

**Kodeks postępowania etycznego
Przedstawicieli Handlowych/Sprzedawców**
Firm zrzeszonych w Stowarzyszeniu „Woda w domu i w
biurze”.

Postępowanie etyczne w relacji konkurentów

Przedstawiciel Handlowy/Sprzedawca:

- Nie mówi źle o konkurencji – koncentruje się na zaletach własnej oferty
- Nie wykorzystuje listy klientów zdobytej u poprzedniego pracodawcy
- Promuje Stowarzyszenie wobec innych firm z branży i rynku
- Promuje swoją firmę jako członka Stowarzyszenia wobec innych firm z branży i rynku
- Zna i przestrzega główne zapisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów (tzw. Ustawy Antymonopolowej)
- Nie wymienia z konkurencją informacji – do usunięcia bo to jest zawarte w punkcie powyżej
- Informuje Stowarzyszenie/Pracodawcę o czynach nieuczciwej konkurencji

Postępowanie etyczne w relacji do klienta

Przedstawiciel Handlowy/Sprzedawca:

- Jest wysoce wiarygodny poprzez swoją postawę, odpowiedni poziom wiedzy, umiejętności oraz możliwości jakimi dysponuje reprezentując Pracodawcę. Jednym z jego priorytetów powinno być wywiązanie się z wypracowanych z klientem uzgodnień
- Udziela wiarygodnych informacji na temat swojej firmy, produktu, składanej oferty, zobowiązań spoczywających po stronie Klienta
- Nie traktuje Klienta instrumentalnie jako podmiotu potrzebnego do osiągnięcia doraźnych celów Sprzedawcy
- Wypracowując z Klientem wspólne ustalenia Sprzedawca powinien poszukiwać rozwiązań „win-win”, dbając nie tylko o dobro swojego pracodawcy, ale również swojego Klienta. Celem jest satysfakcja Klienta z dokonanej transakcji oraz poczucie podjęcia przez niego świadomej i słusznej decyzji

Postępowanie etyczne w relacji do pracodawcy

Przedstawiciel Handlowy/Sprzedawca:

- Nie zataja lub też podaje nieprawdziwe informacje mogące wpłynąć na jego zatrudnienie
- Informuje pracodawcę o fakcie podjęcia innych działań sprzedażowych, podejmowanych na rzecz podmiotów trzecich
- Nie podejmuje działań, które mogą być konkurencyjne względem pracodawcy
- Dbą o pozytywny wizerunek zarówno swój jak i firmy, w której pracuje
- Dąży do osiągnięcia najwyższego poziomu efektywności swoich działań sprzedażowych, przekładających się na wymierne korzyści biznesowe pracodawcy
- Konsekwentnie realizuje przyjęte obowiązki, wytrwale dąży do osiągnięcia wyznaczonych celów oraz spełnienia pokładanych w nim przez pracodawcę oczekiwań zawodowych