

# Wellcome to Life Care team! Bine ai venit în echipa Life Care!

## Company VALUES: VALORILE companiei:

quality  
people

### Oameni de calitate

Trăiește-ți viața alături de oameni ce fac parte dintr-o comunitate aparte: liber, optimist și prosper.

quality  
products

### Produse de calitate

Înconjoară-te de produse care te repectă prin calitate și satisfacție 100%.

quality  
services

### Servicii de calitate

Esti o persoana pretentioasa cu tine dar si cu altii.  
Accept doar serviciile care îți arată acest lucru!

quality  
lifestyle

### Stil de viață calitativ

Independența financiară, timp liber și dezvoltare personală deasupra tuturor.

# Get in! Intră în comunitatea



## Cuprins "Ghidul consultantului Life Care"

**Capitolul 1 Sec iunea A:** Bine ai venit in lumea calității ! - mesajul Directorului General

### Sec iunea B: Discuția Life Care :

- Introducere in lumea Life Care
- Grila completă de bonificări Life Care (condiții, titlaturi și beneficii)

### Sec iunea C: Pașii afacerii tale Life Care

**Capitolul 2 Sec iunea D:** Regulamentul intern Life Care  
Codul etic al Consultantului Life Care  
Tabele ajutoare în afaceri

Intra în lumea Life Care, o lume a calității !  
Ai așteptat destul această oportunitate.  
Toată echipa te salută și îți urează  
**mult succes!**  
Hack Stephan  
Director Est-Europa Life Care Corporation USA



## Sec iunea A

## Principii de bază



Devenind consultant Life Care poți câștiga bonusuri și extrabonusuri din formarea unei rețele personale de clienți fideli Life Care. Asta înseamnă că ai decis să faci într-adevăr o afacere. Formarea acestei rețele este un lucru extraordinar pentru că vei câștiga foarte mulți bani doar ajutându-ți partenerii să câștige și ei. Este un proces care durează, care presupune încredere reciprocă dar mai ales împărtășirea aceluși stil de lucru.

Devenind consultant ai ales să fii client Life Care cu statut special : discount de 20% - 25% la orice produs indiferent de suma comenzii sau frecvența acestora. Dacă dorești, poți revinde produsele cumparate, dar numai în conformitate cu legea română și cu regulamentul intern Life Care. Acest lucru nu este rău atât timp cât activitatea de revânzare înseamnă doar 20% din timpul destinat afacerii. Este și acesta o cale prin care vei găsi noi parteneri. Dacă vei face aceasta, vei câștiga bani doar dacă vei vinde zilnic. Trebuie să știi încă de la început că aceasta nu este o activitate prea profitabilă sau sigură.

Reușita în activitatea ta de consultant Life Care depinde numai de tine. Life Care, Group One și consultantul tău senior vor să-ți fie bine, așa că poți avea încredere în sfaturile și modalitățile de lucru oferite. Totuși, este alegerea ta. Întotdeauna !

Tu vei alege cât de departe vrei să ajungi alături de Life Care. Vrei doar să câștigi ceva bani în plus, sau vrei să devii un "pensionar Life Care" la o vârstă la care să-ți permiti să trăiești cu adevărat ? Tu alegi !  
**Echipa Life Care.**

Te salut călduros, drag consultant Life Care !

**Orice ai hotărât, trebuie să îți încă de la început că ai devenit parte dintr-o afacere cu foarte multe valențe !**

Afacerea pe care ai început-o, construind-o pe baza sistemului GO îți va aduce fără discuții mulți bani. Dar asta nu este totul. Vei deveni parte dintr-o comunitate de oameni speciali, care îți să comunice cu ceilalți, îți să se bucure de viață și mai ales, oameni care îți-au găsit echilibrul în viață. Nici pe departe perfecți! Doar oameni care trăiesc cu adevărat. Oameni liberi!  
**Nu îți permit să-ți dau sfaturi despre viață, dar îți voi spune câteva secrete din partea celor care au reușit :**

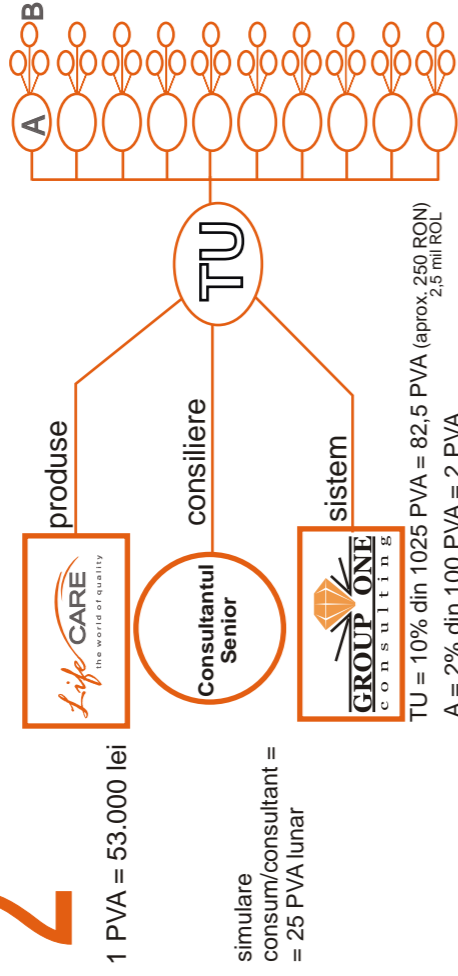
1. Documentează-te cât poți de mult înainte de a începe să povestești altor oameni despre afacerea ta. Altfel, oamenii valoroși te vor simți înepregătit și nu vor dori să facă împreună afaceri.
2. Chiar dacă nu îți alegi la început de ce, stabilește-ți foarte clar ce vrei să-ți aducă afacerea ta Life Care. Visul tău !
3. Respecta sistemul GO. Este conceput pentru a te ajuta. După unul sau doi ani vei putea aduce și tu îmbunătățiri. Până atunci trebuie să-l îți alegi în întregime.
4. Tratează-ți cu respect partenerii din afacere. Învăță-i corect sistemul de lucru. Ajută-i la început. Dar asta nu înseamnă să lucrezi în locul lor tot timpul de acum înainte. Stimulează-i să preia frâiele propriei lor afaceri. Altfel, vei ajunge să lucrezi tu pentru ei. Și nu este nici plăcut, nici corect.
5. Organizează cât mai multe "Discuții Life Care". Exersând vei deveni mai bun. Și vei vedea că oamenii vor dori să lucreze cu tine. Nu vor mai simți că vrei să-i convingi. Vor vedea în tine un om de încredere cu care pot construi o afacere serioasă.
6. Dacă vrei o afacere stabilă, fii « om de baza ».
7. Participă la toate întâlnirile organizate de Consultantul Senior, Group One sau Life Care. Doar așa vei fi într-un contact permanent cu cei care reușesc.
8. Începe-ți în tine. Ești o persoană care are multe de oferit celor din jur. Începe să fii conștient de acest lucru!
9. Nu în ultimul rând, cel mai important aspect, nu te opri până nu reușești să-ți atingi visul.  
Nu lăsa pe nimeni să-ți fure !

Onetiu Danut  
Director General Life Care Corp. S.R.L.

