

CÔNG TY TNHH THIÊN SƯ VIỆT NAM

# CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN



Để thực hiện đúng quy định của Chính phủ về Đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp, Công ty TNHH Thiên Su Việt Nam tổ chức đào tạo cho người tham gia bán hàng đa cấp theo nội dung như sau:

- 1. Đối tượng:** Là người đã ký kết Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng, phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản
- 2. Nội dung và thời lượng đào tạo:**

Các nội dung về đào tạo cơ bản theo quy định tại Khoản 2 Điều 31 Nghị định 40/2018/NĐ-CP; Sửa đổi bổ sung bởi Nghị định 18/2023/NĐ-CP ngày 28/04/2023) (Sau đây gọi tắt là Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023))

- **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 (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 (270 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)

**Thời lượng đào tạo:** 8 giờ (480 phút)

**3. Phí đào tạo:** miễn phí

**4. Phương thức đào tạo:**

- Đào tạo trực tiếp
- Đào tạo từ xa

**5. Cơ chế đánh giá theo phương thức đào tạo:**

**5.1 Đào tạo trực tiếp:**

- **Mở lớp đào tạo cơ bản:** Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Nhà phân phối mới gia nhập phải tham gia Chương trình đào tạo cơ bản do công ty tổ chức tại các Chi nhánh và Văn phòng đại diện để tham gia chương trình đào tạo cơ bản tại nơi gần nhất.
- **Thực hiện đào tạo cơ bản:** Nhà phân phối tham gia lớp học theo đúng thời gian, địa điểm đã thông báo và có mặt trong suốt thời gian lớp học diễn ra, ký tên xác nhận vào danh sách điểm danh.

- **Kiểm tra đánh giá:** Kết thúc nội dung đào tạo cơ bản, Nhà phân phối thực hiện bài kiểm tra trắc nghiệm trên giấy. trong thời gian 30 phút. Bài kiểm tra bao gồm có 40 câu hỏi dạng trắc nghiệm. Mỗi câu tương ứng với 2,5 điểm, 40 câu là 100 điểm.

Nhà phân phối được xem là hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản khi kết quả bài thi đạt 70 điểm trở lên và được công ty cấp giấy Xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp. Nhà phân phối có kết quả kiểm tra đạt sẽ được cung cấp Bản cam kết để điền đầy đủ thông tin và ký tên ngay tại lớp học và nộp lại cho công ty. Trường hợp không đạt, Nhà phân phối được làm lại bài kiểm tra 1 lần. Nếu vẫn tiếp tục không đạt, Nhà phân phối phải tham gia học lại lớp đào tạo cơ bản khác.

- **Xác nhận hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản:** Trong vòng tối đa 02 (hai) ngày kể từ thời điểm kết thúc lớp đào tạo cơ bản, Công ty sẽ xác nhận bằng văn bản Danh sách Nhà phân phối hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản đối với những Nhà phân phối làm bài kiểm tra đạt.
- **Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản gồm:** Danh sách điểm danh, Bài kiểm tra (đạt), Xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp, Bản cam kết, Xác nhận danh sách Nhà phân phối hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản, Xác nhận này là cơ sở để Công ty làm thủ tục cấp thẻ thành viên cho Nhà phân phối đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản.

## 5.2 Đào tạo từ xa

- **Đăng nhập tài khoản học từ xa:** Trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Nhà phân phối tự đăng nhập bằng thông tin ID cá nhân vào mục “Sát hạch đào tạo” trên website **tiens.com.vn** để tự học và hoàn thành toàn bộ Chương trình đào tạo cơ bản của Công ty.
- **Cơ chế đánh giá việc hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản**



- Nội dung chương trình đào tạo cơ bản theo phương thức đào tạo từ xa có thời lượng ít nhất 08 (tám) giờ bao gồm thời lượng làm bài kiểm tra và không bao gồm thời lượng hỏi đáp trực tuyến, được thể hiện bằng hình thức ghi hình bài thuyết trình theo từng nội dung của Đào tạo viên do Công ty chỉ định. Nhà phân phối tự quyết định thứ tự học của các nội dung trong Chương trình đào tạo cơ bản nhưng phải đảm bảo xem đầy đủ các nội dung trên.
- Hỏi đáp trực tuyến: Nhà phân phối trong quá trình đào tạo cơ bản có thể giao lưu tương tác đưa ra các câu hỏi qua cửa sổ trò chuyện. Đào tạo viên sẽ đưa ra câu trả lời.
- Nếu Nhà phân phối đưa ra câu hỏi trong giờ hành chính (từ 9h đến 17h từ thứ 2 đến thứ 6, không bao gồm các ngày nghỉ theo quy định) thì sẽ được trả lời trực tiếp ngay trong khung giờ trên.
- Nếu Nhà phân phối đưa ra câu hỏi ngoài giờ hành chính sẽ được trả lời trong giờ hành chính của ngày làm việc kế tiếp.
- Nhà phân phối hoàn thành đủ thời gian và nội dung đào tạo, không còn thắc mắc nào nữa thì sẽ đủ điều kiện để làm bài kiểm tra. Việc ấn vào mục “Sát hạch” xác nhận rằng mọi thắc mắc của Nhà phân phối đã được Đào tạo viên giải đáp. Nếu còn câu hỏi thắc mắc, vui lòng tiếp tục vào cửa sổ hỏi đáp trực tuyến để được giải đáp.
- Nhà phân phối nếu làm bài kiểm tra đạt thì được coi như hoàn thành Chương trình tạo cơ bản của Công ty.
- Trong thời gian đào tạo từ xa, hệ thống tự động ghi nhớ đối với các phần nội dung chương trình đào tạo cơ bản đã hoàn thành, hệ thống cài đặt không cho nhảy cóc các nội dung và phải xem hết từ đầu đến cuối nội dung này mới được chuyển sang nội dung khác.  
Ví dụ: Nhà phân phối đang xem nội dung “quy tắc hoạt động” với thời gian 90 phút, phải theo dõi hết nội dung này mới có thể chuyển sang nội

dung tiếp theo, hệ thống không tự động chuyển nội dung mà Nhà phân phối cần tự tích chọn nội dung học tiếp theo.

- Trường hợp Người học đã hoàn tất theo dõi nội dung học, không còn thắc mắc, hệ thống sẽ ghi nhận và được vào phần tiếp theo để làm bài kiểm tra.

- **Làm bài kiểm tra:** Nhà phân phối thực hiện làm bài kiểm tra trắc nghiệm trong thời gian 30 phút. Bài kiểm tra bao gồm có 40 câu hỏi dạng trắc nghiệm. Mỗi câu tương ứng với 2,5 điểm, 40 câu là 100 điểm.

Nhà phân phối được xem là hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản khi kết quả bài thi đạt 70 điểm trở lên. Trường hợp không đạt, Nhà phân phối được làm lại bài kiểm tra 1 lần, nếu vẫn không đạt thì Nhà phân phối phải học lại chương trình đào tạo cơ bản.

- Khi Nhà phân phối hoàn thành nội dung kiểm tra và đạt, hệ thống sẽ Xác nhận đã hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản. Nhà phân phối có thể vào mục “Xem chứng nhận” để xem Xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp của mình. Sau đó Nhà phân phối tải Bản cam kết tại mục “Tra tìm cam kết” đọc kỹ và ký tên vào Bản cam kết theo mẫu quy định, sau đó nộp về Công ty.
- **Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản trên hệ thống quản lý gồm:** Thông tin quá trình học, kết quả kiểm tra, Xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp và Bản cam kết.
- **Thời gian và cách thức vận hành hệ thống đào tạo cơ bản từ xa:** Nội dung chi tiết quy định tại tài liệu “Thời gian và cách thức vận hành hệ thống đào tạo cơ bản từ xa” đính kèm theo Chương trình đào tạo cơ bản này.

## 6. Quy định khác:

- Giảng viên phải là Đào tạo viên được Công ty chỉ định và đã được Bộ công thương cấp xác nhận kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp.
- Đào tạo viên phải ký Hợp đồng lao động hoặc Hợp đồng đào tạo với công ty.





- Trường hợp đào tạo về bán hàng đa cấp có sự tham dự của 30 người trở lên hoặc của từ 10 (mười) người tham gia bán hàng đa cấp trở lên, mà không phải là cuộc họp hoặc sự kiện nội bộ, doanh nghiệp phải có trách nhiệm thông báo tới Sở công thương tỉnh, thành phố trực thuộc trước khi thực hiện.
- Trường hợp đào tạo về bán hàng đa cấp tổ chức theo hình thức trực tuyến có sự tham gia của người tham gia bán hàng đa cấp tại một tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, doanh nghiệp thông báo đến sở công thương của tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương đó.
- Trường hợp đào tạo về bán hàng đa cấp tổ chức theo hình thức trực tuyến có sự tham gia của người tham gia bán hàng đa cấp tại nhiều tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, doanh nghiệp thông báo đến Sở Công Thương nơi doanh nghiệp có trụ sở chính.
- Công ty cam kết chịu trách nhiệm về nội dung của các tài liệu đào tạo đã cung cấp kèm theo Chương trình đào tạo cơ bản này.

**7. Tài liệu đào tạo kèm theo Chương trình đào tạo cơ bản này bao gồm:**

- Thời gian và cách thức vận hành chương trình đào tạo cơ bản từ xa
- Đề cương nội dung Chương trình đào tạo cơ bản
- Đề kiểm tra kiến thức Chương trình đào tạo cơ bản

**CÔNG TY TNHH THIÊN SƯ VIỆT NAM**



**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
**Zhang Zhong Tao**



## THỜI GIAN VÀ CÁCH THỨC VẬN HÀNH HỆ THỐNG ĐÀO TẠO CƠ BẢN TỪ XA

### I. Thời gian đào tạo:

Hệ thống đào tạo cơ bản từ xa được vận hành 24/24 giờ vào tất cả các ngày trong tuần

### II. Cách thức vận hành

#### 1. Bước 1: Đăng nhập trực tuyến

- Nhà phân phối truy cập vào địa chỉ website: **tiens.com.vn** màn hình hiển thị:



- Nhà phân phối kích chuột vào mục đăng nhập, màn hình hiển thị:



## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN TIENS

Tiếng Việt | Thành phố Cần Thơ

**TIENS** VN



TRANG CHỦ | TIN TỨC VÀ THÔNG BÁO | THỰC PHẨM CHỨC NĂNG | THÔNG TIN VỀ TIENS

**Khách hàng mới**  
Tạo tài khoản, quá trình mua hàng của bạn sẽ nhanh hơn, kịp thời nhận bất kỳ thông tin mới nhất của tình trạng đơn đặt hàng và theo dõi đơn hàng trước đó.

**Đăng nhập thành viên**

☐ Có lưu mật khẩu không?

[Bạn quên mật khẩu?](#)

<b>Thông tin</b>	<b>Dịch vụ khách hàng</b>	<b>Tài khoản của tôi</b>	<b>Theo dõi chúng tôi</b>
<a href="#">Liên hệ</a>	<a href="#">Tư vấn</a>	<a href="#">Tài khoản của tôi</a>	<a href="#">You Tube</a>
<a href="#">Chính sách và Quy định mua hàng</a>	<a href="#">Tin tức</a>	<a href="#">Đơn hàng lịch sử của tôi (B2C)</a>	
<a href="#">Điều khoản và điều kiện sử dụng Website</a>	<a href="#">Tải xuống điện tử</a>	<a href="#">Số địa chỉ</a>	 
<a href="#">Tiens Việt Nam</a>	<a href="#">Sản phẩm đã xem gần đây</a>	<a href="#">Gửi hàng</a>	<a href="#">Đăng ký tín nhận</a>
<a href="#">Liên hệ chúng tôi</a>	<a href="#">Sản phẩm mới</a>	<a href="#">Mục yêu thích</a>	

- Nhập tài khoản và mật khẩu do Công ty cung cấp khi mới ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, sau đó kích chuột vào phần “Đăng nhập”, màn hình hiển thị:

Tiếng Việt | Tỉnh Hà Tĩnh

**TIENS** VN




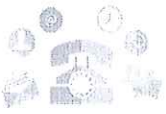
TRANG CHỦ | TIN TỨC VÀ THÔNG BÁO | THỰC PHẨM CHỨC NĂNG | THÔNG TIN VỀ TIENS

| [Trang](#) | [Hộp thư đến](#) | [Yêu thích](#)

[Trang](#) | [Yêu thích](#)

**ABU DHABI DUBAI**

Tiens Group 33rd Anniversary Celebration Carnival

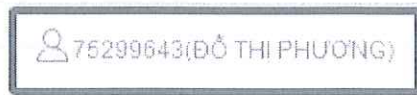
   

Trung tâm mua sắm Tiens



- Kích chuột vào phần mã số và tên Nhà phân phối ở góc trên cùng bên phải màn

hình



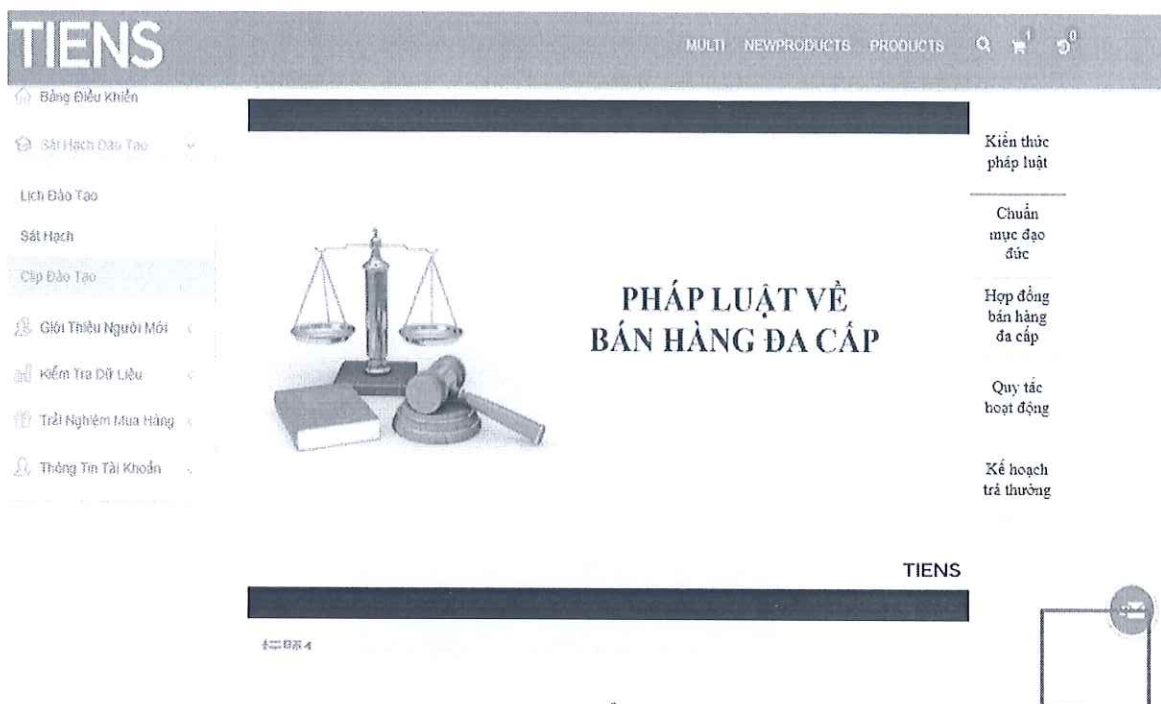
, màn hình hiển thị:

## 2. Bước 2: Tham gia đào tạo

- Kích chuột vào mục “Sát hạch đào tạo”, chọn mục “clip đào tạo” ở phần bên trái màn hình, màn hình hiển thị:

- Lựa chọn kích chuột vào clip đào tạo cần xem ở góc phải màn hình để tham gia đào tạo.

Ví dụ kích chuột vào clip “ Kiến thức pháp luật”, màn hình hiển thị:



- Tương tự kích chuột vào các clip khác để tham gia đào tạo

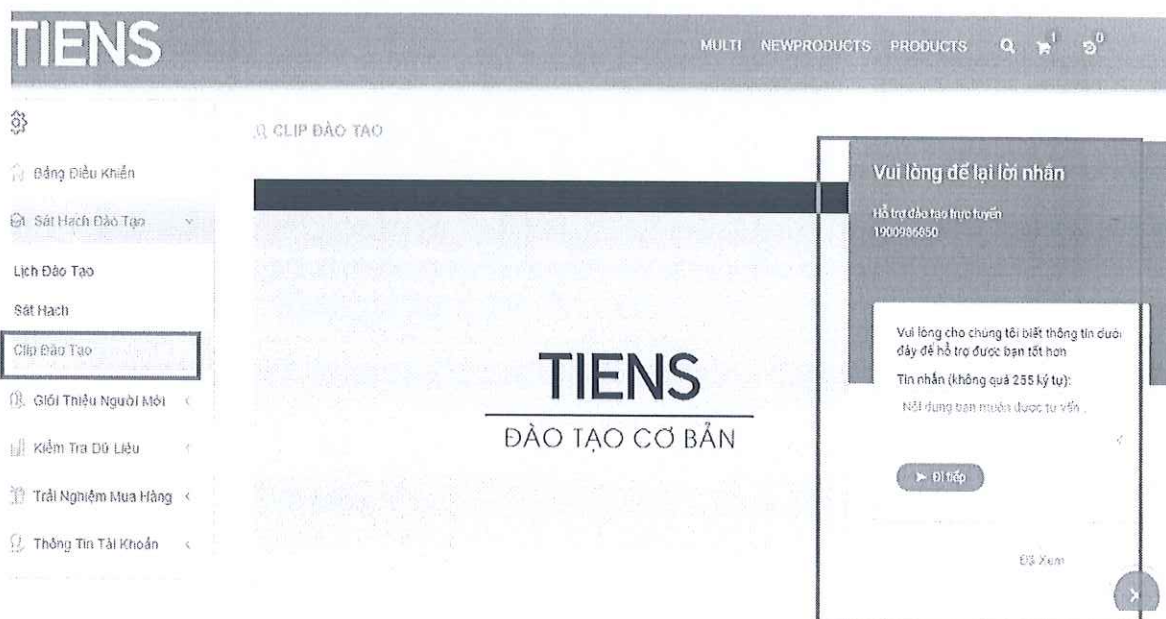
### 3. Bước 3: Hỏi đáp trực tuyến

- Trong quá trình tham gia đào tạo (xem clip), Nhà phân phối có thể đưa ra các câu hỏi liên quan đến nội dung đào tạo cơ bản bằng cách kích chuột vào biểu

