

# CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ VITAL4U

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

### I. THÔNG TIN CHUNG

#### 1. Đối tượng tham gia

Đối tượng tham gia Chương trình đào tạo cơ bản bao gồm:

1.1. Nhà phân phối (ID) sau khi ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp với Công ty TNHH Tập đoàn Quốc tế Vital4U (“Công ty”);

1.2. ID chưa hoàn thành khóa/lớp đào tạo cơ bản do Công ty tổ chức.

2. **Địa điểm đào tạo:** Tại trụ sở Công ty hoặc tại địa điểm khác nơi Công ty tổ chức.

3. **Thời gian tổ chức:** Tùy theo số lượng thành viên đăng ký.

4. **Phương thức đào tạo:** Đào tạo trực tiếp.

5. **Phí đào tạo:** Miễn phí.

### II. THỜI LƯỢNG VÀ NỘI DUNG ĐÀO TẠO

1. **Thời lượng đào tạo:** Thời lượng đào tạo tối thiểu là 08 giờ.

#### 2. Nội dung đào tạo

Đây là Chương trình đào tạo bắt buộc, không thu phí, dành cho ID của công ty. Nội dung đào tạo chi tiết bao gồm:

##### **Nội dung 1: Giới thiệu pháp luật về bán hàng đa cấp (1.5 giờ)**

- Nghị định 40/2018/NĐ-CP ngày 12/3/2018 về quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp;
- Nghị định 185/2013/NĐ-CP ngày 15/11/2013 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 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;
- Pháp luật về quảng cáo, về kinh doanh thực phẩm chức năng, mỹ phẩm.
- Bộ luật hình sự năm 2015;
- Nghị định 141/2018/NĐ-CP sửa đổi các Nghị định quy định về xử lý vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

##### **Nội dung 2: (4.5 giờ)**

1. Giới thiệu các nội dung cơ bản của Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp;

2. Giới thiệu các nội dung của Quy tắc hoạt động của Công ty;

3. Giới thiệu các nội dung của Kế hoạch trả thưởng;

##### **Nội dung 3: Giới thiệu các chuẩn mực đạo đức trong hoạt động bán hàng đa cấp: (1.5 giờ)**

1. **Ứng xử đối với người tiêu dùng**

- Doanh nghiệp và ID không được phép có các hành vi gian lận, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn.