# Ce poate sa îți ofere Life Care ?

**1 REDUCERE**  
Economie de 50 RON pentru cumpărături de 200-250 RON  
Reducere 20%-25% la toate produsele Life Care

**2 BONUS** din rețeaua de consumatori

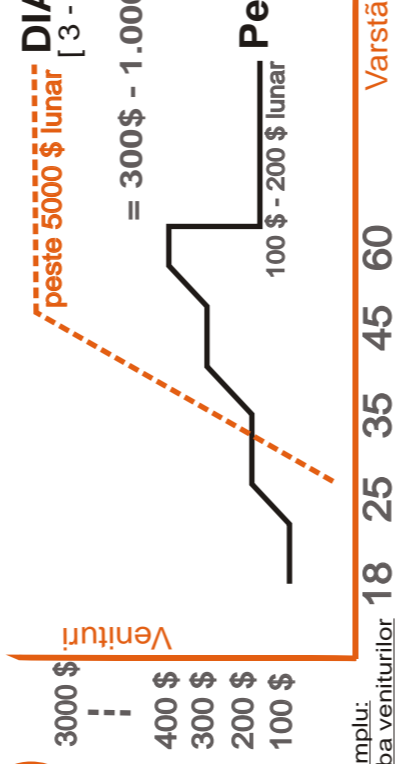


**Câștiguri până la 2000 \$ lunar**

Discuția Life Care



**3 EXTRABONUS (pensie)**



**DIAMANT = 6 X 20%**  
[3-5 ani activitate consecventă conform sistemului] (20%)

**Pensionar traditional**  
[40 de ani de muncă]

Pe via?

**4 Dezvoltare personală** autocunoașterea echilibrul

comunitate de oameni valoroși și distracție!  
Cursuri de pregătire în ară și străinătate

Life Care își dorește foarte mult să rasplătească pe măsura activitatea consultantilor săi. De aceea folosește o grila de bonificații foarte stabilă și foarte recompensatorie.

**Fiecare produs are atașat un număr de Puncte Valoare Afacere - P.V.A. Valoarea de bază a unui P.V.A. este de 53.000 lei.**

Asa ca, dacă un produs are valoare fără TVA egală cu 53.000 lei, acel produs cumulează 1(un) PVA în Volumul tau Personal. În funcție de deprecierea sau aprecierea monedei RON față de moneda \$, valoarea unui PVA poate suferi mici creșteri sau scăderi. Acestea se vor anunța la începutul fiecărei luni prin tipărirea acestor valori pe facturile din aceea luna.

**Get in Diamant Club !**

Legendă :

Grup Personal = consultant? din echipa personală care NU s-au calificat la bonus maxim (20%)

Grup Independent = consultantii din echipa personală care s-au calificat la bonus maxim (20%)

Da. Ex :41 = Doar dacă G.P. depășește 4500 P.V.A.

Da. Ex :42 = Doar dacă G.P. depășește valoarea P.V.A.-ului menționat în rubrica "Valoarea PVA Grup Personal" (garantat 10 milioane / grupa desprinsă din GI )

Da. Ex :45 = Indiferent de valoarea P.V.A.-ului din G.P. (garantat 10 milioane din GI)

Da\* = Din P.V.A.-ul G.P.-ului primului consultant din G.I. care primește Extrabonus 4%, doar dacă nivelul sau este cu minim 1 nivel mai mic. Valoarea se cumulează până la următorul consultant în urma căruia se câștigă extrabonus de 2%

Profit sharing = % din cifra de afaceri a companiei se împarte proporțional la cei calificați la aceste nivele în funcție de ponderea P.V.A.-urilor grupelor personale și independente generate față de valoarea globală.

Procent bonus din G.P.	Valoare PVA Grup Personal (G.P.)	Extrabonus stabilitate 1,8%	Extrabonus 4% din G.I.	Extrabonus 2% din G.I.	Premiu de constanță / nivel [perioada calificare]	Profit sharing	Titlatura	Nr. Grupuri Independente (G.I.)
2%	peste 75 PVA	-	-	-	-	-	-	-
4%	peste 150 PVA	-	-	-	-	-	-	-
7%	peste 350 PVA	-	-	-	-	-	-	-
10%	peste 600 PVA	-	-	-	-	-	-	-
12%	peste 1100 PVA	-	-	-	-	-	-	-
14%	peste 1800 PVA	-	-	-	-	-	-	-
17%	peste 3100 PVA	-	-	-	-	-	-	-
20%	peste 4500 PVA	-	-	-	-	-	-	-
20%	Peste 9000 PVA	Da, din PVA al G.P.	-	-	-	-	Group Manager	-
20%	peste 4500 PVA	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :41	-	<b>200 \$</b> [3 luni consecutiv]	-	Executive Group Manager	1 grup
20%	peste 4500 PVA	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :41	-	<b>300 \$</b> [3 luni consecutiv]	-	Gold Manager	2 grupe
20%	peste 3500 PVA	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :42	Da *	<b>500 \$</b> [4 luni consecutiv]	-	Ruby Manager	3 grupe
20%	peste 2000 PVA	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :42	Da *	<b>1000 \$</b> [6 luni consecutiv]	-	Safir Life Care	4 grupe
20%	peste 10000 PVA	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :42	Da *	<b>1500 \$</b> [9 luni consecutiv]	-	Emerald Life Care	5 grupe
20%	peste 500 PVA	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :42	Da *	<b>2500 \$</b> [12 luni consecutiv]	Da	Diamant Life Care	6 grupe
20%	-	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :45	Da *	<b>5000 \$</b> [12 luni consecutiv]	Da	Life Care Ambasador	9 grupe
20%	-	Da, dacă PVA al G.P. este mai mare de 9000	Da. Ex :45	Da *	<b>7500 \$</b> [12 luni consecutiv]	Da	Life Care Founder	12 grupe

## Sec iunea C Pa ii Afacerii

## Step 1 Pasul 1 PREGĂTIRE

## 1.1 "Decizie"

Chiar dacă uneori nu ne place să luăm decizii, pentru că acestea presupun apoi anumite schimbări ale stilului nostru de viață, a fi consultant Life Care înseamnă să iei o decizie în legătură cu viața ta de azi înainte. Consulta grila de bonificatii, vezi ce se poate câștiga și gândește-te. Dar înainte de a începe orice în activitatea ta ... IA O DECIZIE !

STABILEȘTE-ȚI UN VIS PE CARE VREI SĂ-L ATINGI ALĂTURI DE LIFE CARE !

## Ce îți dorești ?

Bani suficienți pentru a călători în întreaga lume ?



O casă a căreia cum o vezi doar tu ?



O mașină care să te încante în fiecare zi ?

Prieteni noi și oameni alături de care să începi SĂ TRĂIEȘTI ?



Timp liber alături de cei dragi, atât cât îți dorești tu ?



Sau să ai tot timpul din lume și să faci doar ce îți place ?



## 1.2 "Invitare"

Ca în orice nouă activitate sau meserie, pentru a putea începe trebuie să știi exact care sunt drepturile și responsabilitățile tale și poate cel mai important să ai de făcut pentru ca obiectivul tău să se transforme în realitate. Faptul că citești aceste rânduri înseamnă că ești deja pe drumul corect. Te informezi, începi să înțelegi, pentru că atunci când vei începe să vorbești altor cunoscuți despre Life Care să ai succes din primul moment.

INFORMEAȚI-TE DESPRE TOT CE ÎNSEAMNĂ NOUA TA ACTIVITATE !

