

Công ty Cổ phần Liên kết Tri thức

Điện thoại: 04.62854098 - Fax: 04.62854099

## CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Sau khi hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, Thành viên sẽ được cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp và Thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty. Chỉ những Thành viên đã được cấp Thẻ thành viên mới được thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp.

### 1. Thời lượng

Lịch đào tạo sẽ được thông báo công khai, thành viên có thể lựa chọn buổi tham gia phù hợp với thời gian biểu của mỗi thành viên. Thành viên có thể tham dự nhiều lần 1 khóa học để tiếp thu đủ kiến thức.

Thời lượng đào tạo sẽ tùy thuộc vào từng Chương trình đào tạo và nội dung đào tạo.

### 2. Nội dung đào tạo

#### 2.1. Đào tạo giới thiệu cơ hội hợp tác với công ty

Đây là nội dung đào tạo không thu phí, dành cho mọi khách hàng, người muốn trở thành đối tác của Công ty nhưng chưa biết hoặc muốn tìm hiểu thêm về Công ty để quyết định có tham gia vào Công ty hay không, hoặc Thành viên đã tham gia muốn củng cố thêm kiến thức. Nội dung bao gồm:

Nhận thức về sức khỏe, chia sẻ một số sản phẩm công ty đang phân phối, giới thiệu sơ lược về công ty, chia sẻ tổng quan về sơ đồ trả thưởng, giới thiệu các khối kiến thức cần có khi làm việc, một số hình ảnh về hoạt động của thành viên .

#### 2.2. Đào tạo cơ bản

Thời lượng: 1 ngày (6 giờ).

Đây là chương trình đào tạo bắt buộc, không thu phí, dành cho những người mới bắt đầu tham gia vào hệ thống. Nội dung chi tiết gồm:

- Giới thiệu về Công ty, Quy tắc hoạt động và Chương trình trả thưởng của Công ty.
- Giới thiệu về từng Sản phẩm: Thành phần, công dụng, cách dùng.
- Giới thiệu về pháp luật liên quan đến Công ty hàng hoá được kinh doanh theo phương thức đa cấp (pháp luật về quảng cáo, quản lý an toàn thực phẩm, mỹ phẩm...).
- Giới thiệu Nghị định 42/2014/NĐ-CP của Chính phủ ban hành về việc quản lý hoạt động bán hàng đa cấp và các văn bản hướng dẫn.
- Giới thiệu Thông tư 24/2014/NĐ-CP của Bộ Công Thương quy định chi tiết thi hành một số điều của Nghị định 42/2014/NĐ-CP.
- Giới thiệu về văn hóa kinh doanh, đạo đức kinh doanh và những đặc thù riêng trong bán hàng đa cấp.
- Một số kỹ năng bán hàng đa cấp cơ bản.

Thành viên sau khi hoàn thành Chương trình đào tạo cơ bản, sẽ được Công ty cấp Chứng chỉ đào tạo cơ bản về bán hàng đa cấp và Thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp theo mẫu của Bộ Công thương.

### **2.3. Đào tạo nâng cao**

Công ty liên tục tổ chức các buổi đào tạo nâng cao cho Thành viên tại văn phòng Công ty (có thể ngoài Công ty nếu cần thiết), nội dung cụ thể:

- Đào tạo tâm thái
- Kỹ năng bán hàng và chăm sóc sau bán hàng nâng cao.
- Kỹ năng tuyển dụng nâng cao.
- Đào tạo sản phẩm nâng cao.
- Sơ đồ trả thưởng nâng cao.

### **2.3. Đào tạo chuyên sâu**

Tùy thuộc vào nhu cầu của Thành viên, và nếu Công ty thấy cần thiết, Công ty sẽ mời chuyên gia (trong nước hoặc nước ngoài) về đào tạo chuyên sâu cho Thành viên.

**Chú ý:** Đào tạo nâng cao và đào tạo chuyên sâu là các nội dung không bắt buộc. Tùy theo nhu cầu, Thành viên có thể liên hệ và đăng ký với Phòng Đào tạo của Công ty.

## **III. Bồi dưỡng định kỳ**

### **1. Thời gian**

Công ty tổ chức các lớp bồi dưỡng kiến thức định kỳ không thu phí cho các Thành viên. Lịch trình chi tiết của các khóa bồi dưỡng kiến thức định kỳ sẽ được Công ty lên kế hoạch và công bố trong từng thời điểm tại văn phòng Công ty.

### **2. Nội dung bồi dưỡng định kỳ**

- Chương trình đào tạo cơ bản;
- Nội dung mới liên quan đến các nội dung chương trình đào tạo nếu có thay đổi.

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY**