

## **22 Etikai kódex**

### **22.01 Feddhetetlenség, Tisztelet, Igyekezet**

Nemcsak arra vagyunk büszkék, amit elérünk, hanem arra is, ahogyan elérjük. Ami azt illeti, a Cég legnagyobb vonzereje a jövődóbeli új Üzleti Partnerek számára a feddhetetlenség jól megérdemelt öröksége, az a tisztelet, amit mások iránt tanúsítunk, és az igyekezet, amellyel sikeres Forever üzletünket építjük. Mint Forever Üzleti Partnereket, arra kérünk Titeket, hogy vizsgáljátok meg tüzetesebben, miként tudnátok ezeket az alapvető értékeket tovább erősíteni.

### **22.02 Erőfeszítés, Áldozat és Elhivatottság**

A Forever Üzleti Partnerek megtanítják csapatuknak a direct sales (közvetlen értékesítés) és a network marketing alapelveit, kihangsúlyozva, hogy mint minden máskiváló tevékenység esetében, a siker eléréséhez erőfeszítéseket és áldozatot kell hozni. Azt a rugalmasságot és anyagi/pénzügyi szabadságot, amelyet a Forever Lehetőség nyújt, azok nyerik el, akik hosszú időre elkötelezik magukat a kemény munkagyakorlata mellett.

### **22.03 A Forever Üzleti Partnerek Építők**

A Forever Üzleti Partnerek Építők. Ők építik fel egyéni vállalkozásukat, elsővonalas szponzorált üzletüket és többgenerációs csapatukat. Itt nincs helye a lebontásnak, lerombolásnak, sem annak, hogy gátoljanak, akadályozzanak másokat saját üzletük építésében.

### **22.04 Egészségi, életmódra vagy bevételre vonatkozó állítások nem tehetők**

A Forever Üzleti Partnerek akkor hitelesek, amikor a kilátások ismertetése során nem tesznek túlzott kijelentéseket a Cégről, a termékek hatékonyságáról vagy a Marketing Terven belül

elérhető jutalmakról, akár személyesen, akár a közösségi médián keresztül. Ez magában foglalja az egészségi kijelentéseket és mindenfajta jövedelemre vonatkozó ígéretet.

### **22.05 Lojalitás**

A Forever Üzleti Partnerek lojálisak a Céghez, a személyzethez és képviselőihez, és a többi Forever Üzleti Partnerhez minden időben, elkerülik a pletykát, a kritikát és a belső “taktikázást”.

### **22.06 Büszke Hivatásos Közvetlen Értékesítő**

A Forever Üzleti Partnerek a büszke hivatásos közvetlen értékesítő és network- marketing szakember szerepében lépnek fel és tevékenykednek.

### **22.07 Tanítsd meg a jó hálózatépítés alapjait**

A Forever Üzleti Partnerek megtanítják az alsóvonalbeli Üzleti Partnereknek és csapatuknak a hálózatépítés és a személyes vezetés, irányítás helyes alapelveit.

### **22.08 Pozitív hozzáállás**

A Forever Üzleti Partner pozitív hozzáállást mutat mind beszédében, mind viselkedésében, akár személyesen, akár a közösségi médián keresztül, az összes Forever Üzleti Partner felé az együttműködés és csapatmunka szellemében.

### **22.09 A többi Forever Üzleti Partner támogatása**

A Forever Üzleti Partnerek hajlandóak készségesen segíteni saját csapatukat csakúgy, mint ahogy támogatást nyújtanak más Üzleti Partnereknek és azok csapatának, úgy hogy

mindannyian részesülhessenek az Üzleti Partnerek sikeres, vibráló, aktív helyi közösségének előnyeiből.

## **22.10 Az Üzletpolitikához, az Etikai Kódexhez és a DSA (Közvetlen Értékesítők Szövetségének) Etikai Kódexéhez való alkalmazkodás**

A Forever Üzleti Partnerek tudatában vannak és betartják/eleget tesznek az Üzletpolitika, az Etikai Kódex és a DSA (Közvetlen Értékesítők Szövetsége) Etikai Kódexének minden aspektusával.

