

Української асоціації прямого продажу Наша обіцянка ВАМ!



КОДЕКС ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ УАПП

Що повинен знати
дистриб'ютор про продаж
продукції споживачам

Будучи членом Української асоціації
прямого продажу, компанія,
з якою Ви співробітнічаєте,
зобов'язана дотримуватися Кодексу
професійної етики УАПП. Тому, будучи
дистриб'ютором продукції по методу
прямого продажу, Ви теж повинні
дотримуватися Кодексу професійної
етики УАПП, коли іде мова про Ваші
взаємовідносини із споживачами.

Далі представлений перелік Ваших
обов'язків– обов'язків дистриб'ютора
продукції по методу прямого продажу.

ВАШІ ОBOB'ЯЗКИ – OBOB'ЯЗКИ ДИТСРИБ'ЮТОРА ПРОДУКЦІЇ ПО МЕТОДУ ПРЯМОГО ПРОДАЖУ

- **ІСНУВАННЯ КОДЕКСУ**

Сповіщайте споживачам про існування Кодексу професійної етики УАПП. Розкажіть їм, де вони можуть отримати примірник Кодексу.

- **ПРЕДСТАВЛЕННЯ**

З самого початку зустрічі та/або візиту представтеся та представте компанію, із якою Ви співробітнічаєте. Поясніть мету Вашого візиту.

- **МЕТОДИ ПРОДАЖУ**

Завжди будьте чесними, справедливими та правдивими. Не робіть жодних заяв про продукцію, які не було схвалено компанією (не розповідайте про продукцію того, що не було схвалено компанією).

- **ФОРМИ ЗАМОВЛЕНЬ**

Завжди надавайте Вашим клієнтам чек/квитанцію, де вказані контактні дані компанії. Проінформуйте про існуючі гарантії.

- **ПРАВО НА СКАСУВАННЯ ЗАМОВЛЕННЯ**

Не забувайте, що споживачі мають право відмовитися від замовлення протягом визначеної кількості днів.

- **ПРИВАТНІСТЬ**

Поважайте приватність споживачів та завжди припиняйте комунікацію, якщо Вас про це попросили.

- **ПРОЦЕДУРА ПОДАЧІ СКАРГ**

Якщо у Вас є запитання чи проблема, які потребують вирішення, завжди звертайтеся до компанії, із якою Ви співробітнічаєте.