

LEADERSHIP TRAINING

QUY NHƠN, BÌNH ĐỊNH Tháng 4/2020



Học hỏi kỹ năng
lãnh đạo chuyên sâu



Gặp gỡ các diễn giả
Lãnh Đạo hàng đầu
đang được săn đón nhất



Tận hưởng những dịch vụ
sang trọng, đẳng cấp

02
ngày
01
đêm

Thời gian đạt chuẩn:
Tháng 7 – Tháng 12/2019

Đối tượng:
Dành cho Brand Representative trở lên



ĐIỀU KIỆN ĐẠT CHUẨN:

	Đối tượng	Dành cho Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative/ Executive) trở lên
Cách thức	Điều kiện đạt chuẩn	
Cách 1: Tăng trưởng thêm một	- Đại Diện Thương Hiệu¹ (Brand Representative) trở lên duy trì 1 tháng doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng - Building Blocks (4,000 GSV) và 2 tháng với 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks (3,000 GSV) mỗi tháng trong giai đoạn đạt chuẩn; và - Tạo ra 1 Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới ở Thể Hệ 1 (G1) 2 từ Việt Nam và Đại Diện Thương Hiệu này duy trì 1 tháng doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng – Building Blocks (4,000 GSV) và 1 tháng với 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks (3,000 GSV) trong giai đoạn đạt chuẩn.	1 vé tham dự trọn gói ³
	- Đại Diện Thương Hiệu¹ (Brand Representative) trở lên duy trì 1 tháng doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng – Building Blocks (4,000 GSV) và 2 tháng với 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks (3,000 GSV) mỗi tháng trong giai đoạn đạt chuẩn; và - Tạo ra 2 Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thể Hệ 1 (G1)² từ Việt Nam và các Đại Diện Thương Hiệu này duy trì 1 tháng doanh số tối thiểu 8 Khối Xây Dựng – Building Blocks (4,000 GSV) và 1 tháng 6 Khối Xây Dựng - Building Blocks (3,000 GSV) trong giai đoạn đạt chuẩn.	2 vé tham dự trọn gói ³
Cách 2: Xây dựng Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team)	- Duy trì ít nhất 3 tháng bất kỳ với 6 Khối Xây Dựng (3,000 GSV) mỗi tháng trong giai đoạn đạt chuẩn. - Tạo ra ít nhất 1 Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team) mới (so với tháng 6/2019) với 10.000 điểm Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team Sales Volume - LTSV) và duy trì doanh số trong 3 tháng bất kỳ trong giai đoạn đạt chuẩn. - Tăng trưởng 30,000 điểm doanh số Hệ Thống⁴ (OSV) so với cùng kỳ năm trước.	1 vé tham dự trọn gói ³
	- Duy trì ít nhất 3 tháng bất kỳ với 6 Khối Xây Dựng (3,000 GSV) mỗi tháng trong giai đoạn đạt chuẩn. - Tạo ra ít nhất 1 Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team) mới với 10,000 điểm Doanh Số Nhóm Lãnh Đạo (Leadership Team Sales Volume - LTSV) và duy trì doanh số trong 3 tháng bất kỳ trong giai đoạn đạt chuẩn. - Tăng trưởng 50,000 điểm doanh số Hệ Thống⁴ (OSV) so với cùng kỳ năm trước.	2 vé tham dự trọn gói ³

Điểm doanh số phải đến từ thị trường Việt Nam

(1) Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên

+ Tháng cuối cùng Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên có thể tham gia chương trình là Tháng 6 và phải hoàn thành doanh số 6 (3,000 GSV) hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Block) (4,000 GSV) theo yêu cầu trước Tháng 8 trong cùng năm dương lịch đối với đợt 1, hoặc là Tháng 12 và phải hoàn thành doanh số 6 (3,000 GSV) hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Block) (4,000 GSV) theo yêu cầu trước Tháng 2 của năm dương lịch kế tiếp đối với đợt 2.

+ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trở lên phải duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (2,000 GSV) và không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) cho đến khi chương trình diễn ra.

(2) Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thể Hệ 1 (G1)

+ Phải đến từ thị trường Việt Nam

+ Chưa từng là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trước giai đoạn đạt chuẩn cho chương trình. Tái Đạt Chuẩn Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) sẽ không được tính là Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới

+ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thể Hệ 1 (G1) sẽ được tính cho tuyến trên trực tiếp vào thời điểm hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 (3,000 GSV) hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (4,000 GSV).

+ Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thể Hệ 1 (G1) phải duy trì tối thiểu 4 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (2,000 GSV) và không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) trước khi hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 (3,000 GSV) hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (4,000 GSV).

+ Tháng cuối cùng để tính Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới thuộc Thể Hệ 1 (G1) sẽ là Tháng 6 (Hoàn thành doanh số đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới trong tháng 5) và phải hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 (3,000 GSV) hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (4,000 GSV) trước Tháng 8 của cùng năm dương lịch đối với đợt 1, hoặc là Tháng 12 (Hoàn thành doanh số đạt chuẩn Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mới trong tháng 11) và phải hoàn thành yêu cầu tháng đạt doanh số 6 (3,000 GSV) hoặc 8 Khối Xây Dựng (Building Blocks) (4,000 GSV) trước Tháng 2 của năm dương lịch kế tiếp đối với đợt 2.

(3) Vé tham dự trọn gói bao gồm chi phí đi lại, phòng ở, ăn uống, huấn luyện.