## Ce trebuie să știi ?

Cine este Life Care ?  
Avantajele consultantilor Life Care.  
Produsele Life Care.  
Sistemul de lucru agreat (Group One).

## 1.3 "Lista"

Acum când știi deja ce înseamnă a fi consultant Life Care, vei dori să spui aceste lucruri mai departe. Dacă o vei face haotic însă, vei constata, că afacerea ta nu prosperă. De aceea ai nevoie de o listă completă cu potențialii tăi viitori colaboratori. Pentru a-ți fi mai ușor în Secțiunea "Tabele ajutoare" vei găsi modelul de completat. Multiplică acest model și completează cât mai multe date. **Atenție !** Statistic, din 100 de nume doar cu 40-50 vei discuta, doar 10 vor deveni consultanți în echipa ta și doar unul va fi un lider autentic. De aceea se spune că "Lista" este cel mai de preț capital al afacerii tale.

NU ALEGE TU ÎN LOCUL LOR! NOTEAZĂ-I PE TOȚI. VEI VEDEA ÎN TIMP CINE VREA CU ADEVĂRAT.

## Cu cine vei colabora ?

Cu orice cunoștință directă sau indirectă interesată de viața de calitate și produse de calitate.

Cunoști astfel de oameni ?

## Step 2 Pasul 2 MULTIPLICARE

## 2.1 "Invitația"

Poate cel mai delicat moment al începătorilor este invitarea unei cunoștințe la o discuție Life Care. Această încercare din contactul telefonic sau direct să explice în câteva cuvinte noua lor activitate. Oamenii ascultă până când aud cuvinte cheie: afacere, produse, consultant. În acel moment ei își formează o părere despre ce urmează să-i prezinte și îl refuză politicos. Secretul unei invitații perfecte este că nu există un model de invitație perfectă. Doar fi TU, așa cum ești întotdeauna. Spune-i că vrei să stai de vorba despre ceva foarte interesant care cu siguranță o să-i placă. Atât ! Nimic mai mult. Chiar dacă te va întreba liniște-te-l, asigurându-l că îi vei spune tot ce îl interesează la momentul întâlnirii. Stabilește clar data și ora întâlnirii și saluta-l zâmbitor.

Stârnete curiozitatea !

Obiectivul tău este ca invitatul tău să simtă nevoia de mai multe informații.

## 2.2 "Discuția Life Care"

Așa cum titlul o spune, "Discuția Life Care" nu este o prezentare unilaterală a unor beneficii și produse. Aceasta are ca scop inițierea unei discuții pe teme de interes comun și poate reprezenta până la final răspunsul la anumite nevoi ale interlocutorului. Ea nu poate începe până când nu știm ce îl interesează pe cel din fața noastră. Doar atunci, și mai ales, doar dacă simțim că Life Care îl poate ajuta într-un fel, putem să îi prezentăm beneficiile unei afaceri proprii Life Care. Pe tot parcursul discuției cere-ți părerea și stimulează-l să vorbească. Statistic, nimeni nu are răbdare să asculte mai mult de 10 minute, oricât de bun orator ești. De fapt, nici nu trebuie să fii un bun orator. Trebuie să faci doar ce ai făcut până acum de mii de ori. Să vorbești despre viața ta și în plus despre cum te ajută noua ta activitate de consultant Life Care. E simplu. Ai la dispoziție structura "discuției Life Care" și alte materiale gata tipărite sau înregistrate care te ajută să fii profesionist în expunere.

Life Care înseamnă legături interumane și

respect față de interesele celui din fața ta !

## 2.3 "Întâlnirea secundară"

Această etapă urmează "Discuției Life Care", după maxim 24-48 de ore. Rolul acestei întâlniri este diferentiat în funcție de ce s-a stabilit. Dacă participantul la discuție dorește să devină consultant Life Care, atunci se vor clarifica toate aspectele ce țin de începerea propriei afaceri. Dacă acesta ți-a cerut o perioadă de gândire, atunci la întâlnirea secundară se discută despre lucrurile neclare și se răspunde la eventualele întrebări. Această întâlnire are rolul de a clarifica implicarea sau neimplicarea lui în Life Care. Multi începători greșesc neorganizând această întâlnire, pierzând astfel mulți posibili consultanți. Aceștia reintra în cotidian și e posibil să uite de cele discutate. Consultantul considera lipsa de reacție o dovadă de dezinteres și hotărăște să nu mai insiste. Aceasta este cea mai nefericită soluție. De fapt, întâlnirea secundară îți clarifică reușita acțiunilor tale. Nu uita de această etapă ! Oricum, dacă observi că nu ai succes, cere sfaturi urgente de la Consultantul tău Senior !

Clarifică întrebările și aspectele neînțelese.

Ascultă tot ce te întreabă și răspunde la obiect. Respectă-i timpul !

## Step 3 Pasul 3 CONSILIERE

Consilierea este procesul continuu, prin care îți ajută consultantii din echipa ta. Aceasta presupune clarificări repetate ale modului de lucru, simulări de situații, prezenta ajutoare în timpul discuțiilor, analize de rețea și nu în ultimul rând, susținerea reciprocă și păstrarea legăturii speciale ce se formează în tot acest timp. Momentul în care un om îți se alătură, ai automat responsabilitatea succesului sau insuccesului acestuia. De aceea consilierea se face atât "în jos" ajutându-ți consultanții, dar și "în sus", cerând ajutor și sfaturi Consultantului tău Senior.

Consilierea înseamnă pentru tine, garanția că echipa formată este o echipă stabilă care îți asigură pensia Life Care pe tot restul vieții tale.

Succesul în Life Care înseamnă

sa ajuti oamenii în a-și atinge cele mai îndrăznețe vise !

## Sec iunea D Regulamentul Intern

### Termeni specifici.

Regulamentul Intern Life Care detaliat în ce urmează definește drepturile și îndatoririle unui CONSULTANT. Acesta definește relația dintre Life Care și CONSULTANT, dar se referă și la relațiile între CONSULTANT și ILOR. Regulamentul are rolul de a menține armonia între CONSULTANT și să protejeze avantajele tuturor CONSULTANTILOR.

Life Care colaborează atât cu persoane fizice neautorizate cât și cu persoane fizice autorizate / societăți comerciale..

În text „Life Care” înseamnă S.C. Life Care Corp. S.R.L., în afară de cazurile când se specifică altfel.

În „ghidul consultantului Life Care” se va folosi titulatura generică de „CONSULTANT” pentru toate tipurile de colaboratori

care intră în relații de afaceri cu Life Care și care îndeplinesc criteriile menționate în acest regulament..

Atât timp cât acesta nu îndrumă direct alt consultant în afacere, denumirea acestuia este de **“CONSULTANT JUNIOR”( CJ )**

**“CONSULTANT SENIOR” ( CS )** este un Consultant care contactează și îndrumă un partener nou, integrându-l în grupul său de afaceri. Același sens îl are și termenul de „Consultant senior direct”.

**“CONSULTANT NEAUTORIZAT” ( CN )** = un CONSULTANT persoană fizică, care poate achiziționa produse și servicii Life Care dar nu poate, conform legii în vigoare, revinde. Acesta beneficiază de bonusuri din rețea, dar nu își poate ridica bonusul decât în produse ( “comanda produse bonus” ).

