

A METABOND TERJESZTŐI

HÁLÓZAT

ETIKAI KÓDEXE

A METABOND Terjesztői Hálózat Etikai Kódexe

I. BEVEZETÉS

Jelen Etikai Kódex a METABOND Terjesztői Hálózattal szerződésben lévő munkatársakra és törzsvásárlókra vonatkozó etikai szabályokat rögzíti, a kialakult szakmai szokások, az elfogadott gyakorlat, a kívánatos magatartásformák figyelembevételével.

A METABOND Terjesztői Hálózat tagjain belül külön foglalkozik az Értékesítési Vezetők és Értékesítési Igazgatók magatartásformáinak etikai körülírásával.

Az Etikai Kódexet az MTH Együtműködési Szabályzatának mellékleteként kell kezelni, s ezzel összhangban készült. A Kódex nem tartalmazza az Együtműködési Szabályzatban, valamint a különböző szintű jogszabályokban előírt magatartási normákat. Azokat a vonatkozó törvénykönyvekben (Ptk., Btk., stb.) kell szükség esetén tanulmányozni.

A munkatársakra vonatkozó etikai szabályok megfelelően alkalmazhatók az MTH-val szerződésben lévő vállalkozásokra, illetve azok termékfelelőseire is.

II. A KÓDEX HATÁLYA

A Kódex hatálya a METABOND Magyarország Kft. által üzemeltetett nemzetközi METABOND Terjesztői Hálózat mindenkor érvényben lévő Együtműködési Szabályzata szerint az MTH által forgalmazott termékek értékesítését egyéni vállalkozásban vagy társas vállalkozásban termékfelelősként végző, illetve saját célra felhasználóként használó munkatársakra, törzsvásárlókra terjed ki Magyarországon és minden további országban.

Jelen Kódex normáit sértő, azzal ellentétes magatartás nem megengedett.

III. RÉSZLETES SZABÁLYOK

1. Általános követelmények

1. 1. A munkatárssal szemben támasztott követelmények előre megbeszélte, meghirdetett Üzleti Bemutató, termékbemutató, üzleti tárgyalás bonyolítása esetén:

A METABOND Terjesztői Hálózat, valamint a saját nevében termékbemutatót, üzleti tárgyalást végző munkatárs ápolte külsejű, gondozott legyen. Öltözete feleljen meg a közízlésnek, az évszaknak és az időjárásnak. Nem szabad szakadt, piszkos, elhanyagolt

ruházatban termékbemutatót tartani, üzleti tárgyalást folytatni. Hangsúlyt kell helyezni az üzleties öltözködésre. Általában ing, nyakkendő, hosszú nadrág (férfiak esetében) és a METABOND jelvények valamelyikének látható viselete az elvárás.

Semmilyen időjárási körülmények mellett sem megengedett rövidnadrág, ujjatlan póló, jogging, zokni, illetve harisnya nélkül viselt szandál, papucs vagy más hasonló lábbeli viselete nyilvános előadáson.

Valamely, mások által szervezett rendezvény keretein belül megtartandó bemutató esetén az alkalomhoz és a bemutatót kérő kívánságához kell alkalmazkodni az öltözetnek.

Az előadó feleljen meg az MTH elvárásainak, rendelkezzen a termékekről kimagasló ismeretekkel, legyen birtokában az Üzleti Bemutató szerkezetének, rendelkezzen az MTH-ban rendszeresített előadói vizsgával, az ahhoz tartozó Oklevéllel.

Ezek megléte, valamint megfelelő gyakorlat nélkül nem tartható nyilvános meghirdetett Üzleti Bemutató. Az előadó az előadást kipihent, ápoltságban kezdheti meg, nem állhat alkohol vagy kábítószer hatása alatt.

Az előadások, bemutatók során udvariasan, de határozottan meg kell akadályozni, hogy a résztvevők folytonos közbekérdezéssel az előadás menetét szétdarabolják.

A bemutatók végén lehetőséget kell biztosítani a kérdések feltevésére, megválaszolására.

Ha a válaszadásban az előadó nem biztos, ezt el kell mondania, később vissza kell térni a válaszra, mintsem valótlan adatokat, információkat közöljünk.

Ha valamely feltett kérdésre az előadó nem tud biztos választ, ezt közölje azzal, hogy a pontos válaszra vissza fog térni. Ezzel elkerülhető, hogy téves adatot vagy információt közöljünk.

A köszönés, a megszólítás magázó stílusú legyen. Ettől eltérni csak akkor lehet, ha erre engedélyt kért és kapott az előadó.

Ha valaki a kérdések során túl hosszú "monológba" kezd, amely a többi jelenlévőt valószínűsíthetően nem érdekli, udvariasan meg kell szakítania, és más kérdéseknek lehetőséget adni.

Az előadótermet az előadás során rendeltetésének megfelelően kell használni, a bemutató után olyan állapotban kell átadni, ahogy átvettük, illetve megegyezés szerint. (pl. takarítás, stb.)

Az egységes Üzleti Bemutató, előadás tartalmáról külön írásos és elektronikus anyag készült, amelynek használata kötelező.

Az előadásokat mindig pontosan, a meghirdetett időpontban kezdjük el. Ez alapvető figyelmesség a jelenlevőkkel szemben is.

