình đào tạo bắt buộc dành cho Nhà phân phối được tổ chức giảng dạy bởi Best World Việt Nam nhằm đáp ứng các điều kiện về kiến thức cho Nhà phân phối trước khi hoạt động mạng lưới và cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản này.

A. ĐỐI TƯỢNG THAM GIA VÀ CÁC THỦ TỤC

1. Đối tượng

Sau khi ký Hợp đồng với Công ty, mỗi Nhà phân phối (NPP) 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 Nhà phân phối 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, từ đó bán được hàng hóa của Công ty và có khả năng truyền cảm hứng, kỹ năng bán hàng cho các Nhà phân phối thuộc nhóm của mình.

Chương trình đào tạo cơ bản được công ty tổ chức miễn phí.

2. Trình tự, thủ tục tham gia Chương trình đào tạo cơ bản

- NPP sau khi ký Hợp đồng phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản do Công ty tổ chức miễn phí và đã thông báo cụ thể về thời gian, địa điểm đến NPP. Tài liệu tham gia khóa học được cung cấp miễn phí cho NPP.
- Trình tự đào tạo: Bài giảng – Hỏi đáp – Kiểm tra đánh giá.
- Thành phần tham dự: NPP chưa hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản.
- Hình thức đào tạo: Đào tạo trực tiếp tại trụ sở hoặc địa điểm cụ thể do công ty đăng ký với cơ quan chức năng.
- Bố trí phòng đào tạo: Sắp xếp, bố trí theo dạng chữ U hoặc phòng học.
- Thủ tục đăng ký tham gia: NPP muốn tham gia khóa đào tạo sẽ đăng ký tại Công ty:
 - Nộp Đơn đăng ký tham gia (theo mẫu do Công ty ban hành) chậm nhất là 01 (một) ngày trước khi khóa đào tạo bắt đầu.
 - Kèm theo Đơn là 01 (một) bản photo Chứng minh nhân dân, Căn cước công dân hoặc Hộ chiếu và Giấy phép lao động còn trong thời hạn sử dụng (đối với người nước ngoài) trừ trường hợp được miễn Giấy phép lao động.
 - Nhà phân phối chấp hành đầy đủ trình tự, thủ tục nêu trên sẽ có tên, danh sách học viên do Công ty lập.
- Phí tham gia: Miễn phí.

3. Thủ tục buổi đào tạo

Buổi đào tạo được tổ chức như sau:

- Nhà phân phối ký tên vào danh sách học viên trước khi vào học.
- Nhà phân phối tham gia lớp học do Đào tạo viên Công ty 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 hoàn thành bài học, NPP thi và hoàn thành bài kiểm tra trong 30 phút và gồm 40 câu hỏi dạng trắc nghiệm do công ty đưa ra với sự giám sát của Đào tạo viên và nhân viên hỗ trợ lớp học. Sau khi hết thời gian thi theo quy định, NPP nộp lại bài thi và ký tên vào danh sách học viên trước khi ra về.

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.

Các nội dung của Chương trình đào tạo cơ bản sẽ được truyền đạt cho học viên với thời lượng tối thiểu là 08 giờ (480 phút). Gồm các nội dung, với thời lượng đào tạo phân chia như sau:

- Nội dung 1: Pháp luật về bán hàng đa cấp (180 phút)
- Nội dung 2: Các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp (90 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)

Lưu ý: Thời gian đào tạo 480 phút không tính thời gian giải lao.

2. Nội dung đào tạo

NỘI DUNG 1. PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP

CÁC VĂN BẢN QUY PHẠM PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH

- Bộ luật Hình sự 2015;
- Nghị định 40/2018/NĐ-CP ban hành ngày 12/03/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Thông tư 10/2018/TT-BCT ban hành ngày 24/05/2018 hướng dẫn nghị định 40/2018/NĐ-CP;
- 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 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;
- Pháp luật về quảng cáo, về kinh doanh thực phẩm chức năng, mỹ phẩm;

- Pháp luật về bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng.

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

- Công ty và nhà phân phối của mình không được gây hiểu lầm cho khách hàng các nội dung liên quan thực tiễn, lừa đảo, phân biệt đối xử.
- Nhà phân phối phải giải thích rõ về giá, sản phẩm, bảo hành, đổi trả sản phẩm, chính sách liên quan của công ty, và các vấn đề khác liên quan cho người tiêu dùng. Quyền khiếu nại liên quan.
- Công ty và nhà phân phối tôn trọng quyền riêng tư, bảo mật thông tin cá nhân của người tiêu dùng và thực hiện các chính sách theo quy định pháp luật để bảo mật thông tin này.