**“CONSULTANT AUTORIZAT” ( CA )** = un CONSULTANT ce reprezintă o societate comercială ( sau orice altă formă cu personalitate juridică ) care contactează și îndrumă un partener nou, integrându-l în grupul său de afaceri. CA este singurul care are voie să cumpere și să revândă produse Life Care în nume propriu către un consumator. Acesta beneficiază de bonusuri și extabonusuri din rețea și își poate ridica aceste beneficii doar pe baza unei facturi de servicii. Condițiile suplimentare sunt incluse în capitolul “Beneficii consultant autorizat și/sau Manageri”.

**„MANAGER” ( MA )** un CONSULTANT AUTORIZAT, care a atins minim nivelul de Silver Manager și îndeplinește criteriile de calificare, în conformitate cu “Grila de bonificații Life Care”

**„DISCUTIA LIFE CARE”** se referă la discuția între un Consultant Life Care și un posibil nou consultant pe baza informațiilor oficiale oferite de Life Care în “Ghidul consultantului Life Care” ( în special paginile referitoare la “Introducere în lumea Life Care” și “grila de bonificații” )

**„NIVEL DE SENIORAT”** include seniorul unui Consultant, seniorul seniorului, ș.a.m.d., încheindu-se la Life Care.

**„GRUP PERSONAL”** se referă la o Consultanță îndrumată, direct sau indirect, în organizația unui Consultant Senior, dar nu include Consultanții aflați la nivelul de 20% și echipele acestora. Acest tip de Consultant constituie un **GRUP INDEPENDENT**.

**CONSULTANTUL RECRUT** este o persoană care achiziționează articolul **START LIFE CARE** putând astfel să demareze propria afacere Life Care .

**CONSUMATOR PRIVILEGIAT** este o persoană fizică sau juridică, ce achiziționează articolul **START LIFE CARE**. Acesta poate cumpăra produse sau servicii direct de la Life Care cu prețuri de Consultant dar nu poate genera nici un fel de structură, și implicit nu beneficiază de bonusuri. Valoarea P.V.A. cumulată “intră” în VOLUMUL PERSONAL al Consultantului Senior.

**„PROFITUL LA VÂNZAREA CU AMĂNUNTUL”** profitul imediat obținut prin vânzarea cu amănuntul a produselor sau serviciilor Life Care către un anumit client la prețul recomandat de **Life Care** în lista de prețuri. Diferența este în general de 25% - 30% față de prețul plătit de Consultant. Aceasta poate fi efectuată doar conform legii române în vigoare.

**„BONUSUL”** este valoarea ce revine Consultantului prin cumpărăturile totale ale Grupului Personal. Valoarea sa se determină în concordanță cu “Grila de bonificații Life Care”.

**„EXTRABONUSUL”** este valoarea ce revine Consultantului prin cumpărăturile totale ale Grupului Independent. Valoarea sa se determină în concordanță cu “Grila de bonificații Life Care”.

**„PRODUSELE ȘI SERVICIILE LIFE CARE”** sunt toate produsele fabricate, și/sau distribuite de către Life Care, inclusiv documentație, benzi audio și video, alte materiale auxiliare pentru buna desfășurare și organizare a afacerii. Acestea sunt prezentate doar în materialele Life Care.

**„MATERIALELE AJUT TOARE ALE AFACERII”** sunt mai multe materiale care ajută la comercializarea produselor și la organizarea activității de îndrumare, cum ar fi benzi audio și video, documentație, plăci și dispozitive de afișare și prezentare. Sunt materiale pe care Consultantul doare să le pună la dispoziția colegilor lor pentru întâlniri destinate instruirii Consultantilor sau posibililor clienți.

**„VOLUMUL AFACERII”** volum lunar utilizat pentru a stabili calificarea unui Îndrumător / Manager pentru luna respectivă. Acesta se obține prin cumularea P.V.A.-ului Personal și al Grupului Personal. Include volumele negative din liniile descendente ( eventuale returnuri facturate în luna precedentă), dar nu și volumul din liniile descendente care au atins comisionul maxim.

### Relația Life Care - consultant Life Care.

În general un candidat poate deveni Consultant dacă este recomandat de un Consultant Life Care prealabil înregistrat. În anumite cazuri, Life Care poate repartiza în custodia unui Consultant o persoană fără Senior ce dorește începerea afacerii. Life Care își rezervă dreptul de a refuza orice cerere (chiar repetată). Pentru a fi Consultant, un solicitant trebuie să fie major. Înscrierea inițială a unui Consultant este valabilă până la data de 31 decembrie a anului în care a fost înregistrat, în afara cazurilor în care înscrierea s-a făcut între 1 septembrie și 31 decembrie a aceluiași an, situație în care va expira la 31 decembrie anul următor. Calitatea de Consultant poate fi reînnoită prin achitarea unei taxe anuale ce se va percepe la începutul fiecărui an și care nu poate depăși 1 din prețul Pachetului START Life Care.

**Consultanții pot renunța la calitatea lor oricând, anunțând în scris.** Dacă un Consultant (care nu a mai fost înainte înscris), fără nici o comandă, anunță în scris Life Care în decurs de 30 de zile de la data încheierii contractului dintre el și Life Care, acesta decide să renunțe la calitatea sa de membru, atunci îi va fi returnată taxa de înscriere în schimbul returnării integrale a articolului Start Life Care. Consultantul va respecta întocmai procedura de returnare.

### Un fost Consultant (sau soțul/soția acestuia) poate face cererea pentru a deveni din nou Partener în următoarele condiții:

- Au trecut cel puțin în trei luni de când contractul aceluși Consultant a fost reziliat în urma propriei cereri (mai puțin în acele motive care contrazic Codul Etic Life Care).
- au trecut 3 luni de inactivitate și Consultantul reclamă incompatibilitate de muncă alături de Consultantul său senior (cererea va fi considerată nefondată odată ce Consultantul a ajuns vreodată la nivelul de 20%). Acesta va putea să se transfere în echipa altui Consultant doar singur, fără echipa lui existentă. Va pierde astfel orice legătură cu grupa sa, fără să mai beneficieze de bonusuri în urma acestei reele. El va putea să-și construiască o altă echipă. Se impune și o declarație de acceptare a noului Consultant Senior. În noua cerere de înscriere trebuie specificat că aceasta este făcută respectând una din regulile de mai sus. În oricare din situațiile de mai sus achiziționarea unui nou “Start Life Care” este obligatorie.

**Calitatea de membru** poate fi acordată oricăror persoane fizice, asociații familiale, S.R.L.-uri și societăților cu nu mai mult de doi asociați. O entitate juridică trebuie să specifice numele persoanei autorizate să acționeze în numele ei și în ce limite o poate face. Asociații sunt deopotrivă responsabili și în cazul în care nu și-au achitat datoriile față de Life Care, aceasta din urmă putând cere achitarea tuturor datoriilor de la oricare dintre aceștia sau de la amândoi. Toate persoanele care conduc în fapt sau intenționează să participe la operațiunile Reele trebuie să dețină împreună 50% + 1 din numărul acțiunilor emise, procururile de reprezentare sau drepturilor de proprietate și să alcătuiască majoritatea membrilor consiliului de administrație. Orice schimbare privitoare la numărul de acțiuni emise, la proprietatea acestora sau a calității de membru în consiliul de administrație al Reelei organizat ca Societate Comercială nu se poate face fără înaintarea unei cereri și aprobarea ei de către Life Care. Life Care poate cere oricând o situație actualizată în acest sens.

