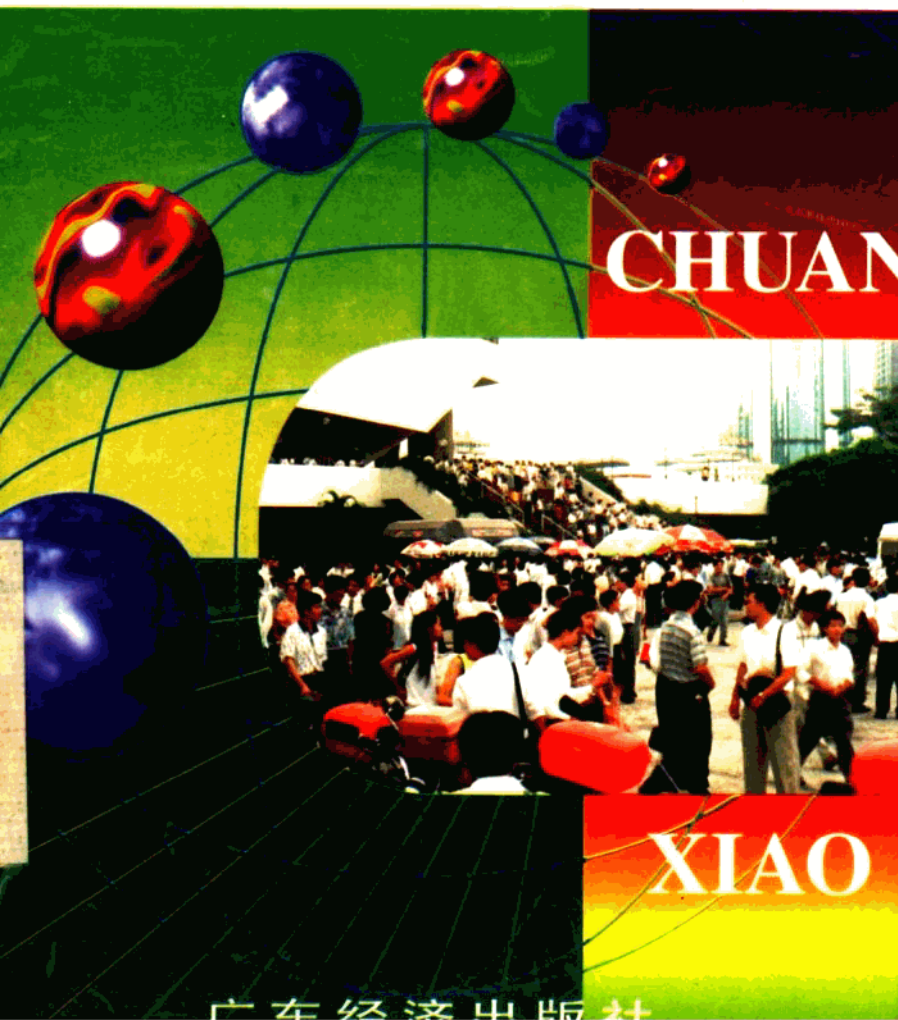


传 销 员 必 读

——《传销管理办法》100个问答与传销实战技巧

林力源 郭 建 主编



前 言

我国的第一套传销法规——《传销管理办法》终于在1997年1月10日由国家工商行政管理局作为第73号文正式下达,这标志着中国的传销已走上了法制管理的轨道,这是中国传销发展史上的一个里程碑。《传销管理办法》(以下简称《办法》)共有七章三十二条,是迄今最完整、最系统、最明晰、最可操作的传销管理法规,因此,也是最权威的传销法规。

首先,《办法》对传销进行了科学而准确的界定,把传销分为“多层次传销”和“单层次传销”并分别对两种不同形式的传销进行了定义,明确指出,传销只是一种产品的经营方式,是生产企业直接销售自己产品的一种经营方式。是在市场经济中林林总总的经营方式的一种,这就把传销的性质、内容都作出了正确的确定。

《办法》突出了“具有中国社会主义市场经济特点”,与其他国家的传销方法相比,有以下鲜明的特色:

