

DIGA *Sim* À AVON



Plano de Carreira
AVON



DIGA *SIM* À AVON

Acredite
em *Si!*

Apostamos na sua formação
e desenvolvimento profissional.



Reconhecemos
o seu trabalho.

Premiamos
a sua dedicação.



Nós investimos no Seu Negócio!



Incentivos,
bónus e prémios,
desenvolvidos
exclusivamente
para si.



Trabalhamos
sempre em equipa.

DIGA *SIM* À AVON

Simplex

para o seu
Plano de
Carreira

Passos



COORDENADOR

Comece como um hobby
DIGA SIM À *Beleza*



Júnior

Avançado

Sénior

350€
por mês, ganho
potencial

Júnior

Avançado

Sénior

Recrute Revendedores
e ensine-os a vender
produtos AVON

Recrute novos
Coordenadores e
ensine-os a recrutar
Revendedores

DIRETOR

Crie o seu próprio negócio
DIGA SIM AO SEU *Futuro*

LÍDER

Crie novos relacionamentos
DIGA SIM A NOVOS *Amigos*



Desenvolva Líderes e ensine-os a desenvolver Coordenadores

acredite
em *Si!*

Bônus *início de Carreira*

Garanta o seu sucesso desde a primeira campanha!

Ao iniciar o seu Plano Carreira AVON, durante o seu primeiro ano, terá acesso a um bônus exclusivo – *Super Bônus, Super Começo* – que lhe dá a oportunidade de ganhos aliantes para a iniciar do seu negócio.

Decida quanto tempo quer dedicar!



Ganhos Potenciais de
750€
por mês

Dedicação
TEMPO INTEIRO

Ganhos Potenciais de
350€
por mês

Dedicação
TEMPO PARCIAL
(1H30/dia)

Ganhos Potenciais de
150€
por mês

Dedicação
OCASIONAL

Ganhe

de acordo com o tempo que *dedica...*

1) Super Bónus, Super Começo!

Revendedores Ativos	Vendas de Grupo	Campanhas				
		1 - 3	4 - 6	7 - 9	10 - 13	14 - 17
20	4.500€	120€	160€	200€	320€	500€
20	3.700€					200€
18	2.900€			160€		
14	2.200€		120€	80€	100€	
10	1.500€	60€	90€	60€		
8	1.100€		50€			
5	700€					
2	300€	30€				

Pode ganhar o *Super Bónus, Super Começo* em cada uma das campanhas, ao longo de todo o ano, desde que faça pelo menos 1 nomeação em cada campanha, com primeira encomenda de valor mínimo de 55€. Estes Bónus são independentes entre campanhas. Se durante este período o Sales Leader se qualificar de acordo com os critérios do Plano de Carreira AVON e o valor das Comissões for superior ao *Super Bónus, Super Começo*, ser-lhe-ão pagas as Comissões em benefício do Sales Leader.

2) Bónus de Nomeação*

Ganhe 10€ por cada novo revendedor que esteja ativo nas duas primeiras campanhas, sendo que na primeira o valor mínimo de encomenda deverá ser de 55€.

3) Desconto Comercial*

Ganhe 35% de desconto comercial fixo, sobre as suas vendas pessoais de Cosmética e Bijutaria.

Pode ganhar mais de 9.000€ no seu primeiro ano!

*Benefícios atribuídos após a qualificação de acordo com os critérios do Plano de Carreira AVON. Todos os valores referidos são meramente indicativos. Os seus ganhos dependem do seu desempenho.

DIGA *SIM* À AVON



COORDENADOR

Comece como um hobby

DIGA SIM À *Beleza*



Júnior



Avançado



Sénior

350€

por mês, ganho potencial

	Níveis	Ativos 1ª Geração	Vendas de Grupo	Comissões	
				1ª Ger.	2ª Ger.
Coordenador	Sénior	15	2.000€	7%	1%
	Avançado	10	1.300€	6%	0,5%
	Júnior	5	700€	5%	-

Encomenda pessoal: mínimo de 55€ PRVP (preço recomendado de venda ao público).
Todas as encomendas pessoais terão o desconto máximo, a partir da campanha seguinte em que o Sales Leader esteja qualificado, de acordo com os critérios do Plano de Carreira AVON.



Plano de Carreira
AVON

Conselhos

Sucesso

PARA O SEU



Dedique, pelo menos, **1h30** por dia à AVON.