Acțiunile, partenerii, organele de administrație și membrii acestora vor fi pasibili de aceleași sancțiuni pentru violarea Codului Etic sau a Principiilor Comerciale, ca și ceilalți Consultanți.

Singurul obiect de activitate al S.R.L.-ului respectiv va fi Reeaua de Consultanți Life Care. S.R.L.-ul nu va desfășura nici o altă activitate decât cu acordul scris al Life Care. Life Care își rezervă dreptul să suspende, cu efect imediat, calitatea de membru a oricărui Consultant, pentru o perioadă de până la 12 luni, în timpul investigației încălcării de către acesta a regulilor Life Care.

**Consultantul care e angajat sau este patronul unui magazin** de desfacere cu amănuntul trebuie să-și desfășoare activitatea de Consultant Life Care complet separat de magazinul respectiv. El/ea trebuie să-și asigure clientela și să livreze produsele exact ca oricare alt Consultant, fără nici o legătură cu magazinul. Nici alte tipuri de unități, care nu sunt propriu-zis magazine, cum ar fi saloanele de frizerie, tarabe, saloane de coafură, birourile publice, etc., nu pot fi folosite pentru a prezenta produsele sau serviciile Life Care / oferire de informații despre produsele Life Care sau literatura de specialitate.

De asemenea, este interzis Partenerilor să folosească **mijloacele de informare în masă**, cum ar fi canalele de televiziune, rețelele de calculatoare, publicitatea națională pentru a-și atrage clienții sau consultanții fără acordul scris Life Care. Consultanții care încalcă aceste reguli vor despăgubi Life Care pentru orice costuri sau daune plătite de firmă ca urmare a prezentării false sau incorecte a produselor sau afacerii Life Care.

**În cazul decesului** Consultantului nivelul sau reeaua va reveni urmașilor de drept doar după ce aceștia au citit și semnat acceptarea Codului Etic și a Regulamentul Intern Life Care. Schimbarea titularului, codului și automat al reelei nu se va face decât cu acordul scris al Life Care și după completarea documentației cerute de Life Care.

Sub nici o formă locul în reeaua Life Care sau echipa personală nu se poate vinde, depune ca și garanție sau înstrăina fără acordul Life Care. Un Consultant care demisionează sau nu activează (fără factură cu P.V.A.) timp de șase luni și îndrumă liniile descendente, nu poate recupera îndrumarea acestora odată cu reîntrirea în activitate. Aadar, liniile descendente îndrumate indirect de acest Consultant rămân sub îndrumarea celui ce le-a preluat în urma demisiei sau inactivității acestuia. Decizia de a aproba transferurile Partenerului de la un Îndrumător la altul, rămâne la discreția Life Care.

## Rela ia Life Care - consultant Life Care ( continuare ).

**Fuzionarea între două grupuri.** Două sau mai multe Grupuri Life Care nu pot să fuzioneze sau să se unească fără aprobarea în prealabil acordul scris din partea Life Care. Cătorie dintre un Consultant Senior și un Consultant recomandat personal, sau alte asemenea situații nu duc automat la fuzionarea sau unirea celor două Grupuri. Fiecare caz va fi analizat separat de către Life Care.

Dacă o vânzare, o fuziune, un transfer sau o schimbare dintre cele menționate în această Secțiune se efectuează fără aprobarea în prealabil în scris a Life Care (inclusiv dacă, prin decesul Partenerului operația se face prin dispoziție testamentară sau prin alte reguli de succesiune când nu există testament), Life Care poate cere numirea unui Director Interimar sau să ia alte măsuri disciplinare pe care le va găsi de cuvină pentru ca alte Grupuri să nu aibă de suferit.

## Responsabilitățile unui CONSULTANT

Nici un Consultant nu are voie să folosească rețeaua Life Care pentru comercializarea unor alte produse sau în scopuri care nu sunt aprobate oficial de către Life Care. Consultantii nu au voie să prezinte în nici un caz într-o lumină nefavorabilă calitatea, performanțele sau valabilitatea oricărui produs Life Care sau a "Discuției Life Care". Demonstrarea acestor încălcări de comportament vor duce automat la rezilierea contractului încheiat între acel Consultant și Life Care. Toate beneficiile neridicate până în acel moment se vor anula automat cu rezilierea. Ei nu vor furniza informații referitoare la beneficiile produselor, altele decât cele care sunt specificate pe etichetele produselor sau în publicațiile oficiale Life Care. Consultantii vor despăgubi firma Life Care pentru orice cheltuiel sau daune care decurg dintr-o astfel de prezentare făcută într-o lumină nefavorabilă.

Nici unui Consultant nu îi este permis să „fure” un solicitant de la alt Consultant și nici să încerce să atragă Consultant din rețeaua altui Consultant Senior. Celui care va recurge la astfel de metode și se reține contravaloarea beneficiilor pe următoarele 3 luni. Consultantul nu are voie să pretind că este angajat Life Care. Atunci când prezintă oportunitatea afacerii Life Care trebuie să sublinieze faptul că aceasta înseamnă desfășurarea unei afacerii independente și că nu este vorba de o ofertă pentru angajare. Mai mult, un Consultant nu are autoritatea să acționeze sau să-și asume obligații în numele Life Care pentru orice cheltuiel sau daune datorate nerespectării oricăreia dintre aceste reguli.

Un Consultant nu are voie să-l constrângă, sau să-l forțeze pe cel pe care îl recomandă, să facă comenzi nici măcar minime, prin intermediul comenzii pe care o face el, sau să facă stocuri de produse. Toți Consultantii trebuie să comande produsele, indiferent de cantitate, direct de la Life Care, taxele de manipulare și transport aplicându-se în funcție de mărimea comenzii. Rămâne la latitudinea fiecărui Consultant să hotărască dacă dorește să facă stocuri de produse sau nu.

Consultanții nu au voie să comande produse în numele altui Consultant, fără acordul scris al acestuia din urmă. Consultanții sau Clienții Privilegiați trebuie să respecte toate regulile, legislația și normele de activitate ce decurg din calitatea lor de Consultant și să nu se angajeze într-o activitate care să tirbească reputația lor sau a firmei Life Care.

Consultanții Seniori trebuie să asigure pregătirea și motivarea Consultantilor din echipa personală. Trebuie, de asemenea, să se asigure că toți cei pe care i-au recomandat au primit articolul "Start Life Care" și că aceștia au luat la cunoștință cele menționate în "Ghidul Consultantului Life Care".

**Un Consultant Life Care care a atins pragul de 14%** nu mai poate colabora cu alte firme cu activitate de marketing în rețea sau marketing direct care sunt concurente Life Care. Toți Consultanții care ajung la acest nivel trebuie să-și manifeste opoziția de fidelitate prin semnarea și trimiterea unei declarații pe proprie răspundere. Altfel, bonusurile Consultantilor Autorizați vor trece în zona "bonus produse". Life Care își asumă dreptul de a investiga încălcarea acestei reguli, în cazul oricărui Consultant. Sesizarea încălcării acestei reguli duce la rezilierea imediată a contractului între Consultant și Life Care. Bonusurile neridicate se vor anula și vor fi considerate pierdute de către Consultant. Această decizie se aplică în cazul demonstrării că un Consultant, indiferent de nivel, a denigrat direct, public sau în fața altor Consultanți, firma Life Care, angajații acesteia sau acționarii firmei.

