

嘉康利（中国）直销员入门培训

欢迎您申请加入嘉康利事业，并参加直销员入门培训。在您进一步开展您的事业之前，请您完成《嘉康利直销员网上培训课程》。了解嘉康利企业介绍、相关法律法规，直销员道德行为规范等内容。通过线上培训学习，迈出您嘉康利直销事业的第一步。

一、嘉康利企业文化及直销情况介绍

嘉康利公司成立于 1956 年，始终秉持永续发展的企业经营理念，是一家全美领先的天然营养品公司以及绿色环保企业。嘉康利美国总部位于美国加州的普莱森顿市，是全球的运营中心，也是嘉康利的精神圣地。

1. 1915 年嘉康利博士研发出他个人第一瓶多种维生素，是全球维生素行业的先驱。
2. 嘉康利公司现任董事长兼首席执行官是罗杰·巴纳特先生。
3. 嘉康利公司于 2005 年来到中国，并于 2007 年获得商务部批准的直销经营许可证。嘉康利（中国）目前被批准的直销区域是广东省、北京市。
4. 嘉康利（中国）是一家以保健品、个人护理品和家庭用品为主要产品的公司。
5. 伴随着嘉康利公司正式进入中国直销市场，这一有着数十年优良传统的天然营养品公司希望将其延续五十余年的绿色健康生活理念带给中国消费者，与中国消费者共同分享绿色健康生活的温馨与喜悦。

二、从业人员道德行为规范

直销是一个多劳多得的事业机会，需要诚实劳动，勤勉付出。需要每一个从业者诚信立业，信守行业道德、严格贯彻行为规范。也需要每一个从业者以良好的职业道德规范来约束自身的行为，提升职业修养。

产品销售规范

- 1) 严禁夸大公司实力和产品效果进行宣传，不得诱导客户购买不合理数量之产品；
- 2) 严禁推广、销售非公司提供的产品、资料或服务；
- 3) 严禁不按照公司统一的价格经营业务；
- 4) 严禁超出本身销售能力的不正当囤货行为；
- 5) 严禁未经公司授权，在任何媒体上（包括互联网）做有关产品或者业务广告；
- 6) 严禁有干扰顾客正常生活的销售行为；
- 7) 严禁对顾客的投诉或者索赔置之不理；
- 8) 直销员向顾客推销产品，应当遵守下列规定：
 - 8.1) 出示直销员证和推销合同；
 - 8.2) 未经消费者同意，不得进入消费者住所强行推销产品，消费者要求停止推销活动的，应当立即停止，并离开消费者住所；
 - 8.3) 成交前，向消费者详细介绍本企业的退货制度；
 - 8.4) 成交后，向消费者提供发票和由公司出具的含有退货制度、公司当地服务网点地址和电话号码等内容的售货凭证。

业务推广规范

- 1) 严禁以任何违反法律或不道德的行为开展直销业务；
- 2) 严禁炫耀个人财富，夸大经济收入或宣导个人享受；
- 3) 严禁强迫他人从事直销业务，应当充分尊重顾客的选择；
- 4) 严禁歪曲直销员和公司的关系；
- 5) 严禁以任何形式损害公司或其他直销员的利益；
- 6) 严禁以任何形式诋毁公司、员工及顾客；
- 7) 严禁诋毁其他的公司、品牌、产品、职业或行业；
- 8) 严禁强拉其他直销员的顾客；
- 9) 严禁通过涉及政治、宗教信仰等方式开展直销业务；
- 10) 严禁以公司的名义参加或组织非法聚会；
- 11) 严禁任何人出售、转让或购买直销员资格。

文明操守规范

- 1) 嘉康利直销员要注重自己的仪容、仪表和仪态，自觉保持文明规范的行为举止。
- 2) 着装整洁得体，仪容仪表端庄自然，使用文明用语。
- 3) 勤于提高自我道德水准和职业素养，不断学习产品知识，提升销售技能和沟通技巧。

其他行为规范

- 1) 直销员应当按时参加公司规定的培训，获得相应的法律、业务等知识；
- 2) 直销员应当使用公司指定的文字、音像电子资料开展业务活动；不得使用或销售未经公司核准的资料；
- 3) 未经公司授权，直销员不得复制或印刷公司制作的文字，视听资料等作品；
- 4) 未经公司书面授权，直销员不得使用公司的名称和商标；
- 5) 直销员不得以公司名称或其注册或被许可使用的商标作为其他任何机构或产品的名称；
- 6) 直销员不得举办任何形式的培训会议或活动。

三、直销员法律法规入门

嘉康利直销员要严格遵守《直销管理条例》和《禁止传销条例》，坚决抵制非法传销活动。同时按照《合同法》、《消费者权益保护法》、《反不正当竞争法》等法律法规的要求做到依法经营。

《直销管理条例》是于 2005 年 12 月 1 日正式实施的，自 2005 年 12 月 1 日起施行。它是为规范直销行为，加强对直销活动的监管，防止欺诈，保护消费者的合法权益和社会公共利益而制定的本条例。条例规定的内容，是直销企业及直销员日常经营活动需严格遵守的规范，是直销活动合法开展的标杆。如下与直销员密切相关的内容将重点介绍：

