

ĐIỀU KHOẢN VÀ ĐIỀU KIỆN HỢP ĐỒNG ĐẠI LÝ

1. ĐỊNH NGHĨA

- Trong Hợp đồng đại lý này, trừ khi được định nghĩa hay ngữ cảnh yêu cầu cụ thể khác đi, các thuật ngữ sau đây sẽ có nghĩa như sau:

- a. “Sản phẩm chăm sóc sức khỏe” có nghĩa là các sản phẩm “Bột chuyển hóa”, “Tinh dầu” và các sản phẩm chăm sóc sức khỏe khác mà Công ty triển khai bán tại thị trường Việt Nam và nước ngoài tại từng thời điểm.
- b. “Hợp đồng Đại lý cá nhân/Tổ chức” có nghĩa là các hợp đồng Bán hàng do Công ty chấp thuận và phát hành cho khách hàng mua Sản phẩm của Công ty.
- c. “Tư vấn Bán hàng” chỉ bất kỳ Cá nhân/Tổ chức đã ký kết Hợp đồng Đại lý bán hàng với Công ty để trở thành đại lý.

“Quản lý đại lý” chỉ bất kỳ cá nhân hoặc “Trưởng phòng Kinh Doanh” hoặc “Giám đốc Kinh Doanh” hoặc “Giám đốc Kinh Doanh Cấp Cao”, hoặc “Giám đốc Kinh Doanh Vùng” hoặc “Giám đốc Kinh Doanh Miền” cả năm khi gọi chung, đây là những Cá nhân/Tổ chức có ký hợp đồng Đại lý, Quản lý đại lý Bán hàng với Công ty. Công ty có quyền xem xét hay thay đổi toàn bộ hoặc một trong các tên gọi nói trên tại từng thời điểm.

2. ỦY QUYỀN - GIỚI HẠN ỦY QUYỀN

2.1 Trong thời hạn hiệu lực của Hợp đồng đại lý này, Công ty chỉ định và ủy quyền cho Tư vấn Bán hàng thực hiện các công việc của Đại lý bán hàng trong phạm vi lãnh thổ Việt Nam, nước ngoài bao gồm:

- a. Tiến hành việc tìm hiểu nhu cầu, giới thiệu và tư vấn các Sản phẩm Chăm sóc sức khỏe mà Công ty được phép kinh doanh đến các tổ chức, cá nhân có nhu cầu; chào bán và thực hiện các thủ tục để hoàn tất việc bán các Sản phẩm Chăm sóc sức khỏe mà Tư vấn Bán hàng được phép bán cho khách hàng.
- b. Chuyển các hồ sơ yêu cầu Mua hàng về Công ty cũng như thực hiện các công việc của Đại lý bán hàng theo sự cho phép bằng văn bản của Công ty tại từng thời điểm.
- c. Hướng dẫn khách hàng nộp các khoản chi phí Mua đơn hàng đầu tiên và khoản chi phí mua hàng tiếp tục cho các đơn hàng tiếp theo phù hợp với các hình thức, phương thức được Công ty quy định tại từng thời điểm.
- d. Chuyển các tài liệu, hồ sơ, công văn, thư từ từ Công ty chuyển tới khách hàng mà Tư vấn Bán hàng được giao phụ trách và ngược lại.

2.2 Trong quá trình hoạt động với tư cách là Đại lý Bán hàng cho Công ty, Tư vấn Bán hàng không được nhân danh Công ty thực hiện những việc sau, trừ khi được sự đồng ý bằng văn bản của Công ty:

- a. Nhận bất kỳ nghĩa vụ hoặc khoản nợ nào; chấp nhận rủi ro dưới bất kỳ hình thức nào; chấp nhận, phát hành, thay đổi hoặc hủy bỏ bất kỳ Hợp đồng Đại lý nào.
- b. Miễn hay giảm các khoản tiền thuộc nghĩa vụ của khách hàng phải đóng cho Công ty.
- c. Gia hạn thời hạn nộp tiền bán hàng hoặc miễn đóng tiền mua hàng.
- d. Nhận bất kỳ khoản tiền nào đến hạn phải nộp cho Công ty, ngoại trừ đơn hàng đầu tiên cùng với Hồ sơ yêu cầu Mua hàng do Tư vấn Bán hàng thu được và nộp cho Công ty.
- e. In hoặc phân phát bất kỳ tờ quảng cáo hoặc các tài liệu in ấn nào liên quan đến Công ty hoặc hoạt động của Công ty.
- f. Xuất hiện trên các phương tiện truyền thông đại chúng để giải thích, phát ngôn, phân phát tài liệu hoặc cung cấp bất kỳ thông tin nào liên quan đến Công ty hay khách hàng cho báo, đài, tivi và/hoặc cho công chúng.
- g. Đại diện cho Công ty dưới các hình thức khác trong quan hệ với bất cứ ai.
- h. Thực hiện các hành vi khuyến mãi đến khách hàng khi chưa có sự đồng ý từ Công ty.
- i. Cam kết/đảm bảo với khách hàng về những quyền lợi nằm ngoài Hợp đồng Đại lý đã được Công ty và khách hàng ký kết.

2.3 Trong thời hạn hiệu lực của Hợp đồng đại lý này, Tư vấn Bán hàng không được tư vấn hoặc bán dưới bất kỳ hình thức nào, cho dù trực tiếp hay gián tiếp, bất kỳ sản phẩm Chăm sóc sức khỏe hay bất kỳ sản phẩm hàng hóa nào khác tương đồng hoặc có mô hình kinh doanh tương tự của bất kỳ tổ chức hoặc cá nhân nào khác, trừ trường hợp đã được Công ty chấp thuận trước bằng văn bản cho phép Tư vấn Bán hàng làm như vậy.