(4) Tăng trưởng 30,000 hoặc 50,000 điểm doanh số Hệ Thống: Doanh số hệ thống là tổng doanh số từ Nhóm Kinh Doanh (Group) của các Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) trong Hệ Thống (Team) của Nhà Phân Phối đạt chuẩn. Doanh số hệ thống tính dựa vào danh hiệu được trả hàng tháng của Nhà Phân Phối đạt chuẩn (Thế Hệ 1 đến Thế Hệ 6). Tổng doanh số này sẽ được so sánh với cùng kỳ năm trước. Ví dụ: Doanh số từ tháng 1 đến tháng 6/2019 sẽ được so sánh với doanh số từ tháng 1 đến tháng 6/2018.

ĐIỀU KHOẢN & ĐIỀU KIỆN:

- Nhà Liên Kết Thương Hiệu phải đạt doanh số duy trì Danh Hiệu Đại Diện Thương Hiệu (Brand Representative) mà không sử dụng Khối Linh Hoạt (Flex Block) từ lúc bắt đầu đạt chuẩn cho đến khi chương trình diễn ra.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu tham gia chương trình phải hoàn thành điều kiện đạt chuẩn trong thời gian đạt chuẩn quy định là: Đợt 1 Tháng 1 đến Tháng 6 và Đợt 2 Tháng 7 – Tháng 12.
- Công Ty sẽ gửi đơn đăng ký tham dự chuyển đi tới các Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn. Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn cần cung cấp các thông tin cá nhân, kích cỡ áo (nếu có), thông tin người ở cùng phòng. Công ty sẽ công bố giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân ước tính mà người tham dự chương trình phải trả. Giá trị Thuế Thu Nhập Cá Nhân thực tế sẽ được công bố và khấu trừ sau khi Nhà Liên Kết Thương Hiệu tham gia chuyển đi.
- Chương trình Huấn Luyện không được chuyển nhượng và không được quy đổi thành tiền mặt. Nhà Liên Kết Thương Hiệu chỉ được tham dự chương trình Huấn Luyện mà Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó đạt đủ điều kiện. Công Ty sẽ không chấp nhận yêu cầu đổi để tham dự chương trình Huấn Luyện trong tương lai hoặc bất cứ khoản bồi thường nào trong tương lai, bất kể hoàn cảnh nào.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt được 2 vé tham dự nhưng tài khoản chỉ có một thành viên có thể chuyển vé thứ 2 cho thành viên trực tiếp trong gia đình (con cái, vợ chồng, cha mẹ và ông bà, từ 18 tuổi trở lên) tham gia.
- Trong vòng 12 tháng sau chương trình Huấn Luyện kết thúc, nếu trong hệ thống của Nhà Liên Kết Thương Hiệu xảy ra trường hợp trả hàng làm cho Doanh Số Hệ Thống trong giai đoạn đạt chuẩn giảm quá 5% và khiến cho Nhà Liên Kết Thương Hiệu này không đủ điều kiện tham gia chương trình Huấn Luyện thì Nhà Liên Kết Thương Hiệu đó sẽ bị xem là không đạt chuẩn và mọi hình thức công nhận danh hiệu khác có liên quan sẽ bị thu hồi. Nhà Liên Kết Thương Hiệu đồng ý hoàn trả cho Công ty các chi phí đã chi trả cho việc tham gia Huấn luyện và các sự kiện công nhận danh hiệu khác.
- Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu tham gia chương trình không được vi phạm quy định của Hợp Đồng Tham Gia Bán Hàng Đa Cấp và Quy Tắc Hoạt Động trước và trong suốt giai đoạn xét đạt chuẩn.
- Nu Skin Việt Nam có quyền thay đổi địa điểm chuyển đi và bất kì điều kiện hoặc điều khoản nào nếu thấy cần thiết và phù hợp với các quy định của pháp luật.
- Các Nhà Liên Kết Thương Hiệu tham gia chương trình phải xây dựng công việc kinh doanh Nu Skin của mình theo đúng Quy Tắc Hoạt Động của Nu Skin Việt Nam.
- Nhà Liên Kết Thương Hiệu đạt chuẩn để tham gia chương trình phải trả Thuế Thu Nhập Cá Nhân liên quan theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- Chương trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo – Grow 1 More là chương trình đào tạo kinh doanh chuyên sâu, Nhà Phân Phối không dẫn theo trẻ em tham dự chương trình này.
- Chương trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo – Grow 1 More được chi trả trọn gói cho thời gian 2 ngày 1 đêm. Giá trị ước tính của chuyến đi là 9,000,000 đồng Việt Nam đối với 01 người tham gia. Giá trị ước tính này chỉ là chi phí ước tính của chuyến đi dựa trên báo giá hiện tại về chi phí được cung cấp bởi các đại lý du lịch khác nhau, có thể thay đổi tùy vào từng thời điểm và khác nhau giữa các đại lý du lịch.

* Điều kiện tham gia Chương Trình Huấn Luyện Kỹ Năng Lãnh Đạo – Grow 1 More hoặc bất kỳ thay đổi, sửa đổi, bổ sung, xóa hoặc thay thế sẽ được công bố trong các tài liệu chính thức của Công Ty và tại website chính thức của Nu Skin Việt Nam www.nuskin.com/vn sau khi được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt (theo quy định của pháp luật Việt Nam).