Garanta **5 novos** Revendedores por campanha e faça ativamente prospeção.



Divulgue as oportunidades de ganho da AVON em todas as ocasiões.



Motive os seus Revendedores a alcançarem o Programa de Boas-Vindas.



LÍDER

Crie novos relacionamentos
DIGA SIM A NOVOS *Amigos*



1.750€
por mês, ganho potencial

	Níveis	Ativos 1ª Geração	Vendas de Grupo	Estrutura 1ª Geração	Comissões	
					1ª Ger.	2ª e 3ª Ger.
Líder	Executivo	20	14.000€	4 Coordenadores	8%	4%
	Sénior	20	8.250€	3 Coordenadores	8%	3%
	Avançado	20	5.000€	2 Coordenadores	8%	2%
	Júnior	20	3.500€	1 Coordenador	8%	1%

Encomenda pessoal: mínimo de 55€ PRVP (preço recomendado de venda ao público).
Todas as encomendas pessoais terão o desconto máximo, a partir da campanha seguinte em que o Sales Leader esteja qualificado, de acordo com os critérios do Plano de Carreira AVON.



Plano de Carreira
AVON

Conselhos

Sucesso

PARA O SEU



Faça prospeção ativamente e garanta *5 novos* Revendedores por campanha.



Motive todos os seus Revendedores através dos fantásticos incentivos disponíveis durante as campanhas.



Convide todos os seus Revendedores a ganharem ainda mais com a AVON, tornando-se Coordenadores.



Selecione Revendedores com *potencial* e ensine-os a fazer prospeção.



Divulgue as oportunidades de ganho da AVON em todas as ocasiões.



Motive os seus candidatos e ensine-os a serem Coordenadores de sucesso.



DIRETOR

Crie o seu próprio negócio
DIGA SIM AO SEU *Futuro*



10.000€
por mês, ganho
potencial

	Níveis	Ativos 1ª Geração	Vendas de Grupo	Estrutura 1ª Geração	Comissões	
					1ª Ger.	2ª e 3ª Ger.
Diretor	Executivo	20	100.000€	1 Diretor + 3 Líderes + 4 Coordenadores	8%	8%
	Sénior	20	60.000€	3 Líderes + 4 Coordenadores	8%	7%
	Avançado	20	38.500€	2 Líderes + 4 Coordenadores	8%	6%
	Júnior	20	22.000€	1 Líder + 4 Coordenadores	8%	5%

Encomenda pessoal: mínimo de 55€ PRVP (preço recomendado de venda ao público).
Todas as encomendas pessoais terão o desconto máximo, a partir da campanha seguinte em
que o Sales Leader esteja qualificado, de acordo com os critérios do Plano de Carreira AVON.



Plano de Carreira
AVON

Conselhos

Sucesso

PARA O SEU



Desenvolva e apoie a sua equipa de Sales Leaders todas as campanhas.



Garanta *5 novos* Revendedores por campanha e faça ativamente prospeção.



Motive todos os seus Revendedores através dos fantásticos incentivos disponíveis durante as campanhas.



Convide todos os seus Revendedores a ganharem ainda mais com a AVON, tornando-se Coordenadores.



Selecione Revendedores com *potencial* e ensine-os a fazer prospeção.



Inspire e guie a sua equipa para o sucesso.

DIGA *Sim* À AVON

A chave

PARA UM SONHO

Concretizado



DIRETOR EXECUTIVO

MANTENHA-SE COMO **DIRETOR EXECUTIVO** POR **5 CAMPANHAS** CONSECUTIVAS E GANHE O DIREITO DE USUFRUIR DESTE **CARRO POR UM ANO!**



Plano de Carreira
AVON



Durante todo o seu percurso **Ganhe**

Comissões

Se durante o primeiro ano, o Sales Leader se qualificar de acordo com os critérios do Plano de Carreira AVON, e o valor das Comissões for superior ao *Super Bónus*, *Super Começo*, ser-lhe-ão pagas as Comissões, em benefício do Sales Leader.

