

QUY TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Bước 1: Đăng kí tham gia Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp

Học viên cung cấp những thông tin cần thiết (Họ Tên, Số tài khoản đăng ký tham gia Chương trình đào tạo cơ bản, Số Chứng Minh Thư Nhân Dân...) để được đăng ký tham gia Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp của Công ty theo lịch công bố tại website hoặc trụ sở Văn phòng của Công ty.

Bước 2: Tham gia Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp

- Sau khi hoàn thành mẫu đăng ký, Học viên sẽ tham gia Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp theo nội dung mà mình đã đăng ký tại Bước 1.
- Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp của Công Ty được tổ chức thực hiện tại Trụ sở chính, chi nhánh, văn phòng đại diện, địa điểm kinh doanh của Công ty, hoặc tại một địa điểm khác mà Công ty có quyền sử dụng.
- Nội dung đào tạo: Theo mô tả tại phần II- Nội dung chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp
- Thời lượng đào tạo: 6 giờ.
- Học viên sẽ được tham gia trao đổi, thảo luận, giải đáp thắc mắc sau mỗi học phần của khóa đào tạo. Mọi thắc mắc sẽ được Đào tạo viên trực tiếp giải đáp.

Bước 3: Đánh giá kết quả Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp

- Công ty sẽ kiểm tra quá trình tham gia đào tạo của Học viên và yêu cầu Học Viên ký xác nhận tham gia vào phiếu theo dõi .
- Học viên phải tham gia đầy đủ thời lượng của các học phần mới đủ điều kiện tham gia làm bài kiểm tra đánh giá mức độ hoàn thành Chương trình đào tạo.

Học viên tham gia làm bài kiểm tra trắc nghiệm (chọn đáp án đúng). Mỗi Học viên phải trả lời đúng ít nhất 80% số câu hỏi trở lên sẽ được tính là đạt . Trong trường hợp không đạt, Học viên được làm lại bài kiểm tra lần thứ 2. Nếu không đạt trong cả 02 lần kiểm tra liên tiếp, Học viên sẽ phải tham gia học lại Chương trình đào tạo cơ bản trực tiếp.

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

người tham gia mạng lưới kinh doanh đa cấp
(Giới thiệu thông tin về sản phẩm và kinh doanh)

A. MỤC ĐÍCH

1. Đối với người mới

- Để người tham gia được nghe một cách hệ thống cũng như xác nhận lại các thông tin mà họ đã nghe từ người bảo trợ; trong cuộc cuộc tiếp xúc nhỏ tay đôi hoặc tại gia đình.
- Hiểu rõ phương thức hoạt động kinh doanh cũng như sản phẩm của Công ty và quyền lợi của mình khi tham gia vào mạng lưới kinh doanh đa cấp. Thấy được quy mô của mạng lưới bán hàng, tăng thêm quyết tâm và mong muốn được tìm hiểu thông tin sâu hơn cũng như quyết định tham gia công việc.

2. Đối với các nhà phân phối chuyên nghiệp

- Sử dụng hệ thống làm việc chung để phát triển người mới trong mạng lưới của mình, đưa người mới vào doanh nghiệp.
- Cùng cố niềm tin, tạo hưng phấn trong công việc.
- Học tập cách thức tổ chức các buổi giới thiệu thông tin.

B. NỘI DUNG

Phần I : Nguyên nhân gây giảm sức khỏe và vai trò của các chất bổ sung dinh dưỡng