tượng của sổ trò chuyện



ở bên dưới góc phải màn hình, màn hình hiển thị:





## 4. Bước 4: Làm bài kiểm tra

- Nhà phân phối hoàn thành 5 nội dung đào tạo và toàn bộ câu hỏi thắc mắc (nếu có) đã được đào tạo viên giải đáp mới có thể làm bài kiểm tra. Nếu vẫn còn thắc mắc chưa được giải đáp, Nhà phân phối tiếp tục vào của sổ trò chuyện để Đào tạo viên giải đáp
- Kích vào phần “sát hạch” ở bên trái màn hình để tiến hành làm bài kiểm tra, màn hình hiển thị:

**TIENS**  
CÔNG TY TNHH THIÊN SỰ VIỆT NAM  
ĐỀ KIỂM TRA KIẾN THỨC

**CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

Câu hỏi 1 Hành vi nào sau đây bị cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp?

☐ A. Lợi dụng uy tín của người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác tham gia vào mạng lưới của doanh nghiệp mà mình đang tham gia.

☐ B. Lợi dụng chức vụ, quyền hạn để vi phạm các quy định của pháp luật về kinh doanh đa cấp.

☐ C. Cả hai đáp án trên.

Câu hỏi 2 Người tham gia bán hàng đa cấp được phép tổ chức hội thảo, hội nghị, đào tạo về kinh doanh theo phương thức đa cấp khi nào?

☐ A. Thông báo với doanh nghiệp

☐ B. Được doanh nghiệp bán hàng đa cấp ủy quyền bằng văn bản

☐ C. Cả hai đáp án trên

Câu hỏi 3 Trong trường hợp nào sau đây khi tổ chức hội nghị hội thảo cần thông báo với Sở Công Thương.

- Nhà phân phối chọn các đáp án tương đương với từng câu hỏi, sau khi hoàn thành thì kích chuột vào mục “ nộp bài thi”, màn hình hiển thị:

**TIENS**

Trang chủ | Tin tức và thông báo | Thực phẩm chức năng | Thông tin về TIENS

**Sát hạch Đào tạo**

Mã số hội viên 75299643 | Họ tên nhà phân phối ĐỖ THỊ PHƯƠNG

**Bạn đã 2024/04/10 13:16:39 Hoàn thành sát hạch, thành tích sát hạch 100 Điểm**

[Tra hướng dẫn chi tiết tại bài tra](#) [Tra điểm kiểm tra](#) [Xem chứng nhận](#)

**Chức năng**

- ☐ Bảng điều khiển
- ☒ Sát hạch Đào tạo
- ☐ Lịch trình
- ☐ Sát hạch
- ☐ Cấp đào tạo
- ☐ Giới thiệu người mới
- ☐ Kiểm tra dự kiến
- ☐ Trải nghiệm mua hàng
- ☐ Thống kê tài khoản

## 5. Bước 5: Xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản

Kích chuột vào “Xem chứng nhận” để xem chi tiết thông tin về văn bản Xác nhận hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp, màn hình hiển thị:

The screenshot displays the TIENS website interface. At the top, there is a navigation bar with the TIENS logo, a search bar, and user information (75299843 ĐỖ THỊ PHƯƠNG). Below the navigation bar, there is a sidebar menu on the left with options like 'Bảng điều khiển', 'Sát hạch Đào tạo', 'Lịch trình', 'Sát hạch', and 'Clip đào tạo'. The main content area shows the user's profile with the name 'ĐỖ THỊ PHƯƠNG' and the ID 'Mã số hội viên 75299843'. A message states: 'Bạn đã 2024/04/10 13:16:39 Hoàn thành sát hạch, thành tích sát hạch 100 Điểm'. Below this message, there are three buttons: 'Tra thông tin chi tiết bài kiểm tra', 'Tra lại cam kết', and 'Xem chứng nhận'. The 'Xem chứng nhận' button is highlighted with a red box.

The second screenshot shows the 'Xem chứng nhận' (View Certificate) page. It displays a certificate titled 'XÁC NHẬN HOÀN THÀNH NỘI DUNG VÀ THỜI LƯỢNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN CỦA NGƯỜI THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP'. The certificate includes the following information:

- Họ và tên: ĐỖ THỊ PHƯƠNG
- Mã số: 75299843
- Ngày sinh: 4/8/1988
- Thẻ CCCD/Hộ chiếu số: 077188003112
- Cấp ngày: 24/7/2023
- Tại: BÀ RỊA VÙNG TÂY
- Nơi cư trú: KP THANH TÂN, THÀNH PHỐ ĐẤT ĐỎ, ĐẤT ĐỎ BÀ RỊA - VÙNG T

The certificate also states: 'Đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản của người tham gia bán hàng đa cấp ngày 10 tháng 04 năm 2024'. It is signed by 'Hải Dương, ngày 10 tháng 04 năm 2024' and includes a stamp and signature of the 'TỔNG GIÁM ĐỐC' (General Director) 'Zhang Zhong Tao'.



