

CÔNG TY TNHH NU SKIN ENTERPRISES VIỆT NAM

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CƠ BẢN

Đối tượng	Thời lượng	Thời gian	Nội dung	Địa điểm
Dành cho tất cả các Nhà Phân Phối mới	Tùy thuộc số lượng Nhà Phân Phối mới (có thể 4-5 lần/tháng)	03 giờ	1. <u>Thông tin về Tập Đoàn Nu Skin và Nu Skin Việt Nam</u> a) Thông tin về Tập Đoàn Nu Skin ~ Video giới thiệu ~ Tổng quan Tập Đoàn Nu Skin qua 4 yếu tố: con người, cơ hội, văn hóa, sản phẩm ~ Con người: giới thiệu Ban Giám Đốc Điều Hành của Nu Skin Việt Nam ~ Tiềm năng của ngành kinh doanh trực tiếp ~ Giới thiệu về khái niệm Đội Ngũ Làm Vì Những Điều Tốt Đẹp (Force For Good) ~ Đội ngũ 75 nhà khoa học trực thuộc Nu Skin ~ Giới thiệu những trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm ~ Những giải thưởng liên quan b) Thông tin về Nu Skin Việt Nam ~ Cơ cấu phòng kinh doanh và tiếp thị Nu Skin Việt Nam ~ Phòng kinh doanh ~ Phòng tiếp thị ~ Phòng huấn luyện ~ Trung tâm phân phối 2. <u>Chương trình trả thưởng</u> ~ Chính Sách Bán Hàng và Trả Thưởng Wealth Maximizer ~ Những định nghĩa cơ bản để hiểu về cơ chế tính hoa hồng ~ Điều kiện để đạt và duy trì danh hiệu Quản Trị Viên (Executive) ~ Những điều kiện, yêu cầu để phát triển công việc kinh doanh và đội nhóm ~ Chính sách trả thưởng dành cho từng danh hiệu 3. <u>Hành trình đến thành công thông qua những chuyến đi tưởng thưởng</u> ~ Chương Trình Định Hướng Kinh Doanh (Go Star Camp) ~ Chương Trình Học Viện Ngôi	* Tại trụ sở chính của Nu Skin Việt Nam (số 201 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 7, Quận 3, Thành Phố Hồ Chí Minh) * Tại chi nhánh của Nu Skin Việt Nam (Tầng 9, Tòa nhà Mípec, 229 Tây Sơn, Phường Ngã Tư Sở, Quận Đống Đa, Hà Nội) * Tại các chương trình đào tạo được Nu Skin Việt Nam tổ chức bên ngoài các địa điểm nêu trên và có thông báo đến Sở Công Thương của địa phương

Đối tượng	Thời lượng	Thời gian	Nội dung	Địa điểm
			Sao (Star Academy) ~ Chương Trình Du Lịch Tưởng Thưởng Nhà Kiến Tạo Sao (Star Creator Trip) ~ Chương Trình Thử Thách Trở Thành.Tạo Ra. Nhân Rộng Sao (BDM Star Challenge) ~ Chương Trình Du Lịch Tưởng Thưởng Dành Cho Nhà Lãnh Đạo Kiệt Xuất (Team Elite Trip) 4. <u>Quy tắc hoạt động</u> Bao gồm 8 chương: ~ Chương 1: Vai trò Nhà Phân Phối ~ Chương 2: Tổ chức và điều hành việc kinh doanh ~ Chương 3: Quảng cáo ~ Chương 4: Vai trò bảo trợ ~ Chương 5: Các điều khoản hạn chế ~ Chương 6: Thực thi Hợp Đồng ~ Chương 7: Trọng tài ~ Chương 8: Điều khoản chung 5. <u>Khái quát về ngành bán hàng đa cấp và pháp luật liên quan đến hoạt động bán hàng đa cấp</u> ~ Thông tin về ngành bán hàng đa cấp và các quy định có liên quan của pháp luật Việt Nam ~ Những lưu ý khi tham gia vào ngành bán hàng đa cấp tại Việt Nam ~ Xây dựng hệ thống kinh doanh bền vững và đúng nguyên tắc đạo đức 6. <u>Những kỹ năng cơ bản và cần thiết trong quá trình thực hiện hoạt động bán hàng đa cấp cùng Nu Skin Việt Nam</u> ~ Kỹ năng giới thiệu sản phẩm ~ Hướng dẫn dịch vụ chăm sóc khách hàng 7. <u>Khái quát về các sản phẩm của Nu Skin</u> ~ Tổng quan về các sản phẩm của Nu Skin (công dụng, cách thức sử dụng, chính sách bảo hành, v.v.) ~ Giá bán cho Nhà Phân Phối, giá bán lẻ cho người tiêu dùng và cách quy đổi điểm thưởng	