



Этический Кодекс Представителей ISIF

Этический Кодекс Представителей ISIF создан с целью создания атмосферы уважения друг к другу вышестоящих и нижестоящих Представителей одной группы, Представителей разных групп, Представителей и Клиентов ISIF, Представителей и Компании.

Создавая данный Кодекс, мы исходили из того, что репутация Компании – это прежде всего репутация ее Представителей. Мы постарались включить в Этический Кодекс многолетний опыт Лидеров Компании, знания Руководителей Компании, стремились учесть все рекомендации рядовых Представителей Компании.

Наша задача – побудить всех Представителей ISIF к принятию на себя обязательств по созданию и сохранению высокоморального, целостного и привлекательного образа Компании, а также по формированию высоких этических стандартов во взаимоотношениях друг с другом и, конечно же, с Клиентами Компании.

1.1. Создание позитивного имиджа продуктов и услуг ISIF, Компании и Представителей по всему миру

- Чрезвычайно важным моментом для создания позитивного имиджа и деловой репутации Компании можно считать неукоснительное соблюдение правил Этического Кодекса всеми Представителями ISIF.
- Представители ISIF несут ответственность за поддержание деловой репутации и имиджа Компании своим поведением и действиями, предоставляя своим Клиентам и другим Представителям лучший сервис, равно как и возможность улучшить свое благосостояние, включая финансовое положение и здоровье.
- Новые поколения Представителей ISIF должны проходить соответствующие тренинги и получать помощь от своих спонсоров. Важно указывать Представителям на необходимость с пониманием относиться к возможным культурным отличиям и специфике бизнеса при ведении деятельности Представителя в конкретном городе или стране.
- Все нарушения финансовой деятельности во взаимоотношениях между Представителями, Представителями и Компанией, Представителями и Клиентами, а также нарушение данных правил должны восприниматься серьезно и своевременно доводиться до сведения Компании.
- Все Представители должны соблюдать и призывать к соблюдению Этических Правил поведения Представителя ISIF.

2.1. Предоставление информации потенциальным Представителям и ответственность Спонсоров за передачу опыта

- Во время предоставления информации потенциальным Представителям Спонсор должен поддерживать имидж ISIF, предоставляя корректную информацию о продуктах, системе продвижения и системе вознаграждения Компании.
- Необходимо поощрять каждого потенциального Представителя в его желании быть активным потребителем, а не только распространителем услуг и продуктов ISIF. Данное

руководство поможет будущему успеху Представителей.

- Представителям необходимо иметь как можно более подробную информацию о своих потенциальных Представителях, не выходящую за рамки, установленные законодательством.
- Новому Представителю может не хватать опыта для того, чтобы работать со своими потенциальными Представителями наилучшим образом. Обмен наиболее удачным опытом ведения бизнеса между Спонсорами и Новыми Представителями положительно скажется на работе всей нашей Компании в стремлении продвинуть бизнес на новый уровень.
- В то время как работа по расширению групп является ключевым направлением бизнеса, естественное удержание Представителей в бизнесе имеет решающее значение. Необходимо поощрять Представителя в его стремлении создать широкий круг постоянных Клиентов, а не только Представителей. Это поможет обеспечить долгосрочный успех в бизнесе.

3.1. Предоставление информации потенциальным Клиентам

- Представители должны руководствоваться интересами Клиентов, всегда быть вежливыми и тактичными. Представитель несет ответственность за разъяснение Клиенту рекомендаций по применению услуг и продуктов и их особенностей (если таковые имеются).
- Представители должны подробно и правдиво информировать Клиентов относительно ожидаемых результатов и периода времени, в течение которого они могут быть достигнуты. Данная информация поможет предотвратить появление недовольных Клиентов, которые могут негативно повлиять на бизнес. Довольный Клиент положительно влияет на бизнес и является потенциальным источником появления новых Клиентов и Представителей.
- В случае если Клиент недоволен продуктами или оказываемым сервисом или выдвигает требования о возмещении стоимости продуктов, Представитель должен быстро и уважительно откликнуться на обращение Клиента.

3.2. Взаимодействие с Клиентом другого Представителя

- Клиент другого Представителя – это человек, использующий в настоящее время услуги или продукты, приобретенные у другого Представителя, либо недавно закончивший программу и продолжающий поддерживать связь со своим Представителем.
- Встречая Клиентов других Представителей, вы можете проявить интерес к их успеху. Однако вам следует воздержаться от обсуждения возможности внесения изменений в их программу, даже если вы считаете, что эта программа может быть улучшена, а также не предлагать возможности бизнеса, так как это не ваши Клиенты. Вы можете поделиться своим мнением с Представителем данного Клиента.
- Если Представитель больше не может обслуживать своих Клиентов, он должен передать их своему вышестоящему активному спонсору.
- Если вы встретили потенциального Клиента, который, как вы полагаете, получил презентацию по продукту (или возможностям бизнеса) в течение последних 60 дней, вам следует поспособствовать тому, чтобы Клиент вернулся к тому Представителю, который проводил для него первую презентацию. Если прошло более 60 дней после такой презентации, вы можете провести свою презентацию с целью дальнейшего обслуживания данного лица в качестве одного из своих Клиентов.