1. Sức khỏe của con người trên toàn cầu bị giảm sút, bệnh tật nhiều; các bệnh viện luôn bị quá tải; nhiều căn bệnh trước từng hiếm bây giờ trở nên phổ biến như: tiểu đường, ung thư, tim mạch....; con người luôn bị áp lực, mệt mỏi trong cuộc sống và công việc.
2. Có 3 nguyên nhân hàng đầu, đóng vai trò rất lớn trong việc gây giảm sút sức khỏe con người:
 - a. Chế độ ăn uống không hợp lý: thể hiện ở 2 mặt, thiếu chất và thừa chất.
Thiếu chất, đặc biệt thiếu các chất vi lượng như các vitamin, chất khoáng,... Nguyên nhân: đất đai bạc màu, các biện pháp nuôi trồng rút ngắn thời gian sinh trưởng; sử dụng hoá chất không đúng; chế biến thực phẩm bằng công nghiệp....
Thừa chất: Trước hết là thừa đạm, mỡ, đường..... do ăn uống khoái khẩu, dư thừa, ít vận động. Sau đó là cơ thể luôn chứa đựng một lượng chất cặn bã và chất độc được đưa vào cơ thể do ăn uống. Đó là dư lượng của các chất hoá học như thuốc trừ sâu, thuốc tăng trọng, phân hoá học, phẩm màu, chất bảo quản thực phẩm.....
 - b. Môi trường sống bị ô nhiễm nặng nề: Do chất thải công nghiệp, quá trình đô thị hoá, khí thải từ xe máy, bụi xây dựng, nguồn nước nhiễm bẩn, tài nguyên rừng bị tàn phá....và hàng loạt các vấn đề mang tính toàn cầu khác như tia cực tím, rò rỉ phóng xạ, ,
 - c. Căng thẳng thần kinh: do con người hiện tại ngày càng phải đối mặt với những lo toan về tài chính, công ăn việc làm, bệnh tật, an ninh trật tự, hạnh phúc gia đình, tương lai con cái,
3. Ba nguyên nhân cơ bản trên như 3 mũi dùi ngày ngày tác động lên cơ thể con người, làm cho quá trình sống mất cân bằng, sức đề kháng suy giảm, dễ nhiễm bệnh, lâu bình phục, mệt mỏi triền miên.
4. Khoảng 20 năm trở lại đây trên thế giới đã hình thành một ngành công nghiệp mới tên là ngành "Phong cách sống khỏe mạnh" (WELLNESS) nhằm giúp cho con người có một trạng thái tinh thần và thể chất khỏe mạnh hơn, phòng ngừa được bệnh tật tốt hơn.

Cũng khoảng 20 năm trở lại đây đã xuất hiện một dòng sản phẩm mới về bảo vệ sức khoẻ thuộc về ngành " Phong cách sống khoẻ mạnh", đó là các chất bổ sung dinh dưỡng cũng gọi là thực phẩm chức năng.

5. Thực phẩm chức năng không phải là thuốc, mà là tập hợp các chất sinh học tự nhiên hoặc giống tự nhiên dùng kèm theo khẩu phần ăn hàng ngày.
6. Tập đoàn quốc tế Vision hiện đang đưa ra thị trường một số thực phẩm chức năng, như là một mặt hàng chủ đạo. Sản phẩm này cụ thể là gì? có tác dụng như thế nào? đó là nội dung của phần tiếp theo.

Phần II: Công ty và sản phẩm của công ty

1. Giới thiệu về Công ty

Công ty TNHH COFFEECELL, địa chỉ Số nhà 18, ngách 177 ngõ 42 phố Thịnh Liệt, Phường Thịnh Liệt, Quận Hoàng Mai, Thành phố Hà Nội, Giấy Đăng ký kinh doanh số 0108204915, do Sở Kế hoạch & Đầu tư TP Hà Nội cấp ngày 28/03/2018 là nhà nhập khẩu và phân phối chính thức các sản phẩm mang nhãn hiệu Vision của Tập đoàn Quốc tế Vision (Vision International Hong Kong Ltd) kể từ ngày 1/4/2018.

Về Tập đoàn Quốc tế Vision (Vision International Hongkong Ltd)

Thành lập năm 1996 tại miền nam nước Pháp.

Chủ tịch và là người sáng lập Công ty: ông Dmitri Buriak, thành viên câu lạc bộ Giám đốc Luân Đôn, Viện sỹ viện hàn lâm các sản phẩm tự nhiên và công nghệ sinh học, được Viện hàn lâm khoa học tự nhiên Nga tặng huy chương "vì công lao đóng góp cho sự nghiệp củng cố sức khoẻ dân tộc", được tạp chí "Những gương mặt" nổi tiếng của Nga bình chọn là một trong 25 nhân vật có ảnh hưởng nhất đến xã hội Nga năm 2002.

Lĩnh vực hoạt động: thị trường sức khoẻ. Triết lý: lựa chọn sức khoẻ tuyệt hảo.

2. Giới thiệu về sản phẩm thực phẩm chức năng Vision

Được nhập khẩu chính thức vào Việt Nam bằng con đường mậu dịch bởi Công ty TNHH COFFEECELL.

