

Etički kodeks prodajnih agenata

1. Prodajni agent će prije početka prodajnog razgovora predstaviti sebe i tvrtku koju predstavlja i objasniti će svrhu svog posjeta.
2. Objašnjenje ponude treba biti točno i potpuno, a posebice uvjeti ugovornog razdoblja, cijene, popusti i prava kupca na raskid ugovora.
3. Prodajni zastupnik mora točno i potpuno odgovoriti na sva pitanja kupca.
4. Potpisivanjem ugovora kupac dobiva pisani ugovor i sve uvjete u pisanom obliku.
5. U skladu sa svojim ovlastima, prodajni agent može pružiti realna obećanja.
6. Prodajni agent neće koristiti usporedbe s konkurencijom koje bi mogle biti obmanjujuće i koje nisu u skladu s načelima poštenog tržišnog natjecanja.
7. Prodajni agent će časno koristiti prednosti poslovnog imena i tržišne marke.
8. Osobni ili telefonski kontakt uspostaviti će se na odgovarajući način i u prikladno vrijeme, kako bi se spriječilo uznemiravanje kupca. Ukoliko kupac zatraži, prodajni agent dužan je odmah završiti prodajni razgovor.
9. Prodajni agent neće zloupotrijebiti povjerenje kupca, poštivat će poslovno neiskustvo kupca i neće koristiti starost, bolest ili jezične barijere. Agent na bilo koji način neće prisiliti kupca da potpiše ugovor.
10. Prodajni agent ne koristi lažne ili obmanjujuće prodajne metode.

U _____, _____ godine.

Prodajni agent

(ime i prezime)

(potpis)