## **22.11 Részvétel a Cég rendezvényein**

A Forever Üzleti Partnerek, akik Manager szinten állnak, részt vesznek a Cég rendezvényeinek nagy részén és népszerűsítik a Cég rendezvényeit a csapatukban.

## **22.12 Vezetés a példa erejével**

A Forever Üzleti Partnerek a példa erejével vezetnek, miközben új frontvonalbeli Üzleti Partnereket szponzorálnak, elérik a havi 4 karton pontos aktivitást, igyekeznek Vezető Managerekké minősülni, elérni az Ösztönző Program (Forever 2 Drive), a Chairman's Bonust, Eagle Manager Retreat-et és Global Rally-t.

## **22.13 Kerüljük a túlzott termékvásárlást**

A Forever Üzleti Partnerek arra biztatják azokat, akiket szponzorálnak, hogy vezessenek az árukészletről leltárt, amely kielégíti az ő szükségleteiket, és kerüljék el a túlvásárlást.

## **22.14 Feddhetetlenség a szponzorálás során**

A Forever Üzleti Partnerek ragaszkodnak ahhoz, hogy a jövőbeli Forever Üzleti Partnerek az alá az Üzleti Partner alá szponzorálnak be, aki bemutatta nekik a Forever Üzleti Lehetőséget; és tartózkodnak attól, hogy szponzorálják egy másik Üzleti Partner munkatársjelöltjét.

### **22.15 A felelősségre vonás, vitás ügyek és problémák kezelése**

A Forever Üzleti Partnerek a felelősségre vonásokat, vitás ügyeket és problémákat személyesen intézik, nem osztják meg olyan Üzleti Partnerekkel, akiket az személyesen nem érint, s nem osztják meg azokat a közösségi médiában. A kommunikáció etikus módját követik, hogy megkeressék a választ vagy kifejezzék aggályaikat, a szponzornál kezdve és szükség esetén úgy lépve felfelé a felsővonaluk irányába vagy a Cég irányába további kivizsgálás céljából.

### **22.16 Tartózkodás a nem-Foreveres termékek vagy szolgáltatások reklámozásától**

A Forever Üzleti Partnerek tartózkodnak attól, hogy akár reklámozzanak, akár árusítsanak nem-Foreveres terméket vagy szolgáltatást anélkül, hogy előzetesen írásos engedélyt kaptak volna a Nemzetközi Home Office-tól.

### **22.17 Túlzott díjak a találkozók látogatásáért**

A Forever Üzleti Partnerek tartózkodnak attól, hogy reklámozzanak vagy házigazdái legyenek olyan eseményeknek, szemináriumoknak, webináriumoknak vagy találkozóknak – tekintet nélkül a helyszínre vagy körülményekre – a Forever Üzleti Partnerek Forever körén belül, ahol a díj ezekre az eseményekre meghaladja az észszerűen lebontott költségeket, amelybe ezeknek

az eseményeknek az előkészítése és lebonyolítása kerül. Valamennyi ehhez hasonló aktivitás célja az, hogy érdeklődést keltsen és a Forever Marketing Tervén keresztül generáljon bevételt.

### **22.18 Meetingek a Cég létesítményeiben**

A Forever Üzleti Partnerek hajlandóságot mutatnak, hogy segítsék a többi Forever Üzleti Partnert, tekintet nélkül arra, hogy milyen szponzorvonalon helyezkednek el azzal, hogy meghívják őket és a vendégeiket olyan meetingekre, amelyeket a Cég létesítményeiben tartanak.

### **22.19 A Forever Üzleti Partner meggyőzése, hogy szüntesse be tevékenységét**

A Forever Üzleti Partnerek tartózkodnak attól, hogy bármilyen formában – ide értve a kényszerítést vagy rábeszélést – meggyőzni próbáljon bármely másik Üzleti Partnert vagy Novus Costumert, hogy terminálja pozícióját, megszüntesse az üzletét, csökkentse az üzletépítési aktivitását bármely okból.

U/20

JEGYZET