2.4 Trong suốt quá trình thực hiện Hợp đồng, Tư vấn Bán hàng không được tham gia hoặc lôi kéo bất kỳ Tư vấn bán hàng nào khác của Công ty tham gia vào bất kỳ mạng lưới tiếp thị hoặc công ty bán hàng đa cấp nào cho dù trực tiếp hay gián tiếp.

3. THÙ LAO CHO ĐẠI LÝ

- Để đổi lại việc Tư vấn Bán hàng thực hiện các hoạt động Đại lý bán hàng cho Công ty theo Hợp đồng này, Các Bên theo đây thống nhất rằng Công ty sẽ thanh toán và có trách nhiệm thanh toán cho Tư vấn Bán hàng, Đại lý bán hàng các khoản thù lao được quy định dưới đây:

3.1 Công ty sẽ thanh toán cho Tư vấn Bán hàng toàn bộ khoản thù lao cho các dịch vụ mà Tư vấn Bán hàng thực hiện theo Hợp đồng này, bao gồm khoản hoa hồng và thưởng theo các tỉ lệ trong Phụ lục B. Công ty có toàn quyền quyết định về việc thay đổi, điều chỉnh hay thay thế toàn bộ hoặc một phần Phụ lục B vào

bất kỳ thời điểm nào bằng cách thông báo cho Tư vấn Bán hàng trước ít nhất ba mươi (30) ngày thông qua các kênh liên lạc giữa Công ty và Tư vấn Bán hàng được áp dụng tại thời điểm ra thông báo, bao gồm cả việc thông báo trên bảng tin tại các văn phòng chi nhánh kinh doanh/khu vực làm việc của Tư vấn Bán hàng, Đại lý bán hàng.

3.2 Để làm rõ, các khoản thù lao sẽ chỉ được Công ty tính và áp dụng cho các khoản chi phí Mua hàng được Công ty chấp thuận theo các thông báo, quy định, chính sách do Công ty ban hành và áp dụng vào từng thời điểm. Tỷ lệ hoa hồng phải trả cho Tư vấn Bán hàng cho các hợp đồng Đại lý chưa được liệt kê trong Phụ lục B hoặc đối với những hợp đồng Đại lý áp dụng chi phí bán hàng đặc biệt theo từng giai đoạn phát triển sẽ do Công ty quyết định.

3.3 Tư vấn Bán hàng phải mở một tài khoản ngân hàng để nhận tiền hoa hồng và các khoản tiền thanh toán khác từ Công ty. Cho mục đích chuyển tiền theo quy định ở điều này, Công ty sẽ chỉ chuyển thù lao cho Tư vấn Bán hàng nếu tổng số tiền thu lao, bao gồm hoa hồng và các khoản thưởng tích lũy tại thời điểm thanh toán theo quy định của Công ty nhiều hơn 200.000 đồng. Khoản tiền chưa chuyển sẽ được cộng dồn sang kỳ thanh toán kế tiếp và không được tính lãi.

3.4 Bất kỳ quyền lợi, thù lao hay ưu đãi nào, bất kể đã được quy định rõ ràng hay không trong Hợp đồng này hoặc trong các thông báo của Công ty, sẽ được hiểu rằng đã bao gồm bất kỳ và tất cả các loại thuế phải trả theo luật pháp Việt Nam. Công ty có quyền giữ lại một phần tiền hoa hồng và các khoản thù lao khác của Tư vấn Bán hàng trước mỗi lần chi trả thù lao để nộp thuế thay cho Tư vấn Bán hàng theo quy định về thuế thu nhập cá nhân hiện hành. Tư vấn Bán hàng có trách nhiệm quyết toán hàng năm thuế thu nhập cá nhân của mình với cơ quan thuế theo các quy định về thuế thu nhập cá nhân.

3.5 Nếu Công ty hoàn trả lại chi phí Mua hàng cho bên mua hàng theo bất kỳ hợp đồng Mua hàng nào và hủy bỏ hay chấm dứt hợp đồng Mua hàng đó vì bất kỳ nguyên nhân gì thì Tư vấn Bán hàng phải hoàn trả lại cho Công ty toàn bộ hoa hồng, phụ cấp hay thù lao đã nhận được trên cơ sở số tiền Mua hàng phải hoàn trả đó. Tư vấn Bán hàng đồng ý và ủy quyền cho Công ty tự động khấu trừ các khoản phải hoàn trả này trước khi chi trả bất kỳ khoản thù lao nào cho Tư vấn Bán hàng.

3.6 Khi bất cứ một hợp đồng Mua hàng nào đã được bán ra có sự thay đổi hoặc chuyển đổi thành một hợp đồng Mua hàng khác thì tiền hoa hồng phải trả trên hợp đồng mới đã thay đổi hoặc chuyển đổi đó sẽ được xác định theo các quy định của Công ty có hiệu lực tại thời điểm việc thay đổi hoặc chuyển đổi được thực hiện.

3.7 Nếu bất kỳ hợp đồng Mua hàng nào bị chấm dứt do không nộp tiền Mua hàng và được khôi phục hiệu lực sau khi bị chấm dứt ba (3) tháng, Tư vấn Bán hàng sẽ không được nhận bất cứ khoản hoa hồng nào trong tương lai của hợp đồng Mua hàng đó, trừ khi chính Tư vấn Bán hàng là người thực hiện việc khôi

phục hiệu lực hợp đồng đó hoặc việc khôi phục hiệu lực hợp đồng được thực hiện theo các quy định khác của Công ty áp dụng vào thời điểm khôi phục hiệu lực của hợp đồng.