Título	Níveis	Ativos 1ª Geração	Vendas de Grupo	Estrutura 1ª Geração	Comissões		
					1ª Ger.	2ª Ger.	3ª Ger.
Diretor	Executivo	20	100.000€	1 Diretor + 3 Líderes + 4 Coordenadores	8%	8%	8%
	Sénior	20	60.000€	3 Líderes + 4 Coordenadores	8%	7%	7%
	Avançado	20	38.500€	2 Líderes + 4 Coordenadores	8%	6%	6%
	Júnior	20	22.000€	1 Líder + 4 Coordenadores	8%	5%	5%
Líder	Executivo	20	14.000€	4 Coordenadores	8%	4%	4%
	Sénior	20	8.250€	3 Coordenadores	8%	3%	3%
	Avançado	20	5.000€	2 Coordenadores	8%	2%	2%
	Júnior	20	3.500€	1 Coordenador	8%	1%	1%
Coordenador	Sénior	15	2.000€	-	7%	1%	-
	Avançado	10	1.300€	-	6%	0,5%	-
	Júnior	5	700€	-	5%	-	-

Bónus de Nomeação

Ganhe 10€ por cada novo revendedor que esteja ativo nas duas primeiras campanhas, sendo que na primeira o valor mínimo de encomenda deverá ser de 55€.



Bónus*

Programa de Boas-Vindas

*Bónus disponível a partir do final do primeiro ano do Sales Leader.



1º Ciclo (1ª e 2ª campanha)

Por cada Revendedor que ganhe o conjunto de produtos com um acumulado de 120€, o Sales Leader **ganha 15€**.

2º Ciclo (3ª e 4ª campanha)

Por cada Revendedor que ganhe o conjunto de produtos com um acumulado de 120€, o Sales Leader **ganha 15€**.

Ciclo Total (1ª a 4ª campanha)

Por cada Revendedor que complete os dois ciclos com um acumulado de vendas de 600€, o Sales leader **ganha 30€**.

Os ciclos são independentes.

Um Plano Completo *cheio de Benefícios*



*Mais informação
brevemente disponível



Plano de Carreira
AVON

Comece já o Seu Negócio!

Lista de *Potenciais* Revendedores.

Potencial
candidato



Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>
Nome	Tel	Data de Contacto	<input type="checkbox"/>

Formação

desde o seu primeiro Dia!

Durante as suas primeiras **3 Campanhas** terá treino individual e dedicado!

O seu Zone Manager/Sales Leader irá assegurar a sua formação:



- Primeira “1h30” de prospeção, onde vamos recrutar o seu primeiro Revendedor
- Duas ações de formação em prospeção (duração 1h30/cada)
- Três Nomeações e três Treinos de Venda dos seus Revendedores
- Formação complementar (duração 2h)

- Três ações de formação em prospeção (duração 1h30/cada)
- Formação complementar (duração 1h)

1^a
CAMPANHA

2^a
CAMPANHA

3^a
CAMPANHA



Plano de Carreira
AVON

Depende de Si!

A partir da sua *4ª Campanha* será integrado nas ações de formação em equipa.

TREINO
ONLINE



CONVENÇÕES
DE SALES LEADERS

INTEGRAÇÃO NAS
AÇÕES
EM EQUIPA

O treino online é um complemento à formação presencial! Consulte o calendário da Academia AVON *online*, no seu site e assista aos webcasts de formação.

Próximos Passos

Vamos conversar sobre o que necessita para alcançar os seus objetivos pessoais rumo ao sucesso. Faça a sua agenda utilizando a tabela abaixo e inclua todas as atividades necessárias (consulte a lista de atividades abaixo).

1º Mês



Segunda	Terça	Quarta	Quinta
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Lista de atividades:

- Aumente a sua lista de contactos pedindo recomendações a todas as pessoas que conhece, e utilizando também o PIN (Programa de Indicação de Nomes).
- Faça 1h30m de prospeção por dia
- Faça uma lista de potenciais candidatos para serem Revendedores



Faça uma lista de potenciais candidatos para serem Revendedores

	Sexta	Sábado	Domingo
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Convide todos os potenciais candidatos a saberem mais sobre a AVON
- Peça ao seu Sales Leader/Zone Manager para lhe ensinar a nomear Revendedores
- Peça ao seu Sales Leader/Zone Manager para lhe ensinar a fazer o T1 (treino de vendas 1)
- Treine todos os seus novos Revendedores a venderem mais, para realizarem, com sucesso, o Programa de Boas-Vindas.