- Doanh nghiệp và ID phải giới thiệu rõ ràng, trung thực về bản thân, doanh nghiệp, bản chất của sản phẩm. Cần nêu rõ mục đích của việc chào bán sản phẩm cho khách hàng tiềm năng là cơ hội kiếm thêm thu nhập từ mô hình phân phối trực tiếp và xây dựng mạng lưới theo qui định về các lợi ích của doanh nghiệp một cách trung thực không bắt buộc và/hoặc gây nhầm lẫn về sự bắt buộc hay giá trị đương nhiên có.
  - Doanh nghiệp và ID phải cung cấp thông tin đầy đủ và chính xác về giá cả; điều khoản thanh toán; chính sách trả hàng; bảo hành; dịch vụ hậu mãi và thời gian giao hàng. Liên quan tới công dụng, hiệu quả sử dụng sản phẩm, ID chỉ đưa ra những tuyên bố mà doanh nghiệp cho phép.
  - Doanh nghiệp và ID 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.
  - Tài liệu hỗ trợ bán hàng, tài liệu quảng cáo và thư tín không được phép chứa các thông tin mang tính lừa dối hay gây nhầm lẫn khi mô tả về sản phẩm, chức năng, công dụng, hình ảnh hoặc các minh họa về sản phẩm. Tài liệu hỗ trợ bán hàng phải rõ tên, địa chỉ và số điện thoại liên lạc của công ty và/hoặc số điện thoại của ID và bắt buộc phải có sự kiểm duyệt, chấp thuận của doanh nghiệp.
  - Doanh nghiệp và ID không được tự sử dụng bất kỳ tài liệu xác nhận hoặc chứng thực không được phép sử dụng, sai sự thật, hết hiệu lực hoặc không còn áp dụng nhằm gây nhầm lẫn cho người tiêu dùng.
  - ID không được đưa ra những so sánh có thể gây nhầm lẫn; không được (trực tiếp hoặc gián tiếp) gièm pha bất kỳ doanh nghiệp nào, hoạt động kinh doanh hay sản phẩm của doanh nghiệp khác khi tiếp cận người tiêu dùng.
  - Với các sản phẩm có các điều khoản về bảo hành, chi tiết và giới hạn của dịch vụ hậu mãi, tên và địa chỉ của nhà bảo hành, thời gian bảo hành và hoạt động sửa chữa dành cho người mua hàng phải được thể hiện rõ trong các tài liệu đi kèm hoặc tài liệu khác được giao cùng với sản phẩm.
- ID chỉ được tiếp xúc hoặc điện thoại cho người tiêu dùng với cách ứng xử hợp lý và trong thời gian thích hợp nhằm tránh việc xâm phạm sự riêng tư của người tiêu dùng hay còn gọi là hành vi quấy rối Người tiêu dùng. Người tiêu dùng phải ngay lập tức chấm dứt việc tiếp thị, bán hàng khi được yêu cầu bởi người tiêu dùng. ID phải thực hiện các bước cần thiết để bảo mật các thông tin cá nhân do người tiêu dùng, khách hàng tiềm năng hoặc người tiêu dùng khác cung cấp. Trường hợp sử dụng thông tin, hình ảnh của khách hàng phải có sự chấp thuận bằng văn bản và xác nhận của Doanh nghiệp.
- ID phải lưu ý đến việc thiếu kinh nghiệm, kiến thức tiêu dùng của người tiêu dùng và không được lợi dụng lòng tin hoặc khai thác trái phép các thông tin về tuổi tác, bệnh tật cũng như việc yếu kém, hạn chế về ngôn ngữ của người tiêu dùng để trục lợi bất chính.
  - Doanh nghiệp và ID không được thuyết phục khách hàng mua hàng của mình với lý do khách hàng đó có thể được giảm giá hoặc chiết khấu bằng cách giới thiệu khách hàng tiềm năng khác cho Đại diện Bán hàng trực tiếp để mua hàng hóa tương tự. Việc mua hàng phải bắt đầu từ nhu cầu tiêu dùng thực tế tránh mục tiêu khuyến khích đầu tư và/hoặc nhầm lẫn về mục đích mua sản phẩm.
  - Doanh nghiệp và ID phải giao hàng cho khách hàng đúng thời hạn.
  - Doanh nghiệp và ID 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.
  - Tự đặt mình vào vị trí người tiêu dùng để có ý thức bảo vệ người tiêu dùng và có trách nhiệm khi bán hàng.

- Doanh nghiệp phải thiết lập quy trình giải quyết khiếu nại của người tiêu dùng và có cơ chế truyền tải đến người tiêu dùng ngay thời điểm bán hàng.

## **2. Ứng xử giữa doanh nghiệp và ID**

- Doanh nghiệp phải yêu cầu ID của mình tuân thủ các chuẩn mực Đạo Đức trong hoạt động kinh doanh. Đây là điều kiện để ID tham gia vào mạng lưới bán hàng của doanh nghiệp. Tuân thủ Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, Quy tắc hoạt động, Pháp luật có liên quan và hoặc các văn bản pháp luật khác.

- Doanh nghiệp và ID không được thực hiện các hành vi gian lận, lừa dối hoặc gây nhầm lẫn khi tiếp xúc với ID hiện hữu hoặc tiềm năng.

