

**Этический кодекс партнеров Компании IMAGINE PEOPLE**

Данный свод правил регламентирует поведение Партнеров компании **IMAGINE PEOPLE** и их отношение к конечному потребителю продукции, другим компаниям в области прямых продаж, а также друг к другу. Данные правила должны служить примером для справедливого взаимодействия между партнерами. Этический кодекс.

1. **Партнер IMAGINE PEOPLE должен предлагать Клиенту наилучший сервис. В этой связи особое значение имеет следующее:**

* Партнер предан своей Компании и горячо привержен её миссии – сохранение здоровья всех поколений, продление и улучшение качества жизни людей во всем мире.
* Партнер любит и ценит товар и постоянно пропагандирует его в самых разных аудиториях. Никогда не допускает отрицательных высказываний о Компании IP, ее руководителях, товаре, маркетинг- плане.
* Партнер гордится своей профессией и стремится достичь в ней профессионализма и мастерства. Он непрерывно учится искусству прямых продаж, изучает товар и практику сетевого маркетинга.
* Партнер является для всех окружающих примером профессиональной компетентности, личной честности, чем способствует утверждению высокой общественной роли дистрибьютора сетевого маркетинга.
* Партнер компании ”MAGINE PEOPLE” не имеет права в офисе Шоу Рума, в ЦО, на общих мероприятиях компании, на групповых встречах, на презентациях, в чатах, где присутствуют два или более партнера “IMAGINE PEOPLE”, рекламировать, рассказывать, презентовать продукцию или возможности других сетевых компаний.
* Партнер компании “IMAGINE PEOPLE” не должен использовать существующую сеть для продвижения иного продукта, кроме продукта компании “IMAGINE PEOPLE”.
* Партнер не может выпускать, демонстрировать или использовать какие-либо материалы, в которых содержатся или описываются наименования , символика или фирменные знаки Компании “IMAGINE PEOPLE”, если эти действия не одобрены Компанией. Указанные правила применяются также в отношении брошюр, буклетов, книг и иных печатных материалов, которые партнеры намерены издавать в рекламных целях. Для сохранения единого фирменного стиля только сама компания может устанавливать образцы бланков и других документов, содержащих название или логотип “IMAGINE PEOPLE”.

1. **Правила поведения при поиске новых партнеров:**

* Партнер должен уважительно относиться к своим клиентам, предлагать наилучший сервис, должен использовать только честные и прозрачные методы продаж. Необходимо предоставлять клиенту только точную и полную информацию о продуктах Компании IP, о цене, о способах оплаты и возврате товара, т.е. полностью соответствующей официальной информации компании.
* Партнер постоянно изучает и неуклонно выполняет маркетинг-план IP – основной закон жизни Компании. Незнание и невыполнение маркетинг- плана признаётся грубым нарушением настоящего КОДЕКСА. При спонсировании достоверно рассказывать о возможностях получения дохода и карьерного роста, в том числе и о расходах.
* Примеры доходов партнеров должны соответствовать действительности. Размер дохода партнера зависит от времени и усилий, прилагаемых к ведению бизнеса. Нельзя гарантировать какой-либо размер определенный размер дохода.
* Запрещается давать негативную оценку другим компаниям прямых продаж и их продукции.

1. **Взаимоотношения среди партнеров Компании IP:**

* Став спонсором (вышестоящим партнером), партнер воспитывает членов своей сети в духе преданности Компании, её миссии и профессии дистрибьютора. С этой целью он систематически проводит занятия с членами своей сети, оказывая им всемерную помощь в их деятельности в духе настоящего КОДЕКСА ПОВЕДЕНИЯ.
* Партнер укрепляет товарищеские отношения в своих структурах, решает все спорные вопросы в духе сотрудничества, взаимопонимания и профессиональной солидарности. Не допускает и пресекает конфликты внутри структур.
* Между отдельными структурами должна развиваться только здоровая и честная конкуренция на взаимном уважении.
* Переманивание партнеров из других структур одной Компании строго запрещается. В этой связи недопустимо:

– подстрекательство партнеров к несанкционированному переходу в другую структуру с помощью обещаний лучшего руководства и больших возможностей карьерного роста и т.д.;

