

Wprowadzenie

**Kodeks reguluje stosunki między Firmami - członkami PSSB, Konsumentami i Sprzedawcami.**



Firmami a Sprzedawcami



Firmami



Sprzedawcami



Firmami a Konsumentami



Sprzedawcami a Konsumentami

Cele kodeksu

- **Ochrona praw i interesów konsumentów**
- **Podnoszenie poziomu zaspokojenia potrzeb konsumentów**
- **Ochrona sprzedawcy**
- **Promocja uczciwej konkurencji**
- **Utrwalenie pozytywnego wizerunku Firmy**
- **Ukazanie etycznego aspektu sprzedaży bezpośredniej jako działalności zarobkowej**

## DEFINICJE

### Sprzedaż bezpośrednia

oznacza dowolną metodę sprzedaży polegającą na omawianiu właściwości lub prezentacji produktów Konsumentowi przez Sprzedawcę poza lokalem firmy. Taka sprzedaż prowadzona jest głównie w domu Konsumenta, jego miejscu pracy lub innym miejscu poza stałymi punktami sprzedaży; powinny towarzyszyć jej wyjaśnienia sprzedaży i pokazy produktów

### Firma

podmiot gospodarczy, opierający marketing swoich wyrobów, opatrzonych znakiem towarowym lub innym znakiem wyróżniającym, na systemie dystrybucyjnym polegającym na sprzedaży bezpośredniej, zrzeszony w PSSB

### Sprzedawca

osoba fizyczna, jednostka organizacyjna lub osoba prawna, będąca członkiem systemu dystrybucyjnego Firmy, która prowadzi, ułatwia albo wspomaga sprzedaż Produktów Firmy. Sprzedawcy mogą być uprawnieni do rektrowania innych Sprzedawców. Sprzedawca może być niezależnym agentem, niezależnym kontrahentem lub niezależnym dystrybutorem, zatrudnionym lub samozatrudnionym przedstawicielem, bądź innym przedstawicielem Firmy o podobnym charakterze

### Formularz zamówienia

drukowany, sporządzony w formie pisemnej lub w innej utrwalonej formie dokument potwierdzający szczegóły zamówienia Konsumenta. W przypadku transakcji zawieranych na odległość, w tym przez Internet, Formularz Zamówienia zawierający warunki oferty i zamówienia może być dostarczony na trwałym nośniku lub w innej utrwalonej formie

### Sprzedaż grupowa

sprzedaż organizowana przez Sprzedawcę zazwyczaj w domu Konsumenta, który jako gospodarz zaprasza do siebie w tym celu inne jeszcze osoby, połączona z wyjaśnieniami i pokazem Produktów

### Konsument

osoba fizyczna dokonująca czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową

### Krajowy Administrator Kodeksu

niezależna osoba, osoby bądź organ wyznaczony przez PSSB do nadzorowania przestrzegania przez Firmy postanowień niniejszego Kodeksu i do rozwiązywania sporów i skarg, dla których podstawę stanowią przepisy Kodeksu.





# KONSUMENT

## TWOJE PRAWA

**Sprzedawca nie może stosować wprowadzających w błąd, oszukańczych lub nieuczciwych praktyk sprzedaży.**



### PRZED PREZENTACJĄ SPRZEDAŻOWĄ

Sprzedawca przedstawia siebie,  
firmę i cel prezentacji.



### PRZED ZAWARCIEM UMOWY SPRZEDAŻY

Sprzedawca prezentuje produkt  
i udziela informacji na temat  
jego cech, całkowitej ceny,  
kosztów dostawy, warunków  
płatności, możliwości zwrotu lub  
odstąpienia od umowy, warunki  
gwarancji itd.

## Jeśli czegoś nie wiesz, pytaj!

**Sprzedawcy zobowiązani są do przekazania dokładnych, wyczerpujących informacji w sposób jasny i zrozumiały. Sprzedawca powinien też udzielić odpowiedzi na wszystkie Twoje pytania dotyczące produktu i oferty.**



Przed zakupem sprzedawca  
powinien przedłożyć ci  
**FORMULARZ ZAMÓWIENIA**,  
który powinien zawierać:

#### Dane firmy

(nazwa, adres, telefon)  
oraz imię i nazwisko  
sprzedawcy i jego podpis

#### Wzór umowy sprzedaży lub umowy kredytowej

uwzględniający całkowitą cenę  
zakupionego produktu/ów

**Zapis umożliwiający  
odstąpienie od umowy  
w terminie co najmniej 14 dni.**



**Warunki gwarancji powinny być  
jasno określone w formularzu  
zamówienia lub w dokumentach  
dostarczanych razem z produktem.**



Masz co najmniej  
**14 dni** na odstąpienie  
od umowy i powinieneś  
otrzymać od sprzedawcy  
wzór oświadczenia  
o odstąpieniu od umowy.



Zamówione przez Ciebie produkty  
powinny do Ciebie trafić w przeciągu  
**30 dni od złożenia zamówienia**,  
chyba, że ustaliliście ze sprzedawcą  
inny termin.