- Nhà sản xuất: Liên hiệp ARKOPHARMA, một liên hiệp hàng đầu của Pháp về các sản phẩm thiên nhiên và liệu pháp thực vật, có 46 chi nhánh đặt tại 43 quốc gia, có một đội ngũ các nhà khoa học hàng đầu thế giới.
- Công nghệ: Liên hiệp ARKOPHARMA áp dụng một công nghệ tiên tiến hàng đầu thế giới - công nghệ nghiền criogen ở nhiệt độ cực thấp (-196 độ C), cho phép thu được từ cây cỏ hầu như nguyên vẹn các hoạt chất có ích cho cơ thể con người.
- Là chất bổ sung dinh dưỡng, không phải là thuốc. Nguyên liệu 100% là cây cỏ tự nhiên, không có hoá chất. An toàn và dễ sử dụng, hầu như không có tác dụng phụ
- Đăng ký chất lượng: Sản phẩm Vision đều được đăng ký chất lượng chính thức tại Bộ y tế ở các quốc gia mà sản phẩm đang được lưu hành chính thức.
- ở Việt Nam thực phẩm bổ sung dinh dưỡng Vision được du nhập vào từ những năm 1997- 1998 thông qua con đường phi mậu dịch của người Việt ở nước ngoài gửi về cho người thân. Hiện nay, những sản phẩm thương hiệu Vision do Công ty TNHH COFFEECELL nhập khẩu và phân phối tại thị trường Việt Nam được Cục An toàn Vệ sinh Thực phẩm - Bộ Y Tế cấp Giấy Chứng nhận tiêu chuẩn sản phẩm, đủ điều kiện lưu hành tại Việt Nam.
- Các chức năng chính của thực phẩm chức năng Vision:
 - +Bổ sung vitamin và khoáng chất cần thiết cho cơ thể

+Đào thải độc tố ra khỏi cơ thể
+Tăng cường miễn dịch cơ thể
+Trẻ hoá tế bào và chống các tác nhân có hại từ môi trường và tác hại của căng thẳng thần kinh.

- Tóm tắt về các loại sản phẩm:

- Sản phẩm Detox+: Hỗ trợ hải độc, giúp nâng cao miễn dịch
- Sản phẩm Antiox+: Làm chậm quá trình lão hoá, hạn chế tác động có hại của môi trường, có ích cho người các vấn đề về tim mạch.
- Sản phẩm Nutrimax+: Cung cấp cho cơ thể các vi chất cần thiết, giúp ngăn ngừa viêm nhiễm.
- Sản phẩm Pax+ forte: Giảm tác hại của căng thẳng thần kinh, tăng cường trí nhớ, cải thiện giấc ngủ.
- Sản phẩm Chromevital+: Giúp tăng cường sinh lực, giảm mệt mỏi.
- Sản phẩm Sveltform+: Hỗ trợ điều hoà trao đổi chất, thải đường thừa, mỡ thừa, giảm nhu cầu ăn nhiều.
- Sản phẩm EnjoyNT: Hỗ trợ duy trì và cải thiện tính linh hoạt và chức năng vận động của khớp xương.
- Sản phẩm Cupers Neo: Hỗ trợ hoạt động của hệ miễn dịch, hệ tiêu hoá, bảo vệ gan trước tác hại của các độc tố, chống lão hoá cơ thể
- Sản phẩm Junior Neo: Cung cấp các vitamin và khoáng chất cần thiết cho sự phát triển của trẻ em.

Phần III: Chính sách kinh doanh của Công ty

1. Về phương pháp kinh doanh theo mạng

Công ty phân phối các sản phẩm thực phẩm chức năng thương hiệu Vision theo phương thức bán hàng đa cấp.

a. Bán hàng thông thường:

- Nhà sản xuất -> bán buôn -> bán lẻ -> quảng cáo -> người tiêu dùng
- Chi phí cho các khâu trung gian làm tang giá trị hàng hoá: Chi phí vận tải, lưu kho, bốc xếp, lương, quản lý, thiết bị Và một chi phí rất tốn kém, đó là quảng cáo.

b. Kinh doanh theo mạng – hay còn gọi là Bán hàng đa cấp.