**Orice Consultant Life Care este independent de Life Care.** Singurul titlu pe care poate să-l folosească pe cartelele de vizită sau în alte materiale tiprite este "Consultant Life Care" sau "Manager Life Care" - dacă nivelul o confirmă.

Consultanții sau Clienții Privilegiați nu au voie să folosească, fără să aibă în prealabil acordul scris al Life Care, numele, logo-ul sau sigla Life Care. Acestea vor fi folosite exact la standardele stabilite de Life Care.

Toate materialele Life Care tiprite, materialele video, fotografiile, design-ul, muzica și versurile sunt protejate de legea dreptului de autor și nu pot fi reproduse, în totalitate sau parțial, de nimeni fără aprobarea în scris din partea Life Care.

Nici o persoană, în nici o circumstanță nu este autorizată să reambaleze sau să modifice în vreun fel ambalajul sau etichetarea produselor. Produsele Life Care se pot vinde numai în ambalajul lor original.

Nici un Consultant nu are voie să producă sau să procure, din nici o altă sursă decât Life Care, bunuri pe care este înscris marca sau logo-ul Life Care, excepție făcând cazul în care are aprobarea în scris din partea Life Care.

Nici un Consultant nu va prezenta, expune, vinde produsele Life Care în locuri specializate pentru vânzarea cu amănuntul și nici nu va vinde firmelor en-gros sau de vânzare cu amănuntul produsele Life Care. Nici o publicație Life Care nu va fi vândută sau expusă în astfel de locuri. Produsele Life Care, dacă sunt folosite în scopul pentru care au fost concepute și conform instrucțiunilor furnizate, nu trebuie să cauzeze probleme de nici un fel. Life Care este asigurat pentru orice fel de problemă referitoare la produse și această asigurare protejează atât firma cât și pe Consultanți. Asigurarea include cazul în care este implicat un produs defect din fabricație care a provocat iritații, alergii, etc., dar exclude situațiile în care problemele care apar sunt datorate neatenției, aplicării neglijente sau folosirii incorecte a produsului. Asigurarea nu îi protejează pe Consultanți în cazul problemelor datorate schimbării etichetei Life Care, prezentei greșite a produsului, sau în cazul în care acesta a atribuit produsului alte proprietăți decât cele care apar pe instrucțiunile de folosire sau în publicațiile Life Care. Dacă un partener este implicat în orice fel, legal sau nu, în orice fel de dispută sau activitate care poate implica sau prejudicia firma Life Care sau reputația ei, acest Consultant are obligația să informeze imediat firma Life Care despre acestea. Life Care are dreptul să schimbe prețurile produselor și gama de produse fără să anunțe în prealabil. Life Care nu va acorda discount de volum, bonusuri sau orice alt fel de compensație pentru eventualele pierderi survenite datorită acestor schimbări sau datorită stocurilor zero de produse.



## Bonusurile către consultanți

Bonusurile pe care Life Care le plătește Consultantilor săi sunt raportate la P.V.A.. De asemenea Life Care va stabili valoarea aferentă în calculul volumului afacerii în cazul fiecărui produs, serviciu sau material auxiliar.

### “Beneficii consultanți neautorizați, consultanți autorizați și/sau Manageri”

Bonusurile acordate de Life Care se înscriu în 2 categorii: bonusuri care se pot ridica prin "comanda produse bonus" și bonusuri care se pot ridica prin facturarea acestor valori (Consultanți autorizați) "bonus facturabil" conform cu "politica de agreare autorizare". Sub nici o formă bonusurile disponibile pentru "comanda produse bonus" nu se pot transfera în "bonus facturabil".

### Consultanții neautorizați

Consultanții neautorizați cumulează pe tot parcursul activității lor bonusuri pe care le pot ridica prin "comanda produse bonus" sau prin facturarea acestora în urma transformării lor în Consultanți autorizați. În prima situație bonusurile câștigate au o valabilitate de 12 luni. Bonusurile mai vechi de 12 luni se anulează din sistem. În a doua situație, în momentul autorizării, se pot ridica prin facturare de servicii doar valoarea cumulată a bonusurilor din ultimele 3 luni. Restul de bonus (luni precedente în cazul în care nu a fost ridicat) se păstrează conform primului caz 12 luni și se poate ridica oricând prin "comanda produse bonus".

Pentru a diferenția consultanții autorizați/Managerii activi ai afacerii și pentru a nu oferi bonusuri, extrabonusuri sau alte beneficii necuvenite celor cu activitate nerelevantă, aceștia se supun unor reguli speciale de calificare pentru ridicarea în bani a beneficiilor. **Procesul este denumit "calificare CS/MA BONUS ACTIV"**

### Consultanții autorizați

Pentru a fi calificați "Bonus Activ", Consultanții autorizați trebuie să aibă o creștere lunară de 3 (trei) a numărului de consultanți direcți, plus o comandă lunară (fără limită minimă valorică, dar cu PVA). Dacă acest lucru nu se întâmplă "bonusul facturabil" aferent acelei luni poate fi ridicat doar printr-o "comandă produse bonus". Extrabonusul de 1,8% la nivel de Executive Group Manager este reglementat doar de "Grila de bonificatii Life Care". Consultanții Autorizați pot cere în scris, o singură dată anual, înainte de închiderea lunii în curs, excepție de la "calificare bonus activ": "situații personale excepționale".

Sase (6) luni consecutive de necalificare ca "Bonus activ" duce la pierderea beneficiilor ulterioare în urma rețelei generate, consultantul având însă în continuare dreptul de a achiziționa produse și servicii direct de la Life Care. Rețeaua acestuia urcă mai departe la următorul consultant senior activ (o comandă în ultimele 3 luni și bonus mai mare decât zero) al acestuia. Acest Consultant devine practic, Consumator Privilegiat.

### Managerii

Managerii sunt modelele de succes ale întregii comunități Life Care. Aceștia nu pot fi decât Consultanți Autorizați. Nivelul minim considerat în această grupă este Silver Manager. Dacă sotul/sotia unui Manager este implicată, în orice fel, în cadrul altor companii de marketing în rețea sau vânzări directe, sotului/sotiei nu îi este permis să participe la activitățile Life Care.

**Bonusurile** câștigate se supun aceluiași reguli ca și în cazul Consultantilor autorizați, doar până la nivelul de Gold Manager. După acest nivel toate bonusurile trec în "bonus facturabil" fără nici o altă condiționare.

**Extrabonusurile din rețea** câștigate pot fi doar "extrabonus facturabil" și sunt condiționate atât prin calificările ce deriva din "Grila de bonificatii" dar și de organizarea a 4 "Open Doors" (organizarea "Discuției Life Care" la standardele Life Care, cu minim 20 consultanți și invitații acestora) în decurs de o lună. Formularul specific va fi atasat facturii de extrabonus și este de asemenea obligatoriu. Regula este valabilă până la nivelul de "Ruby Manager".

**Premiile de constantă în activitate** sunt reglementate de "Grila de bonificatii" și se oferă o singură dată / nivel.

**Bonificatiile provenite din "Profit sharing"** fac obiectul unui contract suplimentar încheiat între Manager și Life Care.