A minha Reunião de Campanha

Desempenho por Campanha								Qualificador dos Sales Leaders							
Camp.	Título	Nomeação	Reinclusão	Rescisão	Stencil 1ºG	Ativos	V.P.	V.G.	Média Enc.	C	L	D	Candidatos	Stencil total	
Objetivos pessoais															
	Seguinte														
	Seguinte														
	Próxima														
Histórico de campanhas anteriores															

Revendedores em Perigo de Rescisão



Programa Boas-Vindas		Vencedores	Potenciais
1º Ciclo	165€		
	500€		
2º Ciclo	165€		
	500€		
Ciclo Total			

O meu plano Motivacional...

O quê?

Quando?

A melhorar:

1 - Indicador Data:

Ações a Desenvolver

2 - Indicador Data:

Ações a Desenvolver

3 - Indicador Data:

Ações a Desenvolver

Próxima Reunião:

Local Data:

Como fazer *Prospecção*

Ferramentas a usar

T-shirt AVON; identificador pessoal; bijutaria e acessórios AVON; produtos de demonstração; caneta; folhas de registo para anotar todos os contactos; kit de nomeação.

Deverá

DISTRIBUIR: folhetos de prospecção com os seus contactos; amostras e brochuras.

LOCAL: Deverá escolher um local com bastantes pessoas ou com muitas lojas, por forma a poder abordar o maior número de pessoas possível.

EXPECTATIVAS: Numa 1h30m deverá conseguir, pelo menos, 1 novo Revendedor.

APOIO: Nas suas primeiras prospecções deverá estar, sempre, acompanhado pelo seu Sales Leader/Zone Manager, para receber formação.

3 Passos para ter sucesso:

- Fazer 1h30m por dia de prospecção
- Trabalhar em parceria com o seu Sales Leader/Zone Manager
- Não pergunte se a pessoa quer ser Revendedor, demonstre-lhe, antes, os benefícios inerentes à atividade, e ajude a pessoa a decidir.

Exemplo de Abordagem

Olá, bom dia, deixe-me oferecer-lhe uma amostra da AVON. Sou a Raquel Almeida, Coordenadora da AVON. Posso perguntar-lhe o seu nome?

Ana Silva.

Ana Silva, muito gosto em conhecê-la. Reparei que tem muito cuidado com a sua apresentação e que usa maquilhagem. Esta amostra é do batom Perfectly Matte que confere um acabamento 100% mate. Convido-a a experimentar-lo, para que possa comprovar por si mesma!

Eu já experimentei alguns produtos da AVON, mas já foi há algum tempo...

Quando foi a última vez que viu uma brochura da AVON?

Foi no meu antigo trabalho... Tinha uma colega que levava sempre uma brochura para nós vermos.

Muito bem, Ana Silva!

E neste momento qual é a sua atividade?

Estou desempregada há quase um ano.

Tenho uma excelente oportunidade para si, para que possa ganhar dinheiro, sem qualquer investimento inicial, apenas partilhando as fantásticas promoções da brochura AVON com todas as pessoas que conhece.

Para começar a ganhar dinheiro com a AVON preciso, apenas, de lhe explicar como funciona o negócio e de lhe entregar as ferramentas de trabalho, de forma gratuita! Encontramo-nos amanhã, ou no dia seguinte?



O poder do 3

E A LISTA DE CONTACTOS

Lista de pessoas a convidar

Reveja/Faça a sua lista de pessoas a convidar e adicione todas as pessoas possíveis.

Partilhe a oportunidade

Convide-as para uma reunião e partilhe a sua história de sucesso, por forma a inspirá-las para a oportunidade de ganho com a AVON.

Chave para o sucesso

Faça perguntas! Lembre-se que fazer perguntas irá dar-lhe mais informação sobre as aspirações e necessidades da pessoa.

Exemplo de perguntas abertas

(perguntas que não podem ser respondidas com apenas uma palavra - sim ou não)

O que gostaria de comprar se o dinheiro não fosse problema?

Como está a sua situação profissional?

Quais são as suas principais aspirações/preocupações?

Quando gostaria de comprar _____ (computador, carro, etc) que deseja?

O que faria com o dinheiro extra?

Exemplo de perguntas para levar ao sim

Gostaria de comprar os seus produtos favoritos da AVON com desconto?

Quer que lhe explique como a AVON me tem ajudado a pagar as minhas contas?