## MASZ PRAWO DO

### Poszanowania prywatności

Kontakt powinien być nawiązywany w taki sposób  
i w takim czasie, aby nie stanowił ingerencji w Twoją  
sferę prywatności i nie był dla Ciebie uciążliwy.

### Uczciwości

Sprzedawca nie może  
nadużywać Twojego zaufania!



# SPRZEDAWCA

## Twoje obowiązki

Jako sprzedawca jesteś zobowiązany przestrzegać zasad zawartych w Kodeksie, a transakcje, które zawierasz z klientem powinny odbywać się w sposób uczciwy i rzetelny.



### PRZED PREZENTACJĄ SPRZEDAŻOWĄ

Przedstaw siebie, firmę i cel prezentacji.



### PRZED ZAWARCIEM UMOWY SPRZEDAŻY

Zaprezentuj produkt i udziel informacji na temat jego cech, całkowitej ceny, kosztów dostawy, warunków płatności, możliwości zwrotu lub odstąpienia od umowy, warunków gwarancji itd.



Przedstaw **FORMULARZ ZAMÓWIENIA**, który powinien zawierać:

#### Dane firmy

(nazwa, adres, telefon) oraz Twoje imię i nazwisko i podpis

#### Wzór umowy sprzedaży lub umowy kredytowej

jeśli jest to wymagane przez przepisy



Zapis umożliwiający odstąpienie od umowy w terminie co najmniej 14 dni.

**Udziel klientowi wyczerpujących informacji na temat produktu i oferty w sposób jasny i zrozumiały.**

**Postaraj się odpowiedzieć na wątpliwości i pytania.**

## WAŻNE

W poszanowaniu prywatności Klienta: Kontakt powinien być nawiązywany w taki sposób i w takim czasie, aby nie stanowił ingerencji w sferę prywatności i nie był uciążliwy.

## NIE WOLNO CI

Nadużywać zaufania konsumenta i wykorzystywać dla swoich celów jego wieku, choroby, umysłowej lub fizycznej niedołążności, naiwności, braku orientacji lub nieznajomości języka.

## TWOJE PRAWA

**Pamiętaj!** Firmy nie powinny stosować mogących wprowadzić w błąd, oszukańczych lub nieuczciwych praktyk rekrutacyjnych w kontaktach ze Sprzedawcami lub potencjalnymi Sprzedawcami.



Masz **7 dni** na odstąpienie od umowy z zawartą firmą.

### Odstąpienie od umowy:

- **Bez ponoszenia opłat**
- **Nie musisz podawać przyczyny**
- **O odstąpieniu zawiadamiasz na piśmie**
- **Firma powinna odkupić od Ciebie nadające się do sprzedaży nowe i nieużywane Produkty, materiały informacyjno-instruktażowe, próbki Produktów lub zestawy prezentacyjne, które nabyłeś od Przedsiębiorcy.**
- **Firma zwróci Ci, bez dokonywania jakichkolwiek potrąceń, wszystkie kwoty wpłacone przez Ciebie.**

### Wynagrodzenie:

Kandydaci na Sprzedawców muszą zostać poinformowani, że wynagrodzenie oraz poziom sprzedaży są różne w przypadku każdej osoby i zależą od umiejętności Sprzedawcy, poświęconego czasu oraz włożonego wysiłku; tak by mogli rozsądnie ocenić możliwości uzyskania przychodu. Sprzedawcy nie mogą otrzymywać wynagrodzenia wyłącznie za pozyskiwanie innych Sprzedawców do systemu sprzedaży. Firmy powinny przedstawiać Sprzedawcom okresowe rozliczenia uwzględniające informacje o sprzedaży, zakupach, wynagrodzeniach, prowizjach, premiach, upustach, dostawach, odstąpieniach i inne odpowiednie dane zgodnie z ustaleniami. Wstrzymanie wypłaty wynagrodzenia bez uzasadnienia jest niedopuszczalne.

### Szkolenia:

Udział w szkoleniach wymaganych przez Firmę powinien być bezpłatny lub po cenie nie przekraczającej kosztów poniesionych przez Firmę na organizację tego szkolenia. Firmy powinny zapewniać Sprzedawcom szkolenia z Kondeksu PSSB.

### Opłaty

Firmy ani Przedsiębiorcy nie mogą wymagać od Sprzedawców ani potencjalnych Sprzedawców, uiszczenia opłat wstępnych z tytułu uzyskania statusu Sprzedawcy albo możliwości uczestnictwa w systemie dystrybucyjnym, które nie są związane z dokonaniem płatności za zestaw startowy lub inne produkty/usługi nabywane w związku z przystąpieniem do systemu o wartości adekwatne do ich ceny.