- Nhiều khi người ta mua hàng không theo quảng cáo, mà theo lời khuyên của người thân; người đã sử dụng sản phẩm cũng như người quen chia sẻ thông tin.
- Kinh doanh theo mạng: Nhà sản xuất-> nhà phân phối độc lập -> người tiêu dùng. Giảm bớt rất nhiều khâu trung gian, tiết kiệm được chi phí, phần chi phí tiết kiệm được dùng để trả hoa hồng cho nhà phân phối. Nhà phân phối trước hết là người tiêu dùng, đã sử dụng và thừa nhận chất lượng của hàng hoá, sau đó chia sẻ kinh nghiệm với người khác.

c. Lịch sử và sự phát triển của kinh doanh theo mạng:

- Ngành kinh doanh ra đời tại Hoa Kỳ vào khoảng 1940, hiện có mặt chính thức tại khoảng 125 quốc gia.
- Hiện có khoảng 3600 công ty lớn chuyên phân phối hàng hoá theo phương thức này, với doanh số khoảng 100 tỷ đô la mỗi năm.
- Trên thế giới có khoảng 50 triệu người tham gia làm nhà phân phối độc lập, trong đó 20% là chuyên nghiệp.
- Nhiều công ty lớn đã áp dụng một số kỹ thuật của kinh doanh theo mạng: Toyota, Gillete, AT&T, Teleglobal

- d. Ưu thế của kinh doanh theo mạng đối với các nhà phân phối
- Xây dựng doanh nghiệp độc lập, vốn đầu tư ít, khung mạo hiểm, làm việc tự do, không cần văn phòng, nhà xưởng, nhiều người có thể tham gia, được đào tạo và truyền đạt kinh nghiệm....
- e. Kinh doanh theo mạng tại Việt Nam: Hiện nay tại Việt Nam có khoảng 30 Công ty kinh doanh theo phương thức này; hệ thống pháp luật Việt Nam đã đưa ra các điều khoản để quản lý phương thức kinh doanh này như: luật cạnh tranh 2004; nghị định Chính phủ số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/08/2005 về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp; Thụng tư của Bộ Thương mại số 19/2005/TT-BTM ngày 08/11/2005 hướng dẫn một số nội dung quy định tại Nghị định số 110/2005/NĐ-CP.

2. Lợi ích kinh tế của nhà phân phối, cách thức trả thưởng

a) Lợi ích kinh tế của nhà phân phối:

- Được mua sản phẩm với giá dành riêng cho nhà phân phối của Công ty.
- Được hưởng các chính sách khuyến mãi bằng tiền hoặc sản phẩm tùy theo chính sách kinh doanh theo từng thời kỳ của Công ty.
- Được hưởng hoa hồng từ doanh số mua hàng của mạng lưới nhà phân phối bên dưới mình.

1) Tùy thuộc vào số CV từ các đơn hàng cá nhân trong tháng, NPP có thể mua sản phẩm với mức chiết khấu 20%, 30%, 40% so với mức giá dành cho khách hàng. Phần trăm chiết khấu cho đơn hàng sẽ được tính dựa trên lượng hàng cá nhân trong tháng, tính cả đơn hàng này.

47,5 CV – giảm giá 20%

95 CV – giảm giá 30%

190 CV – giảm giá 40%

Trong trường hợp NPP đặt nhiều đơn hàng và tổng CV đạt tới mức chiết khấu cao hơn, thì chênh lệch giữa hai mức chiết khấu sẽ được trả dưới dạng Return Bonus khi tổng kết tháng.

Sự chênh lệch giữa giá dành cho nhà phân phối và giá dành cho khách hàng mang lại thu nhập từ bán lẻ cho nhà phân phối.

Đơn hàng tối thiểu dành cho nhà phân phối là 47.5 CV

2) Bằng cách phát triển tổ chức của mình, NPP có thể tăng mức chiết khấu và hưởng phần thưởng thêm từ doanh thu của cả tổ chức.

Cấp bậc của NPP phụ thuộc vào Lượng hàng Nhóm –Personal Group Volume (PGV) (định nghĩa phía trên), và điều kiện bắt buộc là lượng hàng cá nhân $PV \geq 47,5$ CV.