Era interessante para si saber como pode conseguir um dinheiro extra por mês, conciliando com o seu trabalho?

Sei que quer ter um negócio próprio! E...

Se lhe disser que consegue fazer isso sem qualquer investimento inicial, estaria interessado em saber mais?

Deixe-me partilhar consigo o meu sucesso com a AVON, que me permitiu alcançar a minha liberdade financeira.

Era interessante para si saber como pode conseguir dinheiro extra por mês, conciliando com o seu trabalho?



Programa de Boas-vindas

Apresente adequadamente o Programa de Boas-Vindas

Lembre-se sempre que o Programa de Boas-Vindas é um incentivo muito atrativo para todos os recém-chegados. Destaque o que podem ganhar por campanha, por cada ciclo de 2 campanhas, e por todas as 4 campanhas.

Defina as expectativas

Defina as expectativas corretas. Use os vários níveis de vendas (nível de 55€, 100€ e 120€ e 600€) para incentivar os seus Revendedores a venderem mais.

Faça uma lista de nomes adicionais utilizando todos os meios de pesquisa

Recomendações de amigos e familiares, prospeção, redes sociais, etc: Procure conhecer e partilhar as fantásticas promoções da próxima brochura, usando amostras, mostrando produtos comprados em demonstração e fale sobre o apoio dado pela AVON.

Dê o melhor apoio a todos os seus novos Revendedores

A melhor forma de prestar apoio aos seus novos Revendedores, e garantir que estes realizam, com sucesso, o Programa de Boas-Vindas, é seguir todos os passos/treinos de venda. Utilize, para o efeito, todas as ferramentas que a AVON coloca ao seu dispor.

E não se esqueça...

Se os seus Revendedores forem bem acompanhados inicialmente, vão estar mais motivados e capacitados para venderem e, assim, com o sucesso dos mesmos, irá ganhar até 60€ em bônus! (Bônus do Programa de Boas-Vindas, a partir do final do seu primeiro ano).

FAÇA SEMPRE

A nomeação, presencialmente

Um telefonema de acompanhamento
2-3 dias após a nomeação

O treino de vendas 1, uma semana
após ter feito a nomeação





Plano de Carreira
AVON

Como recrutar Novos candidatos

Faça prospeção

A melhor forma de assegurar que tem mais potenciais Candidatos é mantendo o seu recrutamento ativo e garantindo, pelo menos, 5 Novos Revendedores por campanha.

Faça uma lista com todos os potenciais Sales Leaders

Reveja a sua lista de pessoas conhecidas e adicione mais pessoas. Analise a lista dos seus Revendedores, e veja aqueles que podem ser Sales Leaders.

Saiba como motivar os seus Revendedores a serem Sales Leaders

Informe-se sobre a próxima reunião de oportunidades na sua zona e convide todos os Revendedores a estarem presentes.

Assista aos próximos cursos da Academia AVON com as melhores práticas para saber convidar para o Plano de Carreira!

Use as ferramentas corretas

Mostre a todas as pessoas possíveis o folheto de prospeção de Sales Leaders e apresente-o de forma correta e motivadora salientando os potenciais ganhos.

Agende a sua primeira 1h30m de prospeção

Com os seus potenciais novos Sales Leaders.

Ensine a vender a oportunidade AVON

Seja o formador dos seus candidatos, mostre-lhes como fazer prospeção, a nomear e a desenvolver novos Revendedores.

Sabia que...

- Em 1h30m a oferecer a oportunidade de lucro AVON, vai ter em média 15 pessoas interessadas em saber mais e conseguirá 1 novo Revendedor!
- Ao dedicar 1h30m por dia conseguirá 12 novos Revendedores por campanha!

...Para Ganhar 350€ por mês precisa apenas de 5 novos Revendedores por campanha!

Ganha de acordo dedica...

Tempo a dedicar	Tempo Inteiro	Tempo Parcial	Ocasional
9 - 10	500€	200€	100€
10 - 13	500€	200€	100€
14 - 17	500€	200€	100€

Decida quanto tempo quer dedicar!

Pode ganhar mais de 9.000€ no seu primeiro ano!

Regras

Qualificadores

Um novo Sales Leader ao iniciar o seu Plano Carreira AVON terá, durante o seu primeiro ano, acesso a um bônus exclusivo – *Super Bônus, Super Começo* - que lhe garantirá ganhos mínimos, cumprindo os qualificadores da campanha em que se encontra (pág. 7).