Wypowiedzenie umowy

**Przy wypowiedzeniu umowy masz prawo do odsprzedaży Firmie wszystkich nabytych od niego produktów, materiałów informacyjno-instruktażowych, próbek:**

za co najmniej 90% ceny zakupu

jeśli były zakupione w ciągu 12 miesięcy poprzedzających rezygnację

firma ma prawo pomniejszyć cenę o wynagrodzenie uzyskane w związku z zakupem zwracanych Produktów

jeśli produkty są w stanie pierwotnym, tj. nowe i nieużywane

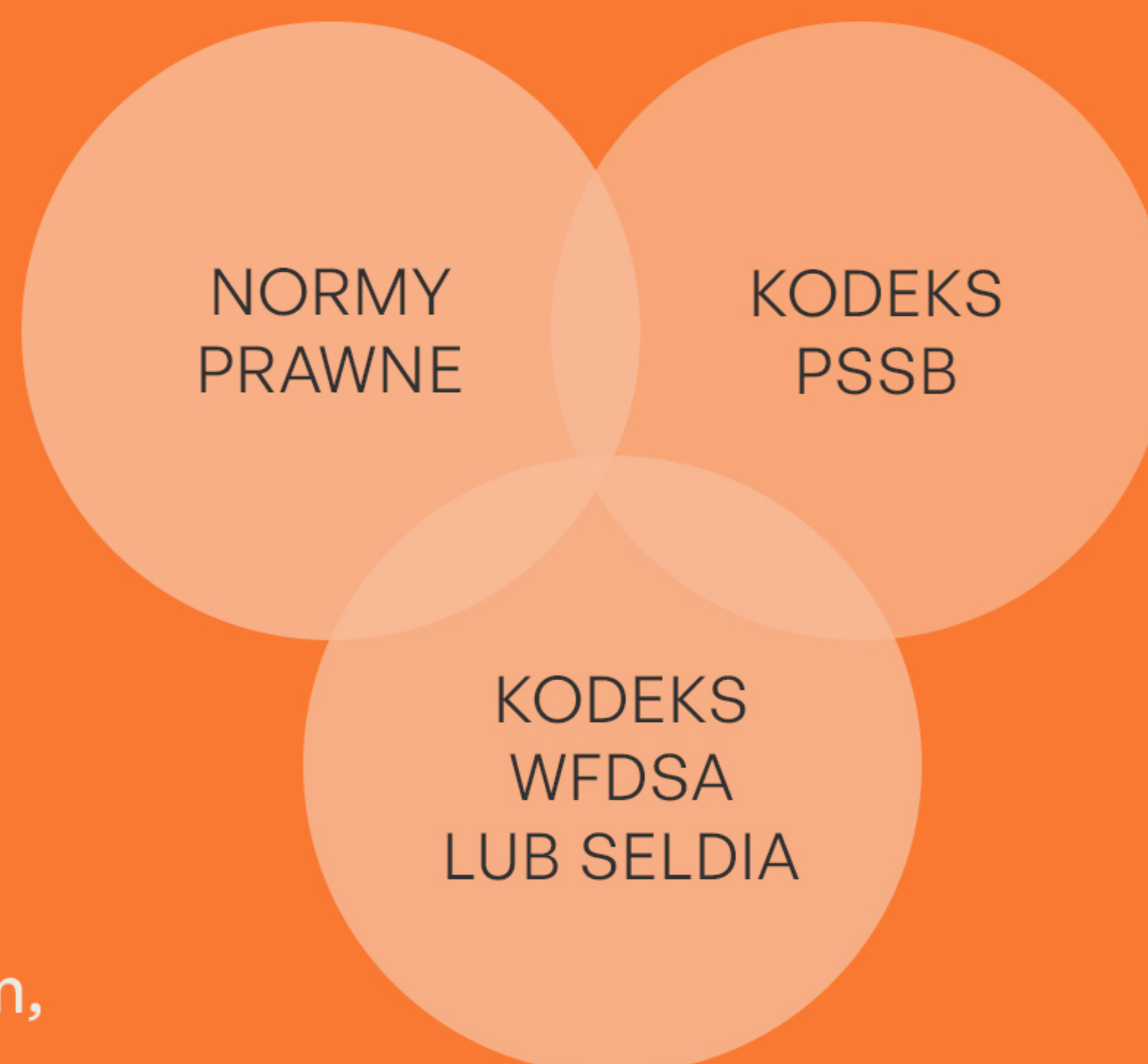


# FIRMY CZŁONKOWSKIE

**Warunkiem przyjęcia przedsiębiorcy w poczet członków PSSB jest przestrzeganie Kodeksu i wszystkich regulacji konsumenckich.**

Firmy powinny poinformować o treści Kodeksu wszystkich Sprzedawców i wymagać od nich jego przestrzegania.

Sedia i/lub WFDSA mogą rozpatrywać spory pomiędzy Stowarzyszeniem, a firmami członkowskimi.



Za przestrzeganie postanowień Kodeksu odpowiedzialny jest przede wszystkim Przedsiębiorca/Firma, która w tym celu wyznacza osobę odpowiedzialną za przestrzeganie Kodeksu.

## TRIADA UCZCIWEJ KONKURENCJI

Od firm zrzeszonych w PSSB wymaga się, by postępowali w stosunku do siebie w sposób uczciwy.

Firmy i Sprzedawcy nie mogą zachęcać Sprzedawców innej Firmy, ani czynić jakichkolwiek innych zabiegów w celu pozyskania ich dla siebie lub swojej Firmy.

Firmy nie powinny formułować negatywnych ocen na temat Produktów innej Firmy, jego systemu sprzedaży lub marketingu.