3.8 Tư vấn Bán hàng đồng ý rằng vào mọi thời điểm, nếu Công ty phát hiện hay nghi ngờ Tư vấn Bán hàng vi phạm các nghĩa vụ hoặc Công ty nhận được thông báo, khiếu nại từ khách hàng hoặc bất kỳ bên thứ ba nào về các hành vi vi phạm của Tư vấn Bán hàng trong quá trình thực hiện Hợp đồng mà theo đó có khả năng gây ảnh hưởng đến quyền lợi của khách hàng hoặc có khả năng dẫn đến các vụ kiện chống lại Công ty, hoặc làm phát sinh nghĩa vụ thanh toán hoặc bồi thường của Công ty cho bên thứ ba bất kỳ, khi đó Công ty tùy theo sự suy xét duy nhất của Công ty, có quyền tạm giữ, mà không phải trả lãi, các khoản thù lao Công ty có trách nhiệm thanh toán cho Tư vấn Bán hàng cho đến khi Công ty hoàn tất việc xem xét, hoặc giải quyết khiếu nại, khiếu kiện liên quan đến Tư vấn Bán hàng và/hoặc sử dụng các khoản tiền này để thanh toán cho các khoản bồi thường hoặc nghĩa vụ thanh toán đó mà không cần có sự đồng ý trước của Tư vấn Bán hàng.

- Tư vấn Bán hàng đồng ý và cam kết không tiến hành bất kỳ khiếu nại, khiếu kiện hoặc bồi hoàn dưới bất kỳ hình thức nào đối với Công ty liên quan đến việc lưu giữ các khoản thanh toán hoặc sử dụng các khoản tiền này để bồi hoàn theo quy định của điều này. Công ty có toàn quyền quyết định các lợi ích, thưởng, đặc quyền hoặc thù lao khác chưa được thể hiện trong Phụ lục B tại từng thời điểm mà không bị ràng buộc về mặt pháp lý phải tiếp tục duy trì hoặc cải thiện bất kỳ khoản thù lao nào, và Công ty sẽ có toàn quyền điều chỉnh, thay đổi hoặc chấm dứt ngay lập tức bất cứ lợi ích, thưởng, đặc quyền hoặc thù lao để cập tại điểm này mà không cần thông báo trước.

4. KHẤU TRỪ

- Công ty, vào mọi thời điểm, sẽ có quyền đối trừ bất cứ khoản nợ, yêu cầu thanh toán, nghĩa vụ hay trách nhiệm nào mà Tư vấn Bán hàng phải thanh toán hoặc còn nợ Công ty do bất kỳ lý do nào vào các khoản tiền Công ty phải thanh toán cho Tư vấn Bán hàng. Tư vấn Bán hàng đồng ý rằng việc đối trừ nói trên sẽ không được coi là bất kỳ cơ sở hoặc nguyên nhân nào dẫn đến việc Tư vấn Bán hàng khiếu kiện Công ty.

5. NGHĨA VỤ CỦA TƯ VẤN TÀI CHÍNH

- Trong quá trình thực hiện Hợp đồng này, ngoài việc phải đảm bảo tuân thủ các nghĩa vụ và trách nhiệm của một Đại lý, Tư vấn Bán hàng còn có các nghĩa vụ sau:

5.1 Tư vấn Bán hàng có nghĩa vụ tuân thủ các quy định của pháp luật liên quan đến hoạt động Đại lý và Quản lý đại lý bán hàng, tuân thủ các tài liệu cấu thành Phụ lục C của Hợp đồng này bao gồm: (i) Quy tắc đạo đức dành cho nhà phân phối áp dụng cho Đại lý bán hàng. Quy định xử lý kỷ luật đối với Đại lý bán hàng và chính sách, quy chế, hướng dẫn, thông báo do Công ty ban hành tại từng

thời điểm; (ii) Bộ tiêu chuẩn đạo đức hành nghề Đại lý bán hàng, Quy chế quản lý Đại lý bán hàng của Luật Doanh nghiệp và các quy định, quy chế, hướng dẫn của các ban, ngành liên quan đến hoạt động Đại lý bán hàng của Tư vấn Bán hàng; và (iii) các quy trình, hướng dẫn hoạt động nghiệp vụ của Công ty. Các tài liệu, chính sách, quy chế, thông báo, hướng dẫn nói trên khi được Công ty ban hành theo từng quy định và quản lý nhà nước Việt Nam sửa đổi hoặc thông báo đến Tư vấn Bán hàng sẽ được coi là một phần của Hợp đồng này.

5.2 Tư vấn Bán hàng đảm bảo tuân thủ các quy trình, quy định, hướng dẫn, đào tạo nghiệp vụ của Công ty về chào bán, giới thiệu Sản phẩm Chăm sóc sức khỏe về Thu tiền mua hàng, Nghĩa vụ thuế, Thuế thu nhập cá nhân và Dịch vụ chăm sóc khách hàng.

5.3 Vào từng thời điểm, Công ty có quyền quyết định và chuyển các hợp đồng Đại lý do Tư vấn Bán hàng đã nghỉ việc tư vấn, phục vụ cho Tư vấn bán hàng mới phục vụ. Trong trường hợp đó, Tư vấn Bán hàng phải có trách nhiệm phục vụ hợp đồng Đại lý bán hàng được Công ty chuyển cho mình như hợp đồng do chính mình tư vấn và bán và chịu mọi trách nhiệm liên quan đối với các hợp đồng Đại lý bán hàng đó. Thù lao Tư vấn Bán hàng được nhận cho các hợp đồng Mua hàng này sẽ theo chính sách do Công ty quy định.

5.4 Khi khách hàng được Công ty yêu cầu đi kiểm tra sức khỏe, Tư vấn Bán hàng phải đưa khách hàng đi kiểm tra sức khỏe tại các cơ sở y tế nằm trong danh sách được Công ty chấp thuận. Tư vấn Bán hàng sẽ tự chịu mọi chi phí kiểm tra sức khỏe nếu Tư vấn Bán hàng yêu cầu khách hàng thực hiện kiểm tra sức khỏe không theo chỉ định của Công ty hoặc tại cơ sở y tế không do Công ty chỉ định.

