

Ethik-Vereinbarung für das Team Österreich

Zusätzlich zu den gültigen Ethikregeln von Herbalife International, hat das Team Österreich folgende Vorgangsweisen für eine erfolgreiche, kollegiale und stabile Zusammenarbeit beschlossen. Jedes Member, das Teil dieser Zusammenarbeit sein möchte, ist entsprechend angehalten, diese Regeln zu respektieren und einzuhalten.

Vor allen nachfolgenden Punkten gilt allgemein, dass wir uns einen respektvollen Umgang untereinander von jedem Berater erwarten.

1.) **Rabattverkauf: Preisliste**

Das Bewerben von Rabatten ist bei Herbalife strikt verboten. Es ist für alle Herbalife-Berater wichtig, die Produkte zu den vorgegebenen Preisen in der Herbalife-Preisliste zu verkaufen. Fragt ein Kunde nach Rabatt, gibst du daher folgende Antwort: **Du ich muss mich als Berater nach der Preisliste von Herbalife halten.** Aber wir haben dafür das Kunden-Treueprogramm, mit dem du mit deinem Einkauf und mit Empfehlungen Punkte sammeln kannst. Es ist ein weiteres Ziel unseres Unternehmens, dass begeisterte Kunden Herbalife sogar kostenfrei essen können. Wenn dich das interessiert, unterstütze ich dich mit bis zu drei Verkostungen gerne dabei das zu erreichen. Möchtest du das?

Anstatt Rabatt nutze das Kunden-Treueprogramm und biete erstklassigen Service. Das ist wesentlich mehr wert und bringt deinem Kunden und auch dir selbst wesentlich mehr! Trainiere auch alle deine neuen Berater gleich zu Beginn darauf, dass sie nach Preisliste verkaufen und wie oben angeführt bei ihren Kunden argumentieren.

2.) **Begegnet Member / Berater einem bestehenden Kunden:**

„Wer ist dein Berater? SUPER, da bist du in besten Händen. Wir haben auch sehr interessante und hilfreiche Treffen für Kunden in der Region. Ich würde mich freuen, wenn wir uns dort mal sehen würden. Frag doch deinen Betreuer mal danach (auch bei Tipps zu Produkten bitte immer dazu: frag doch auch mal deinen Betreuer danach, denn er kennt deine Situation am besten).“

Sagt ein Kunde er fühle sich von seinem Berater schlecht betreut (was meistens nicht stimmt), sagst du am besten folgendes: Ich bin sicher, dass dein Berater sein Bestes tut, um dir zu helfen. Wenn du weitere Hilfe / Betreuung brauchst, lass ihn das wissen, dann kann er auch weitere Personen hinzuziehen. Wir arbeiten alle als Teams zusammen und so findest du sicher über deinen Berater die perfekte Lösung. (Du kannst bei Möglichkeit auch den betroffenen Berater darüber informieren, damit er die Sache mit seinem Kunden optimal lösen kann. Vielleicht findet ihr in dem Gespräch ja sogar eine gemeinsame Lösung, die für alle das Beste ist).

3.) **Begegnet Berater einem inzwischen inaktiven Kunden:**

Verwendet die Person schon seit länger als 6 Monaten keine Produkte mehr UND ist auch nicht mehr mit seinem ehemaligen Berater bzw. eine Bezugsperson in dessen Upline in Kontakt, kann ein neuerlicher Beratungstermin vereinbart werden.

Ansonsten und auch im Zweifelsfall immer zum ursprünglichen Berater promoten bzw. bei Möglichkeit mit dem ehemaligen / aktuellen Berater vorher absprechen.

4.) **Begegnet Member einem anderen Member (egal ob aktiv oder inaktiv):**

Antwort wie bei Kunden – IMMER Sponsor promoten. „Wir arbeiten in Herbalife ja alle als Team zusammen. Also wenn ich dir mal helfen kann, dann mache ich das auch gerne. Ich würde mich auch freuen, wenn wir uns auf einem der nächsten Events wieder treffen würden. Frag doch deinen Supervisor / Sponsor mal danach, was es da für Möglichkeiten für dich gibt...