- 1、直销员从事直销活动不得有欺骗、误导等宣传和推销行为。
- 2、直销企业及其分支机构不得招募下列人员为直销员：
 - (1) 未满 18 周岁的人员；
 - (2) 无民事行为能力或者限制民事行为能力的人员；
 - (3) 全日制在校学生

- (4) 教师、医务人员、公务员和现役军人；
- (5) 直销企业的正式员工；
- (6) 境外人员；
- (7) 法律、行政法规规定不得从事兼职的人员。

3、直销员自签订推销合同之日起 60 日内可以随时解除推销合同；60 日后，直销员解除推销合同应当提前 15 日通知直销企业。

4、直销企业支付给直销员的报酬，只能按照直销员本人直接向最终消费者销售产品的收入计算。报酬总额包括佣金、奖金，各种形式的奖励以及其它经济利益等，不得超过直销员本人直接向消费者销售产品收入的 30%。

5、未经消费者同意，直销员不得进入消费者住所强行推销产品，消费者要求其停止推销活动的，应该立即停止，并离开消费者住所。

6、直销企业应当对已招募的直销员进行业务培训和考试。考试合格后由直销企业颁发直销员证，未取得直销员证，任何人不得从事直销活动。

7、直销企业以外的单位和个人不得以任何名义组织直销员业务培训；直销企业以外的单位和个人组织直销员业务培训的，由工商行政管理部门责令改正，没收违法所得，处 2 万元以上、20 万元以下的罚款。

8、对直销员进行业务培训的授课人员应当是直销企业的正式员工，并符合以下条件：

- (1) 在本企业工作一年以上。
- (2) 具有高等教育本科以上学历和相关的法律、市场营销专业知识。
- (3) 无因故意犯罪受刑事处罚的记录。
- (4) 无重大违法经营记录。

9、境外人员不得从事直销员业务培训。

10、直销企业及其分支机构不得招募境外人员作为直销员。

11、未取得直销员从事直销活动的，由工商行政部门责令改正，没收直销产品和违法销售收入，可以处 2 万元以下的罚款，情节严重的，处 2 万元以上、20 万元以下的罚款。

12、直销企业及其分支机构可以招募直销员，直销企业及其分支机构以外的任何单位和个人，不得招募直销员。

13、直销企业及其分支机构招募直销员，应当与其签订推销合同。未与直销企业或者其分支机构签订推销合同的人员不可从事直销活动。

《禁止传销条例》于 2005 年 11 月 1 日正式实施，是国家为防止欺诈，保护公民、法人和其它组织的合法权益，维护社会主义市场经济秩序，保持社会稳定而制定的行政法规。为杜绝传销行为，嘉康利直销员也需熟悉《禁止传销条例》的相关内容：

1、组织者或者经营者通过发展人员要求被发展人员交纳费用，或者以认购商品等方式变相缴纳费用，取得加入或者发展其他人员加入的资格，谋取非法利益的属于传销行为。

2、组织者或者经营者通过发展人员要求被发展人员发展其他人员加入，形成上下线关系，并以下线的销售业绩为依据，计算和给付上线报酬，谋取非法利益的，属于传销行为。

3、组织者或者经营者通过发展人员，要求被发展人员发展其他人员加入，对发展的人员以其直接或者间接滚动发展的人员数量为依据，计算和给付报酬，包括物质奖励和其它经济利益，谋取非法利益的属于传销行为。

- 4、凡参加传销的，由工商行政管理部门责令停止违法行为，可以处 2000 元以下的罚款。
- 5、为传销行为提供经营场所，培训场所，货源、保管、仓储等条件的，由工商行政管理部门责令停止违法行为，没收违法所得，处 5 万元以上 50 万元以下的罚款。

《合同法》于 1999 年 10 月 1 日正式实施，是国家为了保护合同当事人的合法权益，维护社会经济秩序，促进社会主义现代化建设而制定的法律。直销从业者同样要熟悉该法的相关规定：

- 1、合同是平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。
- 2、当事人订立合同应当具有相应的民事权利能力和民事行为能力。当事人依法可以委托代理人订立合同。
- 3、当事人采用合同书形式订立合同的，自双方当事人签字或者盖章时合同成立。
- 4、合同中独立存在的有关解决争议方法的条款，不因合同无效、被撤销或者终止而失去效力。
- 5、合同的权利义务终止，不影响合同中结算和清理条款的效力。

《消费者权益保护法》于 1994 年 1 月 1 日正式实施，是国家为了保护消费者的合法权益，维护社会经济秩序，促进社会主义市场经济健康发展而制定的法律。直销从业者同样要熟悉该法的相关规定：