(1)明文规定,禁止外国(地区)企业及个人在中华人民共和国境内直接从事传销活动。这对于纠正目前我国传销企业大多为国外传销公司打入国内市场的不正常现象提出了法律依据。

同时指出,传销的商品一定要是“销售本企业在中国境内生产的产品”。为了落实这一点,《办法》在产品品种、型号、商标、质量、成本价格等方面都作了具体规定,从而避免了那种“挂本国牌卖洋货”的弄虚作假的行为。

(2)杜绝了“老鼠会”等非法传销行为,明文规定不能以缴付入会费、保证金或者认购一定数量的产品等作为参加传销

的条件；不得向传销员收取培训费、手续费等各种名目的费用，不得强制传销员购买有关资料；不得强制安排下线人数，并据此计酬。这样就使那些想靠拉人入会来做发财梦的“老鼠”们无计可施。

(3)为保证消费者，包括传销员的合法权益，作出了多条法律规定，从入会、购货、退货、退出传销等各方面都进行了明确的规范，从而有效地保证了消费者的权益，不会出现前几年部分消费者上当受骗的局面。

(4)加强了对传销公司、传销员的行为监督，从销售、价格、宣传、培训、管理、账务、税收等各方面都作了具体而准确的规定。

《办法》用一章一条十一款的篇幅，对违规者作了较详细、具体而合理的处罚规定，有力地禁止了违法、弄虚作假等行为，有力地保障了传销业的正常开展和有效发展。

《办法》的公布，扫清了郁积在许多人心中的阴霾——政府到底让不让搞传销？传销在中国到底有没有前途？传销是不是仅只外资企业的“专利”，传销会不会“扰乱经济秩序”，政府对传销管得住管不往……通过对《办法》的执行与宣传，对传销有偏见的可以端正态度，战战兢兢搞传销的可以理直气壮放手搞传销了，正当的传销公司也有法律保证，再也不会受忽冷忽热的环境干扰，避免营销提心吊胆，同时，对于那些想钻因无法可依的空子，搞“老鼠会”、“泡沫传销公司”……的少数人该金盘收手、改邪归正了。可以充满信心地预见，中国传销的春天已来临，在法制轨道上健康发展的传销业将以其特有的优势，为中国的市场营销，为建设具有中国社会主义特色的市场经济作出应有的贡献。

受广州直销协会及部分传销公司委托,为帮助广大传销员和消费者理解并掌握《传销管理办法》及传销技能,我们编写了《传销员必读》一书,该书共分三部分,第一部分用回答100个问题的方式对《传销管理办法》进行了较详尽的解说,让传销员与消费者懂得什么是具有中国社会主义市场经济特色的传销,并能运用该法规来合法经商和保护自己的合法权益。第二部分是传销实战技巧,介绍了“传销员创业的六大要素”、“传销员人生理念絮语”、“传销技巧”和“传销疑难 66 解”,用最精炼的语言介绍了作为一位成功的传销员所必然要面临的问题。为了帮助学习,我们在第三部分附录了有关法规和法律。本书应该成为每一位成功传销员的必备宝典,可以说,拥有了这本《传销员必读》并在实践中去落实、去照办、去创新,达到成功的彼岸也就为时不远了。

本书可作为传销公司管理人员的工具书,也可作为传销员的培训教材,也可作为高等院校开设“传销学”课程的辅导材料。

本书由广州直销协会副会长林力源副教授、郭建副教授主编,秘书长陆腾升高级工程师参加了编写。

目 录

第一部分 《传销管理办法》100 个问答 (1)

