



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

ПРАВИЛА КОРПОРАЦИИ (Международного автоклуба)

Мы считаем, что каждый Партнер в своей деятельности и в отношениях с другими партнерами и Корпорацией будет *придерживаться велений своего сердца и своей совести*.

В то же время, мы разработали эти Правила вместе с лидерами Корпорации, чтобы партнерам были понятны этические нормы, желательные для Корпорации.

1. Основные положения.

1.1. Настоящие правила — это нормы поведения, которым должен следовать каждый партнер, который хочет строить с Корпорацией долгосрочные отношения.

1.2. Правила разработаны Корпорацией совместно с лидерскими советами для лучшего понимания функций, обязанностей и прав партнеров:

- 1) Партнер должен знать идею, цели и услуги Корпорации и корректно доносить их до потенциальных участников.
- 2) Партнер должен понимать, что вступительный и членский взносы, внесенные в Корпорацию, в соответствии с Уставом не возвращаются. Участие в Партнерской программе предоставляется бесплатно - это привилегия членов Корпорации.
- 3) Партнеру запрещается давать неверную информацию о формах и методах получения доходов, отличающихся от условий Партнерской программы.
- 4) Каждый Партнер должен поддерживать доброжелательные позитивные отношения со всеми участниками Корпорации.
- 5) Партнеры должны предотвращать нарушения этики: грубость, неконструктивную конфликтность, перепопсание, недостоверную информацию. В случае невозможности урегулировать ситуацию своими силами, своевременно сообщить об этом в лидерские советы.
- 6) Партнеры должны придерживаться Правил работы в партнерских офисах. В случае нарушения правил и этики взаимоотношений (см. п. 5), Корпорация вправе совместно с лидерским советом в регионе, принять решение о расторжении Партнерского соглашения.
- 7) Партнеры обязаны вести дела честно и ответственно, чтобы их деятельность не наносила ущерба репутации Корпорации и партнеров.

2. Представление Партнерской программы

2.1. Партнеры должны объективно представлять потенциальным партнерам Корпорации ее деятельность в соответствии с условиями Партнерской программы. До момента регистрации партнер (спонсор) должен предоставить кандидату всю информацию, содержащуюся в документах и на сайте Корпорации, чтобы тот объективно оценил свои возможности.

2.2. Приглашая кандидата на презентацию Корпорации, Партнер должен объяснить, что партнер — это независимый представитель или предприниматель, он не является сотрудником Корпорации.

2.3. Партнеры могут рассказывать о достигнутом ими уровне жизни как о результате успешной деятельности. Во время презентации Партнерской программы Партнер должен ясно объяснить всем кандидатам, что успех их деятельности зависит исключительно от приложенных



Международный автоклуб (ПК «Авто»)

усилий. Партнер не должен преувеличивать возможные доходы или утверждать, что успех гарантирован.

3. Наставничество (спонсорство)

3.1. Наставник активно управляет работой партнеров, входящих в его реферальную сеть, оказывает им поддержку, а также помогает организовывать их деятельность.

3.2. Наставник имеет право давать инструкции и рекомендации партнерам своей сети. Наставник со своей структурой изучает информацию о Корпорации и убеждается в том, что партнеры их правильно поняли. Наставник должен объяснить начинающему партнеру о необходимости посещения корпоративных мероприятий и вебинаров, чтобы быть в курсе всех событий Корпорации. Партнеру рекомендуется проходить обучение по программе, предложенной Корпорацией.

3.3. Если партнер не может организовать свою собственную структуру или умело ею руководить, он может обратиться за помощью к своему наставнику по спонсорской линии, который обязан ему помочь. Наставник может отказаться от работы с негативно-настроенным партнером, который не выполняет его рекомендации и нарушает сроки выполнения задач.

3.4. Потенциальный партнер выбирает спонсора среди партнеров Корпорации до оформления членства и принятия Партнерского соглашения в момент регистрации. В течение своей деятельности Партнер не имеет права менять спонсора. При выявлении случаев переподписания Корпорация принимает меры в соответствии с п. 6 Правил.

4. Использование наименования, фирменного стиля Корпорации в СМИ и интернет

4.1. Партнеры не могут выпускать, демонстрировать или использовать какие-либо материалы, в которых содержатся наименование, символика или фирменные знаки, принадлежащие МАК, если эти действия не одобрены Корпорацией.

4.2. Указанные требования действительны также в отношении брошюр, буклетов и иных печатных материалов, которые партнеры хотят издавать в рекламных целях. Макеты рекламной продукции, включая визитки, расположены в личном кабинете Партнера, которыми он может воспользоваться для печати.

5. Деятельность партнера в других МЛМ компаниях.

5.1. Партнер, работающий в других сетевых компаниях, не может входить в Совет лидеров Корпорации и региональные лидерские советы.

5.2. Партнер не должен работать в МЛМ компаниях, продвигающих услуги, подобные МАК, а также спонсировать партнеров Корпорации в другие сетевые компании.

6. Право компании

6.1. Корпорация оставляет за собой право в связи с вышеуказанными нарушениями, закрыть доступ в личный кабинет Партнера и приостановить его деятельность на время, необходимое для прояснения и исправления ситуации. Членство в Корпорации при этом сохраняется, а также возможность обучаться и пользоваться скидками для экономии семейного бюджета.

6.2. В случае если член Корпорации наносит ущерб имиджу и деловой репутации Корпорации, а также чести и достоинства других членов, Корпорация вправе исключить такого человека из своих членов и решать вопрос в судебном порядке на основании ст. 152 ГК РФ.