5.5 Tư vấn Bán hàng có nghĩa vụ tham gia và hoàn thành tất cả các khóa đào tạo nghiệp vụ theo yêu cầu của Công ty tại từng thời điểm.

5.6 Tư vấn Bán hàng phải giữ bí mật Hợp đồng này và không được tiết lộ bất kỳ nội dung nào của Hợp đồng này hoặc bất kỳ thông tin nào liên quan đến các nội dung của Hợp đồng này cho bất kỳ người nào khác.

5.7 Tư vấn Bán hàng cam kết hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh hàng tháng, quý, năm cũng như đảm bảo tỉ lệ duy trì hợp đồng hàng năm của các hợp đồng Đại lý bán hàng cũ và khai thác mới theo quy định của Công ty.

5.8 Trong thời hạn hiệu lực của Hợp đồng đại lý này, Tư vấn Bán hàng không được quyền làm việc, cộng tác, cung cấp dịch vụ, tham gia các khóa đào tạo hoặc huấn luyện, dù trực tiếp hay gián tiếp và dưới bất kỳ hình thức nào, cho bất kỳ công ty, cá nhân, tổ chức nào hoạt động kinh doanh bán hàng hay hoạt động Đại lý bán hàng hay các hoạt động có bản chất tương tự nếu chưa nhận được sự chấp thuận bằng văn bản của Công ty.

5.9 Tư vấn Bán hàng cam kết tuân thủ tất cả trách nhiệm được quy định cho Tư vấn Bán hàng tại các Phụ lục trong Hợp đồng này.

5.10 Tư vấn Bán hàng đồng ý nhận và kiểm tra thường xuyên tài khoản email, tin nhắn (SMS) theo số điện thoại đã cung cấp cho Công ty để đảm bảo mọi thông báo dưới bất kỳ thức nào khác từ Công ty liên quan đến thù lao của Tư vấn Bán hàng, chính sách (bao gồm nhưng không giới hạn các chính sách về tuân thủ, thù lao), các quy trình, chương trình, quy chế, thông báo, hướng dẫn nghiệp vụ, sản phẩm của Công ty, các thông tin quảng cáo và các thông tin khác liên quan đến Công ty và/hoặc hoạt động Đại lý bán hàng và của Tư vấn Bán hàng được cập nhật và thực hiện đúng hạn.

5.11 Trong quá trình hoạt động, Tư vấn Bán hàng chỉ được phép sử dụng tài khoản email và những hệ thống thông tin liên lạc khác được Công ty cung cấp cho mục đích thực hiện những công việc trong Hợp đồng này và phải tuân thủ các quy định của Công ty trong việc quản lý, sử dụng tài khoản email và các hệ thống thông tin liên lạc đó.

6. KHÔNG THAM GIA TỔ TỤNG

- Tư vấn Bán hàng sẽ không tham gia vào bất kỳ hoạt động tố tụng hoặc giải quyết tranh chấp nào liên quan đến công việc kinh doanh của Công ty nếu không có chấp thuận trước của Công ty bằng văn bản, ngoại trừ trường hợp Tư vấn Bán hàng là nguyên đơn hoặc bị đơn trong tranh chấp với Công ty.

7. MIỄN TRỪ

- Việc Công ty không thực hiện hay bỏ qua không tiến hành ngay những hành động cần thiết đối với bất cứ vi phạm nào của Tư vấn Bán hàng đối với bất kỳ điều khoản và điều kiện hoặc quy định nào trong Hợp đồng này hoặc Công ty chưa yêu cầu Tư vấn Bán hàng tuân thủ bất kỳ điều khoản và điều kiện nào của Hợp đồng này sẽ không được coi là việc Công ty (i) chấp thuận hay cho phép để Tư vấn Bán hàng không tuân thủ Hợp đồng này hoặc (ii) từ bỏ quyền yêu cầu Tư vấn Bán hàng phải tuân thủ các điều khoản và điều kiện đó hoặc (iii) hủy bỏ các điều khoản và điều kiện đó hoặc (iv) từ bỏ quyền chấm dứt ngay Hợp đồng này hay yêu cầu các biện pháp khắc phục theo Hợp đồng này. Việc từ bỏ các điều khoản và điều kiện như vậy sẽ chỉ có giá trị pháp lý khi được lập thành văn bản, có chữ ký của Tổng Giám đốc Công ty hoặc bất kỳ người nào được Tổng Giám đốc của Công ty ủy quyền.

8. TƯ VẤN BÁN HÀNG KHÔNG PHẢI LÀ NGƯỜI LAO ĐỘNG

- Các bên thỏa thuận và hiểu rằng: (i) Tư vấn Bán hàng là nhà kinh doanh độc lập. (ii) Công ty và Tư vấn Tài chính không có mối quan hệ giữa người sử dụng lao động và người lao động và (iii) không có điều khoản nào trong Hợp đồng này hoặc trong các tài liệu, thông báo, quy định, chính sách, hướng dẫn của Công ty có thể được hiểu hoặc ám chỉ rằng mối quan hệ giữa Công ty và Tư vấn Bán hàng là quan hệ giữa người sử dụng lao động và người lao động.

9. TẠM ĐÌNH CHỈ HỢP ĐỒNG

- Nếu theo sự suy xét duy nhất của Công ty vào từng thời điểm, Công ty nhận thấy Tư vấn Bán hàng có hành vi hay dấu hiệu vi phạm bất kỳ điều khoản nào của Hợp đồng này, Công ty có thể bằng thông báo, ngay lập tức đình chỉ hoạt động khai thác hợp đồng Đại lý mới và/hoặc các công việc khác Tư vấn Bán hàng được ủy quyền, trong khoảng thời gian không quá ba (03) tháng để làm rõ các vi phạm của Tư vấn Bán hàng, mà không phải chịu bất kỳ trách nhiệm nào đối với Tư vấn Bán hàng. Thời hạn tạm đình chỉ này có thể gia hạn tùy theo quyết định của Công ty.

10. CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG

10.1 Hợp đồng đại lý này sẽ bị chấm dứt khi xảy ra một trong các trường hợp sau:

- a. Các Bên cùng thỏa thuận chấm dứt Hợp đồng này.
- b. Công ty có quyền thông báo chấm dứt Hợp đồng này ngay lập tức nếu Tư vấn Bán hàng vi phạm bất kỳ nghĩa vụ nào được nêu trong Hợp đồng này, đặc biệt hành vi vi phạm các quy tắc, quy chế liên quan đến đạo đức của đại lý hoặc các hành vi vi phạm các quy chế của ngành áp dụng đối với Đại lý bán hàng.
- c. Công ty có quyền thông báo chấm dứt Hợp đồng này ngay lập tức nếu Tư vấn Bán hàng không đạt được yêu cầu hay chỉ tiêu kinh doanh, chỉ tiêu duy trì hợp đồng Đại lý bán hàng theo chính sách của Công ty tại từng thời điểm.
- d. Công ty chấm dứt hoạt động tại Việt Nam và nước ngoài.
- e. Một trong hai bên có quyền chấm dứt Hợp đồng này bất kỳ lúc nào bằng cách gửi thông báo bằng văn bản cho bên kia trước ít nhất ba mươi (30) ngày trước ngày dự định chấm dứt. Để làm rõ, trong trường hợp Tư vấn Bán hàng gửi thông báo chấm dứt theo điều này, Tư vấn Bán hàng đồng ý rằng Công ty sẽ xem xét giải quyết yêu cầu chấm dứt theo các quy trình hiện hành của Công ty, theo đó Hợp đồng chỉ được xem xét chấm dứt sau khi kết thúc thời hạn thông báo và Tư vấn Bán hàng đã hoàn thành các nghĩa vụ trước khi chấm dứt hợp đồng bao gồm:
 - + Tư vấn Bán hàng đã trả lại cho Công ty tất cả các vật dụng, sổ sách, hồ sơ, tài liệu, thẻ đại lý và tài sản khác thuộc về Công ty và/hoặc liên quan đến công việc của Tư vấn Bán hàng thực hiện cho Công ty theo Hợp đồng này mà Tư vấn Bán hàng giữ.
 - + Tư vấn Bán hàng đã bàn giao lại cho Công ty các hồ sơ khách hàng đã nộp và danh sách khách hàng thuộc trách nhiệm của Tư vấn Bán hàng.
 - + Tư vấn Bán hàng hoàn trả cho Công ty tất cả các khoản nợ, bao gồm nhưng không giới hạn các khoản tạm ứng hay các khoản tiền bán Sản phẩm đã thu chưa nộp về Công ty.

Tư vấn Bán hàng theo đây đồng ý và xác nhận rằng Công ty có toàn quyền từ chối giải quyết việc chấm dứt Hợp đồng này theo thông báo của Tư vấn Bán

hàng và xử lý theo các quy định liên quan của Công ty nếu Tư vấn Bán hàng không tuân thủ đúng nghĩa vụ trên.

f. Công ty có quyền thông báo chấm dứt Hợp đồng này ngay lập tức nếu Tư vấn Bán hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng, không đầy đủ trách nhiệm hoàn trả các khoản tiền, thanh toán các khoản nợ cho Công ty theo các yêu cầu của Công ty.

g. Công ty có quyền thông báo chấm dứt Hợp đồng này ngay lập tức nếu Tư vấn Bán hàng có hành vi mà theo đánh giá của Công ty là có khả năng gây xung đột lợi ích hoặc gây ảnh hưởng đến hình ảnh, uy tín hoặc thương hiệu của Công ty.

h. Công ty có quyền thông báo chấm dứt Hợp đồng này ngay lập tức nếu Tư vấn Bán hàng bị khởi tố trong một vụ án hình sự bởi cơ quan có thẩm quyền.

i. Tư vấn Bán hàng bị tử vong hoặc không đáp ứng yêu cầu của pháp luật đối với Đại lý bán hàng.

10.2 Trừ trường hợp các bên đã có thỏa thuận khác, trong trường hợp Hợp đồng đại lý này bị chấm dứt, Tư vấn Bán hàng có trách nhiệm thực hiện và hoàn tất đầy đủ các nghĩa vụ đối với Công ty theo quy định hoặc theo các thông báo, quyết định do Công ty gửi đến Tư vấn Bán hàng. Các nghĩa vụ này bao gồm nhưng không giới hạn ở việc trả lại cho Công ty tất cả các vật dụng, sổ sách, hồ sơ, tài liệu, thẻ đại lý, hồ sơ khách hàng đã nộp và tài sản khác thuộc về Công ty mà Tư vấn Bán hàng giữ; hoàn trả các khoản tiền, khoản nợ đối với Công ty. Tư vấn Bán hàng tại đây đồng ý và thừa nhận rằng Công ty có quyền đưa tên Tư vấn Bán hàng vào Danh sách Đại lý vi phạm của các Cơ quan quản lý Pháp luật nhà nước Việt Nam kể cả sau khi Hợp đồng này đã chấm dứt hiệu lực.

- Thực hiện các thủ tục pháp lý liên quan đối với Tư vấn Bán hàng nếu Tư vấn Bán hàng không thực hiện hoàn trả đầy đủ, đúng hạn các tài sản, các khoản tiền mà Tư vấn Bán hàng có nghĩa vụ phải hoàn trả cho Công ty theo thông báo của Công ty.