- 1.《传销管理办法》是不是传销法? (1)
- 2.为什么要制定《传销管理办法》? (1)
- 3.《传销管理办法》和以前颁布的其他有关法规的关系如何? (1)
- 4.《传销管理办法》是如何界定传销的? (1)
- 5.传销分哪几种形式,具体如何界定? (2)
- 6.工商行政管理机关是指哪些机关? (2)
- 7.什么叫外国(地区)企业及个人? 中外合资企业是否在禁止之列? (2)
- 8.从事传销活动的企业和个人是指哪些企业和个人? (2)
- 9.什么叫企业法人资格? (3)
- 10.什么叫注册资本? (3)
- 11.为什么要规定传销只准销售本企业在中国境内生产的产品,它对建设具有中国特色的社会主义市场经济有何意义? (3)
- 12.销售其他企业在中国境内生产的产品行吗? 属不属违法? (4)
- 13.销售合资企业组装的境外生产的产品行吗? ... (4)

14. 销售在国内生产、但是在国外注册的品牌行
吗? (4)
15. 产品经有关部门检验合格是哪些部门? (4)
16. 什么叫“符合规定的传销计划”? (4)
17. 什么叫“完善的传销员管理制度”? (5)
18. 传销公司的审核权在哪一级工商管理部门? ... (6)
19. 传销公司的批准权在哪一级工商行政管理
部门? (6)
20. 申请传销的企业应向核准登记机关提供哪
些文件与材料? (6)
21. “核准登记机关”是指什么单位? (7)
22. 法定代表人是指谁? (7)
23. 分支机构是什么机构, 如何理解分支机构的
《营业执照》? (7)
24. 什么是企业状况, 包含哪些内容? (7)
25. 什么叫传销运作方案, 包含哪些内容? (7)
26. 什么叫“申请传销的地区”? 为什么要规范传
销地区? (8)
27. 产品品种是指什么? (8)
28. 产品的型号是指什么? (8)
29. 什么是商标? 它与企业品牌有何关系? (8)
30. 什么叫成本价格? (9)
31. 什么叫销售价格, 它应如何确定? (9)
32. 产品价格应经什么部门核准, 如何办理核准
审批手续? (10)

33. 什么叫传销企业与传销员的合同样本? 它应包括哪些内容? (10)
34. 什么叫传销员证样本, 它应包括哪些内容? ... (10)
35. 什么叫“法律、法规规定或核准登记机关认为需要提交的其他材料”? (11)
36. 《多层次传销经营核准证书》是指什么? 是不是已向 41 家企业颁发的《准许多层次传销经营意见书》? (11)
37. 申请的企业被批准后, 还应办理什么手续? ... (12)
38. 经批准的传销企业能否自行增减传销分支机构, 变更传销产品品种、范围? (12)
39. 经批准的传销企业终止传销, 应如何办理手续? (12)
40. 经批准的传销企业如变更原传销申请材料的其他内容, 需办理什么手续? (12)
41. 传销企业能否转租转让传销经营权? (13)
42. 传销企业能同时从事单层次传销和多层次传销活动吗? (13)
43. 任何人都可以成为传销员吗? (13)
44. 法律、法规规定哪些人不得兼职经商? (14)
45. 参加多层次传销活动受户口的限制吗? (14)
46. 传销企业在传销员参加传销之前, 应告之哪些事项? 如何确认? (14)
47. 《企业法人营业执照》核准的登记事项包括哪些? (15)
48. 传销企业的运作规则一般包括哪些内容? (15)

49. 传销企业和传销员之间需订立合同吗? 合同的主要条款应有哪些? (16)
50. 传销员一般应具有哪些权力和义务? (16)
51. 传销员一般如何获得报酬和缴纳个人所得税? (17)
52. 参加传销必须缴纳入会费、保证金或者认购一定数量的产品吗? (18)
53. 传销企业可以向传销员收取培训费吗? (18)
54. 传销员必须购买企业的有关资料吗? (19)
55. 传销员可以自由退出传销活动吗? (19)
56. 传销员退出传销, 可以向公司退回未售出的产品吗? (19)
57. 传销员退出传销并向传销企业退货, 可以退回全部货款吗? (19)
58. 传销企业接受传销员退货, 退还货款时, 可否扣除根据所退产品计算已经支付给该传销员的报酬? (20)
59. 传销企业能否对传销员发展下线的数量作出规定或据此计算报酬? (20)
60. 传销企业在传销员参加传销活动之前必须先进行培训吗? (21)
61. 传销企业对传销员的培训应包括哪些方面的内容? (21)
62. 何为非法传销? (21)
63. 传销员进行非法传销应承担什么责任? (22)

