

CÔNG TY TNHH CNI VIỆT NAM

Số 39, đường Trần Đình Xu, phường Cầu Kho, quận 1, TP HCM



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

I. QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

1. Pháp luật điều chỉnh

Giới thiệu nội dung các văn bản:

- Nghị định 42/2014/NĐ-CP về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp;
- Thông tư 24/2014/TT-BCT của Bộ Công Thương quy định chi tiết thi hành một số điều của Nghị định 42/2014/NĐ-CP;
- 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 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.

2. Cơ quan quản lý hoạt động bán hàng đa cấp

- Trung ương: Bộ Công Thương – Cục Quản lý cạnh tranh.
- Địa phương: Các Sở Công Thương.

II. GIỚI THIỆU VỀ CNI VIỆT NAM

Tên công ty: CÔNG TY TNHH CNI VIỆT NAM

Trụ sở chính tại Việt Nam: Số 39, đường Trần Đình Xu, phường Cầu Kho, quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.

Số điện thoại: 84 8 3920 4535

III. GIỚI THIỆU VỀ CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỜNG, QUY TẮC HOẠT ĐỘNG CỦA CNI VIỆT NAM

1. Giới thiệu Chương trình trả thưởng đã được cơ quan có thẩm quyền xác nhận;
2. Giới thiệu Quy tắc hoạt động đã được cơ quan có thẩm quyền xác nhận;

IV. GIỚI THIỆU VỀ SẢN PHẨM CỦA CNI VIỆT NAM

STT	Tên sản phẩm	Công dụng	Cách thức sử dụng
1	UPSOYA COLLAGEN	Thực phẩm chức năng	Dùng cho người lớn, pha 1 gói (25g) với 150 ml nước nóng
2	WELL 3 LIFE ENZYME	Thực phẩm	Dùng 1 gói 4g với 100 ml nước ấm,

		chức năng	uống trước khi ăn sáng và trước khi đi ngủ
3	WELL 3 OGANIK VEGETABLE POWDER	Thực phẩm chức năng	Uống 1-3 lần mỗi ngày, pha 1 gói với 200ml nước nguội, uống ngay sau khi khuấy.
4	WELL 3 PRUNE BERRIES	Thực phẩm chức năng	Dùng cho người lớn, uống 1-2 gói mỗi ngày, ngoài ra có thể pha 1 gói với 100ml nước nguội và ngon hơn khi uống cùng với thức uống khác
5	UPCAFÉ WHITE COFFEE CENDAWAN SUSU HARIMAU	Đồ uống	Dùng 1 gói (28g) với 150 ml nước nóng
6	UPTEA TRIPLET MILK TEA	Đồ uống	Dùng 1 gói (28g) với 150 ml nước nóng
7	UPCAFÉ DURIAN WHITE COFFEE	Đồ uống	Dùng 1 gói (28g) với 150 ml nước nóng

- Giới thiệu công dụng và cách thức sử dụng của sản phẩm theo nội dung đã đăng ký với cơ quan có thẩm quyền.

V. KỸ NĂNG CƠ BẢN VỀ HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG ĐA CẤP

I. Liệt kê danh sách khách hàng đồng thời phân tích và lên kế hoạch.	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Liệt kê danh sách khách hàng</i> 2. <i>Phân loại danh sách A – B – C</i> <ul style="list-style-type: none"> - Sau khi có danh sách chúng ta nên phân loại theo A-B-C. A. Những người thích kinh doanh là những người tự quyết định cho chính họ, chịu khó, tự lập, muốn khẳng định mình với mọi người. B. Những người nhút nhát, sợ thay đổi, không lập trường. C. Những người tiêu cực, bảo thủ nhưng thành công trong cuộc sống. 3. <i>Nguyên tắc liệt kê:</i> Phải có sổ sách ghi chép rõ ràng về khách hàng của mình, vì họ là sẽ hợp tác với chúng ta, cho nên chúng ta phải hiểu họ, quan tâm và giúp đỡ họ.
II. Hẹn gặp	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Có hai hình thức hẹn gặp:</i> Trực tiếp và gián tiếp 2. <i>Trình tự hẹn gặp:</i> Chúng ta hẹn theo trình tự nhóm người A rồi C và B. 3. <i>Nguyên tắc hẹn gặp:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Giọng nói rõ ràng, mạch lạc, có chủ đích. - Nguyên tắc hai chọn một: Hỏi họ sáng hay chiều? Cụ thể là ngày nào? - Thời gian hẹn gặp: Hẹn chứ không phải diễn giải cho nên thời gian hẹn (trên điện thoại) không quá 03 phút. <ul style="list-style-type: none"> - Số lượng hẹn: 01 đến 02 người như thế chúng ta dễ chăm sóc hơn. - Chưa hẹn với những đối tượng nào: Những người có đám tiệc trong gia đình, trong thời gian hộ sản, sinh viên đang thi, bệnh...