### Alte obligații ale unui manager :

- 1.Să-și asiste și să-și motiveze pe Consultanții din echipele sale.
- 2.Să organizeze întâlniri săptămânale cu echipa sa și viitorii Consultanți și să asigure prezentarea corectă a "Discuției Life Care".
- 3.Să țină legătura în permanență cu aceștia, informându-i despre datele întâlnirilor, locul de desfășurare, noutățile Life Care
- 4.Să participe la toate seminariile și la toate întâlnirile periodice sau speciale.
- 5.Să respecte și să aplice reglementările ce decurg din "Ghidul Consultantului Life Care", fiind astfel un exemplu pentru ceilalți.
- 6.Orice abatere de la această responsabilitate poate duce la neplata beneficiilor de Manager.

**Politica de agreare autorizare** :Un consultant neautorizat poate deveni Consultant autorizat parcurgând următorii pași :

1. Consultanții cu departamentul call center Life Care pentru obținerea de informații de bază (Necesara pentru a nu se constitui societăți cu domenii de activitate nedeductibile pentru firme din industria MLM și în special pentru Life Care).
1. Depunerea în copie a tuturor documentelor de certificare a "societății" cerute de Life Care.
2. Completarea unei noi "Solicitari Consultant Life Care", completată cu datele specifice ale reprezentantului autorizat.
3. Confirmarea concordantei între codurile CAEN ale societății și cele obligatorii prin lege pentru Life Care. ( Life Care oferă consultanța în prealabil și confirmă pe loc compatibilitatea ).
4. Recepționarea modelului standard de completare a facturii, către Life Care.

### Comanda de bonus produse

Comanda de bonus produse este o modalitate prin care Consultantii neautorizati sau Consultantii Autorizati necalificati ca "bonus activ" sa- i ridice cotravaloarea bonusurilor prin compensarea a 50% din valoarea fara TVA comandata. Comenzile vor tine cont de suma de bonus cumulata si vor scadea din acestea pe masura comenzilor consultantului. Exemplificativ, la o comanda de produse în valoare de 100 RON fara TVA, consultantul va plati 50 RON + TVA. In cazul "comenzii de bonus produse" nu se pot alege servicii sau produse cu PVA egal cu 0. Comanda este purtatoare de Taxa de ambalare in functie de modalitatea de transport aleasa ( în cazul transmiterii coletului prin curierat rapid valoarea minima de comanda înseamna valoarea de plata, i nu cea total comanda ).

### Păstrarea nivelului de senior

Transferul unui grup personal nu este permis. Nici Life Care nu poate face acest lucru.

Consultantilor a c ror calitate de membru este în vigoare, nu le este permis s se înregistreze din nou în cadrul altei linii de seniorat. În cazul în care fac acest lucru, ace tia sunt r spunz tori în fa a Consultantilor Seniori de pierderea întregii lor re ele.

În cazul decesului unui Consultant, calitatea de Consultant a acestuia poate fi mo tenit de rudele apropiate. Pentru aceasta se face o cerere scris în timp de trei luni de la survenirea decesului. În caz contrar, calitatea de membru va fi anulat .

Consultantii ce doresc s - i transfere calitatea de membru, o pot face dar numai rudelor de gradul I ( la discre ia Life Care). Ei trebuie s trimit catre Life Care o cerere prin care solicit acest transfer, înso it de motiva ia cererii. Consultantii care i-au transferat calitatea de membru în condi iile respect rii regulii de mai sus, pot solicita din nou înscrierea, dac au trecut cel pu in ase luni de la data ultimului transfer.

Managerii pot devenii seniorii unor solicitanti care nu cunosc un Consultant Life Care i care s-au adresat direct la Life Care. Ace tia vor fi notificati de intentia solicitantilor de a devenii Consultanti i vor prelua contactul cu ace tia.

### "Discu ia Life Care"

Este interzis Consultantilor sa invite o persoana din afara sa ia cuno tinta cu Life Care sugerând ca invitatia se refera la altceva decât la o ocazie de infiintare a unei afaceri proprii. Mai precis, este interzis Consultantilor sa utilizeze o invitatie care sa dea impresia ca e vorba de posibilitatea unei relatii salariale sau sa para ca o invitatie la un eveniment monden, sa pretinda a fi o ancheta de piata sau sa prezinte afacerea Life Care ca o relatie de afaceri cu alta persoana, firma sau organizatie sau sa sugereze direct sau indirect ca produsele Life Care reprezinta doar o linie de produse distribuita prin Life Care ori ca parte din activitatea de brokeraj desfa u rata de o alta persoana, firma sau organizatie în afara de Life Care.

**La primul contact personal** cu posibilii clienti sau Consultanti, un Consultant Life Care trebuie sa procedeze în felul urmator:

- sa- i spuna numele de familie ;
- de îndata ce este posibil i convenabil sa precizeze ca este Consultant Life Care i sa- i spuna numele mic i adresa, mentionând care este adresa sa (fara nivel în structura Life Care);
- sa explice clar care este scopul vizitei / apelului telefonic, i anume sa promoveze i sa comercializeze produsele Life Care i/sau sa prezinte interlocutorului activitatea firmei Life Care ;
- sa foloseasca sau sa distribuie numai acele Materiale Auxiliare care au fost autorizate în mod special de Life Care, pentru a fi folosite de Consultanti.

**Când expune prezentarea de produse i afacere, un Consultant Life Care :**

- nu trebuie sa dea de înteles ca un Consultant are beneficii numai daca îndruma alti Consultanti sau pentru ca obtine produse i/sau servicii personale;
- trebuie sa precizeze ca un Consultant nu este obligat sa îndrume alti Consultanti;
- nu trebuie sa scoata în evidenta avantajele financiare ca argument principal pentru ca cineva sa devina Consultant;
- nu trebuie sa sustina ca un Consultant poate avea succes fara sa cheltuiasca timp i efort.
- trebuie sa precizeze ca venitul sub forma de bonusuri poate fi realizat din îndrumare numai daca atât Consultant Senior cât i Consultantii acestuia continua, fiecare de partea sa, sa desfa oare activitati al caror rezultat sa fie consumul de produse;
- trebuie sa sublinieze ca succesul se obtine numai printr-o durabila i constanta activitate de marketing, promovare i vânzare a produselor Life Care catre consumatori;
- câ t igurile Partenerilor, precum i profiturile lor trecute, prezente i viitoare vor fi descrise în urmatorul mod:
  - Se pot folosi ca ilustrare cifre ipotetice reprezentând veniturile, cu conditia sa se specifice ca ele sunt ipotetice, iar valoarea lor sa corespunda, în linii generale, relatiilor cuprinse în "Grila de bonificatii"
  - Se pot folosi cifrele i procentele reprezentând câ t iguri i comisioane citate în literatura Life Care, sau cifre reprezentând câ t iguri i comisioane reale din echipa Consultantului, cu precizarea ca în acest din urma caz trebuie sa se specifice ca datele se bazeaza pe experienta i cuno tintele vorbitorului i pot fi oricând verificate;
  - Se pot cita exemple de succes i beneficii (calatorii, automobile, apartamente, contributi la cauze nobile, în cazul în care acestea au fost obtinute ca rezultat al organizarii unor echipe Life Care performante.
- nu trebuie sa expuna Prezentarea sau sa solicite participarea la ea prin corespondenta, introducerea de flutura i publicitari în cutiile po tale, telemarketing, publicitate la nivel national, comunicatii prin computer sau prin orice mijloace care exclud contactul personal.