3.3. Отношения между Представителями

- Партнерские отношения между Представителями – залог успешного развития бизнеса ISIF.
- С целью развития успешного бизнеса ISIF в вашей стране, вашем регионе или городе

Представители должны стараться объединить свои усилия вне зависимости от того, к какой организации они принадлежат. Совместная работа может включать планирование общих мероприятий, обмен опытом, обмен спикерами и поддержку в случае необходимости. Продуктивное сотрудничество поднимет ваш бизнес на новый уровень и будет способствовать его развитию. Вы должны пользоваться любой возможностью продемонстрировать, что мы объединены общей целью как одна команда ISIF.

3.4. Разрешение спорных ситуаций между Представителями

- При возникновении спорных или конфликтных ситуаций Представители всегда должны сохранять профессионализм и воздерживаться от распространения каких-либо слухов, которые могут негативно повлиять на репутацию Представителя или здоровую атмосферу среди Представителей Компании.
- Общаясь с потенциальными Клиентами или Представителями других Представителей на Днях Интеллектуального Фитнеса, Школах Миллионеров, тренингах, тренировках или других собраниях, помогите им принять решение в пользу пригласившего их Представителя. Не предпринимайте никаких действий (как до, так и после, а тем более во время встречи), которые могли бы привести к тому, что потенциальный Клиент или Представитель другого Представителя подпишет Договор со спонсором, не приглашавшим его на это мероприятие.
- Данные ситуации не должны негативно влиять на отношения между Представителями. Обсуждения должны проводиться во взаимоуважительной профессиональной манере.
- Если вы познакомились с потенциальным Представителем, который, как вы полагаете, получил презентацию по возможностям бизнеса (или продукту) или посетил клубную встречу либо другое мероприятие в течение последних 60 дней, вам следует направить его к тому Представителю, который проводил для него первоначальную презентацию.
- Если прошло более 60 дней с момента проведения презентационной встречи, вы можете сами провести презентационную встречу для потенциального Представителя с целью сделать его одним из своих нижестоящих Представителей.
- Если вы познакомились с предполагаемым кандидатом в Представители, близкий родственник которого (например, один из родителей, брат или сестра) является активным Представителем ISIF, помогите кандидату принять решение стартовать в группе своего родственника. ISIF – это семейный бизнес, мы поддерживаем семейные ценности и видим позитивные моменты, которые могут явиться результатом работы членов одной семьи в одной бизнес-группе.
- Представители не должны намеренно и систематически контактировать с потенциальными Представителями или Клиентами других Представителей на мероприятиях, куда эти кандидаты уже были приглашены другими Представителями.

3.5. Двойное партнерство с Компанией

- Представители должны соблюдать Правила договора оферты ISIF в отношении двойного партнерства, поддерживать и не нарушать их. Двойное партнерство по правилам договора оферты в Компании запрещено. Представитель имеет право зарегистрироваться в ISIF всего один раз. Представитель Компании имеет право поменять спонсора в соответствии с Правилами договора оферты. Данные правила особенно важны с точки зрения защиты ожиданий от бизнеса, которые тесно связаны с правами спонсора.
- Покупка и продажа продукции вне спонсорской организации запрещены Правилами Поведения Представителей ISIF. Согласно данным Правилам, нельзя продавать продукты, независимо от количества и ваших обстоятельств, нижестоящему Представителю другого Представителя.

4.1. Лидеры и Этика

- Представитель ISIF, считающий себя Лидером Компании, должен представлять собой образец для подражания, выказывая готовность к сотрудничеству с другими Представителями только в строгом соответствии с этическими требованиями Компании.
- Представителей, чьи лидерские качества и принципы ведения бизнеса соответствуют высоким этическим стандартам, Компания часто приглашает выступать в качестве спикеров и отмечает их достижения на мероприятиях, организованных Компанией. Те, кто систематически не соблюдает Правила и чья деятельность не соответствует этическим стандартам, не могут быть отмечены Компанией.
- Компания призывает Представителей вне зависимости от их квалификаций не только следовать Этическому Кодексу ISIF, но и устраивать специальные тренинги на этот счет.
- Соблюдение Правил договора оферты и Этического Кодекса – залог будущего роста и успеха ISIF. Каждый Представитель обязан соблюдать Правила Компании, указанные в договоре оферты, и следовать Правилам, изложенным в Этическом Кодексе, для того чтобы будущие Представители могли наслаждаться уникальными услугами, продуктами и финансовыми возможностями, предлагаемыми ISIF в XXI веке.

Как Лидер ISIF я обязуюсь развивать мой бизнес в соответствии с Этическим Кодексом.