## 6. Bước 6: Bản cam kết

- Kích chuột vào “Tra tìm bản cam kết” để xem chi tiết thông tin về Bản cam kết, màn hình hiển thị:

The screenshot shows the TIENS website interface. At the top, there's a header with the TIENS logo and navigation links. The main content area displays the user's ID (Mã số hội viên 75299643) and name (Họ tên Nhà phân phối ĐỖ THỊ PHƯƠNG). A confirmation message states: "Bạn đã 2024/04/10 13:16:39 Hoàn thành sát hạch, thành tích sát hạch 100 Điểm". Below this, there are three buttons: "Tra thông tin chi tiết bài kiểm tra", "Tra tìm cam kết", and "Xem chứng nhận". The page also features a sidebar with navigation options like "Bảng điều khiển", "Sát hạch Đào tạo", "Lịch trình", etc.

Nhà phân phối tải Bản cam kết, đọc rõ, in và ký tên sau đó gửi về Công ty. Nhà phân phối đã hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản theo quy định.







## ĐỀ CƯƠNG NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

### NỘI DUNG 1. KIẾN THỨC PHÁP LUẬT VỀ BÁN HÀNG ĐA CẤP

#### I. Quy định chung về bán hàng đa cấp

##### 1. Văn bản pháp luật

- Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp. (8 Chương – 61 Điều)
- Nghị định 18/2023/NĐCP ngày 28 tháng 04 năm 2023 của Chính phủ về Sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 40/2018/NĐ-CP ngày 12 tháng 3 năm 2018 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp

##### 1. Đối tượng áp dụng

- Điều 2, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

##### 2. Khái niệm (Giải thích từ ngữ)

##### 3. Điều 3, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

##### 4. Đối tượng kinh doanh theo phương thức đa cấp

- Điều 4, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

##### 5. Quản lý nhà nước đối với hoạt động BHĐC

#### 2. Quy định với doanh nghiệp bán hàng đa cấp

##### 1. Điều kiện đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp

- Điều 7, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

##### 2. Hành vi cấm doanh nghiệp trong hoạt động bán hàng đa cấp

- Khoản 1, Điều 5, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

##### 3. Trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp

- Trách nhiệm của doanh nghiệp bán hàng đa cấp: Điều 40, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)
- Trách nhiệm đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương: Điều 20, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

- Trách nhiệm thông báo tổ chức hội nghị, hội thảo, đào tạo về bán hàng đa cấp: Điều 26, Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)
- Trách nhiệm đào tạo cơ bản cho người tham gia bán hàng đa cấp và trách nhiệm cấp Thẻ thành viên: Điều 32, 33 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)
- Trách nhiệm chỉ định Đào tạo viên: Điều 34 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)
- Trách nhiệm chi trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho người tham gia bán hàng đa cấp: Điều 48 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)
- Trách nhiệm báo cáo định kỳ tới cơ quan quản lý: Điều 49 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

### **3. Quy định đối với người tham gia bán hàng đa cấp:**

#### **1. Đối tượng tham gia bán hàng đa cấp**

- Khoản 1 Điều 28 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)
- Khoản 2 Điều 28 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

#### **2. Hành vi cấm với người tham gia bán hàng đa cấp**

- Khoản 2 Điều 5 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

#### **3. Trách nhiệm của người tham gia bán hàng đa cấp**

- Điều 41 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

### **4. Một số quy định về hoạt động bán hàng đa cấp**

#### **1. Quy tắc hoạt động**

- Điều 42 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

#### **2. Kế hoạch trả thưởng**

- Điều 43 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

#### **3. Hệ thống công nghệ thông tin quản lý mạng lưới người tham gia bán hàng đa cấp**

- Điều 44 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

#### **4. Trang thông tin điện tử của doanh nghiệp BHĐC**



- Điều 45 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

5. Giao nhận và gửi hàng hóa

- Điều 46 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

6. Trả lại, mua lại hàng hóa

- Điều 47 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

7. Hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác

- Điều 48 Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023)

**5. Quy định pháp luật liên quan khác**

**1. Pháp luật bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng:**

- Luật Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng số 19/2023/QH15 ngày 20/06/2023, hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2024
- Nghị định 55/2024/NĐ-CP ngày 16/05/2024 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật bảo vệ người tiêu dùng

**2. Pháp luật về quảng cáo**

- Luật quảng cáo số 16/2012/QH13 ngày 21 tháng 6 năm 2012 . Văn bản hợp nhất 47/VBHN-VPQH năm 2018 hợp nhất Luật Quảng cáo do Văn phòng Quốc hội ban hành
- Nghị định 70/2021/NĐ-CP sửa đổi Nghị định 181/2013/NĐ-CP hướng dẫn Luật Quảng cáo
- Nghị định số 15/2018/NĐ-CP ngày 02 tháng 02 năm 2018 của Chính Phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật an toàn thực phẩm
- Thông tư 09/2015/TT-BYT quy định về xác nhận nội dung quảng cáo đối với sản phẩm hàng hóa, dịch vụ đặc biệt thuộc lĩnh vực quản lý của Bộ Y tế

**3. Các quy định cơ bản của pháp luật về hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp**

- Luật an toàn thực phẩm 2010
- Nghị định 15/2018/NĐ-CP hướng dẫn Luật an toàn thực phẩm (Văn bản hợp nhất 09/VBHN-BYT năm 2019 hợp nhất Nghị định hướng dẫn Luật an toàn thực phẩm do Bộ Y tế ban hành)

- Nghị định 115/2018/NĐ-CP quy định xử phạt vi phạm hành chính về an toàn thực phẩm
- Luật chất lượng sản phẩm, hàng hóa 05/2007/QH12 ngày 21/11/2007 (Văn bản hợp nhất 30/VBHN-VPQH năm 2018 hợp nhất Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa do Văn phòng Quốc hội ban hành ngày 10/12/2018)
- Thông tư số 06/2011/TT-BYT ngày 25/1/2011 quy định về quản lý mỹ phẩm