A nyilvános, meghirdetett Üzleti Bemutatóra, előadásra előbb érkezzünk, annak érdekében, hogy a termet, a gépet, a demonstrációs anyagokat megfelelő módon elő tudjuk készíteni és fogadni tudjuk az érkező meghívott vendégeket.

A nyilvános előadások közös része egy, illetve egy óra tizenöt percnél hosszabb ne legyen. Az előadást az előadónak kell befejezetté nyilvánítania, és utána lehet egyéni beszélgetéseket folytatni.

Ha valaki úgy jelentkezik, hogy valamely megnevezett munkatárs meghívottja, de a meghívó nincs jelen, ugyanolyan készséggel kell a jelenlévővel tárgyalni, mintha a mi meghívottunk lenne. Amennyiben vásárlásra, illetve belépésre kerül sor, azt a meghívó, de jelen nem lévő munkatárs munkatársi számára kell regisztrálni.

A munkatárstól elvárás, hogy ha nem a saját meghívottja az előadásra érkező, kérdezze meg, hogy kinek az információja, meghívása alapján jött el a nyilvános előadásra.

1. 2. A tesztgép, illetve a segédeszközök állapota

Az általános előírásoknak megfelelően a tesztgép mindenkor kifogástalan műszaki és esztétikai állapotban legyen.

A tesztgép teljes körűen legyen zsírtól, olajtól, portól megtisztítva a bemutató megkezdése előtt. Ellenőrizni kell a (forgó) csapágy külső állapotát, ha kopott, cserélni kell, figyelni kell az ékszíjat, ha laza, cserélni kell, figyelni kell a rugós erőmérőt, hogy megfelelő állapotú legyen, az Ampermérővel együtt.

A segédeszközök és a bemutatandó Metabond termékek esztétikusak, nem kopottak és tiszták legyenek, ha valakinek a kezébe adjuk, ne szennyezze be a kezét vagy a ruháját. A bemutatóhoz tartozó demonstrációs táblák is jól láthatóak, esztétikusak legyenek.

Csak olyan egyéb feliratok helyezhetők el a bemutató kapcsán, ami lelkesíti a jelenlevőket, vagy felkelti érdeklődésüket az üzlet, a termékek iránt. A hallgatóságot irritáló, udvariatlan hangnemű tilalmi felszólításokat, illetve zavaró reklámokat, politikai vagy vallási tartalmú tárgyakat, feliratokat a bemutató kapcsán elhelyezni nem szabad.

A tesztgépen csak olyan reklámfeliratokat szabad elhelyezni, amelyek a műszerek figyelését nem zavarják, és darabszámukkal az esztétikai érzéket nem bántják.

2. A megrendelések kezelése

2. 1. Szerződéskötés, termékértékesítés

Aki tesztgéppel rendelkezik, nem vonatkozik rá a termékbemutató kötelező megtartása. A termékbemutatót minden munkatárs a saját üzletének fellendítésére, saját elhatározásból, egyéni gyakorisággal végezheti. Kivételek ez alól azok a belső, MLM-es elvárások, amelyek a képzések során megismerhetők. (pl. kulcsemberek, stb.)

Az Üzleti Bemutatók vagy üzleti tárgyalások során elhangzó kéréseknek megfelelően, ha erre határozott utalás történik, ki kell szolgálni a kérőt információval, termékekkel és meg kell kötni a szerződést. Ezt abban az esetben is el kell végezni, ha az illető már az MTH tagja, de nem a bemutatót tartó struktúrájához tartozik.

Munkatársi együttműködési szerződés csak a raktárakban, pontosan kitöltött adatlappal és munkatársi számmal ellátva érvényesíthető.

A termékek értékesítésének, a Munkatársi, illetve Törzsvásárlói Szerződés létrejöttének az ár meghatározása az egyik alapeleme, ezért a vásárlót vagy a szerződéskötőt az üzlet létrejötte előtt szóban és/vagy a rendelkezésre álló díjtáblázat alapján írásban tájékoztatni kell a termékek, szolgáltatások áráról.

A tájékoztató tárgyalás során az árakat határozottan, megfontoltan közöljük, azokat a további ügyintézés során változtatni nem lehet.

2.1.1. MTH raktárakra vonatkozó etikai előírások

A raktárakban csak két ár működik:

1. Munkatársi ár (az adott országban érvényes kártyával rendelkezőknek)
2. Javasolt eladási ár (vásárlóknak)

A raktáros ettől nem térhet el!

A raktáros köteles minden érdeklődőnek korrekt információt adni, akár munkatárs, akár csak érdeklődő. Vásárlás esetén az érdeklődőtől köteles megkérdezni, hogy kitől kapott információt, amennyiben megnevezi a munkatársat, köteles a forgalmat a munkatárs javára lejelenteni. Rögtön értesíteni kell a munkatársat, hogy az ajánlására kiszolgált az érdeklődőt. Amennyiben szórólappal – névjegykártyával – vagy más módon jelzik az érdeklődők, hogy kitől kapták az információt, ugyanúgy köteles eljárni a raktáros mint az előzőekben.

Amennyiben a raktáros nem tudja kiszolgálni az érdeklődőt, köteles az érdeklődőhöz legközelebbi raktárat javasolni vagy az érdeklődő számára a legjobb megoldást felajánlani.

A raktáros köteles a meghirdetett kiszolgálási időt betartani vagy a változásról időben értesíteni a munkatársakat, illetve megadni a legközelebbi raktáros címét, elérhetőségét.