No entanto, se durante este período, o Sales Leader se qualificar de acordo com a tabela abaixo, e o valor das Comissões for superior ao *Super Bônus, Super Começo*, ser-lhe-ão pagas as Comissões e não o *Super Bônus, Super Começo*, em benefício do Sales Leader.

Título	Níveis	Ativos 1ª Geração	Vendas de Grupo	Estrutura 1ª Geração	Comissões		
					1ª Ger.	2ª Ger.	3ª Ger.
Diretor	Executivo	20	100.000€	1 Diretor + 3 Líderes + 4 Coordenadores	8%	8%	8%
	Sênior	20	60.000€	3 Líderes + 4 Coordenadores	8%	7%	7%
	Avançado	20	38.500€	2 Líderes + 4 Coordenadores	8%	6%	6%
	Júnior	20	22.000€	1 Líder + 4 Coordenadores	8%	5%	5%
Líder	Executivo	20	14.000€	4 Coordenadores	8%	4%	4%
	Sênior	20	8.250€	3 Coordenadores	8%	3%	3%
	Avançado	20	5.000€	2 Coordenadores	8%	2%	2%
	Júnior	20	3.500€	1 Coordenador	8%	1%	1%
Coordenador	Sênior	15	2.000€	-	7%	1%	-
	Avançado	10	1.300€	-	6%	0,5%	-
	Júnior	5	700€	-	5%	-	-

Vendas pessoais: Todos os títulos têm como qualificador 55€ (PRVP) mínimo de vendas pessoais.

As vendas pessoais contam para o total de vendas de Grupo PRVP (preço recomendado de venda ao público) mas não são comissionáveis. Todos os Sales Leaders, a partir da campanha a seguir em que se qualificam, têm o máximo desconto comercial sobre as suas vendas pessoais.

Vendas de Grupo: as vendas de grupo são calculadas somando todas as vendas PRVP das 3 primeiras gerações de todos os Revendedores de um Sales Leader, incluindo as vendas pessoais.

Estrutura

Títulos: Coordenador (C), Líder (L), Diretor (D)

Níveis: Júnior (J), Avançado (A), Sênior (S), Executivo (E)

Entende-se por estrutura, o número e o tipo de Sales Leaders necessários na primeira geração para a qualificação em determinado título.

Quando um Sales Leader não atinge os qualificadores necessários para ser Coordenador Júnior, será denominado de não qualificado.

Não qualificado: é um Sales Leader que tem mais de 6 campanhas dentro do plano de carreira AVON e não atinge os qualificadores do primeiro título. Um Sales Leader não qualificado recebe bônus de Nomeação e Bônus do Programa de Boas-Vindas (este último só é válido após o primeiro ano como Sales leader), mas não recebe comissões.

Comissões

As comissões são aplicadas sobre as vendas líquidas. A percentagem a ser aplicada depende da geração dessas vendas e do título em que o Sales Leader se qualifica.

O valor das devoluções das encomendas (parciais ou totais) de um Revendedor vai deduzir ao total de vendas PRVP e Vendas Líquidas de grupo em que a devolução foi contabilizada.

Se a encomenda de um Revendedor não for paga, e essa encomenda tenha dado origem a uma determinada comissão ao Sales Leader, este valor exato será descontado ao valor a receber pelo Sales Leader. Os Sales Leaders que não efetuarem, pelo menos, uma nomeação com encomenda paga, no prazo de 6 campanhas, irão ter as suas comissões reduzidas em 50%.

Bónus

Os Bónus de Nomeação são válidos para todos os títulos, desde a primeira campanha do Sales Leader.

Os Bónus do Programa de Boas-Vindas estarão disponíveis para todos os Sales Leaders, após o seu primeiro ano.

Se uma encomenda, na campanha que foi efectuada, tiver dado origem a um bónus (nomeação ou Programa de Boas-Vindas), e posteriormente essa encomenda for devolvida (total ou parcialmente, caso esse valor implique ficar abaixo do valor necessário) esse bónus será retirado ao valor total a receber pelo Sales Leader.

Se a encomenda de um Revendedor não for paga, e essa encomenda tenha dado origem a um bónus, o valor do bónus será descontado ao valor total a receber pelo Sales Leader.