#### **4. Xử phạt vi phạm**

- Nghị định 98/2020/NĐ-CP ngày 26/08/2020 quy định về 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 17/2022/NĐ-CP ngày 31/01/2022 của Chính Phủ sửa đổi, bổ sung một số điều của các nghị định quy định về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực hóa chất và vật liệu nổ công nghiệp; điện lực, an toàn đập thủy điện, sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả; hoạt động thương mại, sản xuất, buôn bán hàng giả, hàng cấm và bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng; hoạt động dầu khí, kinh doanh xăng dầu và khí
- Văn bản hợp nhất 04/VBHN-BCT ngày 16/03/2022 hợp nhất Nghị định quy định về 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 do Bộ Công Thương ban hành
- Bộ luật Hình sự số 100/2015/QH13 ngày 27 tháng 11 năm 2015 của Quốc hội, có hiệu lực kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2018, được sửa đổi, bổ sung bởi: Luật số 12/2017/QH14 ngày 20 tháng 6 năm 2017 của Quốc hội sửa đổi, bổ sung một số điều của Bộ luật Hình sự số 100/2015/QH13, có hiệu lực ngày 01/01/2018

### **NỘI DUNG 2: CHUẨN MỰC ĐẠO ĐỨC**

- 1. Quy tắc đạo đức đối với người tiêu dùng**
- 2. Quy tắc ứng xử giữa Công ty và Nhà phân phối**
- 3. Quy tắc ứng xử giữa các doanh nghiệp**



## NỘI DUNG 3:

### PHẦN 1. HỢP ĐỒNG THAM GIA BÁN HÀNG ĐA CẤP:

#### 1. Quy trình ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

- Tiếp nhận hồ sơ
- Thẩm định hồ sơ
- Ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

#### 2. Điều kiện để trở thành Nhà phân phối

#### 3. Hướng dẫn điền thông tin hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

- Thông tin cá nhân
- Thông tin người giới thiệu
- Thông tin tài khoản ngân hàng của Nhà phân phối
- Ký tên xác nhận

#### 4. Chấm dứt và thanh lý Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

- Các trường hợp chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp
- Nghĩa vụ phát sinh khi chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

### PHẦN 2. QUY TẮC HOẠT ĐỘNG

#### I. Những quy định chung

1. Phạm vi điều chỉnh
2. Đối tượng áp dụng
3. Hiệu lực áp dụng
4. Giải thích từ ngữ

#### II. Tư cách Nhà phân phối

1. Điều kiện trở thành Nhà phân phối
2. Quy trình gia nhập
3. Tư cách Nhà phân phối TIENS
4. Kế thừa mã số
5. Chấm dứt tư cách hoạt động



6. Gia nhập lại

**III. Quyền lợi và nghĩa vụ Nhà phân phối**

1. Quyền lợi của Nhà phân phối Tiens
2. Trách nhiệm của Nhà phân phối Tiens

**IV. Quy trình nghiệp vụ Tiens**

1. Quy trình đào tạo cơ bản
  - Đăng ký
  - Tham gia đào tạo
  - Làm bài thi
  - Ký bản cam kết
  - Nhận thẻ thành viên.
2. Quy trình cấp thẻ thành viên
3. Quy trình mua hàng
  - Quy trình mua hàng trực tiếp
  - Quy trình đặt hàng trực tuyến
4. Quy trình đổi trả hàng
5. Quy trình chấm dứt và thanh lý hợp đồng
6. Quy trình chuyển nhượng hợp đồng

**V. Xử lý vi phạm và khiếu nại**

1. Hành vi vi phạm
2. Xử lý vi phạm
3. Xử lý khiếu nại

**PHẦN 3: KẾ HOẠCH TRẢ THƯỞNG**

**I. Giải thích từ ngữ Kế hoạch trả thưởng**

1. Nhà phân phối (Người tham gia bán hàng đa cấp)
2. Khách hàng thân thiết
3. Người giới thiệu
4. Cấp dưới trực tiếp
5. Cấp dưới gián tiếp
6. Dây

7. Mạng lưới
8. Nhà phân phối đồng cấp
9. Giá cho Khách hàng thân thiết
10. Giá cho Nhà phân phối
11. Điểm quy đổi PV (Point Value/PV)
12. Điểm quy đổi BV (Bonus Value/BV)
13. Thành tích cá nhân (Personal PV/PPV)
14. Thành tích nhóm:
15. Thành tích mạng lưới (Total Network PV/TNPV)
16. Thành tích tích lũy mạng lưới (Accumulated Total Network PV/ATNPV)
17. Thành tích gián tiếp (Indirect PV/IPV) của NPP
18. Đòi
19. Đòi đạt yêu cầu
20. Đòi không đạt yêu cầu
21. Rút gọn đòi
22. Thách thành tích

## II. THĂNG CẤP, QUYỀN LỢI VÀ NGHĨA VỤ

### 1. Cấp bậc cơ bản

- Thành viên mới (New Member)
- Thành viên (Member)
- Thành viên nòng cốt (Core member)
- Quản lý kinh doanh (Business Manager)
- Trưởng phòng kinh doanh (Sales manager)
- Giám đốc kinh doanh (Business Director)

### 2. Cấp bậc vinh hàm

- Giám đốc cấp cao (Senior director)
- Giám sát (Supervisor)
- Tổng giám sát (General Supervisor)
- Tổng giám sát cấp cao (Senior General Supervisor)
- Đồng sự
- Vinh đồng



### **III. Giải thưởng**

1. Thưởng cá nhân, thưởng trực tiếp, thưởng gián tiếp
2. Thưởng lãnh đạo
3. Thưởng vinh hàm
4. Thưởng đặc biệt
  - Quỹ xe hơi
  - Quỹ biệt thự

## **NỘI DUNG 4: CƠ CHẾ ĐÁNH GIÁ VỀ VIỆC HOÀN THÀNH CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

### **1. Đào tạo trực tiếp:**

- Mở lớp đào tạo cơ bản
- Thực hiện đào tạo cơ bản
- Kiểm tra đánh giá
- Xác nhận hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản
- Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản

### **2. Đào tạo từ xa**

- Đăng nhập tài khoản học từ xa
- Tham gia đào tạo
- Cơ chế đánh giá việc hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản: kiểm tra, đánh giá, xác nhận hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản.
- Công ty lưu trữ hồ sơ đào tạo cơ bản





## ĐỀ KIỂM TRA KIẾN THỨC CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Ngày      tháng      năm

Họ và tên Nhà phân phối:.....

