

嘉康利（中国）日用品有限公司

直销员须知

目录

第一章	直销员资格管理、加入程序及退出制度
第二章	直销员业务管理
第三章	直销员监督与处分
第四章	知识产权

前言

《直销员须知》（下称《须知》）为嘉康利（中国）日用品有限公司（下称「嘉康利公司」）与嘉康利直销员之间合同中的重要组成部分，详载嘉康利公司关于嘉康利直销员的有关政策及程序，并说明嘉康利直销员可从嘉康利公司获得的权利，以及应负担的责任，任何嘉康利直销员都应当了解并遵守本《须知》，违反本《须知》将导致相应的法律责任。

嘉康利（中国）日用品有限公司保留对本《须知》以及公司其他有关规章制度和营运政策的最终解释权和修改权。本《须知》及公司其他有关规章制度和营运政策，以嘉康利公司公布的最新内容为准。

第一章 直销员资格管理

1、下列人员不得申请为直销员：

- （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。

2、申请成为直销员的程序

（1）递交申请

欲申请成为直销员者，首先要填写《直销员申请表》递交到公司或当地省级分支机构。申请人须保证申请表所提供信息真实详尽，如提供虚假信息对国家、集体、单位及个人造成任何损失，由申请人承担相应的法律责任。

（2）审核资格

公司及省级分支机构在收到申请人申请材料一个月之内，审核申请人申请资料、约见面试，确认该申请人是否符合国家相关政策法规及公司招募要求。无论招募与否，公司及省级分支机构均需通过电话、信件或电子邮件等有效方式告知申请人其申请审核结果。

（3）参加培训与考核

公司始终坚持“以客户利益为先”的经营原则，以保障消费者最终利益为出发点。严格对直销员进行招募、培训与考核。使直销员能够规范、合法的从事直销业务，开展直销工作。应招的直销员须按照规定参加由公司或省级分支机构组织的专门针对直销员的业务培训课程，并须完成相应的业务能力考核。

(4) 签订《推销合同》

经确认已通过直销员培训与考试的人员，公司或省级分支机构方可与其签订直销员《推销合同》；

(5) 颁发《直销员证》

1) 公司或省级分支机构对已签订《推销合同》的直销员颁发《直销员证》。公司及省级分支机构以外的任何单位和个人，不得以公司名义颁发直销业务相关的任何证书；

2) 申请人取得《直销员证》后，即成为公司直销员，具备推销嘉康利公司产品的资格，可从事直销活动。直销员在从事与公司产品相关的直销活动时必须佩戴《直销员证》并持《推销合同》复印件，以便向顾客出示。

3) 任何人不得变造、涂改、出租、出借、转让，出卖《直销员证》；禁止伪造直销员证。

3、直销员资格管理

(1) 直销员资格有效期是 1 年，自与公司签约之日起到次年前一天结束；

(2) 直销员须于其资格有效期届满前 3 个月内向公司提交续约申请，以向公司申请续延其直销员的资格；

(3) 直销员未能在其资格有效期届满前办理续约手续的，视为自动放弃直销员身份。

4、直销员退出制度

(1) 直销员退出：

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，直销员解除合同应当提前 15 日通知公司。

(2) 退出程序：

1) 申请者应当填写好《直销员退出申请表》，并由本人亲自签名；

2) 申请者把填好的《直销员退出申请表》《直销员证》交回公司；

3) 退出以《直销员退出申请表》上记载的日期生效。

(3) 申请退出后的相关规定：退出者不得继续以公司名义从事直销业务；退出者不得以任何形式散布有损公司形象的言论或是实施有损公司利益的行为；公司保留是否接纳重新申请直销员的权利。

5、其它相关规定

(1) 直销员只能在一个省级分支机构所在的省、自治区、直辖市行政区域内已设立服务网点的地区开展直销活动。

(2) 只有公司和公司被依法批准确认的分支机构可以招募直销员。其他任何单位和个人不得招募直销员。

(3) 公司和公司被依法批准设立的分支机构均不得发布宣传直销员销售报酬的广告，不得以缴纳费用或者购买商品作为直销员的准入条件。

公司根据《直销员管理条例》《禁止传销条例》等相关法律、法规和公司相关规章，制定《直销员推销合同》。公司与直销员签订《直销员推销合同》，公司严厉禁止直销员从事传销活动、跨区经营和在未经政府核准的区域经营。

1、直销员销售管理

(1) 总则

严格遵守国家的法律、政策；

严格遵守公司的规章、制度；

严格遵循自愿、公平、公正、诚实守信原则；

(2) 产品销售管理

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。

(3) 业务推广管理

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。

(4) 其他

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。

第三章 监督与处分

- 1、直销员发现其本人权益受到侵害，可以向公司书面提出要求处理的请求，但自侵权行为发生之日起三个月内未向公司提出申请的公司不再受理；
- 2、直销员违反法律法规或者公司规定，或者行为有损公司产品声誉或公司企业形象，公司有权按情节轻重及其他因素，逐案依据公司相关规定决定对直销员的处分方式，包括但不限于口头和书面告诫，暂停履行合同，因违反守则行为相应缓发或停发其部分或全部收益、不予继续或立即取消直销员资格等；
- 3、直销员对于公司处理决定有异议的，应当在公司处理决定做出之日起 30 天内，书面提出复查申请，否则将失去申请复查的权利。在复查期间，原处分决定继续生效；
- 4、直销员与消费者发生纠纷的，由直销员承担举证责任。
- 5、在开展业务的过程中，如直销员因违反法律、法规及公司制定的各项守则、制度和营运细则而危害公司利益的，公司保留依法追究和索赔的权利。

第四章 知识产权

- 1、所有嘉康利公司的文献、音频文件、视频文件、网页资料以及软件等皆为嘉康利公司的版权产品。只有当嘉康利公司发出书面通知特别许可资料的复制时，嘉康利直销员方得复制嘉康利的版权产品。版权产品所有内容的复制，必须完整且不做任何更改。经许可复制的所有材料必须也包括正本所示的版权声明。
- 2、没有事先取得嘉康利公司的书面同意，不得使用嘉康利公司或嘉康利公司享有使用权的商标、企业名称、企业字号，或者与企业标志相同或近似的文字、图案，也不得将上述内容作为其他任何机构、组织、活动的标识、商标、企业名称、企业字号或者域名的全部或部分进行使用。
- 3、直销员不得通过申请专利、商标、域名或版权，从而获得嘉康利公司、嘉康利母公司、子公司或关联公司的名称、商标、图案、商号或服务标章。
- 4、下列情况下，嘉康利公司保留其随时取消直销员使用或显示其商号、商标、服务标章或图案的权利：
不符合嘉康利公司关于风格与外观的规定。
 - 1) 嘉康利公司认为将对嘉康利直销员或嘉康利公司、其母公司、分公司、关联公司或子公司的名誉或利益造成负面影响。
 - 2) 使用人不具备嘉康利直销员的资格。
 - 3) 嘉康利公司认为有需要时。