- 1、消费者享有自主选择商品或者服务的权利。消费者有权自主选择提供商品或者服务的经营者，自主选择商品品种或者服务方式，自主决定购买或者不购买任何一种商品、接受或者不接受任何一项服务。
- 2、经营者应当听取消费者对其提供的商品或者服务的意见，接受消费者的监督。
- 3、经营者有欺诈行为的，应当增加赔偿的金额为消费者购买商品的价款或接受服务的费用的三倍。不足五百元的，为五百元。
- 4、经营者应当保证其提供的商品或者服务符合保障人身、财产安全的要求。
- 5、经营者应当向消费者提供有关产品或者服务的真实信息，不得作引人误解的虚假宣传。

《反不正当竞争法》于 1993 年 12 月 1 日正式实施，是国家为保障社会主义市场经济健康发展，鼓励和保护公平竞争，制止不正当竞争行为，保护经营者和消费者的合法权益而制定的法律。为了有效的开展合法竞争，我们要熟悉该法的规定。比如：

- 1、经营者不得捏造、散布虚伪事实，损害竞争对手的商业信誉、商品声誉。
- 2、经营者销售商品，不得违背购买者的意愿搭售商品或者附加其它不合理的条件。
- 3、经营者违反规定进行有奖销售的，监督检查部门不仅有权责令其停止违法行为，而且还可以根据情节处以 1 万元以上，10 万元以下的罚款。
- 4、经营者利用广告或者其他方法对商品作引人误解的虚假宣传的，监督检查部门应当责令停止违法行为，消除影响，可以根据情节处 1 万元以上，20 万元以下罚款。作为一名嘉康利优秀的直销员，每个人都应该加强责任意识，自觉遵纪守法，在法律法规允许的范围内经营，这样才能真正获得个人事业的成功以及人生更加宽广的舞台。

四、课程总结及知识要点

- 1、直销,是指直销企业招募直销员,由直销员在固定营业场所外直接向最终消费者推销产品的经销方式。
- 2、直销企业支付给直销员的报酬规定:按照直销员本人直接向消费者销售产品的收入计算,报酬总额(包括佣金、奖金、各种形式的奖励以及其他经济利益等)不得超过直销员本人直接向消费者销售产品收入的 30%。
- 3、按照《直销管理条例》规定,直销企业以外的单位和个人,不得以任何名义组织直销员业务培训。
- 4、按照《禁止传销条例》规定,什么行为算传销:组织者或者经营者对发展的人员,以其直接或者间接滚动发展的人员数量为依据计算和给付报酬(包括物质奖励和其他经济利益),牟取非法利益,属于传销行为。
- 5、依照《禁止传销条例》要求,要求严厉查禁各种传销和变相传销。
- 6、直销培训是指直销企业对本企业拟招募的直销员和本企业的直销员进行国家相关法律法规规章、直销基础知识等各种培训活动。直销培训可以在该直销企业或其分支机构的会议室进行。
- 7、依照《直销管理条例》规定,直销企业的正式员工不可以做直销员。
- 8、直销培训员在举行直销培训授课时,需佩带:直销培训员证。
- 9、直销企业建立的中文网站是直销企业信息报备和披露的重要组成部分,并应在取得直销经营许可证之日起 3 个月内与直销行业管理网站链接。
- 10、直销员要在坚持平等、自愿、公平和诚实守信的原则下开展业务。
- 11、直销员向消费者推销产品,应当遵守下列规定:
 - 1) 出示直销员证和推销合同;
 - 2) 未经消费者同意,不得进入消费者住所强行推销产品;消费者要求其停止推销活动的,应当立即停止,并离开消费者住所;
 - 3) 成交前,向消费者详细介绍本企业的退货制度;
 - 4) 成交后,向消费者提供发票和由直销企业出具的含有退货制度、直销企业当地服务网点地址和电话号码等内容的售货凭证。
- 12、从事直销事业过程中,不切实际的盲目冲高目标,会造成巨大的心理压力甚至是大的经营挫折。
- 13、在直销的过程中,如何赢得顾客认可和信任:提供真诚、热情、周到地服务。
- 14、直销员从事推销时应该努力积极寻找顾客。
- 15、对于直销从业者的收入,不少人通过诚实劳动可以赚得一份收入补贴家用。
- 16、正式场合与顾客会面时的得体服装是:男士西装、衬衫、领带、皮鞋;女士职业装、裙装、着淡妆。
- 17、嘉康利公司成立于 1956 年。
- 18、嘉康利中国目前被批准的直销区域是广东省、北京市。
- 19、工厂工人、技术员、农民、自由职业者属于可以申请成为直销员的人员。
- 20、嘉康利是全美领先的天然营养品公司以及绿色环保企业。
- 21、嘉康利(中国)是一家经国家商务部批准的直销公司。
- 22、1915 年,嘉康利博士研发出第一瓶综合维生素和矿物质。
- 23、嘉康利公司现任董事长兼首席执行官是罗杰·巴纳特先生。
- 24、嘉康利中国是 2007 年获得商务部批准的直销经营许可证。
- 25、强调产品价格高就是品质高是不利于将产品特性转化为顾客利益的有效销售行为。
- 26、直销员自签订推销合同之日起 60 日内可以随时解除推销合同。