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

- Công ty tôn trọng hoạt động kinh doanh của các Công ty kinh doanh hợp pháp khác và nghiêm cấm các NPP phê phán, bình luận sản phẩm của Công ty khác với dụng ý cạnh tranh không lành mạnh.
- NPP của Công ty phải hoạt động phù hợp với Quy tắc này và pháp luật liên quan, phải cư xử lịch sự, nhã nhặn với khách hàng và các NPP khác.
- Các NPP phải giữ gìn và bảo vệ thương hiệu cho Công ty, tuyệt đối tránh những hành vi gây nhầm lẫn sai lệch có thể làm phương hại đến thương hiệu của Công ty.
- Các NPP phải tôn trọng mọi nỗ lực của các NPP khác, không chiếm dụng hoặc tuyển dụng, bảo trợ người không đúng với các quy định của Quy tắc này gây ảnh hưởng đến khả năng tham gia Công ty của người khác và ảnh hưởng đến lợi ích của Công ty.
- Công ty khuyến cáo NPP không nên mua trữ một số lượng lớn sản phẩm vượt mức cần thiết với mục đích đầu cơ, hưởng hoa hồng, tiền thưởng hay nâng cấp bậc.
- Công ty cung cấp cho NPP một tài khoản trên hệ thống công nghệ thông tin để theo dõi toàn bộ thông tin cập nhật cá nhân và hệ thống, lịch sử mua hàng và các loại hoa hồng được hưởng tương ứng.
- NPP không được tiết lộ những thông tin về kinh doanh và những dữ liệu độc quyền của Công ty, nguyên tắc này vẫn được duy trì sau khi kết thúc hợp đồng với Công ty. Nếu vi phạm Công ty bảo lưu quyền khởi kiện.
- Quy tắc hoạt động, Kế hoạch trả thưởng và Danh mục hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty đã đăng ký/ thông báo với cơ quan nhà nước có thẩm quyền. Công ty bảo lưu quyền sửa đổi, bổ sung các tài liệu nêu trên bất kỳ thời điểm nào. Mọi sửa đổi, bổ sung liên quan đến các tài liệu trên sẽ được Công ty công bố công khai tại trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Công ty, niêm yết công khai trên trang thông tin điện tử và thông báo đến NPP bằng văn bản và/hoặc thư điện tử.

2.3. Quy tắc ứng xử giữa các doanh nghiệp

- Các doanh nghiệp thực hiện các hoạt động của mình theo tinh thần cạnh tranh lành mạnh đối với các doanh nghiệp khác.
- Không lôi kéo hoặc thu hút NPP của doanh nghiệp khác.
- Yêu cầu NPP của mình không tiết lộ, công khai về thông tin sản phẩm, kế hoạch kinh doanh/bán hàng/trả thưởng hay tiếp thị bất kỳ nội dung nào liên quan đến doanh nghiệp BHĐC khác.

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

NỘI DUNG 4. CƠ CHẾ ĐÁNH GIÁ HOÀN THÀNH

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

- Cơ chế điểm danh đảm bảo thời lượng đào tạo: NPP phải tham gia đủ 8 giờ đào tạo và phải ký tên vào danh sách học viên được phát vào đầu và cuối mỗi buổi học.
- Cơ chế kiểm tra đảm bảo hoàn thành nội dung đào tạo: NPP thi và hoàn thành bài kiểm tra gồm 40 câu hỏi dạng trắc nghiệm do công ty đưa ra và đạt được kết quả 70% bài kiểm tra là vượt qua.
- Trường hợp NPP không đạt kết quả 70% 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 NPP phải tham gia lại khóa đào tạo cơ bản của Công ty.

C. CẤP XÁC NHẬN VỀ VIỆC HOÀN THÀNH NỘI DUNG VÀ THỜI LƯỢNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

- Công ty công bố công khai tại trụ sở kết quả kiểm tra và danh sách những người đủ điều kiện và sẽ được cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản.
- Trường hợp NPP đạt kết quả liên hệ tại Công ty nhận xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản và Bản cam kết theo mẫu số 13 ban hành kèm Nghị định số 40/2018/NĐ-CP, điền thông tin vào Bản cam kết này và nộp lại cho Công ty.

D. LƯU TRỮ TÀI LIỆU

Tất cả các tài liệu liên quan đến hoạt động đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp bao gồm thời gian, cách thức, địa điểm; phiếu điểm danh, kết quả đào tạo được lưu trữ

dưới dạng dữ liệu giấy tại trụ sở Công ty số 152 + 150/4 Võ Thị Sáu, phường 8, quận 3, TP.Hồ Chí Minh.

E. CAM KẾT

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.

CÔNG TY TNHH BEST WORLD VIỆT NAM

TỔNG GIÁM ĐỐC



LƯU SHIH CHIEH