Más raktárban, egy másik raktáros termékeit forgalmazni tilos. Ott csak az adott raktárban vásárolt termékek forgalmazhatók.

A raktáros nem élhet vissza helyzeti előnyével, kizárólagosságokkal nem ruházhatja fel magát. Mindig a munkatársak és az MTH érdekeit kell képviselnie a szabályzat betartásával.

Köteles felhívni a munkatársak figyelmét a korrekt üzleti magatartásra és a mindenki számára egyenlő érvényű szabályra.

A tevékenysége során szerzett információkat felhasználni vagy továbbadni, más célra (üzleti vagy egyéb) igénybe venni tilos, üzleti titoktartási kötelezettséggel bír. Ez a szolgáltatás teljes bizalmat követel.

A raktáros köteles a nem etikus üzletviteli magatartást azonnal - amennyiben az helyben nem orvosolható – a felsőbb vezetésnek jelezni.

A METABOND Terjesztői Hálózat hivatalos raktárosának kötelező minden érdeklődőt igénye szerint áruval ellátni, ha az:

- nem ütközik az Együttműködési Szabályzat előírásaival (pl. a H betűs Munkatársi kártyával rendelkező Munkatárs vásárlási igénye)
- a vásárló rendelkezik megfelelő készpénzzel, illetve átutalásos fizetési mód esetén a raktáros saját felelősségéig – illetve saját elbírálása szerint
- elháríthatatlan körülmények nem akadályozzák (pl. ha nem áll megfelelő mennyiségű és fajtájú termék rendelkezésre. Ebben az esetben egy megfelelő szállítási időben kell megállapodni, és az igényt teljesíteni.)
- az MTH által üzemeltetett raktárakban nem lehetséges munkatársi áron kiszolgálni azokat, akik nem rendelkeznek az adott országban érvényes munkatársi vagy törzsvásárlói szerződéssel.
- a raktárosnak az általa küldött forgalomjelentést és a használt számlatömböket a magasabb szintű jogszabályoknak megfelelően szigorú számadás alá eső nyomtatványként kell kezelnie, azok kitöltéséről magának -vagy a megbízott raktári dolgozónak- kell gondoskodnia. A számlatömböt munkatársaknak ki nem adhatja. A betelt számlatömbök őrzéséről 10 évig gondoskodnia kell. Ettől eltérő kezelés esetén nem csak etikai, hanem-mint vállalkozó-gazdasági vétséget követ el.

A forgalmi jelentés valóságát, az MTH Üzemeltetőjének kérésre, a számlamások másolataival igazolni köteles.

A termékek értékesítésének feltételei:

- aki az adott országban érvényes Munkatársi vagy Törzsvásárlói Kártyával rendelkezik, az jogosult készpénzért munkatársi áron vásárolni a termékekből. Átutalásos vásárlás a raktárvezető saját felelősségének kompetenciája.
- aki nem rendelkezik ezekkel a kedvezményekkel, csak az ajánlott fogyasztói áron vásárolhat a raktárban
- a továbbértékesítés munkatársi ár alatt tiltott
- ha a piaci viszonyok azt lehetővé teszik, a továbbértékesítés az ajánlott ár felett is történhet.

Ezekről a feltételekről a szerződött partnereket, munkatársakat, tevékenységük megkezdése előtt tájékoztatni kell.

2. 2. A Munkatársi, Törzsvásárlói és Vásárlói Szerződés megkötésének formái

A szerződés megkötése történhet a megfelelő nyomtatvány rovatainak értelemszerű kitöltésével.

- Munkatársi Szerződés
társas vállalkozás
egyéni vállalkozás
- Törzsvásárlói Szerződés

Az áruvásárlást is szerződésnek kell tekinteni. Ennek megfelelően az írásos formája a

- számla

A termékeket, szolgáltatást, bizonylat, számla kiállítása nélkül értékesíteni nem szabad!

A vásárló részéről a szerződési ajánlat elfogadását jelenti, ha a megfelelő nyomtatványt aláírta és a megfelelő összeget a szerződés, a számla kiállítójának megfizette.

A vásárlási szerződés bármelyikének létrejöttkor a munkatárs vagy a vásárló részére rendelkezésre kell bocsátani a termékek leírását, illetve az alkalmazási feltételeit tartalmazó prospektust.

A szerződési nyomtatványokból az előírásoknak megfelelően egy eredeti példányt a szerződő fél (munkatárs, törzsvásárló, vásárló) rendelkezésére kell bocsátani.

A munkatárs vagy törzsvásárló a kártya megérkezéséig ezzel igazolja jogosultságát a kedvezményes vásárlásra.

2. 2. 1. A szerződések megkötésének feltételei

A METABOND Terjesztői Hálózat munkatársai, saját országuk területén területi korlátozás nélkül végezhetnek személyes propaganda tevékenységet, tarthatnak Üzleti Bemutatót, termékbemutatót, értékesíthetnek termékeket.