10.3 Trên cơ sở thực hiện đúng và đầy đủ Hợp đồng này, Tư vấn Bán hàng sẽ nhận được hoa hồng và các các khoản thù lao theo Hợp đồng này tính đến ngày chấm dứt hợp đồng. Ngoài ra, Công ty không phải trả bất cứ khoản bồi thường nào khi Hợp đồng này chấm dứt. Công ty sẽ thanh toán các khoản hoa hồng mà Tư vấn Bán hàng được hưởng (tính tới ngày chấm dứt Hợp đồng) trong vòng sáu mươi (60) ngày kể từ ngày Tư vấn Bán hàng hoàn thành tất cả các thủ tục theo yêu cầu. Tuy nhiên, trong trường hợp khoản thanh toán cuối cùng cho Tư vấn Bán hàng theo Hợp đồng này nhỏ hơn hoặc bằng 100.000 đồng, Tư vấn Tài chính theo đây đồng ý từ bỏ và sẽ không yêu cầu Công ty tiếp tục thực hiện thanh toán cho Tư vấn Bán hàng số tiền này, theo đó Công ty được xem đã hoàn tất mọi nghĩa vụ thanh toán với Tư vấn Bán hàng theo Hợp đồng này.

10.4 Ngay khi một bên có thông báo chấm dứt Hợp đồng theo quy định tại Điều 10.1 ở trên, Công ty sẽ có các quyền sau:

- a. Đình chỉ mọi hoạt động khai thác mới của Tư vấn Bán hàng (như định nghĩa dưới đây);
- b. Không cho phép Tư vấn Bán hàng truy nhập vào hệ thống máy tính của Công ty;
- c. Không cho phép Tư vấn Bán hàng vào bất kỳ văn phòng làm việc nào của Công ty ở bất kỳ đâu;
- d. Thông báo cho các bên liên quan và các Cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam biết việc chấm dứt Hợp đồng này về “Hoạt động khai thác mới” có nghĩa là việc tư vấn và cung cấp hồ sơ yêu cầu Mua hàng tới các tổ chức, cá nhân có nhu cầu và chuyển hồ sơ yêu cầu Mua hàng và Đăng ký làm Nhà phân phối bán hàng về Công ty, bao gồm cả việc thu khoản tiền đơn Mua hàng đầu tiên.

10.5 Khi Hợp đồng này chấm dứt, tùy thuộc vào sự suy xét và quyết định của Công ty, Công ty có quyền thông báo cho các khách hàng, đối tác, cơ quan nhà nước có thẩm quyền tại Việt Nam hoặc nước ngoài biết về việc chấm dứt Hợp đồng này và/hoặc Tư vấn Bán hàng không còn là Đại lý bán hàng của Công ty.

10.6 Tư vấn Bán hàng vi phạm Hợp đồng này, bất kể thời điểm phát hiện vi phạm, sẽ bị xử lý vi phạm theo chính sách của Công ty, tùy từng trường hợp có thể dẫn đến việc bị chấm dứt Hợp đồng này và/hoặc đưa Tư vấn Bán hàng vào danh sách đại lý vi phạm được quản lý bởi các Cơ quan quản lý nhà nước Việt Nam.

11. CÁC TÀI LIỆU THUỘC VỀ CÔNG TY

11.1 Toàn bộ sổ sách kế toán, thư từ, các sổ sách và tài liệu khác liên quan đến hoạt động của Tư vấn Bán hàng theo Hợp đồng này là tài sản của Công ty, cho dù Công ty có chịu chi phí hay không, và Tư vấn bán hàng luôn sẵn sàng để cho đại diện của Công ty kiểm tra khi có yêu cầu và sẽ được giao lại cho Công ty hoặc đại diện của Công ty khi Hợp đồng này chấm dứt hoặc khi có yêu cầu của Công ty trong thời hạn Công ty chỉ định.

11.2 Tư vấn Bán hàng phải đảm bảo tính chính xác và đầy đủ của toàn bộ sổ sách kế toán, thư từ, các sổ sách và tài liệu khác được đề cập tại Điều 11.1 ở trên, và duy trì và bảo quản sổ sách kế toán, thư từ, các sổ sách và tài liệu này theo các chính sách của Công ty.

11.3 Tư vấn Bán hàng có nghĩa vụ thông báo cho Công ty về các giấy tờ hoặc tài liệu mà Tư vấn Bán hàng nhận thay mặt Công ty hoặc được chuyển đến cho Tư vấn Bán hàng để chuyển đến cho Công ty.

12. KHÔNG LÔI KÉO NHÀ PHÂN PHỐI - ĐẠI LÝ MUA HÀNG

- Trong trường hợp Hợp đồng này chấm dứt vì bất kỳ lý do gì, Tư vấn Bán hàng cam kết rằng, trong thời hạn một (01) năm kể từ thời điểm chấm dứt, Tư vấn Bán hàng sẽ:

12.1 Không lôi kéo, xúi giục, dù là trực tiếp hay gián tiếp, bất kỳ bên mua hàng nào của Công ty nhằm hủy bỏ, sửa đổi hoặc làm giảm các quyền lợi phải chi trả trong bất kỳ hợp đồng Mua hàng, hợp đồng bổ sung hoặc thư xác nhận nào giữa Công ty và khách hàng hoặc gây thiệt hại đến lợi ích của Công ty.

12.2 Không lôi kéo hay xúi giục, dù trực tiếp hoặc gián tiếp, các Đại lý bán hàng, cấp Quản lý đại lý bán hàng của Công ty nhằm hủy bỏ hay chấm dứt các hợp đồng của họ với Công ty.

