

Vođenje i trening organizacije

Herbalife Svojim Članovima donjih linija Članovi moraju pružiti sljedeće:

- Podučiti ih kako raditi s kupcima i kako pružiti minimalne usluge
- Predstaviti im i objasniti Herbalife Prodajni i [marketinški plan](#)
- Objasniti im obveze i odgovornost prema Pravilima Herbalife i uputiti ih kako poslovati s Herbalife u skladu s tim pravilima i službenim korporativnim materijalima
- Pobriniti se da se prodaja proizvoda i sastanci o poslovnoj prilici s Herbalife odvijaju u skladu s Pravilima (uključujući i jamstvo zadovoljstva koje nudi Herbalife), službenim materijalima Herbalife i važećim zakonima i propisima
- Održavati kontakte s njima, biti im na raspolaganju za eventualna pitanja i ponuditi podršku
- Poticati ih da prisustvuju događajima, sastancima i funkcijama koje organizira Herbalife (nakon što ispune uvjete kvalifikacije)
- Predstaviti razne poslovne strategije i alate koje Članovi donjih linija mogu koristiti kako bi lakše poslovali i zadovoljili potrebe svojih kupaca
- Savjetovati Članove donjih linija o različitim načinima pomaganja kupcima da napreduju, kako bi postali Članovi koji mogu doprinijeti daljnjoj distribuciji proizvoda Herbalife.