Ha a munkatárs ezen tevékenysége során olyan információval találkozik, hogy őt megelőzően már egy másik munkatárs értékesített a területen (vállalkozásnál), de szerződést nem kötött, az újonnan a területre érkező szerződést köthet és kiszolgálhat, de az előző munkatársat lejárató vagy azt az üzletből kizáró magatartást nem tanúsíthat. Ha viszont egy másik munkatársról, a METABOND termékekről vagy üzletről negatív megnyilvánulást tapasztal, köteles "kivizsgálni", lehetőleg megoldani és szponzorát értesíteni. Amennyiben olyan személlyel találkozik, aki régebben hálózati tag volt, de kiesett a rendszerből, etikus és ajánlatos az újdonságokról és a változásokról tájékoztatni, felajánlani a visszatérést számára. Amennyiben az adott területen, potenciális vásárlóknál MTH-s szerződéssel rendelkeznek, úgy sem értékesítésre, sem szerződéskötésre irányuló tevékenységet a munkatárs nem folytathat.

A munkatársak tevékenységük során az egyéni érdekek szem előtt tartása mellett mindig azt vegyék figyelembe, hogy a METABOND Terjesztői Hálózat egészének, az MLM-es szerződéskötési formának, a termékek elfogadásának kárt ne okozzanak.

Ha a munkatárs a szerződést megkötötte, az árura a megrendelést felvette, pontosította a szállítás időpontját, a teljesítés feltételeit, a lehetőségekhez képest tegyen meg mindent a megrendelés korrekt, eredményes teljesítése érdekében.

2. 3. A szerződés érvényességének felmondása

Megtagadható, sőt meg kell tagadni a szerződés szerinti kiszolgálást abban az esetben, ha a kizáró okokra menet közben derül fény.

Az üzleties magatartás súlyos megsértése esetén a következő esetekben lehet kezdeményezni a munkatárs kizárását az MTH-ból:

- a munkatárs vagy vásárló utólagos fizetésre átvett termékek ellenértékét felszólításra vagy a fizetési határidő túllépése után sem fizette meg
- ha munkatárs az MTH által forgalmazott terméket a munkatársi árnál olcsóbban kínál eladásra és/vagy értékesítésre

- ha a munkatárs a saját hálózatát, és/vagy keresztvonalú hálózatot is más, az MTH által nem forgalmazott és/vagy a hálózat által forgalmazott termékeknek konkurenciát jelentő áruk, szolgáltatások és legfőképp MLM-es üzlet értékesítésére használja fel
- ha a munkatárs nem az Üzemeltető által forgalomba hozott, de azonos márkanevű, az összetéveszthetőségig hasonló terméket forgalmaz
- ha olyan területre (vállalathoz, fogyasztóhoz) szállít be terméket, ahol más Munkatárs által kötött érvényben levő szerződés létezik
- ha magatartásával, tevékenységével lejárhatja az Üzemeltető és az MTH érdekeit

3. A munkatárs magatartása a leendő partnerekkel szemben

A munkatársnak a leendő vásárlókkal, partnerekkel szemben korrektnek és feltétlenül udvariasnak kell lennie. Vigyázni kell a tájékoztatás során, hogy csak olyan információt szolgáltatson ki a munkatárs, amely a valóságnak megfelel vagy amit saját maga is visszaellenőrzött, tapasztalt.

Ha az előadáson kettő, vagy több munkatárs van jelen, az előadó által elmondottakat megcáfolni, a hallgatóság előtt vitát kezdeményezni, az előadót kellemetlen helyzetbe hozni nem szabad. Lehetőséget kell keresni arra, hogy az előadóval a véleménykülönbségeket megbeszéljék, és rá kell bízni, hogy a nyilvánosság előtt azt hogyan korigálja.

Olyan bizalmas jellegű információkat, amelyek az MTH belső ügyeinek tekinthetők vagy olyan információkat, amelyek még nem publikusak, az előadásokon idegenekkel történő beszélgetések során elmondani nem szabad.

Előadások alatt nem szabad dohányozni. Aki ezt teszi, meg kell kérni, hogy távozzon olyan helyre, ahol másokat nem zavar, ha dohányzik. Ezt udvarias hangvételű táblával is közölhetjük a jelenlévőkkel.

Az előadások közben a rádiótelefon bekapcsolt állapotban való tartása nem megengedett. Erre udvariasan hívjuk fel a jelenlevők figyelmét is.

4. Rendkívüli események, konfliktushelyzetek kezelése

Amennyiben az előadó az előadás során valakinek a ruháját beszenyezi, a kárt szenvedettnek fel kell ajánlani a kár rendezését. (tisztítási díj, stb.)

Hasonlóan kell eljárni akkor is, ha a meghívott okoz valamilyen kárt az előadó részére (pl. tesztgépen, bemutató készletben, stb.). Az előadótól ilyen esetben elvárás, hogy határozott, de udvarias magatartást tanúsítson.

Amennyiben a munkatárs olyan magatartást észlel bárki részéről, ami az MTH érdekeit sérti, lehetőség szerint konkrét bizonyítékokat kell szereznie, és a raktárost és/vagy közvetlen szponzorát, az értékesítési vezetőt, értékesítési igazgatót tájékoztatnia kell. Ezeket az információkat el kell juttatni az Üzemeltetőhöz, Magyarországon a METABOND Magyarország Kft. vezetőjéhez.

Ha a munkatárs az MTH-tól vagy az Üzemeltetőtől véleménye szerint nem megfelelő ügyintézés, reagálást kapott felvetésére, ill. problémájára, vagy teljesítményének elszámolása véleménye szerint nem helyes, azt idegenek előtt nem vitathatja meg. Felvetésével közvetlenül szponzorához forduljon. Az információkat el kell juttatni a minősített értékesítési igazgatóhoz és az Üzemeltető Metabond Magyarország Kft. felelős vezetőjéhez.