13. BẢO MẬT THÔNG TIN

13.1 Tư vấn Bán hàng không được tiết lộ các Thông tin Bí mật và giữ bí mật nội dung của Hợp đồng này cùng với các tài liệu thuộc Phụ lục, không được tiết lộ hoặc phổ biến bất kỳ nội dung nào của Hợp đồng này cho bất kỳ người nào khác. Quy định tại điều này vẫn tiếp tục có hiệu lực ngay cả sau khi Hợp đồng này đã chấm dứt. Cho các mục đích quy định tại Điều này, “Thông tin Bí mật” có nghĩa là bất kỳ dữ liệu hoặc thông tin nào liên quan đến hoạt động kinh doanh hoặc kế hoạch kinh doanh của Công ty chưa được phổ biến rộng rãi như: những thông tin về sản phẩm Chăm sóc sức khỏe và việc phát triển sản phẩm, thông tin về khách hàng, bên mua hàng, chiến lược tiếp thị, tài chính, hoạt động bán hàng và kết quả hoạt động nội bộ, bí mật thương mại, bí quyết kinh doanh, nghiên cứu bằng sáng chế, thông tin kỹ thuật và phát triển sản phẩm hoặc thông tin bảo mật và độc quyền, quyền sở hữu trí tuệ, hệ thống, tình hình tài chính hoặc kinh doanh, thông tin liên quan đến cán bộ, giám đốc hoặc người lao động của Công ty, thông tin tiếp thị, tài liệu giới thiệu sản phẩm, tài liệu in ấn, phôi, biểu phôi, hợp đồng, cho dù theo hình thức, dạng hoặc phương tiện nào, bao gồm nhưng không giới hạn ở chữ viết, lời nói hoặc thông tin dưới dạng hữu hình và bao gồm cả thông tin được truyền đi hoặc được nhận từ các cuộc họp, tài liệu, công văn, hoặc qua kiểm tra các tài liệu hữu hình và bất kỳ thông tin nào khác mà Công ty đã đánh dấu và coi là “Bí mật” hoặc “Riêng tư và Bí mật” dưới bất kỳ hình thức hoặc định dạng nào.

13.2 Các bên đồng ý và thừa nhận rằng bồi thường bằng tiền không phải là một biện pháp khắc phục đầy đủ đối với bất kỳ vi phạm nào của Tư vấn Bán hàng theo quy định tại Điều 13 này và Công ty có quyền thực hiện các biện pháp khắc phục mà Công ty thấy phù hợp đối với bất kỳ vi phạm thực tế hoặc đe dọa vi phạm nào, ngoài các biện pháp khắc phục theo quy định của pháp luật. Tư vấn Bán hàng theo đó cam kết sẽ thanh toán cho Công ty toàn bộ chi phí và phí tổn mà Công ty hoặc người đại diện của Công ty đã phải bỏ ra trong việc thực hiện hoặc cố gắng thực hiện bất kỳ quyền và biện pháp khắc phục nào của Công ty theo Hợp đồng này.

14. BỒI HOÀN

- Tư vấn Bán hàng sẽ hoàn toàn chịu trách nhiệm về mọi hậu quả hoặc tổn thất gây ra đối với Công ty và khách hàng do bất cứ vi phạm nào của Tư vấn Bán hàng đối với Hợp đồng này, bao gồm bất cứ hành động nào vượt quá phạm vi ủy quyền của Tư vấn Bán hàng, và phải bồi hoàn các thiệt hại, chi phí pháp lý, các chi phí bồi thường và phí tổn khác mà Công ty phải chịu trong bất cứ thủ tục pháp lý hoặc tố tụng nào phát sinh từ các vi phạm của Tư vấn Bán hàng.

- Tư vấn Bán hàng phải thanh toán và bồi hoàn cho Công ty toàn bộ chi phí và phí tổn mà Công ty hoặc người đại diện của Công ty đã phải bỏ ra trong việc thực hiện hoặc cố gắng thực hiện bất kỳ quyền và biện pháp khắc phục nào của Công ty nhằm yêu cầu Tư vấn Bán hàng thực hiện đúng theo Hợp đồng này.

- Điều khoản về bồi hoàn này sẽ vẫn duy trì hiệu lực sau khi Hợp đồng này hết hạn hoặc chấm dứt vì bất cứ lý do gì.

15. LUẬT ĐIỀU CHỈNH

- Hợp đồng này được điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam. Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan tới Hợp đồng này phải được giải quyết trước tiên bằng thương lượng, nếu các Bên không thể giải quyết được bằng thương lượng trong vòng 60 ngày kể từ ngày phát sinh tranh chấp thì một trong các Bên có thể đưa tranh chấp ra tòa án có thẩm quyền để giải quyết theo quy định của pháp luật Việt Nam.

16. CÁC ĐIỀU KHOẢN KHÁC

16.1 Tư vấn Bán hàng theo đây đồng ý và xác nhận cấp cho Công ty quyền sử dụng không hạn chế (về mọi phương diện và dưới mọi hình thức) và không trả phí đối với các hình ảnh, lời nói, video và các thông tin cá nhân của Tư vấn Bán hàng mà Công ty có được, nhận được hoặc nắm giữ bằng bất kỳ hình thức nào nhằm mục đích thực hiện các hoạt động tiếp thị, quảng bá hoạt động kinh doanh, khảo sát và xây dựng chiến lược kinh doanh, điều tra, quản lý và thực hiện các hoạt động khác mà Công ty nhận thấy là cần thiết để thực hiện Hợp đồng này hay phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Cho các mục đích đã đề cập, Tư vấn Bán hàng đồng ý thêm rằng Công ty, vào mọi thời điểm và tùy theo suy xét và nhận định của Công ty về sự cần thiết, có thể chuyển giao các hình ảnh, thông tin khác của Tư vấn Bán hàng cho bên thứ ba bất kỳ (dù trong hay ngoài lãnh thổ Việt Nam) mà không cần phải thông báo hay xin phép hay đạt được bất kỳ chấp thuận nào thêm từ Tư vấn Bán hàng.