Cấp bậc	PGV	Mức chiết khấu cá nhân
Khách hàng ưu tiên	47,5 CV	20%
Tư vấn	95 CV	30%
Tư vấn chính	190 CV	40%

CÔNG TY TNHH COFFEECELL

NPP ở cấp bậc Tư vấn hoặc Tư vấn chính có thể hưởng mức chênh lệch giá giữa những đơn hàng cá nhân đã thanh toán và mức chiết khấu mà anh ta có được sau khi tổng kết tháng, chính là Return Bonus.

Ngoài Return Bonus, NPP có cấp bậc là Tư vấn hoặc Tư vấn chính còn có thể nhận Consultant Bonus – là điểm thưởng tính từ lượng hàng nhóm PGV từ những NPP tầng 1 của mình (áp dụng quy tắc nén tầng đối với các nhà phân phối không mua hàng)

Ma trận Volume Bonus

Cấp bậc	Tư vấn chính	Đối tác
Khách hàng ưu tiên	10%	20%
Tư vấn		10%

Return Bonus và Consultant Bonus được tính từ trị giá của các đơn hàng bằng đồng nội tệ và chuyển tới tại khoản cá nhân nội bộ. Giá tính bằng đồng VND (hoặc đồng nội tệ khác) vào tháng mua hàng. Số tiền từ tài khoản này có thể được sử dụng vào việc đặt hàng cho tháng sau (**chứ không trả dưới dạng tiền hoa hồng**). Để phát triển mạng kinh doanh quốc tế sẽ có thể thực hiện việc chuyển đổi tiền theo tỷ giá tương ứng.

b) Cách thức trả thưởng:

Tiền hoa hồng được Công ty TNHH COFFEECELL thanh toán trực tiếp cho nhà phân phối độc lập. Tiền hoa hồng phát sinh trong tháng được chuyển trả vào tài khoản cá nhân của từng người (mở tại ngân hàng) từ ngày 15 đến ngày cuối cùng của tháng tiếp sau.

Cách thức tính hoa hồng (Xem trong văn bản mô tả chi tiết sơ đồ trả hoa hồng Coffeaceel)

c) Các chương trình quà tặng sản phẩm:

d)

Chương trình Booster

Khi đặt đơn hàng 475 CV và cao hơn, NPP có thể nhận được quà tặng đặc biệt từ Công ty – quà tặng sản phẩm tương đương 95 CV và cao hơn.

Đơn hàng tăng thì quà tặng cũng tăng lên. Với mỗi đơn hàng tăng lên 25 CV, điểm thưởng để nhận quà tặng sản phẩm tăng lên 5 CV.

Chương trình Booster Khối

Nếu PGV của nhà phân phối trong tháng là 600 CV và cao hơn, tổng kết tháng NPP có thể nhận quà tặng đặc biệt từ Công ty – lượng sản phẩm tương đương 120 CV và cao hơn.

Hoặc nếu PV của nhà phân phối trong tháng là 475 CV và cao hơn, tổng kết tháng NPP có thể nhận quà tặng đặc biệt từ Công ty – lượng sản phẩm tương đương 95 CV và cao hơn.

Khi đó từ CV quà tặng theo chương trình Booster Khối sẽ trừ đi số CV quà tặng đã nhận theo chương trình Booster.

PGV tặng lên thì quà tặng là sản phẩm cũng tăng lên. Với mỗi PGV tăng lên 25 CV, quà tặng tăng lên 5 CV.

Chương trình gắn bó

Bất kỳ nhà phân phối nào của công ty cũng có thể tham gia chương trình không phụ thuộc vào danh hiệu.

Mỗi nhà phân phối có một tài khoản thưởng – “CV của chương trình Gắn bó” (có thể theo dõi tài khoản này trên cây NPP của Công ty).

Cuối mỗi tháng tài khoản này được tích vào một số điểm CV phụ thuộc vào các đơn hàng của NPP trong tháng:

- Các NPP cấp bậc Khách hàng ưu tiên và cao hơn (có đơn hàng bằng 47,5 CV và cao hơn) được tính 5% tổng các đơn hàng trong tháng.
- Nếu NPP không có đơn hàng trong tháng, tổng CV không thay đổi.

Nếu thực hiện đơn hàng tiếp theo với số CV tích lũy được, NPP có thể lựa chọn các sản phẩm trong danh mục của Công ty làm quà tặng.