64. 传销员从事非法传销,其所在传销企业没有
尽到管理责任的,传销企业应承担什么责任?
..... (22)
65. 传销公司可以聘请外籍雇员吗? (22)
66. 传销公司的培训讲师应具备什么条件? 对于
聘请港、澳、台人员或外国人担任传销业务培
训的讲师,国家有何规定? (23)
67. 传销企业及其传销员能否在企业原注册地行
政区域以外开展传销? (23)
68. 法律、法规禁止传销或限制传销哪些产品? ... (23)
69. 传销企业传销的产品品种及其产地应符合哪
些要求? (24)
70. 消费者因传销产品质量问题,提出退货或赔
偿时,传销企业和传销员应如何处理? (24)
71. 传销员对消费者实施退货或赔偿后,可否向
传销企业请求补偿? (24)
72. 消费者的退货要求受哪些条件的限制? (25)
73. 传销企业、传销员可以要求消费者预付款交易
吗? (25)
74. 传销产品的价格应符合什么要求? (25)
75. 什么是“价格欺诈”行为?“价格欺诈”行
为将受到什么处罚? (25)
76. 什么叫“虚假宣传与引人误解的宣传”? (26)
77. 什么叫“不利于社会稳定及国家安全的内
容”? (27)
78. 如何界定宗教、迷信宣传? (28)

- 79.对虚假宣传的广告应如何进行处罚? (29)
- 80.对进行“不利于社会稳定及国家安全”的宣
传者,应如何处罚? (30)
- 81.对进行宗教、迷信宣传的人,应如何进行处
罚? (30)
- 82.以上处罚由谁来执行? 消费者或传销员能
执行处罚吗? (30)
- 83.传销员在推销产品时,应遵守哪些规则? (30)
- 84.传销员证应具备哪些内容? (30)
- 85.什么叫“应予示范的产品”? 为什么要进行使
用示范? (31)
- 86.什么叫传销的“合理时间”? (31)
- 87.什么叫“购货凭证”,是不是发票? (31)
- 88.为什么传销企业应每季度向工商行政管理机
关汇报? (32)
- 89.传销企业向工商行政管理机关汇报哪些内
容? (32)
- 90.为什么传销企业的培训方案要报工商行政
管理机关备案? (32)
- 91.传销企业上报的培训方案应包括哪些内容?
..... (32)
- 92.工商行政管理部门为什么要对传销企业的
培训活动进行现场监督检查? (32)
- 93.“有关部门管辖的行为”是指哪些部门? 哪
些行为? (33)
- 94.传销企业应保存好哪些资料? (33)

95. 传销企业在资料保管期限方面有哪些特殊规定?	(34)
96. 对传销的违法违规者的处罚应由什么部门来执行? 如何执行?	(34)
97. 其他部门, 如社区行政部门或其他政府机关有权对传销执行处罚吗?	(34)
98. 与传销处罚有关的法律法规有哪些?	(34)
99. 《传销管理办法》的解释权归谁?	(34)
100. 《传销管理办法》从何时开始施行?	(34)

第二部分 传销实战技巧 (35)

一、传销员创业的六大要素	(35)
二、传销员人生理念絮语	(37)
三、传销技巧	(39)
(一) 成功传销员的心理建设	(39)
(二) 传销操作与具体营运方法	(51)
(三) 坚定信心、发展传销	(69)
四、传销疑难 66 解	(72)
1. 传销员如何设定目标?	(72)
2. 传销员如何去达到目标?	(76)
3. 如何培训传销员的事业感?	(80)
4. 传销市场已饱和, 现在做传销是否机不逢时?	(85)
5. 什么人适合做传销?	(86)

6. 传销员修养的原则是什么?	(88)
7. 传销员如何微笑?	(89)
8. 传销员应具备哪些正确心态?	(91)
9. 传销员怎样进行“情感销售”?	(93)
10. 如何鉴定与选择传销公司?	(95)
11. 是选择归零制的传销公司好, 还是选择不归 零的公司好?	(98)
12. 如何评量自己在传销中具有合格的耐心? ...	(100)
13. 如何评量自己在传销中有合格的爱心?	(101)
14. 如何评量自己在传销中有合格的雄心?	(101)
15. 如何评量自己在传销中具有对他人的合格 的关心?	(102)
16. 如何评量自己在传销中具有对他人的合格 的信心?	(103)
17. 在传销实践中, 能够增加哪些能力?	(104)
18. 如何激发消费者的购买欲望?	(105)
19. 如何诱导消费者的购买行为?	(111)
20. 如何提高推销的语言艺术?	(116)
21. 传销员如何发展下线会员?	(126)
22. 如何寻找潜在的消费者?	(135)
23. 怎样进行传销制度介绍?	(138)
24. 怎样进行产品说明训练?	(139)
25. 怎样进行创业说明训练(OPP 训练)?	(141)
26. 怎样进行新传销员训练(NDO 训练)?	(142)
27. 如何进行开发下线训练?	(143)
28. 如何开展销售技能训练?	(145)

29. 如何开展顾客服务训练?	(147)
30. 如何开展目标管理训练?	(149)
31. 如何开展组织发展训练?	(150)
32. 如何开展潜能开发训练?	(153)
33. 如何开展人际关系训练?	(154)
34. 如何开展时间管理训练?	(156)
35. 传销员如何推销自己?	(158)
36. 传销员如何捕捉机遇?	(163)
37. 如何战胜初次见面的胆怯?	(166)
38. 如何建立和谐的人际关系?	(168)
39. 在开展传销活动时应注意哪些服饰礼仪? ...	(170)
40. 传销员怎样创造再访的机会?	(173)
41. 传销员怎样恰到好处地赞扬别人?	(175)
42. 传销员如何处理顾客的抱怨?	(177)
43. 传销员如何正确对待挫折?	(177)
44. 如何处理顾客的反対意见?	(185)
45. 如何对待“拒绝”?	(189)
46. 传销员如何获得更多的时间?	(190)
47. 正当传销被误解为“老鼠会”怎么办?	(194)
48. 不好意思赚亲戚朋友的钱,怎么办?	(196)
49. 有影响力的下线跳槽怎么办?	(197)
50. 下线向你借钱,该怎么办?	(199)
51. 如何防备其他的传销商杀价、抢线?	(201)
52. 下线不听话怎么办?	(202)
53. 在传销实践中总是不成功,怎么办?	(204)

54. 当你担心自己在传销中成不了盈家时, 怎么办?	(205)
55. 如何处理“太贵了”的责难?	(207)
56. 传销只有少数上线赚钱吗?	(209)
57. 如何与文化层次较低的潜在消费者打交道?	(211)
58. 如何与文化层次较高的潜在消费者打交道?	(211)
59. 如何与陌生的潜在消费者打交道?	(212)
60. 如何与固执的潜在消费者打交道?	(213)
61. 如何与犹豫不决的潜在消费者打交道?	(213)
62. 如何与过分热情的潜在消费者打交道?	(214)
63. 如何与啰啰嗦嗦的潜在消费者打交道?	(214)
64. 如何与不真诚、疑心重的潜在消费者打交道?	(214)
65. 如何与沉默寡言的潜在消费者打交道?	(215)
66. 如何与先入为主的潜在消费者打交道?	(215)

第三部分 附录	(217)
(一)《传销管理办法》	(217)
(二)《中华人民共和国消费者权益保护法》	(226)
(三)《中华人民共和国反不正当竞争法》	(236)
(四)《中华人民共和国产品质量法》	(242)
(五)国家税务总局关于传销企业的传销员有关 税务管理的通知	(251)

第一部分

《传销管理办法》100 个问答

1.《传销管理办法》是不是传销法？

答：《传销管理办法》是国家工商行政管理局为规范传销这一市场营销活动的管理而制定的一项法规；而传销法是这一市场活动的法律，两者还是有区别的，前者是主管部门颁布的，后者则要通过全国人大常委会或全国人民代表大会批准。

2.为什么要制定《传销管理办法》？

答：是为了加强对传销活动的监督管理，维护市场经济秩序，保护消费者的合法权益。

3.《传销管理办法》和以前颁布的其他有关法规的关系如何？

答：《传销管理办法》颁布之前，国家已颁布有《中华人民共和国公司登记管理条例》、《企业法人登记管理条例实施细则》、《中华人民共和国消费者权益保护法》、《中华人民共和国反不正当竞争法》及《中华人民共和国广告法》等法律、法规。这次颁布的《传销管理办法》是将上述的法律、法规具体运用到传销这一市场营销活动中来，可以说是规范传销活动如何具体执行上述法律、法规的操作办法。它们是在已有有关法律、法规基础上进一步具体化的法规。

4.《传销管理办法》是如何界定传销的？

答：第一章第二条规定传销是生产企业不通过店铺销售，而由传销员将本企业产品直接销售给消费者的经营方式。它包括多层次传销和单层次传销。

5. 传销分哪几种形式, 具体如何界定?

答: 分多层次传销和单层次传销。多层次传销是指企业不通过店铺销售, 而通过发展两个层次以上的传销员并由传销员将本企业的产品直接销售给消费者的一种经营方式; 单层次传销是指生产企业不通过店铺销售, 而通过发展一个层次的传销员并由传销员将本企业的产品直接销售给消费者的一种经营方式。

6. 工商行政管理机关是指哪些机关?

答: 国家工商行政管理局是国务院主管市场监督管理和行政执法的职能部门。

工商行政管理机关就是指国家工商行政管理局及各省、市(自治区)工商行政管理局, 市、县工商行政管理局, 区、镇、乡工商行政管理所等。

7. 什么叫外国(地区)企业及个人? 中外合资企业是否在禁止之列?

答: 凡不在中国境内登记注册并获得有关部门批准的企业, 都可以理解为《办法》中第一章第四条所指的外国(地区)企业。

非中国籍的个人(包括外籍华人)在办法中规定是不能搞传销的。

中外合资企业只要符合我国的法律法则, 而且经过工商行政管理部门批准是不受禁止之列的。

8. 从事传销活动的企业和个人是指哪些企业和个人?

答: 从事传销活动的企业和个人是指按《办法》规定申报登记, 经所在地的工商行政管理部门审查合格, 并发给《多层次传销经营核准证书》或《单层次传销经营核准证书》的企业。

根据《办法》第三章第十二条,从事传销的个人应该是年满 18 岁具备完全民事行为能力的,且在其该传销企业被允许从事传销的行政区域内具有常住户口的中国公民。但机关工作人员,现役军人,全日制在校学生及法律、法则规定不得兼职经商的人不能成为传销员。

9. 什么叫企业法人资格?

答:依据中华人民共和国公司法第一章第三条和第四条规定有限责任公司和股份有限公司是企业法人。公司享有由股东投资形成的全部法人财产权,依法享有民事权利,承担民事责任。

10. 什么叫注册资本?

答:成立有限责任公司,向当地工商行政管理部门登记注册时出示的属验资证明的资本额。因经营方式不同,国家对其注册资本的最低额作出了规定,登记注册时,只能等于或高于该限额。其中又规定,所组成的注册资本中,工业产权、非专利技术作价的部分不得超过 20%,对国家承认的高新技术者除外。传销企业的注册资本为不少于人民币 500 万元。

11. 为什么要规定传销只准销售本企业在中国境内生产的产品,它对建设具有中国特色的社会主义市场经济有何意义?

答:规定只准传销本企业在中国境内生产的产品要求是为方便监督产品生产的质量,保护国内消费者权益,保证国家税收和尽可能创造国民就业机会的一种手段,是一个国家的主权独立的体现。

有中国特色的社会主义市场经济,根本点就是区别于资本主义的所谓自由经济,两者当然都以竞争机制为核心,但前