16.2 Tư vấn Bán hàng đồng ý và cam kết sử dụng tài khoản email và số điện thoại mà Tư vấn Bán hàng được Công ty cấp hoặc đăng ký với Công ty trong các giao dịch hoặc liên lạc với Công ty, và ngược lại. Tư vấn Bán hàng theo đó đồng ý rằng Công ty có quyền gửi đến tài khoản email hoặc gửi tin nhắn (SMS) hoặc tin nhắn qua mạng (như zalo, telegram) đến số điện thoại mà Tư vấn Bán hàng được Công ty cấp hoặc đăng ký với Công ty mọi thông báo của Công ty (dù dưới bất kỳ hình thức nào) liên quan đến chiến lược kinh doanh, yêu cầu

hợp tác hoặc bất kỳ thông báo nào khác có liên quan hoặc nhằm mục đích thực hiện các hợp đồng, thỏa thuận được ký kết giữa Công ty và Tư vấn Bán hàng.

- Theo đó, Tư vấn Bán hàng xác nhận mọi thông báo của Công ty gửi đến tài khoản email và/hoặc gửi bằng tin nhắn (SMS) hoặc tin nhắn qua mạng đến số điện thoại của Tư vấn Bán hàng theo phương thức này đều được xem là đã gửi thành công đến Tư vấn Bán hàng và do vậy Tư vấn Bán hàng sẽ không viện dẫn bất kỳ lý do nào để cho rằng chưa nhận được và từ chối tuân thủ các yêu cầu, quy định trong thông báo do Công ty gửi. Tư vấn Bán hàng phải có nghĩa vụ đảm bảo duy trì tình trạng hoạt động của các email, số điện thoại này và trong trường hợp thay đổi thông tin thì Tư vấn Bán hàng phải thông báo bằng văn bản cho Công ty ít nhất 7 (bảy) ngày trước ngày dự định thay đổi. Công ty sẽ không chịu bất kỳ trách nhiệm nào nếu Tư vấn Bán hàng không thực hiện đến trách nhiệm này.

16.3 Tư vấn Bán hàng theo đây tuyên bố và xác nhận rằng việc ký kết và thực hiện Hợp đồng đại lý này không vi phạm bất kỳ cam kết, thỏa thuận nào giữa Tư vấn Bán hàng với Bên thứ ba bất kỳ. Trong mọi trường hợp, Tư vấn Bán hàng cam kết sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với Công ty và bảo vệ Công ty trách khỏi bất kỳ khiếu nại, khiếu kiện, tranh chấp phát sinh giữa Tư vấn Bán hàng với bên thứ ba bất kỳ liên quan đến nội dung cam kết tại Điều 16.3 này.

16.4 Tư vấn Bán hàng không được chuyển nhượng hay chuyển giao một phần hay toàn bộ quyền và/hoặc nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này cho bất cứ bên nào khác khi chưa có sự đồng ý trước bằng văn bản của Công ty. Công ty có thể chuyển nhượng hoặc chuyển giao một phần hay toàn bộ quyền hoặc nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này cho bất cứ bên nào khác bằng việc gửi thông báo bằng văn bản cho Tư vấn Bán hàng ít nhất 7 (bảy) ngày trước ngày dự định chuyển nhượng hoặc chuyển giao.

16.5 Việc Công ty không thực hiện hay bỏ qua không tiến hành ngay những hành động cần thiết đối với bất cứ vi phạm nào của Tư vấn Bán hàng đối với bất kỳ điều khoản và điều kiện hoặc quy định nào trong Hợp đồng này sẽ không được coi là Công ty từ bỏ quyền chấm dứt ngay Hợp đồng này hay yêu cầu các biện pháp khắc phục theo các qui định hiện hành vào từng thời điểm và cũng sẽ không được xem là sự chấp thuận hay sự cho phép để Tư vấn Bán hàng không tuân thủ Hợp đồng này. Tư vấn Bán hàng theo đây đồng ý tuân thủ tất cả các qui định, nội qui, hướng dẫn, chính sách, thông báo do Công ty ban hành tại từng thời điểm.

16.6 Các quyền, quyền hạn và biện pháp khắc phục quy định trong Hợp đồng này có tính tích lũy và không loại trừ quyền và biện pháp khắc phục theo quy định của pháp luật ngoài Hợp đồng này.

16.7 Trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác, tất cả các thông báo, yêu cầu, tài liệu, các thông tin khác được yêu cầu hoặc được phép đưa ra trong Hợp đồng này, bao gồm Phụ lục B và Phụ lục C, sẽ được lập thành văn bản và được gửi trực tiếp hoặc bằng thư, bằng đường bưu điện, chuyển fax, thư điện tử đến

địa chỉ người nhận tại địa chỉ hoặc số fax, địa chỉ thư điện tử (email) ghi trong Hợp đồng này (hoặc đến các địa chỉ hoặc địa chỉ thư điện tử khác do một bên trong Hợp đồng này thông báo hợp lệ cho bên kia biết vào từng thời điểm). Bằng chứng của việc gửi hoặc giao các thông báo, yêu cầu hoặc liên lạc sẽ được coi là bằng chứng của việc nhận các thông báo, yêu cầu hoặc liên lạc đó bởi bên nhận:

- a. Vào ngày làm việc thứ ba sau khi gửi, nếu gửi trong cùng tỉnh/thành phố trực thuộc trung ương hoặc ngày làm việc thứ năm sau khi gửi nếu gửi khác tỉnh/thành phố trực thuộc trung ương, trong trường hợp gửi thư;
- b. Vào ngày thư được giao cho người nhận, trong trường hợp gửi trực tiếp hoặc gửi bằng thư bảo đảm;
- c. Vào ngày làm việc ngay sau ngày gửi bằng thư điện tử (email).