

## 速稳为皇，争当德优模范

精彩的 2015 年即将过去，如新的事业经营伙伴们是否已经准备好迎接更丰富多彩的 2016 年了呢？在开始新一年的事业之前，让我们来对 2015 年的历程进行回顾。在商德方面，我们于 9 月举行了商德认证领航班，在全国多地举行了多场商德认证进阶班。同时，在每月的事业培训班里，也对新入门的事业经营伙伴进行商德起步培训。各位事业经营伙伴，不知道这些培训的内容有没有认真消化呢？让我们一起来回顾下培训的主要内容吧。

在产品宣传方面，每一个 NU SKIN 的事业经营伙伴都应该严格遵守国家法律法规及公司相关规定，如实宣传产品，不夸大不虚假，严格按照如新中国提供的产品资料介绍推广产品，进行正确的产品示范，如实描述产品成效，严禁误导顾客、推荐超量使用。慎对病患顾客，如遇到顾客有产品不适的情况，谨记“停，查，问，医”的 4 字口诀：停用特定产品，查明顾客过敏史，询问公司产品专员，求助专科医师。

在传播公司产品、文化、事业时，《如新约法》中亦明确：所有事业经营伙伴应对如新中国所公布的业务、政策、营运信息进行正确宣导，拒绝传播任何未经证实的信息，拒绝对如新中国发布的各类信息作失实的传播或宣导。作为一名 NU SKIN 的家人，我们可以通过公司官网，微信公众号：如新 V 人生、如新企梦园，以及公司微博等渠道及时获取准确信息，对于不确定的信息，我们应第一时间向公司求证，未经确认前拒绝传播。

在订购产品时，需审慎估算销售量合理订货，切忌为达成业绩盲目囤货。公司推荐大家根据顾客的需求预估合理的订货量，一方面确保本身现金流的通畅，另一方面也保持产品的流转率。为保持公平的市场环境，如新的所有产品都源自统一授权的销售渠道，所有事业经营伙伴都有责任和义务维持公平、公正的市场环境和秩序。代为他人订购产品，还须得到本人的授权委托。

在推广公司品牌形象方面，每一个 NU SKIN 的事业经营伙伴都应该维护公司形象，请勿在公共场所或住宅区向非特定对象广泛散发名片或宣传资料。同时，如新事业让很多伙伴拥有了酬报优渥的事业机会，但是公司不主张使用夸耀财富的方式作为事业机会的宣传手段，我们更崇尚的是公平的事业平台和不断进取的职业精神。NU SKIN 一直以来都秉持由事业经营伙伴和顾客们口耳相传的原则进行产品推广。因为只有亲自体验产品，并将产品使用心得分享于他人的人才是我们真正的产品“代言人”，NU SKIN 并未聘请明星或者其他具有名人效应者来为产品做代言。NU SKIN 的事业经营伙伴和顾客们是产品的真实体验者，我们过去、现在、将来都相信：你，才是 NU SKIN 最棒的代言人！

同时，每位如新人都应该清楚：任何正规合法的经营模式都是需要付出巨大的努力的，直销模式也不例外。一份耕耘，一份收获，直销员应该认识到，只有通过自己的劳动以及相关要素的投入，才有机会获得相应的报酬。切忌一夜暴富的幻想和不劳而获的投机心理。

另外，在事业发展过程中，NU SKIN 的事业经营伙伴应当自觉

履行各项义务，遵守国家《直销管理条例》、《禁止传销条例》等相关法律法规，不推荐下列人员成为事业经营伙伴：未满 22 周岁的人员；无民事行为能力或者限制民事行为能力的人员；全日制在校学生；教师、医务人员、公务员和现役军人；直销企业的正式员工；境外人员；法律、行政法规规定不得从事兼职的人员。

愿广大事业经营伙伴都能与公司共同维护和谐有序的市场环境，争做一名品德兼优的 NU SKIN 品牌大使，成为公司持续、稳定成长的关键驱动力。