III. Tham dự hội thảo	<ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Trước buổi hội thảo:</i> <ul style="list-style-type: none"> - Giới thiệu về công ty: Giới thiệu đôi nét về Công ty, những hoạt động ngoại khóa, sinh hoạt của Công ty. - Tạo không khí thân mật, gần gũi: Đó là cách xã giao tối thiểu trong kinh doanh, phải làm hài lòng khách hàng đó là phương châm của chúng ta. 2. Trong buổi hội thảo: <ul style="list-style-type: none"> - <i>Phối hợp hội trường:</i> Phải tuân thủ theo nội quy của hội trường: Không đi lại, không hút thuốc, không nói lớn tiếng và nghe điện thoại trong lúc thuyết trình.. - <i>Nguyên tắc hội trường:</i> Phải ngồi gần khách hàng của chúng ta, không được ra ngoài trong lúc khách hàng của chúng ta còn ngồi trong hội trường. - Trong hội thảo là thời gian để khách hàng nghe sản phẩm càng chăm chú, tìm hiểu cơ hội càng triệt để, cho nên bạn phải để khách hàng vui vẻ, hứng thú và tập trung thì khách hàng mới cảm nhận tốt. 3. Sau buổi hội thảo: <ul style="list-style-type: none"> - <i>Phân phối thời gian trao đổi:</i> Phải biết thời gian chúng ta trao đổi với khách hàng không được quá lâu làm cho khách hàng cảm thấy khó chịu, bất buộc. - <i>T-up:</i> Chỉ là thuật ngữ trong kinh doanh, đó là cách chúng ta giới thiệu về Công ty, nhân viên, sản phẩm, những người tuyển trên, tuyển dưới. - <i>Quy tắc A-B-C: Trong khi trao đổi:</i> <ul style="list-style-type: none"> A: Nhân viên công ty, tuyển trên, tuyển dưới B: Là người mời khách C: Là khách mời - <i>Tìm hiểu nhu cầu:</i> Trong lúc trao đổi phải biết nhu cầu của khách hàng chúng ta là gì? - <i>Trao đổi trọng tâm:</i> Không trao đổi ngoài đề tài khác, sai mục đích, không thật lòng, dối trá. - <i>Đồng cảm, thông cảm:</i> Phải có lòng vị tha, biết giúp đỡ những người xung quanh. - <i>Đáp ứng nhu cầu:</i> Xem nhu cầu của khách hàng và đáp ứng nhu cầu đó trong khả năng cho phép
IV. Hoàn thành giao dịch Theo dõi và huấn luyện	<p>Vận hành mạng lưới là một việc làm hết sức quan trọng trong lĩnh vực kinh doanh. Do đó người kinh doanh phải nắm chuẩn các bước tiến hành sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Quan tâm theo dõi:</i> Sau khi khách mời đến Công ty ra về thì chúng ta phải có thời gian theo dõi xem khách mời của chúng ta có còn vấn đề gì cần thảo luận nữa không? 2. <i>Nhiệt tình:</i> Trong trao đổi, trong công việc. 3. <i>Trách nhiệm:</i> Trách nhiệm của bản thân, tuyển trên, tuyển dưới. 4. <i>Chia sẻ:</i> Phải biết chia sẻ với những người đi sau, tuyển dưới để xem họ đang gặp khó khăn chỗ nào? 5. <i>Yêu cầu:</i> Nếu đã chọn lĩnh vực để kinh doanh thì phải học theo “Chương trình đào tạo” miễn phí của Công ty. 6. <i>Giúp đỡ:</i> Phải theo sát những người mới để giúp đỡ họ trong quá trình làm việc cũng như mời khách, trao đổi. 7. Đưa khách hàng đến Công ty hoàn thành thủ tục mua hàng, nhận hàng, phục vụ hậu mãi và dặn dò bước tiếp theo, những mục cần làm. Nếu khách hàng có hứng thú kinh doanh hướng dẫn họ làm đơn xin làm người nhà phân phối, cùng nghe lớp đào tạo “Kỹ năng và quan niệm nghiệp vụ cơ bản” với họ, dẫn dắt, giúp đỡ họ.