



Un mundo generoso

CÓDIGO DE HONOR

En Holistic Life® nos regimos por un código de honor para fomentar una correcta armonía entre todos nuestros distribuidores independientes, y de esa forma crear equipos de personas leales, dispuestos a ayudarse entre sí, comprometidos con la empresa y dignos en todos los sentidos.

En el código de honor, se dictaminan las principales conductas en las que se pone especial atención para cuidar tu negocio y el de tu red. Es muy importante seguir las al pie de la letra y de fomentarlas en cada una de las reuniones (hablar por lo menos de dos puntos por reunión).

Ante cualquier falta al código de honor es crucial que se lo comentes a tu patrocinador para que se le dé solución de inmediato. Si las condiciones no lo permiten, contacta con la empresa tu caso para ser evaluado por el consejo de ética.

Puntos clave en el Código de Honor:

1. Respeto y acepto a las personas tal y como son. Es un hecho que hay gente con distintas ideologías, diferente educación, religión, preferencias, aficiones, etc. No pretenderé querer cambiar a las personas, mejor los encamino a leer o escuchar material de desarrollo humano conmigo de la Universidad Holística para que juntos crezcamos en lo personal.
2. Actúo honorablemente todo el tiempo. Esto es, hacer lo correcto aunque no me convenga.
3. Hablo con la verdad y sólo en positivo. Hablar de algo que yo no vi o de algo negativo, sólo desenfoca mi meta y la de los demás, ¡elimino ese cáncer de mi negocio!
4. Primero está el interés de todo el equipo, luego el interés individual. No me tomo personal cuando alguna vez, mi interés personal no encaja con el del equipo (decisiones).
5. No escatimo cuando se ofrecen cursos, seminarios, talleres, convenciones y otros para mi negocio. Yo como líder, pongo el ejemplo a mi red que esos eventos son lo más importante para nuestro desarrollo.
6. No me desoriento de mi negocio, por querer cambiar algo de la empresa que no me gusta (aunque tenga la razón). Me concentro en lo que tengo y en mi potencial para lograr mis metas.
7. Yo financio mi propio negocio (materiales de capacitación, stock de producto, folletos de la compañía, stand de negocio/producto, etc.).
8. No presto ni regalo dinero/producto para patrocinar nuevas personas o para ayudarles a calificar. Esa clase de acciones sabotean mi negocio y creo en mis inscritos un hábito de pedirme más adelante (o de enojarse cuando no me sea posible darles).
9. Sólo puedo patrocinar a las personas que yo personalmente he invitado al negocio. La regla es: si yo NO lo prospecté, NO puedo firmarlo. Asimismo estoy consciente y respeto si alguien más inscribió a alguien que yo prospecté y no le di seguimiento ni generé firma de contrato.
10. Respeto siempre los precios de las listas (ni disminuir ni aumentar).
11. Jamás hablo mal de otro distribuidor de Holistic Life® o de otras empresas.
12. Evito cualquier mal comportamiento que pudiera dañar u ofender a otro distribuidor.
13. Respeto a los clientes y distribuidores de otras redes (no los prospecto ni les vendo).
14. Los distribuidores no se pueden cambiar de red, jamás fomento la disputa o esta situación.
15. Los centros de distribución están disponibles para dar entrenamientos, me aseguro con el encargado de tienda los días y horas que puedo utilizarlo para dar capacitaciones a mi red.

16. No manipulo o me adjudico las compras o puntos que no son míos.
17. Reporto a la brevedad posible las inscripciones de nuevos distribuidores.
18. Como distribuidores independientes, somos responsables de hacer y solventar nuestros eventos. La empresa es responsable de organizar la convención y otros eventos especiales.
19. Tengo estrictamente prohibido meter compras a otros distribuidores para llevarme sus promociones. Sólo se me permite, llamarles para alentarlos a que se completen en puntos para que ellos ganen sus promociones (y me muestro como un líder íntegro y ejemplar).
20. Apoyo la decisión final de mi equipo (o de la empresa), aunque yo haya votado por otra opción.
21. No saco copias a las herramientas de trabajo o material de la compañía; ya que esa conducta proyecta de mi parte, un sentido de carencia y doy la pauta a que mi organización haga lo mismo u otras faltas al código de honor.
22. No puedo obligar o presionar a una persona nueva a inscribirse conmigo (sin importar que yo lo haya prospectado primero), la persona nueva tiene el derecho de elegir con quien inscribirse. Es mi responsabilidad estar al pendiente de los prospectos y ser un buen líder que atrae a más líderes.
23. Si hablo de alguien que no está presente, tendrá que ser cosas positivas; de lo contrario, cualquier otro miembro del equipo está obligado a acercarse y recordarme (en privado) el código de honor.
24. Jamás ingiero alcohol en presencia de mis patrocinados. El respeto que me tienen y la imagen que me he formado es crucial para que sigan confiando en mí.
25. Honro siempre mi palabra. Estoy moralmente obligado a cumplir lo que prometo, por lo que soy muy claro en los acuerdos que hago con mis clientes, con mi equipo y con mis nuevos inscritos.
26. Edifico y aplaudo los logros de otros distribuidores, incluso los que no son de mi red. Ya que con ello magnifico mi liderazgo y encauso a los demás a crecer de rango.
27. Reporto las compras mías y de otros distribuidores lo más pronto posible.
28. No mezclo otros negocios con el de Holistic Life® especialmente en Centros de Distribución y reuniones de distribuidores. Ya que demerito mi negocio y mi postura como líder.
29. Jamás me meto en la vida personal de los demás (sin importar que alguien me haya pedido mi opinión). Además aliento amorosamente a NO hacerlo, cuando escucho a cualquier persona que forme parte de Holistic Life®.
30. No intento hacer 2 o más multiniveles al mismo tiempo. Entiendo perfectamente que estos negocios son de “enfocarse”. Quien quiere hacer 2 multiniveles es como querer trepar dos montañas al mismo tiempo.
31. Siempre edifico y aplaudo al que habla al frente, para cuando a mí me toque pasar, me traten de la misma forma.
32. Siempre consulto a la empresa para que me autoricen cuando deseo hacer cualquier clase de publicidad. Sobre todo cuando la publicidad es en la vía pública. Por normas oficiales no podemos hacer folletos donde digan explícitamente que los productos curan enfermedades.
33. Siempre le sugiero a mi nuevo inscrito que si su compra de inicio rebasa el monto estipulado, ingrese el excedente como parte de su calificación quincenal.
34. Siempre registro el mismo día tanto la compra inicial como el contrato de mi nuevo patrocinado.
35. Entiendo que ponerme en contra de la empresa, es ponerme en contra de mi propio negocio; por lo que cuando algo no me agrada, lo proceso en mi interior hasta quedar en paz. De la misma forma aliento a mi red a que siempre esté en armonía con la empresa, porque de ella proviene el motor de nuestros sueños y porque prospecto con mayor convicción en lo que ofrezco (negocio).