**Công Ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghệ CTI Việt Nam**

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**QUY ĐỊNH VÀ CHÍNH SÁCH DÀNH CHO CỘNG TÁC VIÊN (CTV)**

**I. QUY ĐỊNH**

* Thành viên tham gia bán hàng có tuổi từ 20 trở lên mang Quốc tịch Việt Nam, đủ năng lực hành vi dân sự.
* Sử dụng hình ảnh, nội dung công ty cung cấp đúng mục đích kinh doanh.
* CTV chỉ được bán các sản phẩm thuộc lĩnh vực Nông nghiệp cây trồng
* Không có thái độ khiếm nhã với khách hàng gây ảnh hưởng tới hình ảnh, thương hiệu của CTI Việt Nam
* CTV phải đưa toàn bộ thông tin khách hàng cho tổng Công ty quản lý.
* CTV bắt buộc phải bán hàng theo giá mà công ty đưa ra

**II. CÁCH THỨC TÍNH HOA HỒNG TRÊN DOANH THU BÁN HÀNG**

**A. Cách tính hoa hồng**

* Hoa hồng bán hàng (theo % quy định) = Tổng giá trị đơn hàng – Khoản giảm giá khuyến mãi – Chiết khấu thương mại (Giá trị đơn hàng thực tế mà khách hàng phải thanh toán cho đơn hàng) – Chi phí vận chuyển (nếu có) và không bao gồm chi phí thuế Giá trị gia tăng VAT và các khoản phí khác mà khách hàng phải thanh toán

*Lưu ý: Giá bán sản phẩm là giá chưa bao gồm phí vận chuyển; và Phí vận chuyển hoặc các phí khác không được cộng gộp vào để tính hoa hồng cho CTV bán hàng*

**B. Tỷ lệ chiết khấu**

* **Tỷ lệ hoa hồng là 5% khi:** CTV giới thiệu khách mua hàng của Công ty và cần NV kinh doanh hỗ trợ tư vấn, ký kết hợp đồng (CTV chỉ cần gửi số điện thoại khách quan tâm, NV kinh doanh sẽ liên hệ tư vấn chốt).
* **Tỷ lệ hoa hồng là 10% khi:** CTV giới thiệu khách mua hàng của Công ty và trực tiếp tư vấn, chốt đơn hàng. Khách mua hàng được áp dụng chính sách mua theo số lượng.
* **Tỷ lệ hoa hồng là 12% khi:** CTV giới thiệu khách mua hàng của Công ty và ký Hợp đồng trở thành Đại lý hay Nhà phân phối sản phẩm của Công ty. Chiết khấu hoa hồng một lần là 12% của đơn hàng đầu tiên của Đại lý.

*Ghi chú:* *Khách hàng do CTV giới thiệu sẽ được theo dõi trong suốt quá trình hợp tác, nếu khách hàng có phát sinh đơn hàng tiếp theo (liên hệ qua CTV hoặc trực tiếp công ty) thì tỷ lệ chiết khấu hoa hồng tương ứng vẫn được thanh toán cho CTV.*

**III. QUYỀN LỢI CỦA CỘNG TÁC VIÊN**

* CTV không mất tiền đầu tư ban đầu, sản phẩm sẽ được gửi từ tổng công ty sau khi CTV or khách đặt hàng trực tiếp từ phí công ty;
* Được sử dụng hồ sơ công ty cùng các giấy tờ liên quan để thực hiện việc quảng bá, tiếp thị tới thị trường và khách hàng tiềm năng;
* Được hỗ trợ kiến thức bán hàng, kiến thức về sản phẩm. Được cung cấp tài liệu, Catalog sản phẩm, kĩ thuật, giải pháp,….để phục vụ cho công tác bán hàng;
* Được thông tin về giá cả, thông tin về sản phẩm, chính sách, các chương trình khuyến mãi có liên quan;
* Được hỗ trợ tư vấn, đàm phán khi có nhu cầu. Đối với các yêu cầu từ phía khách hàng vượt tầm xử lý của CTV. CTI sẽ hỗ trợ đảm nhận và xử lý;
* Nhận hoa hồng 10% dù chỉ 1 đơn hàng;

**IV. NGHĨA VỤ CỦA CỘNG TÁC VIÊN**

* Chủ động quảng bá thương hiệu, tiếp thị sản phẩm, tìm kiếm và khai thác nguồn khách hàng tiềm năng;
* Sử dụng đúng những thông tin mà công ty đã cung cấp để tư vấn cho khách hàng. Không được tư vấn sai với chủ trương công ty đã ban hành, hay hứa hẹn bất kì điều gì nằm ngoài khả năng hoặc không có thực liên quan đến sản phẩm và dịch vụ do công ty cung  cấp;
* Nghiêm cấm cộng tác viên lợi dụng danh nghĩa của Công ty để thực hiện những hành vi vi phạm pháp luật hoặc những hành vi có thể làm ảnh hưởng xấu đến uy tín và thương hiệu của Công ty.
* Không được nhận bất kỳ khoản tiền nào của Khách hàng trong quá trình làm CTV kể cả các khoản tiền đặt cọc, các khoản phí (nếu có)….
* Trong thời gian làm CTV của CTI Việt Nam, CTV không được giới thiệu khách hàng mới hoặc lôi kéo khách hàng hiện hữu của công ty cho một công ty cùng ngành khác

**V. QUY ĐỊNH DỪNG HỢP TÁC**

* Khi CTV vi phạm các điều khoản của chính sách này gây ảnh hưởng tới quyền lợi của khách hàng, quyền lợi và hình ảnh của Công ty hoặc cố tình vi phạm nhiều lần, không hợp tác với Công ty mặc dù Công ty đã nhắc nhở nhưng không rút kinh nghiệm và khắc phục, sửa sai.
* Khi CTV không có doanh thu trong 06 tháng liên tiếp.
* Khi CTV chủ động đề nghị ngừng tham gia chương trình CTV của CTI Việt NaM
* Khi CTI Việt Nam quyết định ngừng toàn bộ chương trình CTV.

Khi chấm dứt quyền CTV, CTI Việt Nam có trách nhiệm thanh toán toàn bộ dư nợ còn lại chưa được thanh toán cho CTV. Mọi quyền lợi khác của CTV sẽ được CTI thu hồi.

***\* Các chính sách liên quan tới việc kinh doanh sản phẩm và dịch vụ, bao gồm:***

* *Chính sách bảo mật thông tin*
* *Chính sách bảo hành, giao hàng, đổi trả sản phẩm và hoàn tiền*

**GIÁM ĐỐC**

*(ký tên và đóng dấu)*