Sollte Member schon mehr als 2 Jahre gar nichts mehr mit Herbalife zu tun gehabt haben UND keinen Kontakt mehr zu seinem ehemaligen Sponsor haben, kann auch über einen neuen Beratervertrag gesprochen werden (nach Absprache mit HL). Ist der ehemalige Sponsor ein bekannter Kollege, empfiehlt es sich diesen zu informieren und die beiden wieder zusammen zu führen. **Das Teamwork unter den bestehenden Beratern ist vor allem langfristig viel wichtiger und wertvoller, als ein neuer Kunde oder Berater!**

5.) **Doppelseinladung zu einem Event:**

Immer wieder kommt es vor, dass dieselbe Person von mehreren gleichzeitig zu einem Event eingeladen wird. In diesem Fall vor Ort bitte so reagieren: „Du bist ja jetzt von mehreren Personen eingeladen. Das macht aber gar nichts, denn wir arbeiten in Herbalife ohnehin alle als Team zusammen. Für uns ist ethisches Verhalten und eine ehrliche Zusammenarbeit sehr wichtig. Daher werden wir jetzt prüfen, wer in Zukunft dein direkter Betreuer sein wird und dir das dann mitteilen...“

Danach ist der Reihe nach neutral zu prüfen (im Zweifelsfall durch die RSP-Gruppe):

- a.) Ist der Gast bereits Kunde von jemandem, hat dieser natürlich das Vorrecht.
- b.) Wer hat die erste Zusage für die Eventteilnahme? Am besten schriftlich. Älteste Anmeldung hat das Vorrecht.
- c.) Besteht schon eine nachweisliche geschäftliche Verbindung (Empfehlungen gegeben, unlängst an Shakeparty usw. teilgenommen), hat diese das Vorrecht.
- d.) Das Vorrecht erlischt (außer beim Kunden siehe Punkt 2) nach 2 Monaten.
- e.) Geschäftliche Verbindungen außerhalb von Herbalife, geografische Nähe, Verwandtschafts- oder Bekanntschaftsverhältnisse sind kein Vorrecht. Auch ein geführtes Gespräch über Herbalife, das nicht zu einem Kundenverhältnis, einer konkreten Terminvereinbarung für eine Beratung oder einer bestätigten Eventanmeldung geführt hat, ergibt kein Vorrecht.

6.) **Person will mit dem berechtigten Berater nicht zusammenarbeiten:**

In so einem Fall gilt es von ALLEN BETEILIGTEN erneut zu erklären, dass ohnehin alle als Team zusammenarbeiten und sich gegenseitig unterstützen (das ist für eine gemeinsame Entwicklung der Region und solides Wachstum für jeden Berater sehr bedeutend).

Will die Person dennoch nicht Kunde / Berater mit dem entsprechenden Berater werden, dann gilt eine „cool down Frist“ von mindestens 2 Monaten. Das bedeutet in dieser Zeit wird der Berater, der nicht das Vorrecht hatte, diese Person weder zum Kunden, noch zum Berater machen. Nach Ablauf der Frist ist dies wieder möglich. Wir empfehlen aber dringend, dass in so einem Fall der Berater mit dem ursprünglichen Vorrang ebenfalls verständigt wird, damit der Sachverhalt wirklich für alle Beteiligten klar ist. Generell gilt: **Das Verhältnis unter den bestehenden Beratern ist immer wichtiger, als das zu einem ganz Neuen!**

7.) **Mögliche Sanktionen**

Die RSP hat als Beschluss der Gruppe das Recht, den Fall an die S&P Gruppe weiterzugeben. Darin sollte neben den Fakten auch eine klare und eindeutige Empfehlung der RSP-Gruppe enthalten sein. Nach der Bestätigung durch einen Beschluss der Landes-S&P wird der Berater erstmalig offiziell verwarnt. Diese Verwarnung wird im regionalen Protokoll und im S&P-Protokoll festgehalten. Sollte derselbe Berater erneut dagegen verstoßen (oder es in seiner Downline forcieren bzw. unterstützen), können RSP und S&P (wie oben definiert) gemeinsam beschließen, dass der betroffene Berater und damit verbundene Personen aus den Events und Aktionen der Region ausgeschlossen wird. Das Landes-S&P, kann ebenfalls beschließen, den betroffenen Berater auch aus nationalen Aktionen und Events auszuschließen. Dieser Entscheid kann auch unter den Beratern kommuniziert werden.

Entsprechende Prüfung der Fakten und Mehrheitsbeschlüsse sind dazu selbstverständlich unumgänglich!