– склонение партнеров к расторжению договора, используя подставных лиц (партнерство под именем другого человека, как правило, находящегося в другой структуре);

–негативные оценки и высказывания о других партнерах и структурах;

–споры не должны быть публично характера (включая использование СМИ, газет и др. публичных ресурсов);

* Партнер рассматривает других партнеров Компании IP как своих товарищей и коллег, а не как конкурентов. Поэтому в местах организованной торговли товары продаются не ниже, чем по розничной цене, утверждённой Компанией. Ценовая конкуренция недопустима. Продажа по более низким ценам, что подрывает работу других партнеров, в т. ч. членов собственной сети, признаётся несовместимой со званием партнера Компании IP.

1. **Поведение партнеров Компании IP в отношении других компаний прямых продаж:**

* Необходимо с уважением относиться к любой другой компании прямых продаж. Недобросовестное переманивание партнеров других компаний прямых продаж является не этичным и осуждается Компанией IP.
* **Недопустимо:**

–переманивание целых структур с помощью систематического обращения к большому числу состоящих в них партнеров;

–негативные оценки и высказывания о таких компаниях (возможности доходов, продукции и т.д.);

–склонение партнеров к расторжению договора;

–предоставление вознаграждения в случае перехода в другую компанию или обещание подобного рода вознаграждений;

1. **Поведение партнеров в отношении своей Компании:**

* Партнер гордится брендом IMAGINE PEOPLEI, всемерно способствует его продвижению на рынке, укреплению и популяризации среди населения. Работая в местах организованной торговли (выставки, ярмарки и т. п.), партнер никогда не смешивает товары IP ни с какими другими товарами. Продажа посторонних товаров под маркой IP признаётся грубым нарушением КОДЕКСА ПОВЕДЕНИЯ, несовместимым со званием партнера Компании IP.
* Партнер должен использовать честные и корректные методы в своей работе. Разного рода манипуляции с маркетинг- планом противоречат этике и в большей степени наносят вред бизнесу Компании. В связи с этим, недопустимо:

–систематически скупать продукцию и затем ее же необоснованно возвращать;

–продавать продукцию по заниженной цене;

–производить манипуляции с партнерскими договорами и т.п.

* Использование помещений, мероприятий, торговой марки и авторитета Компании IP для пропаганды посторонних товаров и организаций признаётся несовместимым с пребыванием в рядах Компании IP и является основанием для немедленного удаления виновного из состава партнеров .
* За действия, несовместимые со званием партнера Компании IP , к партнеру применяются следующие меры наказания:

При нарушении, совершённом впервые:

- предупреждение;

- снижение на 1 ранг квалификации на 1 месяц;

- лишение сети;

* При нарушении, совершённом повторно:

- удаление виновного из состава партнеров Компании IP;

* Партнер должен всегда являться честным и достойным представителем Компании. Он должен предпринимать все меры по защите Компании от внешних и внутренних негативных влияний, насколько позволяет его возможность.

1. **Правила для владельцев Шоу Румов:**

* В Шоу-румах компании IP должна быть представлена исключительно линейка продукции компании IP, при не соблюдении данного правила, компания вправе лишить Шоу-рум официального статуса, закрыть ему складскую программу и снять адрес Шоу-рума с сайта компании.
* На территориях Шоу-румов IP, а также на событиях проводимых в рамках компании IP**категорически запрещено**:  
  - рекламировать другие компании, их услуги, продукцию и предложения, раздавать рекламные буклеты, визитки, собирать контакты партнёров компании IP.
* Замеченные в такой деятельности владельцы ШоуРумов компании IP, после первого предупреждения, теряют скидку, в зависимости нарушения по усмотрению компании. При получении повторного заявления, данный ШоуРум будет лишен статуса ШоуРума, а владелец ШоуРума будет удален из сети без права на повторное подписание в Компанию IP.

Настоящий ЭТИЧЕСКИЙ КОДЕКС утвержден руководителями, директорами и лидерским Советом \_\_\_\_\_\_\_\_ «\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ года и вступает в силу с момента утверждения.