### Grila de bonifica ii ( explicare si nivele )

Fiecare Consultant ce va dep ?i un anumit barem de achizi?ii(consum personal/lun , consum Echipa Personal ), se va califica la un anumit procent de bonus din suma cumulata . Bonusul se acord de la cel mai mic procent ( 2% ) spre cel mai mare ( 20% ) din total bonus al Seniorului direct. Life Care va pl ti astfel comisionul maxim o singur dat spre o re?ea, doar primului Consultant legat direct de Life Care, urmând apoi s se reîmpart de la Consultantul Senior spre Consultant ( Seniorul va „pl ti” fiec rui Consultant direct contravaloarea bonusului pe care trebuie s -l primeasc conform grilei. Acesta va face acela?i lucru, ?i a?a mai departe pâna la ultimul Partener calificat la nivelul minim). Cuvântul „pl ti” este generic pentru c Life Care va face direct pl ?ile pentru fiecare Partener El î?i are sensul doar pentru a se în?elege principiul de împ r?ire al bonusurilor. Grila de oferire a bonusurilor este detaliata în tabelul denumit generic "Grila de bonifica?ii Life Care". Un bonus cumulata în timp, de peste 2000\$ necesit un preaviz de plat de dou s pt mâni ?i va fi ridicat în func?ie de planificarea de plată hotarată de departamentul financiar Life Care.

Valoarea P.V.A.-ului necesar pentru calificări este clarificată în "Sistemul de bonificatii Life Care"

Bonusurile suplimentare pe care Life Care le poate oferi vor fi cu ocazia unor Programe de Stimulare. Acestea vor fi anun?ate de Life Care în scris, pe pagina de internet oficial sau in tipărituri specifice Life Care ?i vor avea o anumit perioad de calificare. Aceste Programe de Stimulare nu se vor adresa tot timpul tuturor partenerilor, ci selectiv în func?ie de performan?e.

**NIVELE:** Pân la comisionul maxim atins, nivelul va avea o denumire ce va coincide cu cifra procentului atins ce deriv din volumul de afacere. Urm torul nivel este de Manager. Atingerea acestui nivel presupune automat semnarea de c tre Consultant a unei anexe la "Solicitare Consultant Life Care", prin care î?i asum sarcinile organizatorice suplimentare. Acesta presupune existen?a în grupul personal al unui PartenerDirect ajuns la comisionul maxim. Acest grup se va "desprinde" automat din G.P.-ul Silver-ului, care va primi 4% extrabonus din totalul Volumului de Afacere al grupului ajuns la nivel maxim, doar cu condi?ia ca în paralel restul grupurilor directes dep ?easc împreuna nivelul de 20%. Silver Managerului i se va pl ti în continuare comision maxim pentru Volumul de Afacere pe care îl genereaz celelalte grupe personale.

Conform " Grilei de bonifica?ii, constanta atingere a unor nivele duce la dobândirea de noi titlaturi si premii (cu începere de la 200\$ pân la 7500\$ în func?e de nivel). Titulaturile incepand cu nivelul de "Grup Manager" nu se mai pierd chiar dac luna următoare performan?ele sunt insuficiente pentru calificare. În momentul atingerii performan?elor necesare calific rii Consultantul reîncepe s primeasc extrabonus.

Urm toarele etape în nivelul ierarhic p streaz acelea?i condi?ii ca cele de mai sus, cu excep?ia num rului de grup paralele ajunse la comision maxim ( denumite în "Grila de bonifica?ii" ).

În func?ie de strategie, Vision ar putea modifica grila ?i ?i condi?iile calific rii la anumite nivele, dar în a?a fel încât s nu afecteze major activitatea partenerilor s i, ace?tia fiind resursa cea mai important a afacerii.

Consultantul Life Care va respecta reglement rile ce reies din "Ghidul Consultantului Life Care" ?i orice alte ad ugări sau modificări care i se vor aduce la cuno?tin? ( pagina oficiala de internet Life Care, sau reeditari ale "Ghidului consultantului" ). Acestea într în vigoare la 3 zile dup publicare. Consultant?i pot oricând cere oficial o listă cu modificările ce au avut loc într-o anumită perioadă de timp. Life Care î?i rezerv dreptul s extind sau s revizuiasc cu efect imediat si/sau retroactiv "Ghidul Consultantului Life Care".

### CODUL ETIC AL CONSULTANTULUI LIFE CARE

În calitate de Consultant Life Care sunt de acord sa-mi desfasor activitatea de întreprinzator conform urmatoarelor principii:

- În activitatea mea de afaceri ma voi calauzi dupa principiul echitatii, tratându-i pe toti cei cu care vin în contact în calitatea de Consultant Life Care asa cum doresc si eu sa fiu tratat.

- Voi sustine si voi urma "Regulamentul Intern Life Care" asa cum sunt ele expuse în "Ghidul Consultantului Life Care" si în celelalte publicatii oficiale ale firmei Life Care.

- Voi prezenta clientilor cinstit si corect produsele si serviciile Life Care.

- Voi sesiza conducerea Life Care doar situatiile care contravin regulilor afacerii Vision, asa cum sunt ele prezentate în "Ghidul Consultantului Life Care", sau în publicatiile oficiale Life Care.

- În discutiile mele de afaceri voi folosi numai acele afirmatii care sunt acceptate în literatura oficiala Life Care.

- Comportarea mea va reflecta cele mai înalte standarde de integritate, sinceritate si responsabilitate, fiind constient de faptul ca actiunile mele în calitate de Consultant Life Care au efecte importante asupra reputatiei firmei si a produselor sale.

- Accept si ma angajez sa-mi asum dificila sarcina de Consultant Life Care (precum si cele de manager în cazul în care voi accede la acest nivel) asa cum sunt ele descrise în literatura oficiala Life Care.

- Voi folosi numai literatura autorizata de Life Care în desfasurarea afacerii Life Care" .



**Model "Discu ia Life Care"** - acest tabel te va ajuta sa cuantifici numarul total de întâlniri / recru i. Vei putea astfel s observi eficien a activita ii tale, iar dac nu e ti mul umit/ apeleaz la Consultantul Senior sau la Group One pentru a te îndruma.

"Discu ii Life Care"

Nr	Unde , Cu cine	Tip #	Data	Nr. Persoane	Timp	Obiectiv	Realizare obiectiv	Nr. Total 2M	Nr. Recru i
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20	<b>TOTAL</b>								

Tip #

DP (Direct Presentation) "Discu ia Life Care" in fata unui posibil nou Consultant

OGP (Organized Group Presentation) "Discutia Life Care" organizată in grup de peste 10 persoane într-o sala, pentru un partener din adâncime

LP ( Living room Presentation) "Discutia Life Care" organizata într-un apartament pentru un Consultant din adâncime )

TPM ( Training and Preparation Meeting ) Întâlnirea partenerilor activi pentru training si pregatire suplimentata pentru afacere.

2M ( Secondary Meeting ) cu posibilul recrut dupa "Discutia Life Care", la interval de 24 - 48h pentru clarificarea tuturor aspectelor

PUJM ( Push Up Meeting ) Prima întâlnire cu noul recrut pentru stabilirea obiectivelor si clarificarea procedurilor de lucru

**RIM** ( Reactivation Incentive Meeting ) întâlnire cu un Consultant inactiv cu scopul de a stimula reactivarea