

Этический кодекс Партнеров компании LR Health & Beauty Systems



Подготовила Карпенко Алена Пс-14м

Данный свод правил регламентирует поведение Партнеров компании LR и их отношение к конечному потребителю продукции, другим компаниям в области прямых продаж, а также друг к другу.



Данные правила должны служить примером для справедливого взаимодействия между партнерами. Этический кодекс представляет собой также изложение ценностей компании LR.

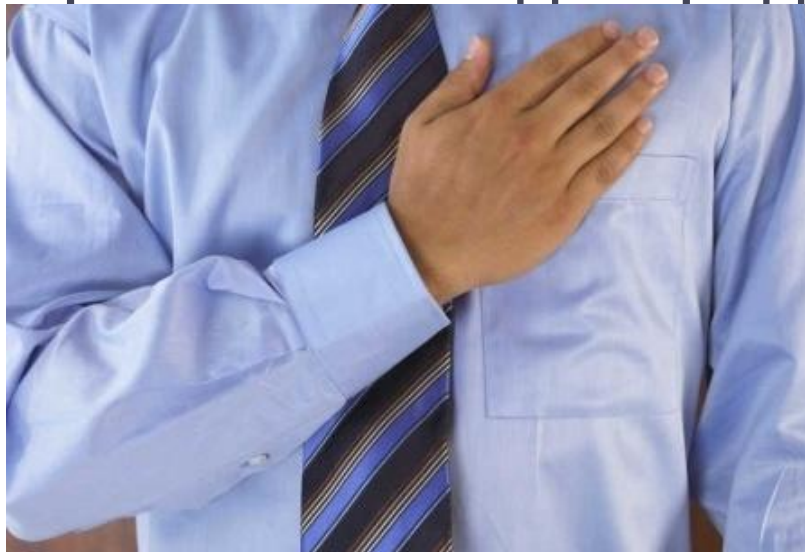


Он должен служить опорой и защитой как для партнеров, так и для клиентов, которые способствуют поддержанию конкурентоспособности бизнес-модели LR, укреплению многолетней традиции и доброй славы компании LR.

1. Отношение к конечным потребителям

Партнер LR должен предлагать Клиенту наилучший сервис. В этой связи особое значение имеет следующее:

1.1. Партнеры LR должны использовать только честные и прозрачные методы продаж.



1.2. Необходимо предоставлять Клиенту только точную и полную информацию о продукции LR. К этому относится также информация о цене, способах оплаты и возврате товара.

1.3. Партнеры LR должны всегда уважать неприкосновенность личной жизни Клиента и проводить презентацию продукции и бизнеса, если Клиент дал на это свое согласие. Защита личной информации Клиента является приоритетом.

1.4. Партнеров LR должно отличать корректное поведение. Они не должны использовать неопытность, болезнь, возраст или недостаточное знание языка Клиентом для достижения своих целей.

1.5. Принятый заказ Клиента должен быть выполнен в кратчайшие сроки. Доставка продукции осуществляется в разумный срок, в зависимости от конкретных условий страны отправления.

2. Поведение при поиске новых Партнеров

**Честность и открытость
являются основными
принципами успешного
спонсирования.**

2.1. При спонсировании нужно достоверно рассказывать о возможностях заработка и карьерного роста, в том числе о возникающих в связи с этим расходах.

2.2. Примеры доходов Партнеров должны соответствовать действительности. Размер дохода партнера LR зависит от времени и усилий, прилагаемых к ведению бизнеса. Нельзя гарантировать какой-либо определенный размер дохода.

2.3. Информация о продукции, предоставляемая Клиенту, должна полностью соответствовать официальным данным и сведениям Компании.

2.4. Запрещается давать негативную оценку другим компаниям прямых продаж и их продукции.

3. Взаимоотношения среди Партнеров LR

Между отдельными структурами может реализовываться только здоровая и честная конкуренция, основанная на взаимном уважении.

Переманивание Партнеров из других структур одной компании строго запрещается. В этой связи нужно особо выделить следующие недопустимые действия:

- Подстрекательство Партнеров к несанкционированному переходу в другую структуру с помощью обещаний лучшего руководства и бóльших возможностей карьерного роста и т.д.

- Склонение Партнеров к расторжению договора, используя подставных лиц (партнерство под именем другого человека, как правило находящегося в другой линии).
- Негативные оценки и высказывания о других Партнерах и линиях.
- Споры не должны иметь публичный характер (включая использование газет, СМИ и других публичных информационных ресурсов).

4. Поведение Партнеров LR в отношении других компаний прямых продаж.

Необходимо с уважением относиться к любой другой компании прямых продаж.

4.1. Переманивание Партнеров других компаний прямых продаж является неэтичным и осуждается компанией LR. В этой связи нужно особо выделить следующие недопустимые действия.

4.2. Использование заведомо ложных сведений с целью убеждения Партнеров других компаний прямых продаж в необходимости смены компании.

5. Поведение Партнеров LR в отношении своей Компании

Партнеры LR должны проявлять лояльное отношение к компании, с которой они сотрудничают.

5.1. Партнер LR должен использовать честные и корректные методы в своей работе. Разного рода манипуляции с Маркетинговым планом противоречат этике и в большой степени наносят вред бизнесу Компании.

5.2. Партнер LR должен всегда являться честным и достойным представителем Компании. Он должен предпринимать все меры к защите Компании от внешних негативных влияний, насколько его возможности позволяют делать это.

5.3. Основы поведения Партнеров LR являются фундаментальными условиями ведения бизнеса Компании LR Health & Beauty Systems.

6. Поведение Партнеров в обществе

Партнеры LR должны вести себя как серьезные деловые люди.

6.1. Партнеры LR не являются ни непосредственными сотрудниками Компании, ни ее уполномоченными, и не должны создавать впечатление, не соответствующее действительности.

6.2. Компания оставляет за собой исключительное право на общение с прессой, телевидением и радио. Индивидуальные случаи должны быть согласованы с Компанией. Запросы со стороны СМИ необходимо сразу же направлять в Компанию LR.

Данный этический кодекс обязателен к соблюдению всеми Партнерами Компании LR.



Спасибо за внимание!