NPP có thể lựa chọn quà tặng bằng số điểm tích lũy được trong thành phần đơn hàng bằng 47,5 CV và cao hơn, hoặc trong trường hợp nếu NPP trong tháng đã có đơn hàng tối thiểu (47,5 CV). Khi đó NPP có thể không sử dụng các CV thưởng này, mà tiếp tục tích lũy.

Nếu trong 6 tháng NPP không có đơn hàng từ CV>0, tổng CV thưởng của chương trình Gắn bó sẽ về 0.

Tùy theo thời điểm, Công ty có thể áp dụng các chương trình quà tặng theo tháng với những điều kiện tham gia khác nhau. Những chương trình này sẽ được thông báo cho các NPP trên các Bản tin hàng tháng của Công ty.

- e) **Công ty TNHH COFFEECELL có trách nhiệm khấu trừ tiền thuế thu nhập phát sinh của nhà phân phối để nộp cho cơ quan thuế Việt Nam.**

Phần IV: Qui định của pháp luật về Bán hàng đa cấp

Hoạt động bán hàng đa cấp phải được thực hiện theo Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/8/2005 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, và Thông tư số 19/2005/TT-BTM ngày 8/11/2005 của Bộ Thương mại (nay là Bộ Công Thương) hướng dẫn một số nội dung quy định tại Nghị định số 110/2005/NĐ-CP ngày 24/8/2005 của Chính phủ về quản lý hoạt động bán hàng đa cấp, Nghị định 40/2018NĐ-CP quản lý hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

1. Khi tham gia hoạt động bán hàng đa cấp, người tham gia phải:
 - Xuất trình thẻ thành viên mạng lưới bán hàng đa cấp (do Công ty cấp) trước khi giới thiệu hàng hoá hoặc tiếp thị bán hàng;
 - Tuân thủ quy định trong Quy tắc hoạt động và Chương trình bán hàng của Công ty, cũng như phải thông báo đầy đủ nội dung của những tài liệu này khi bảo trợ người khác tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty;

- Thông tin đầy đủ, trung thực, chính xác về Công ty, về hoạt động của Công ty, về hàng hoá được bán cũng như chủng loại; chất lượng; giá cả; công dụng và cách thức sử dụng của hàng hoá được bán.
2. Luật pháp cấm người tham gia thực hiện những hành vi sau đây:
- Yêu cầu người được mình bảo trợ tham gia vào mạng lưới bán hàng đa cấp trả bất kỳ khoản phí nào dưới danh nghĩa khoá học, khoá đào tạo, hội thảo, hoạt động xã hội hay các hoạt động tương tự khác;
 - Cung cấp thông tin gian dối về lợi ích của việc tham gia bán hàng đa cấp, thông tin sai lệch về tính chất, công dụng của hàng hoá, về hoạt động của Công ty để dụ dỗ người khác tham gia bán hàng đa cấp.
3. Công ty ký hợp đồng với người tham gia mạng lưới bán hàng đa cấp của Công ty. Trong đó ghi rõ: Nguồn gốc, chủng loại, chất lượng, giá cả, công dụng và cách thức sử dụng của hàng hoá được bán; Cách thức tính tiền hoa hồng, tiền thưởng hoặc lợi ích kinh tế mà người tham gia nhận được từ việc tiếp thị bán hàng của mình và của mạng lưới do mình bảo trợ; quyền và nghĩa vụ của Công ty và của người tham gia bán hàng đa cấp và khi chấm dứt hợp đồng; trách nhiệm của cả hai bên khi có thiệt hại xảy ra cho người tham gia cũng như cho người tiêu dùng.

C. CHỨNG CHỈ ĐÀO TẠO

Sau khi ký hợp đồng trở thành nhà phân phối và tham dự khoá đào tạo, nhà phân phối sẽ được Công ty TNHH Coffeecell cấp thẻ, chứng nhận đã hiểu rõ về Công ty, về phương thức kinh doanh, sản phẩm, và chương trình bán hàng, chương trình đào tạo và quy định của pháp luật Việt Nam trong việc quản lý các hoạt động kinh doanh theo phương thức đa cấp.

Các nhà phân phối đạt thành tích nhất định trong công việc sẽ được tham dự các lớp đào tạo nâng cao.

Hà Nội, ngày 15 tháng 8 năm 2019
CN CTY TNHH COFFEECELL