- Doanh nghiệp phải cung cấp một cách đầy đủ và chính xác cho ID hiện hữu hoặc tiềm năng các thông tin về cơ hội nghề nghiệp, các quyền và nghĩa vụ; không được cung cấp các thông tin không thể thẩm định hoặc đưa ra hứa hẹn không thể thực hiện được cho ID tiềm năng của mình và không được thông tin gian dối về cơ hội bán hàng trong quá trình tuyển dụng ID.

- Doanh nghiệp phải thông tin bằng văn bản hoặc qua internet cho ID về các khoản tiền định kỳ dành cho ID khi bán hàng, mua hàng và chi tiết, minh bạch của các khoản thu nhập, hoa hồng, tiền thưởng, chiết khấu, giao hàng, hủy đơn hàng và các thông tin có liên quan khác theo thỏa thuận giữa doanh nghiệp và ID. Tất cả các khoản tiền này phải được thanh toán hoặc giữ lại theo nguyên tắc ứng xử thương mại thích hợp.

- Doanh nghiệp và ID không được làm sai lệch thông tin về các khoản thu nhập thực tế hoặc tiềm năng dành cho ID. Tất cả các khoản thu nhập hoặc kết quả bán hàng phải được thông tin bằng văn bản để so sánh, kiểm chứng thực tế.

- Doanh nghiệp phải chuyển cho ID Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp bằng văn bản có chữ ký của cả hai bên hoặc văn bản tương tự khác bao gồm toàn bộ các thông tin cần thiết về mối quan hệ giữa ID và doanh nghiệp. Doanh nghiệp phải thông báo cho ID 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.

- Doanh nghiệp không được thực hiện khuyến mại sử dụng mạng lưới gồm nhiều cấp, nhiều nhánh mà trong đó ID chương trình khuyến mại có nhiều hơn một vị trí, mã số hoặc các hình thức tương đương khác.

- Doanh nghiệp chịu trách nhiệm đối với hoạt động bán hàng đa cấp của ID bán hàng đa cấp trong trường hợp các hoạt động đó được thực hiện tại trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh hoặc tại các hội nghị, hội thảo, đào tạo của doanh nghiệp.

- ID 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.

- Doanh nghiệp và ID không được yêu cầu ID tiềm năng trả những khoản chi phí cao và bất hợp lý như phí gia nhập, phí đào tạo, phí hoạt động, phí mua các tài liệu quảng cáo và các loại phí khác chỉ nhằm mục đích gia nhập vào hệ thống bán hàng của doanh nghiệp. Tất cả các khoản chi phí để trở thành ID 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.

- Khi ID yêu cầu chấm dứt Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, doanh nghiệp phải mua lại hàng hóa tồn đọng của ID khi hàng hóa này trong tình trạng có thể bán lại được bao gồm cả tài liệu khuyến mại, tài liệu hỗ trợ bán hàng, dụng cụ bán hàng, đồng thời hoàn trả lại toàn bộ số tiền mà ID đã trả cho doanh nghiệp trước đó sau khi đã trừ chi phí quản lý tối đa là 10% và các khoản hoa hồng

đã chi trả tương ứng với số hàng mua lại. ID phải thông báo trước 10 (mười) ngày làm việc. Hàng hóa được mua lại hàng là trong 30 ngày kể từ ngày nhận hàng

- Doanh nghiệp không được yêu cầu hay khuyến khích ID lưu trữ hàng hóa với số lượng lớn không hợp lý; phải thực hiện các bước cần thiết nhằm đảm bảo rằng khi nhận thù lao cho doanh thu từ tuyển dưới của mình, ID có thể tiêu thụ và/hoặc bán hết lượng hàng hóa đạt chỉ tiêu để nhận tiền thù lao.
- Doanh nghiệp phải nghiêm cấm ID thực hiện việc tiếp thị hoặc yêu cầu tuyển dưới của mình mua bất kỳ các tài liệu, hàng hóa khác không phù hợp với các chính sách và quy định của doanh nghiệp.
- Doanh nghiệp không được cho ID 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.
- Đào tạo và huấn luyện: doanh nghiệp phải đào tạo và huấn luyện ID của mình để họ thực hiện việc bán hàng một cách đúng mực. Việc đào tạo có thể được thực hiện qua các buổi huấn luyện, các tài liệu, hướng dẫn bằng bản in hay đào tạo trên mạng, băng hình.
- Doanh nghiệp phải cam kết có chiến lược kinh doanh lâu dài, ổn định và minh bạch, công bằng. Đảm bảo sự an tâm, an toàn cho quá trình xây dựng và phát triển mạng lưới của ID

### **3. Ứng xử với các doanh nghiệp khác**

- Các doanh nghiệp phải ứng xử với nhau trên tinh thần cạnh tranh lành mạnh.
- Doanh nghiệp và ID không được lôi kéo hoặc chiêu dụ ID của doanh nghiệp khác.
- Doanh nghiệp không được gièm pha và cho phép ID gièm pha hàng hóa của doanh nghiệp khác, Kế hoạch trả thưởng hay phương thức 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 4: Cơ chế đánh giá việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản (0.5 giờ)**

## **III. TRÌNH TỰ, THỦ TỤC ĐÀO TẠO VÀ CẤP XÁC NHẬN VỀ VIỆC HOÀN THÀNH NỘI DUNG VÀ THỜI LƯỢNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

### **3.1. Trình tự, thủ tục đào tạo**

- Sau khi ký Hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp, công ty cung cấp “Đơn đăng ký tham dự Chương trình đào tạo cơ bản” cho ID, ID điền đầy đủ thông tin và lựa chọn thời gian tham dự phù hợp để tham gia;

ID có thể xin đổi thời gian tham dự chương trình nhưng phải báo trước cho Phòng đào tạo của Công ty trước 1 tuần;

ID phải thu xếp tham gia chương trình đào tạo cơ bản do công ty tổ chức;

Tại buổi đào tạo, thành viên sẽ được phát bộ tài liệu cơ bản để phục vụ cho Chương trình đào tạo cơ bản.

### **3.2. Cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng Chương trình đào tạo cơ bản**

Trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày có kết quả kiểm tra đào tạo cơ bản, ID được đánh giá hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản sẽ được Công ty cấp xác nhận về việc hoàn thành nội dung và thời lượng chương trình đào tạo cơ bản.

## **IV. CƠ CHẾ ĐÁNH GIÁ VIỆC HOÀN THÀNH CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

- *Cơ chế điểm danh đảm bảo thời lượng đào tạo:* ID tham gia khóa/lớp của Chương trình đào tạo cơ bản phải ký tên vào danh sách điểm danh được phát vào đầu giờ buổi sáng và cuối giờ buổi chiều.
- Sau khi tham dự đầy đủ Chương trình đào tạo cơ bản, ID được yêu cầu làm bài kiểm tra trắc nghiệm kiến thức được tiếp nhận từ chương trình.
- *Kết quả* sẽ được thông báo ngay sau buổi đào tạo. Chỉ những thành viên có kết quả kiểm tra đạt tối thiểu 50% trở lên sẽ được cấp xác nhận theo quy định tại Mục 3.2.
- Những ID chưa đạt yêu cầu phải tiếp tục đăng ký và tham dự và làm bài kiểm tra trong các chương trình đào tạo sau.

#### **V. LƯU TRỮ KẾT QUẢ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN**

Công ty có trách nhiệm lưu trữ 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 (nếu có) và kết quả đào tạo.

#### **VI. CAM KẾT**

Công ty cam kết các tài liệu tham gia khóa đào tạo đảm bảo phù hợp với quy định của pháp luật sẽ được cung cấp miễn phí cho ID và được thu lại sau khi kết thúc khóa đào tạo.

**CÔNG TY TNHH TẬP ĐOÀN QUỐC TẾ  
VITAL4U  
Tổng Giám đốc**

**HOÀNG XUÂN NHÀN**