Mã số:.....

**Câu hỏi 1. Theo quy định của Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023) thế nào là “kinh doanh theo phương thức đa cấp”?**

- A. Kinh doanh theo phương thức đa cấp là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ việc tuyển dụng người khác tham gia mạng lưới.
- B. Kinh doanh theo phương thức đa cấp là hoạt động kinh doanh sử dụng mạng lưới người tham gia gồm nhiều cấp, nhiều nhánh, trong đó người tham gia được hưởng hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác từ kết quả kinh doanh của mình và của những người khác trong mạng lưới.

**Câu hỏi 2: Nghị định 40/2018/NĐ-CP (Sửa đổi bổ sung năm 2023) về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp áp dụng đối với đối tượng nào dưới đây**

- A. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp
- B. Người tham gia bán hàng đa cấp
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 3: Những chủ thể nào dưới đây có thể bị xử phạt về hành vi vi phạm trong hoạt động kinh doanh bán hàng đa cấp**

- A. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp
- B. Tổ chức, cá nhân có liên quan đến hoạt động bán hàng theo phương thức đa cấp
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 4. Hàng hóa nào dưới đây không được phép kinh doanh theo phương thức đa cấp?**

- A. Thuốc
- B. Thiết bị y tế
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 5. Hành vi nào sau đây bị cấm đối với người tham gia bán hàng đa cấp?**

- A. Yêu cầu người khác đặt cọc hoặc nộp một khoản tiền nhất định để được ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp
- B. Lợi dụng chức vụ, quyền hạn, địa vị xã hội, nghề nghiệp để khuyến khích, yêu cầu, lôi kéo dụ dỗ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp hoặc mua hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp
- C. Cả hai phương án trên.

**Câu hỏi 6. Trách nhiệm Không Cung cấp thông tin về thực phẩm bằng hình thức sử dụng hình ảnh, thiết bị, trang phục, tên, thư tín của các đơn vị, cơ sở y tế, bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế, thư cảm ơn, lời cảm ơn của người bệnh, bài viết của bác sỹ, dược sỹ, nhân viên y tế áp chỉ áp dụng cho Người tham gia bán hàng đa cấp đúng hay sai**

- A. Đúng
- B. Sai

**Câu hỏi 7. Trường hợp nào dưới đây không được tham gia bán hàng đa cấp?**

- A. Cá nhân năng lực hành vi dân sự đầy đủ theo quy định của pháp luật
- B. Cán bộ, công chức theo quy định của pháp luật về cán bộ công chức
- C. Viên chức theo quy định của pháp luật về viên chức

**Câu hỏi 8 : Doanh nghiệp có người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện hoạt động tiếp thị, bán hàng theo phương thức đa cấp tại địa phương thì có được coi là có hoạt động bán hàng đa cấp tại địa phương hay không ?**

- A. Có
- B. Không



**Câu hỏi 9: Đầu mối tại địa phương có cần được cấp xác nhận kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp không ?**

- A. Có
- B. Không

**Câu hỏi 10. Trường hợp nào sau đây khi tổ chức hội nghị hội thảo cần thông báo với Sở Công thương.**

- A. Từ 10 người là Nhà phân phối trở lên
- B. Từ 30 người trở lên
- C. Từ 10 người là nhà phân phối trở lên và từ 30 người trở lên mà không phải là cuộc họp hoặc sự kiện nội bộ

**Câu hỏi 11. Khi nào người tham gia bán hàng đa cấp được tổ chức hội nghị, hội thảo đào tạo về bán hàng đa cấp**

- A. Sau khi thông báo cho Doanh nghiệp bán hàng đa cấp
- B. Khi được Doanh nghiệp bán hàng đa cấp trả lời đồng ý
- C. Sau khi Doanh nghiệp bán hàng đa cấp thực hiện thủ tục Thông báo với cơ quan có thẩm quyền và ủy quyền bằng văn bản cho người tham gia bán hàng đa cấp.

**Câu hỏi 12. Đào tạo viên cho chương trình đào tạo cơ bản phải đáp ứng điều kiện nào sau đây?**

- A. Được doanh nghiệp chỉ định làm đào tạo viên
- B. Được Bộ công thương cấp xác nhận kiến thức pháp luật về bán hàng đa cấp
- C. Cả hai đáp án trên.

**Câu hỏi 13. Thời lượng bắt buộc khi tham gia chương trình đào tạo cơ bản?**

- A. 6 giờ
- B. 7 giờ
- C. 8 giờ

**Câu hỏi 14. Điều kiện nào dưới đây để trở thành Nhà phân phối công ty THHH Thiên Sư Việt Nam?**

- A. Là cá nhân có năng lực hành vi dân sự đầy đủ



B. Không phải là Cán bộ, công chức

C. Tất cả các đáp án trên

**Câu hỏi 15. Người tham gia bán hàng đa cấp chỉ thực hiện các hoạt động tiếp thị, bán hàng và phát triển mạng lưới khi:**

A. Ký hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp

B. Tham gia chương trình đào tạo cơ bản

C. Được cấp thẻ thành viên

**Câu hỏi 16. Hợp đồng Nhà phân phối sẽ bị chấm dứt khi ?**

A. Nhà phân phối tự nguyện chấm dứt hợp đồng

B. Nhà phân phối không phát sinh doanh số từ hoạt động mua bán hàng hóa theo quy định

C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 17. Doanh nghiệp bán hàng đa cấp chi trả hoa hồng, tiền thưởng và lợi ích kinh tế khác cho Nhà phân phối theo các hình thức nào sau đây?**