Bónus Carro: Se um Sales Leader se mantiver qualificado durante 5 campanhas consecutivas como Diretor Executivo terá direito ao usufruto de um BMW 316D 5 portas durante 1 ano. O regulamento completo será apresentado separadamente.

Rescisões como Sales Leader

Um Sales Leader será rescindido se for rescindido como Revendedor.

Um Sales Leader será rescindido se não se qualificar durante 6 campanhas consecutivas.

Se em algum caso o Sales Leader não tiver qualquer elemento no seu grupo, também será rescindido.

O Sales Leader também pode ser rescindido por decisão da AVON.

Aquando da rescisão de um Sales Leader, o seu grupo de Revendedores manter-se-á na geração que tinha antes do Sales Leader ser rescindido, até 4 campanhas após a rescisão como Sales Leader. Passado essas 4 campanhas o grupo será herdado para o Sales Leader/Zone Manager acima.

Reinclusões de Sales Leaders

Um Sales Leader após a sua rescisão, tem três campanhas para ser reincluído e recuperar todos os membros do grupo que ainda se encontrem não rescindidos.

Se um Sales Leader for reincluído após 3 campanhas deverá começar de início o seu percurso no Plano de Carreira. Um Sales Leader para ser reincluído tem de apresentar uma nomeação válida (acordo validado, documentos necessários e encomenda faturada).

Candidatos

Um Sales Leader é candidato durante as suas primeiras 6 campanhas. Durante este período o candidato pode-se qualificar como Coordenador em qualquer altura.

Um candidato poderá receber o *Super Bónus*, *Super Começo* antes de se qualificar como Coordenador, caso cumpra os critérios específicos para a atribuição do bónus.

Um candidato que se qualifique até à sua 3ª campanha, como Coordenador, pode receber retroativamente os Bónus de Nomeação*, assim como as comissões sobre as vendas (no caso de serem superiores ao *Super Bónus*, *Super Começo*), referentes às suas primeiras campanhas como candidato (primeira e/ou segunda).

Se o candidato se qualificar após a sua 3ª campanha como Coordenador receberá 1 ponto no programa de indicação de nomes por cada nomeação* que tiver feito até então (com mínimo de 55€), e receberá as comissões e bónus referentes à campanha na qual está qualificado.

Se o candidato não se qualificar até à sua 6ª campanha, receberá um ponto no programa de indicação de nomes por cada nomeação* que tiver feito (com mínimo de 55€). No final da 6ª campanha será rescindido como Sales Leader.

O desconto comercial de 35% sobre as vendas pessoais de Cosmética & Bijuteria pode ser usufruído a partir do momento em que o candidato se qualificar como Coordenador.

*Nomeação dentro de zona.

GANHE A SUA INDEPENDÊNCIA.
DECIDA O SEU FUTURO!
DIGA SIM À AVON



Convite

AVON
the company for women

Dia:

Local:

Convidado de:

Contacto:

GANHE A SUA INDEPENDÊNCIA.
DECIDA O SEU FUTURO!
DIGA SIM À AVON



Convite

AVON
the company for women

Dia:

Local:

Convidado de:

Contacto:

GANHE A SUA INDEPENDÊNCIA.
DECIDA O SEU FUTURO!
DIGA SIM À AVON



Convite

AVON
the company for women

Dia:

Local:

Convidado de:

Contacto:

DIGA *Sim* À AVON



GANHE
350€ *por mês*

COM APENAS 1H30 POR DIA.

SAIBA COMO!

DIGA *Sim* À AVON



GANHE
350€ *por mês*

COM APENAS 1H30 POR DIA.

SAIBA COMO!

DIGA *Sim* À AVON



GANHE
350€ *por mês*

COM APENAS 1H30 POR DIA.

SAIBA COMO!

DIGA *Sim*

Comece como um *hobby*, construa novos contactos todos os dias e esteja preparado para construir o seu negócio de sucesso!



JULHO 2017 - 98247.00

AVON

www.avon.pt

AVON Cosméticos, Lda Av. Paul Harris, N°1 Edifício C Vale Flores
Mem Martins Apartado 192 / 2711-901 Sintra



Contact Center
Horário: 9:00 - 17:30

Tel.: 219 226 100
E-mail: contactcenter@avon.com

Para seu apoio e suporte:

Nome:

E-mail:

Tel.:

