



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Khi bạn tham gia vào sự nghiệp của Công ty bạn sẽ có cơ hội tham gia các chương trình đào tạo, hội nghị, hội thảo do Công ty tổ chức. Các chương trình huấn luyện đào tạo sẽ cho bạn hiểu rõ hơn về Công ty, về sản phẩm, về cơ hội kinh doanh cũng như là chế độ trả thưởng của Công ty, giúp bạn nâng cao kỹ năng nghiệp vụ. Bạn hãy tận dụng cơ hội để tham gia các chương trình đào tạo này.

Sau khi Đơn đăng ký và Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp của bạn được Công ty chấp thuận, bạn sẽ phải hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản (nội dung đã được Công ty đăng ký với cơ quan có thẩm quyền) để được cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp và Thẻ thành viên mạng lưới của Công ty. Chỉ sau khi được cấp Thẻ thành viên, bạn mới chính thức trở thành Nhà phân phối của Công ty và được tham gia và hưởng quyền lợi quy định trao Chương trình trả thưởng.

Lịch đào tạo, hội nghị, hội thảo sẽ được thông báo công khai tại Công ty hoặc trên trang web của Công ty : <http://www.htevn.com.vn>

Nội dung huấn luyện đào tạo và thời gian đào tạo sẽ được sắp xếp như sau :

- + Đào tạo về pháp luật liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp của Công ty
- + Đào tạo về sản phẩm được kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty
- + Đào tạo về Công ty, về Quy tắc hoạt động, về Chương trình trả thưởng của Công ty
- + Các kỹ năng cơ bản cho NPP để thực hiện bán hàng đa cấp.

Trình tự và thủ tục đào tạo như sau:

1. Lớp đào tạo cơ bản về pháp luật

Thời lượng: 01 buổi

Nội dung:

- a. Giới thiệu về hình thức bán hàng theo phương thức đa cấp;
- b. Giới thiệu về Luật Cạnh tranh 2004;
- c. Giới thiệu Nghị định số 42/2014/NĐ-CP ngày 14/5/2014 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp;
- d. Giới thiệu Thông tư số 24/2014/TT-BCT của Bộ Công Thương ngày 30/7/2014 và các quy định hướng dẫn thi hành khác về hoạt động bán hàng đa cấp;
- e. Giới thiệu Nghị định 185/2013/NĐ-CP ngày 15/11/2013 của Chính phủ về 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;
- f. Các văn bản pháp luật khác có liên quan khác.

2. Lớp đào tạo về các nội dung cơ bản liên quan đến hoạt động BHĐC của Công ty

Thời lượng: 01 buổi

Nội dung:

- a. Giới thiệu về Công ty
- b. Hoạt động kinh doanh của Công ty
- c. Hàng hóa kinh doanh theo phương thức đa cấp của Công ty

d. Nội dung của Hợp đồng, Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng

3. LỚp đào tạo về một số kỹ năng cơ bản để thành công trong kinh doanh đa cấp

Thời lượng: tùy từng nội dung. Các nội dung này được Công ty tổ chức thường xuyên để các Nhà phân phối có thể tham dự nhiều lần.

Nội dung:

A. MP I – Man Power : HỘI NGHỊ SỰ NGHIỆP SỨC KHỎE - Mỗi tháng 01 lần

Đã thông trước, bổ sung sau

Theo sự nghiên cứu về sức khỏe, nhất định phải bắt đầu từ nguồn gốc, nếu không đã thông trước mà bổ sung vào thì hiệu quả chỉ đạt được ở mức giới hạn, làm lãng phí nguồn lực... phương pháp chăm sóc sức khỏe dạng phức năng, đã thông trước bổ sung sau, loại bỏ sự mệt mỏi, thông suốt, khỏe mạnh, tận hưởng cuộc sống tươi đẹp !

Chương trình khóa học

Nội dung	
1	Giới thiệu Công ty
2	Giới thiệu sản phẩm – Động năng, nhiệt năng, điện năng, kích năng (thử nghiệm)
3	Cơ hội sự nghiệp
4	Bằng chứng (sản phẩm và sự nghiệp)
5	Hành động – Cuộc họp sau cuộc họp
6	Hoạt động ưu đãi trong cuộc họp

B. MP II – Money Power : LỚP ĐÀO TẠO PHÁT TRIỂN ĐIỂM THỬ - Mỗi tháng 01 lần

Thay đổi toàn diện - Thách thức mới

Một lần cho bạn hiểu hết những đặc sắc của sản phẩm và ưu thế trong sự nghiệp của Công ty, và thông qua khóa học đào tạo hoàn chỉnh, phương pháp dễ hiểu nhất, luyện tập tại chỗ và những dẫn dắt câu lời thực tiễn trong tiếp thị, cho bạn một bước đi đầu tiên vào thành công.