A. Tiền mặt

B. Ủy quyền nhận thay

C. Chuyển khoản qua ngân hàng

**Câu hỏi 18: Việc ký quỹ của Doanh nghiệp đăng ký hoạt động bán hàng đa cấp phải thực hiện tại đâu?**

A. Ngân hàng thương mại tại nước ngoài

B. Chi nhánh ngân hàng Việt Nam tại nước ngoài

C. Ngân hàng thương mại tại Việt Nam hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam

**Câu hỏi 19. Hàng hóa trả lại phải đáp ứng điều kiện nào sau đây?**

A. Hàng hóa còn nguyên bao bì, tem, nhãn

B. Kèm theo hóa đơn mua hàng

C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 20. Người tham gia bán hàng đa cấp thực hiện quyền chấm dứt hợp đồng bán hàng đa cấp bằng hình thức nào dưới đây?**

- A. Thông báo qua điện thoại hoặc hộp thư điện tử cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trước khi chấm dứt hợp đồng
- B. Gửi thông báo bằng văn bản cho doanh nghiệp bán hàng đa cấp trước khi chấm dứt hợp đồng ít nhất 10 ngày làm việc
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 21: Kế hoạch trả thưởng của Công ty áp dụng cho những đối tượng nào?**

- A. Người tham gia bán hàng đa cấp của công ty tại Việt Nam
- B. Người tham gia bán hàng đa cấp của công ty tại Nước ngoài
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 22: Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp có bắt buộc phải ký bằng văn bản?**

- A. Có
- B. Không

**Câu hỏi 23: Thông tin nào dưới đây phải có trong Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp?**

- A. Tên doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật, thông tin liên hệ của doanh nghiệp bán hàng đa cấp
- B. Thông tin về tất cả tài sản cá nhân thuộc sở hữu của người tham gia bán hàng đa cấp
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 24. Điểm quy đổi BV là gì?**

- A. Giá trị điểm dùng để tính tiền thưởng cho Nhà phân phối
- B. Giá trị điểm dùng để tính cấp bậc của Nhà phân phối
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 25. Điểm Quy đổi PV là gì?**

- A. Giá trị điểm dùng để tính tiền thưởng cho Nhà phân phối
- B. Giá trị điểm dùng để tính cấp bậc của Nhà phân phối
- C. Cả hai đáp án trên



**Câu hỏi 26: NPP có cần hoàn thành thành tích cá nhân hoặc thành tích nhóm theo cấp bậc để nhận các loại tiền thưởng không?**

- A. Có
- B. Không

**Câu hỏi 27. NPP được nhận tối đa bao nhiêu loại tiền thưởng?**

- A. 7
- B. 8
- C. 9

**Câu 28. Tỷ lệ trả thưởng cho Nhà phân phối đối với các cấp bậc có giống nhau không?**

- A. Có
- B. Không

**Câu hỏi 29: Cấp bậc NPP có các cấp bậc nào?**

- A. Cấp bậc cơ bản
- B. Cấp bậc vinh hàm
- C. Cả hai

**Câu hỏi 30: Thành tích nhóm là gì?**

- A. Là thành tích mạng lưới cộng thành tích của dây đồng cấp
- B. Là thành tích mạng lưới ngoại trừ thành tích của dây đồng cấp
- C. Là thành tích cá nhân cộng thành tích dây đồng cấp

**Câu hỏi 31: Thưởng đặc biệt gồm giải thưởng thuộc Quỹ nào?**

- A. Quỹ Xe hơi
- B. Quỹ xe hơi, quỹ biệt thự
- C. Quỹ xe hơi, quỹ du thuyền, quỹ biệt thự

**Câu hỏi 32. Hồ sơ bắt buộc khi ký hợp đồng Nhà phân phối công ty THHH Thiên Sư Việt Nam?**

- A. Một bản photo của căn cước công dân/chứng minh thư nhân dân (còn hạn)
- B. Hai ảnh 3\*4
- C. Cả hai đáp án trên



**Câu hỏi 33: Trách nhiệm của Người giới thiệu/người hướng dẫn là?**

- A. Hướng dẫn, đào tạo chuyên môn, cung cấp thông tin cho cấp dưới
- B. Giám sát mọi biểu hiện của hệ thống tuyến dưới, đảm bảo hệ thống phát triển với trạng thái tốt nhất và không vi phạm đạo đức nghề nghiệp, đảm bảo chất lượng phục vụ tốt nhất.
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 34: Các mức xử phạt xử lý nhà phân phối Tiens vi phạm?**

- A. Cảnh báo bằng văn bản
- B. Chấm dứt Hợp đồng tham gia BHĐC
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 35: Hình thức xử lý vi phạm một người đăng ký hai mã số Tiens trở lên ?**

- A. Cảnh báo bằng văn bản
- B. Hủy mã số và thanh lý hợp đồng
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 36: Khi Hợp đồng tham gia BHĐC của NPP bị chấm dứt, NPP sẽ được ký lại Hợp đồng trong thời hạn bao lâu?**

- A. 6 (sáu) tháng kể từ ngày Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt.
- B. 12 (mười hai) tháng kể từ ngày Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt.
- C. Cả hai đáp án trên

**Câu hỏi 37: Bộ Quy tắc đạo đức kinh doanh bán hàng đa cấp bao gồm mấy nhóm quy tắc:**

- A. 3
- B. 5
- C. 6

**Câu hỏi 38: Quy tắc nào dưới đây không thuộc chuẩn mực đạo đức kinh doanh bán hàng đa cấp**

- A. Quy tắc ứng xử đối với người tiêu dùng
- B. Quy tắc ứng xử đối với người tham gia BHĐC
- C. Quy tắc ứng xử giữa những người tham gia BHĐC



**Câu hỏi 39 :** Người tham gia bán hàng đa cấp chỉ giới thiệu trung thực rõ ràng về bản thân, doanh nghiệp bán hàng đa cấp, bản chất sản phẩm, mục đích chào bán sản phẩm khi có yêu cầu. Đúng hay sai

A. Đúng

B. Sai

**Câu hỏi 40:** Việc lôi kéo hoặc chiêu dụ người tham gia bán hàng đa cấp của doanh nghiệp khác có bị coi là vi phạm quy tắc đạo đức kinh doanh bán hàng đa cấp hay không?

A. Có

B. Không