Az a munkatárs, aki az MTH érdekeit tevékenységével, magatartásával sérti, szankcionálható a vétség súlyosságának mértékével, illetve legerősebb szankcióként kizárható a hálózatból. A döntést megfelelő bizonyítékok alapján az Etikai Bizottság készíti elő és az Üzemeltető jogosult meghozni.

Az MTH egészét érintő problémák, konfliktusok kezelésére, azok megoldására az Üzemeltető jogosult intézkedéseket hozni.

5. Az MTH-hoz tartozó termékforgalmazókkal szemben támasztott követelmények

A termékforgalmazó fogalma az MTH-ban:

A karrier táblázatban meghatározott szintek értelmében termékforgalmazónak tekintendő az a személy/vállalkozás, aki az Együttműködési Szerződést megkötöti. Ezen státusz a forgalmával, illetve saját felhasználásával a harmadik szint eléréséig tart. – Az Együttműködési Szabályzat meghatározásában.

Az Etikai Kódex ezen része azon irányelveket, tevékenységeket, viselkedési formákat tartalmazza, amelyeket az MTH munkatársai és a hálózat tagjai magukra vállalnak annak érdekében, hogy az értékesítési rendszerben, a terjesztői hálózatban tevékenykedő személyek hosszú távú növekvő eredményeket érjenek el.

Követelmények

- Az MTH ajánlatát (együttműködés, termékvásárlási lehetőség) csak az a munkatárs közvetítheti, aki elegendő tudással rendelkezik az értékesítési rendszerről és a termékekről. Ezt az alapinformációt az ajánló személy – szponzor – köteles átadni. Az értékesítési rendszerről és a termékekről, valamint az üzleti lehetőségekről, képzések segítségével szerezhetők meg az információk. Ajánlott az ezen képzéseken, üzleti napokon való részvétel (alap-, előadói képzések stb.).

- Az üzleti megbeszélésre mindig felkészül és felelősséget vállal az érdeklődők valós igényének, céljának a megfogalmazásáért és a vásárlás vagy együttműködés feltételeinek pontos ismertetéséért. Ehhez az a személy köteles segítséget adni, aki megmutatta ezt az üzletet. Amennyiben ez a személy még nem rendelkezik megfelelő tudással, segítséget kell kérni a szponzorvonalon felfelé az első alkalmas aktív szponzortól.
- Fontos és elvárás a munkatárstól, hogy tisztában legyen saját szponzorvonalán elfoglalt helyzetével. Erről az a munkatárs köteles tájékoztatást adni, akihez csatlakozott az új munkatárs. Ez akkor is betartandó szabály, ha csak saját felhasználó az új munkatárs, mert így tudja, hogy kihez fordulhat segítségért.
- A munkatárs viselkedésével mutasson példát, a jót dicsérje meg, a negatívumot ne kontúrozza. Elvárás a munkatársaktól, hogy amennyiben bármilyen kérdés merül fel, először a felette álló társához forduljon. Együtt keressék meg a legjobb megoldást. Tartsuk és tartassuk be a szponzorvonalon való kommunikálást.
- A munkatárs erősíti az MTH és partnerei jó hírnevét, tartózkodik minden olyan ígérettől, amely nem egyeztethető össze az Együttműködési Szabályzattal és a kapcsolt dokumentumokkal. A munkatárs tiszteletben tartja a leendő partner döntését a vásárlásról, az együttműködésről és az ajánló személyről egyaránt.
- Saját csoportja/vásárlói köre érdekében folyamatosan megszerzi az összes lehetséges információt, útbaigazítást a tevékenységéhez. Bemutatja a működési területein lévő raktárakat. Tájékoztatja a munkatársait/vásárlóit, hogy a vásárlásaikat a Szabályzat értelmében a hivatalos raktárakban milyen formában tehetik meg.
- Ápolt megjelenésével, korrekt hozzáállásával, udvarias viselkedésével és pontosságával képviseli a céget és megtiszteli a jelenlevőket. Gondoskodik a tudomására jutó információk időbeni, hiteles és teljes továbbításáról vásárlói és munkatársai felé. Ezért ajánlott a rendezvények látogatása, hiszen itt juthat a hiteles, pontos információkhoz.
- A munkatárs az elért szintjének megfelelően, maximális hatékonysággal, rendszeresen, hosszú távon teljesít. A hálózati tevékenysége során erősíti munkatársai, vásárlói önbizalmát és legjobb tudása szerint felkészül és felkészíti a partnereit a hálózati együttműködésre. Munkájával, tudásával és magatartásával példát mutat.
- Azon munkatárs, aki nem vesz részt aktívan a hálózati tevékenységben, viselkedésével, megnyilatkozásaival, magatartásával nem minősítheti negatívan annak milyenségét, mivel nincs kellő információja, tapasztalata erről. Nem etikus olyanról véleményt megfogalmazni, amit önmagam nem gyakorolok.