Chương trình khóa học

Nội dung	
1	Bối cảnh Công ty
2	Lý niệm sản phẩm
3	Thử nghiệm sản phẩm
4	Điều chỉnh tâm thái
5	Năng lượng làm đẹp
6	Kỹ xảo 3S (tiêu thụ / giới thiệu / phục vụ)
7	Thiết lập mục tiêu
8	Khảo hạch



4. Lớp đào tạo về một số kỹ năng nâng cao

A. MP III – Mobile Power : ĐÀO TẠO GIẢNG VIÊN - 06 tháng một lần

Biết làm + Biết nói + Biết dạy = Tạo ra tài sản vô hạn

Để trở thành một người tiếp thị giỏi trong sự nghiệp Công ty : Phải nhìn cho rõ, nghĩ cho kỹ, làm cho đúng, nói mạnh dạn, làm thế nào để trình bày một cách mạch lạc , tất cả đều cần có sự thiết lập và một logic rõ ràng của một giảng viên; Để trở thành một doanh nhân trong sự nghiệp này : phải biết hướng dẫn, kinh nghiệm mở tiệm, biết tổ chức cuộc họp tại nhà, hoạt động đội nhóm ,... đều cần đến ngôn ngữ cơ thể và độ thuyết phục. Để bực giảng trở thành vũ đài riêng của bạn, để thành tựu chính là cuộc sống !

Chương trình khóa học

Chủ đề chính (khóa học đầu tiên)

Làm thế nào để trở thành MC chuyên nghiệp?

Luyện tập thực tế làm MC

Làm thế nào để giới thiệu về sự nghiệp Công ty

Làm thế nào để chia sẻ sản phẩm cảm động lòng người ?

Làm thế nào để chia sẻ câu chuyện sự nghiệp cảm động lòng người ?

Luyện tập thực tế giới thiệu sự nghiệp sức khỏe

D. MP IV – Managing Power : ĐÀO TẠO LÃNH ĐẠO ƯU TÚ - 09 tháng một lần

Dẫn dắt đội nhóm, rung chuyển thế giới

Buổi đào tạo tập trung về quan niệm đúng đắn trong kinh doanh, nâng cao tính lãnh đạo chuyên nghiệp cho hệ thống tổ chức, kế hoạch đào tạo năng lực cho hệ thống, thiết lập đội nhóm tiếp thị ở bất cứ nơi đâu, khiêu chiến trở thành lãnh đạo cấp cao tiếp theo trong hệ thống!

Chương trình đào tạo

Chủ đề

Nói về tổ chức mạng lưới :

1. Ba sách lược lớn trong quá trình phát triển tổ chức mạng lưới

2. Cách nhìn vào sơ đồ mạng lưới

3. Làm thế nào để tổ chức hoạt động đội nhóm

Nói về sự lãnh đạo (3C lực lãnh đạo)

1. Giao tiếp (Communication)

2. Lòng tin (Confidence)

3. Huấn luyện (Coaching)

Nói về hệ thống

1. Hệ thống hạt nhân kép

2. Xây dựng đội nhóm chiến thắng

3. Nhìn thấy được tương lai trong sự nghiệp

Cách hành động của người lãnh đạo!



CẤP THẺ THÀNH VIÊN MẠNG LƯỚI BÁN HÀNG ĐA CẤP

Sau khi hoàn thành các lớp đào tạo 1, 2 và 3 ở trên, Nhà phân phối sẽ được Công ty cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp và Thẻ thành viên mạng lưới của Công ty

Người tham gia bán hàng đa cấp chỉ được thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp sau khi được cấp Thẻ thành viên.

Công ty thực hiện đổi thẻ, cấp thẻ mới cho người tham gia bán hàng đa cấp trong các trường hợp sau:

- Thẻ bị rách, nát hoặc bị mất;
- Có sự thay đổi theo thông tin theo quy định tại mẫu Thẻ thành viên.
- Công ty sẽ thu hồi thẻ Thành viên Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp chấm dứt.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 10 năm 2015

Đại diện theo pháp luật



Nguyễn Thị Khánh Hà