

PRINCIPIOS ÉTICOS YANBAL

1. Actuar de buena fe en sus actividades comerciales frente a la Compañía, las Consultoras, Directoras Independientes y clientes.
2. Preocuparse porque su imagen personal esté en concordancia con los productos que ofrece.
3. Mantener en el desarrollo de su negocio hábitos comerciales sanos y actuar con integridad, responsabilidad, respeto y honradez consigo misma, con la Compañía, con otras Directoras y/o Consultoras Independientes y/o sus clientes.
4. Conocer, amplia y profundamente los productos de la Compañía (ingredientes, contenidos, características, usos permitidos, ventajas y contraindicaciones o restricciones) para asesorar al cliente en su uso y aplicación, teniendo en cuenta sus necesidades y dándole la información suministrada por la Compañía de forma oportuna, completa y correcta.
5. Ofrecer siempre una atención personalizada a sus clientes, utilizando el catálogo, el canal de venta directa y la demostración, como medios para venderles los productos.
6. Entregar al cliente el producto solicitado, en las condiciones ofrecidas en el Catálogo Yanbal, en Entrenos y en las ofertas semanales y campañas.
7. Utilizar el Material de demostración (sachets, probadores, etc.) solo para su fin y no para la venta.
8. Respetar a sus clientes y a los clientes de otras Consultoras Independientes o Directoras Independientes.
9. Garantizar el respeto de los derechos, deberes y obligaciones que le corresponden a los clientes y/o consumidores finales, en su condición de revendedor o proveedor de los productos, y transmitirlos a las nuevas Consultoras Independientes y/o Directoras Independientes de su red, para que los apliquen en el desarrollo de sus negocios.
10. Comunicar a su cliente, en calidad de consumidor final, la forma como puede ejercer el derecho de retracto para productos de *bijouterie*, el procedimiento para hacer efectivas las garantías de los productos y premios, y la forma como puede presentar sus peticiones, quejas y reclamos. Igualmente, se compromete a velar porque las Consultoras Independientes y/o Directoras Independientes de su red cumplan con la obligación aquí prevista, según lo señalado en el Contrato de Vendedor Independiente, en el Contrato Comercial de Ventas Multinivel y en la Ley.
11. Utilizar el logo, marcas, derechos de propiedad intelectual (canciones, videos, material impreso publicitario, de entrenamiento o de comunicaciones, etc.) que la Compañía haya o no registrado y/o que comercialice, única y exclusivamente cuando exista autorización previa, escrita y expresa de los Representantes Legales de la Compañía y solo para los fines únicos y exclusivos de su negocio como Directoras Independientes o Consultoras Independientes.
12. Garantizar que todo el material audiovisual (películas, videos, canciones, documentales, videoclips, entre otros) que utilice para los entrenamientos que realice a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes de su red, cuenten con las autorizaciones, pagos de derechos de uso, de comunicación pública y de reproducción correspondientes, de acuerdo con la legislación vigente sobre la materia. De acuerdo con lo anterior, la Directora Independiente se obliga a mantener libre e indemne a Yanbal de cualquier daño o perjuicio originado en reclamaciones de terceros que se derive del incumplimiento o violación de este principio ético.
13. Conocer la filosofía de la Compañía, visión, misión, principios, valores, y actuar de acuerdo con los mismos, respetándolos, sin contrariarlos ni transgredirlos.
14. Ser el canal de comunicación entre la Compañía, las Consultoras Independientes y sus Directoras Independientes Hijas.
15. Proporcionar información suministrada por la Compañía en forma completa, correcta y sin tergiversaciones.
16. Ejercer el liderazgo en su negocio, transmitiendo conocimiento y orientando a las Consultoras y Directoras Independientes en su actividad comercial multinivel.
17. Adquirir y utilizar todas las herramientas comerciales de entrenamiento para fines comerciales y para el desarrollo de su negocio como Directora Independiente.
18. Desarrollar las diferentes actividades comerciales multinivel, propias de su negocio, de acuerdo con las políticas de la Compañía y el contrato comercial de Ventas Multinivel celebrado con ésta.

19. Verificar de manera completa el proceso de incorporación que realicen las Consultoras Emprendedoras Independientes de su red, para evitar que se presenten situaciones constitutivas de suplantación y/o falsedad personal, como quiera que van en detrimento del desarrollo de sus propios negocios.
20. Conocer amplia y profundamente los Programas Comerciales Oportunidad, Sistema de Multiplicación y Escalera del Éxito Yanbal® y la Política Comercial Corporativa Prosperity de Yanbal, entre otros, comunicando de manera veraz, transparente, oportuna, precisa e idónea a las Consultoras Independientes y Directoras Independientes de su red, su experiencia personal en el programa comercial de venta directa multinivel de Yanbal, el sistema para compra y reventa de productos, el contenido y forma de pago del Kit de Bienvenida, la forma cómo deben realizar sus pedidos personales en la página web (Extranet), la forma como deben responder y permitir el ejercicio del derecho de retracto sobre los productos de Bijouterie por los consumidores, y la respuesta a sus quejas, peticiones y/o reclamos, sin incurrir en información o publicidad engañosa.
21. Planificar y orientar a las Consultoras Independientes de su red para que crezcan en el negocio y tengan la oportunidad de ser Directoras Independientes.
22. Dar respuesta oportuna y completa a todas las comunicaciones que sean enviadas por la Compañía, y presentar los informes sobre su gestión comercial cuando éstos sean requeridos.
23. Cumplir con las obligaciones establecidas en el Contrato Comercial de Ventas Multinivel, en la Ley 1700 de 2013 (Ley Multinivel), respetar las leyes colombianas, las políticas y procedimientos comerciales de la Compañía previstos en este documento.