- Az önmagára és csoportjára igényes munkatárs tudatában van annak, hogy minőségi munkát egyidőben csak egy üzleti rendszerben végezhet.
- A kezdő munkatárs vagy új munkatárs csak egyeztetés, előzetes megbeszélés után kezdjen el egyedül dolgozni. Felelősséggel tartozunk a vásárlóink, üzlettársaink sikeres elindulásáért. Tudatosítani kell, hogy mindenki a saját felelősségére és saját vállalkozásában végzi a tevékenységét. Erre egyértelműen az Együttműködési Szabályzat az elfogadott és érvényes iránymutató.
- Amennyiben a munkatársnak valamely tárgykörben nincs 100 százalékos információja, úgy kérdezze a felette álló szponzorát vagy felsővonalát.
- A munkatársnak, termékfelelősnek vagy törzsvásárlónak a többiekkel szemben együttműködő, segítőkész és udvarias magatartást kell tanúsítania.
- Feltétlenül szükséges, hogy a valódi vagy a vélt sérelem esetén is tartózkodjon a munkatárs a durva szóváltástól, magatartástól, különösen a nyilvánosság előtt.

Szigorúan tilos:

- a másik munkatársat vállalkozásában, munkavégzésében korlátozni, olyan helyeken (vállalatoknál, fogyasztóknál) terméket értékesíteni, ahol már érvényes munkatársi vagy törzsvásárlói szerződés van hatályban.
- saját, vagy idegen csoportban, bármely munkatársról, vezetőről, szponzorról olyan negatív információkat terjeszteni, amelyek vélt, vagy hallott és egyáltalán nem bebizonyosodott tényeken alapulnak. Ez még akkor sem etikus, ha a negatív információk bizonyítottan valóságok.
- a másik munkatárs által kiadott árajánlatnál alacsonyabb árajánlattal a munkatárs kárára üzletet kötni.
- agresszivitással, erőszakkal fellépni a másik munkatárssal, esetleg leendő vezetővel, érdeklődővel szemben.
- idegenek vagy a szponzoráltak jelenlétében a szponzort, munkatársat rendreutasítani, kioktatni vagy vele szemben tiszteletlenül viselkedni (a háta mögött még kevésbé).
- az MTH által használt, ismert külső jelzéseivel vagy védjegy oltalomban részesülő logóval megegyező jelzésekkel más termékeket forgalmazni vagy reklámozni, illetve más termékeket a fenti jelzésekkel az összetéveszthetőségig hasonló jelzésekkel ellátni, forgalmazni.

A Metabond Magyarország Kft. vezetőjének, az értékesítési igazgatóknak a tanácsait az értékesítés milyenségére vonatkozóan,--amennyiben azok a Kódexben meghatározottakkal nem ütköznek --célszerű figyelembe venni.

Ha az utasítás ellentétben áll valamelyik rendelkezéssel, (Együttműködési Szerződés, Kódex, stb.) a munkatárs az utasítást nem köteles végrehajtani és panasszal élhet a szponzoránál, aki az értékesítési igazgatóhoz, ő pedig az Üzemeltetőhöz továbbítja azt, amennyiben a cselekmény hordereje megkívánja.

6. Az MTH-hoz tartozó vezetőkkel szemben támasztott követelmények

A vezető fogalma az MTH-ban:

A Karrier táblázatban meghatározott szintek értelmében vezetőnek tekinthetők azon személyek/vállalkozások, akik az Együttműködési Szabályzat értelmében munkájuk és teljesítményük alapján elérik a hálózatvezetői, értékesítési vezetői szinteket.

Az Etikai Kódex ezen része azon irányelveket, tevékenységeket, viselkedési formákat tartalmazza, amelyeket az MTH Vezetői és a hálózat tagjai magukra vállalnak, annak érdekében, hogy az értékesítési rendszerben, a terjesztői hálózatban tevékenykedő személyek/vállalkozások hosszú távon növekvő eredményeket érjenek el.

Követelmények

- A vezető erősíti az MTH partnerei jó hírnevét, tartózkodik minden olyan ígérettől, amelyeknek tartalma nem egyeztethető össze az Együttműködési Szabályzattal és a kapcsolt dokumentumokkal. Betartja és betartatja az Etikai Kódex (xxx) erkölcsi elvárásait.
- Felelősséget vállal önmaga és csoportja etikus munkájáért, tevékenységéért. Hozzáállásával, magatartásával, tudásával példát mutat csoportja és vásárlói számára. Megnyilatkozásaiban mindig az MTH érdekeit figyelembe véve foglal állást, háttérbe szorítva az önös érdekeket. A felmerülő vitás kérdésekben nem engedi a negatív hatások, megnyilatkozások érvényesülését. Mindig a legjobb megoldást keresi a megfelelő fórum előtt való tisztázásra. Viselkedésének, magatartásának, öltözködésének, hozzáállásának minden helyzetben példamutatónak kell lenni. Tanító jellegű viselkedésével mutatja az értékrendet az MTH tagjai számára.
- A vezető minden rendezvényen aktívan részt vesz, ezzel a hozzáállásával ösztönzi társait is a részvételre. Elvárás a vezetővel szemben, hogy a szervezői feladatok mellett aktív szereplővé is váljon, segítse a rendezvény sikeres lebonyolítását.
- A vezető tisztában van az MTH éves programjával és ennek figyelembe vételével tervezi meg saját csoportja programját. Ezen programokra felkészül és felkészíti

munkatársait is. Ápolt megjelenésével, korrekt hozzáállásával, udvarias viselkedésével és pontosságával képviseli a céget és megtiszteli a jelenlevőket.

