



# CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN



Xuất Bản tại Việt Nam, năm 2015.

Công Ty TNHH MORINDA Việt Nam phân phối độc quyền sản phẩm Morinda® tại Việt Nam.

## CÔNG TY TNHH MORINDA VIỆT NAM

### Văn phòng tại Hà Nội

106 Tôn Đức Thắng, P. Quốc Tử Giám, Quận Đống Đa, Hà Nội

Tel.: 84.4.3783 2008 (8 lines)

Fax: 84.4.3783 2011

### Văn phòng tại TP. Hồ Chí Minh

149C Trương Định, P.9, Q.3, TP.HCM

Tel.: 84.8.3930 6699 (8 lines)

Fax: 84.8.3930 5100

Thông tin của nhà cung cấp sản phẩm Morinda®

**MORINDA INC.**

### Trụ Sở

333 West River Park Drive

Provo, Utah 84604

Tel.: 801.234.1000

Fax: 801.234.1001

### ĐỊA CHỈ GỬI THƯ

Morinda, Inc.

P.O. Box 4000

Orem, UT 84059

# CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN THEO QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT

Đây là chương trình đào tạo được tổ chức thường xuyên và bắt buộc Tư Vấn Viên phải tham gia trước khi được cấp Chứng nhận hoàn thành khóa đào tạo cơ bản và Thẻ thành viên.

- (1) Địa điểm: tại các văn phòng của công ty hoặc thông qua mạng Internet.
- (2) Thời gian đào tạo: một buổi.
- (3) Định kỳ: hàng tháng.
- (4) Cấp chứng chỉ sau buổi đào tạo.
- (5) Nội dung chương trình đào tạo:
  - **Giới thiệu chung về Công ty**
  - **Một số kỹ năng cơ bản**
    - Các mối liên hệ: Xem xét các mối liên hệ thân, quen, lạ để đưa ra cách tiếp cận tốt nhất.
    - Sử dụng trang web TrūAge để chia sẻ thông điệp AGE và TrūAge với các mối liên hệ
    - Các cách thức chia sẻ cùng với những mối liên hệ: ưu điểm, khuyết điểm, và những yếu tố cần có khi chia sẻ với khách hàng tiềm năng
    - Chăm sóc khách hàng tiềm năng sau khi chia sẻ: các yếu tố cần có khi chăm sóc khách hàng tiềm năng
    - Các bước tiếp theo sau khi đã bắt đầu công việc bán hàng: chuyển đổi sang mua hàng năng động, chia sẻ chuyên nghiệp.
  - **Sơ lược về các dòng sản phẩm của công ty**
    - Nguồn gốc sản phẩm đi từ trái *Morinda citrifolia* của Morinda
    - Dòng sản phẩm Thực phẩm chức năng (Max, Pure, Extra, Original)
    - Dòng sản phẩm Thực phẩm bổ sung Fit
    - Dòng sản phẩm mỹ phẩm Defy
  - **Giới thiệu về Chương trình trả thưởng của công ty**
    - Chiến dịch TrūAge
    - Chính sách mua, đổi, trả hàng
    - Giảm giá cá nhân: tận dụng giảm giá khi mua hơn mức năng động tối thiểu
    - Nhập Cuộc Nhanh: Hoa hồng trong 60 ngày đầu tiên
    - Hoa Hồng Chuyên Nghiệp: cơ bản sơ đồ chi trả hoa hồng
    - Các Khoản Thưởng:
      - Khoản thưởng hoạt động tích cực
      - Khoản thưởng xe hơi
      - Khoản thưởng vô tận
      - Khoản thưởng chia sẻ thành công Ngọc trai đen

- **Pháp luật điều chỉnh hoạt động bán hàng đa cấp**
  - Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và thông tư 24/2014/TT-BCT hướng dẫn.
  - Nghị định 71/2014/NĐ-CP quy định chi tiết Luật Cạnh tranh về xử lý vi phạm pháp luật trong lĩnh vực cạnh tranh
  - Nghị định 185/2013/NĐ-CP 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
  - Những mức xử phạt khi vi phạm.
- **Quy tắc hoạt động và hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp**
  - Những điều Công ty cấm thực hiện khi hoạt động BHĐC.
  - Những quy định trong Quy tắc hoạt động.