- A vezető az elért szintjének megfelelően maximális hatékonysággal, rendszeresen, tervezetten, hosszú távon teljesít. A hálózati tevékenysége során erősíti munkatársai, vásárlói önbizalmát és legjobb tudása szerint készül fel és készíti fel munkatársait a hálózati hatékony működésre.
- A vezető saját csoportja és jövődöbeli munkatársai érdekében folyamatosan megszerzi az összes lehetséges információt, útbaigazítást a tevékenységéhez. Gondoskodik a tudomására jutó információk időbeni, hiteles továbbításáról vásárlói és munkatársai felé.
- A vezető megszervezi munkatársai továbbképzési lehetőségeit, folyamatosan konzultál és vezetőket nevel ki csoportjából. Megteremti az állandó üzleti bemutatók lehetőségét működési területén belül.
- A vezető köteles mindent megtenni az etikai normák betartásával kapcsolatban munkatársai sikereinek érdekében.
- Az üzleti megbeszélésekre mindig felkészül és felelősséget vállal a munkatársak és az érdeklődők valós igényének, céljainak megfogalmazásáért. A vásárlás és együttműködés feltételeinek pontos ismertetéséért és betartásáért felelősséggel tartozik saját csoportján belül. Amennyiben az Együttműködési Szabályzatban meghatározott üzleti magatartástól való eltérést tapasztal, köteles felsőbb vonalának jelezni.
- A vezető köteles működtetni a szponzorvonalon való kommunikációt, tervez csoportjában és felső vonalával. Csoportjában ellenőrizni a kommunikációt és tervezést a hitelesség és korrektség tekintetében. A negatív, romboló információk áramlását kiszűrni és meggátolni azok terjedését.
- A vezető folyamatosan tanul, olvas, hanganyagokat hallgat és rendszeresen képezi magát az MLM és személyiségfejlesztés területén. Rendszeresen külső és hálózatfüggetlen MLM-es képzéseken fejleszti saját magát, hogy csoportjának méltó vezetőjévé váljon.
- **A vezető folyamatosan szponzorál újakat és megtanítja őket az üzletépítés alapvető lépéseire, a „módszer” szintnek megfelelő feladataira.**
- A vezető önzetlen, és példakép csoportjában. A vezető csak olyat cselekszik, ami másolható az újak és kezdők számára is. Így korábban engedélyezett többszörös tagságát mihamarabb megszünteti. Az önzés szikráját is elutasítja munkája során. A vezető egyetlen munkatársát sem biztathat olyan cselekedetre, ami saját önös érdekeit szolgálná.

- Elvárás a vezetővel szemben, hogy mindig egészséges jövőképpel rendelkezzen, tudjon perspektívákat mutatni társai felé. Jobbító javaslataival segítse az MTH folyamatos megújulását.
- A vezető csoportjáról, saját magáról és a cégről naprakész információval rendelkezik. Ennek érdekében folyamatosan kommunikál lefelé és felfelé a szponzorvonalon. Tisztában van a konkurenciával és felkészül, valamint felkészíti társait a korrekt piaci versenyre (termék-hálózat).
- Az önmagára és csoportjára igényes vezető tudatában van annak, hogy minőségi munkát egy időben csak egy üzleti rendszerben végezhet.

“A vezető első a feladatvállalásban és utolsó az elismerés bekasszírozásában!”

7. Az MTH-hoz tartozó minősített vezetőkkel szemben támasztott követelmények

A minősített vezető fogalma az MTH-ban:

A karrier táblázatban meghatározott szintek értelmében a minősített igazgatói szintek a legmagasabbak. Ezek a szintek a teljesítmények csúcsát mutatják. Ezen teljesítményeket elérő vezetők a példaképeink a hálózatban. Ezt a hozzáállásukkal, viselkedésükkel, tudásukkal, az emberekkel való bánásmódjukkal és lojalitásukkal (a cég felé és a munkatársak felé), napi tevékenységükkel, cselekedeteikkel példamutató módon teszik és felvállalják. Ezt a morális magatartást várják el az MTH tagjaitól is.

Követelmények

- A minősített igazgatói szintet elért vezetők munkájuk során minden cselekedetükkel az MTH érdekeit szolgálják. Ezen a szinten a követelmény az egységes gondolkodásmód szellemisége.
- Elvárás a minősített igazgatókkal szemben, hogy a hozzá tanácsért vagy segítségért forduló – bármely más szponzorvonalon lévő – munkatársat saját munkatársként lássa el útbaigazítással és információval.
- Szereplésével – bármely fórumon is teszi – mindig az MTH és az Üzemeltető cég érdekeit kell figyelembe tartania.
- Folyamatosan törekszik munkájával és javaslataival arra, hogy minél magasabb színvonalon működjön az értékesítési rendszer és az MTH.
- Teljes felelősséggel tartozik csoportja és jövőbeli munkatársai munkájáért és fejlődéséért. Biztosítja saját csoportja és partnerei pontos, gyors, hiteles információkkal való ellátását. Ennek érdekében minden rendezvényen aktív résztvevőként van jelen. Gondoskodik önmaga és csoportja továbbképzéséről.

Üzleties, ápolts megjelenésével, korrekt hozzáállásával, udvarias viselkedésével és pontosságával képviseli a céget és megtiszteli a jelenlévőket.

- Hálózati tevékenysége során erősíti munkatársai, vásárlói és az MTH tagjainak önbizalmát és legjobb tudása szerint felkészül és felkészíti munkatársait a hálózati együttműködésre.
- A minősített igazgató az elért szintjének megfelelően maximális hatékonysággal, rendszeresen, hosszú távon teljesít.
- Saját csoportja és az MTH tagjainak mindig pozitív jövőképet vetít előre. Teljes mellszélességgel felvállalja a Működési Szabályzatot és az Etikai Kódexet, ezt minden helyzetben megvédi és betartását kötelező érvényűnek tekinti mindenki számára.
- A minősített vezető folyamatosan tanul, olvas, hanganyagokat hallgat és rendszeresen képezi magát az MLM és személyiségfejlesztés területén. Rendszeresen külső és hálózat-független MLM-es képzéseken fejleszti saját magát, hogy csoportjának méltó vezetőjévé váljon, rendszeresen képi vezetőit, munkatársait.
- **A vezető folyamatosan szponzorál újakat és megtanítja őket az üzletépítés alapvető lépéseire, a „módszer” szintnek megfelelő feladataira.**
- A vezető önzetlen, és példakép csoportjában. A vezető csak olyat cselekszik, ami másolható az újak és kezdők számára is. Így korábban engedélyezett többszörös tagságát mihamarabb megszünteti. Az önzés szikráját is elutasítja munkája során. A vezető egyetlen munkatársát sem biztathat olyan cselekedetre, ami saját önös érdekeit szolgálná.
- Önzetlenül segíti csoportja fejlődését.
- Soha, semmilyen körülmények között nem gátolja magatartásával és cselekedeteivel csoportja, vagy annak bármely tagjának fejlődését, előmenetelét.
- A tudomására jutó üzleti és hálózati információkat, adatokat megőrzi és üzleti titokként kezeli, csak az MTH érdekében használja fel. Teljes felelősséget vállal ezek felhasználása során.
- Éberesen őrzi az MTH tiszta, becsületes működését. A negatív, demoralizáló megnyilvánulásokat csírájában elfojtja. A vádaskodó, rágalmazó magatartást nem engedi meg sem önmaga, sem pedig a hálózat tagjainak számára. A vitás kérdésekben mindig az érintettek meghallgatása után dönt, vagy a megfelelő fórum elé viszi a megvitatandó témát.

- A minősített igazgatói szintet elért vezető nem rendelkezik kiváltságokkal, nem követelhet előjogokat eddigi érdemeire hivatkozva.
- Az érvényben levő szabályok keretein belül köteles mindenkivel szemben az MTH érdekeit megvédeni és szolgálni, jogait érvényesíteni.
- Az önmagára és csoportjára igényes minősített vezető tudatában van annak, hogy minőségi munkát egy időben csak egy üzleti rendszerben végezhet.

8. Az Etikai bizottság összetétele és tevékenysége

Az Etikai Bizottság tagjait – ami lehet kettő vagy három tagú- az Üzemeltető jelöli ki illetve bízza meg elkötelezettségük és feddhetetlen múltjuk alapján.

Jelenlegi bizottsági tagok: **Balla Károly és Szántó Gyula**

Az Etikai Bizottság etikai vétség és/vagy munkatársi bejelentés alapján, Üzemeltetői felkérésre ül össze etikai kérdések kivizsgálása céljából. A kivizsgálás után írásbeli javaslatot tesz az Üzemeltetőnek a vétség szankcionálására – „Üzletviteli Szabályzat” VIII. fejezete alapján-, vagy az esemény megítélésének elejtésére.

Budapest, 2011. április 19.

MTH vezetősége

.....
Jónás Sándor
Értékesítési Igazgató

.....
Kristóf Károly
Titán Értékesítési Igazgató

.....
Németh Attila
Bronz Értékesítési Igazgató

.....
Németh László
Értékesítési Igazgató

.....
Sipos József
Bronz Értékesítési Igazgató

.....
Vincze János
Bronz Értékesítési Igazgató

.....
Linczmayer János
Metabond Kft.
ügyvezető

TARTALOMJEGYZÉK

A METABOND TERJESZTŐI HÁLÓZAT ETIKAI KÓDEXE	0
I. BEVEZETÉS	1
II. A KÓDEX HATÁLYA	1
III. RÉSZLETES SZABÁLYOK.....	1
1. Általános követelmények.....	1
1. 1. <i>A munkatárssal szemben támasztott követelmények előre megbeszélrt, meghirdetett Üzleti Bemutató, termékbemutató, üzleti tárgyalás bonyolítása esetén</i>	1
1. 2. <i>A tesztgép, illetve a segédeszközök állapota</i>	3
2. A megrendelések kezelése	4
2. 1. <i>Szerződéskötés, termékértékesítés</i>	4
2.1.1. <i>MTH raktárakra vonatkozó etikai előírások.....</i>	4
2. 2. <i>A Munkatársi, Törzsvásárlói és Vásárlói Szerződés megkötésének formái.....</i>	6
2.2.1. <i>A szerződések megkötésének feltételei</i>	7
2. 3. <i>A szerződés érvényességének felmondása</i>	7
3. A munkatárs magatartása a leendő partnerekkel szemben	8
4. Rendkívüli események, konfliktushelyzetek kezelése	8
5. Az MTH-hoz tartozó termékforgalmazókkal szemben támasztott követelmények.....	9
6. Az MTH-hoz tartozó vezetőkkel szemben támasztott követelmények	12
7. Az MTH-hoz tartozó minősített vezetőkkel szemben támasztott követelmények.....	14
8. Az Etikai Bizottság összetétele és tevékenysége.....	16