

ナチュラープラス ビジネスをよりよく行うために 実践していますか？ ご高齢者へのリクルーティングマナー

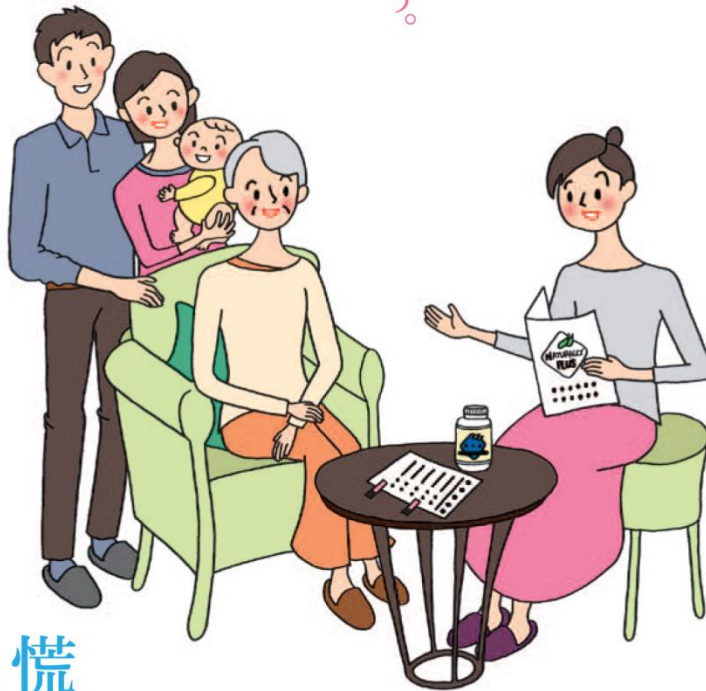
現在、ご高齢者の消費者トラブルが大きな社会問題となっています。
 普段のリクルーティングシーンをもとに、特に大切と思われるマナーをまとめました。
 ご高齢者への理解を深め、正しい情報提供を心掛けましょう。

お一人おひとりの
 理解の程度を確認し、
 分かりやすく、適切なご案内を心掛けましょう。

ご高齢者の皆さまは、お話の内容を
 ゆっくりと、ご記憶されます。
 お相手の理解力、
 理解のスピードに合わせて、
 急がずに説明することを
 大切にしましょう。

やさしく
 丁寧な態度、
 言葉づかいを
 心掛けましょう。

ご高齢者の皆さまは、年齢を重ね、
 それぞれの豊かな経験をもつ方々です。
 いわば私たちの「人生の先輩」。
 先人への尊敬の念を忘れず、
 思いやりの心で、ご案内しましょう。



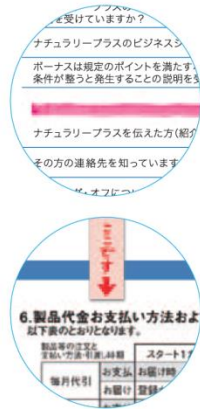
ご案内は、ご家族と一緒に聞いていただく」を基本にしましょう。

ご説明は、ご家族と一緒に、の基本ルールを心掛けましょう。
 ご理解の内容は「確認リスト」を活用して、一つ一つ確認しましょう。
 中には「自分のことは自分で決められる、家族の了解は不要」とおっしゃるケースも。
 その場合も、ご理解の状況を「確認リスト」にご記入いただき、後でご家族にも
 お見せできることを視野に入れておきましょう。※裏面のご説明内容の確認リストをご確認ください。

書類に、ひと工夫。

ご高齢者の皆さまへの心配りを。

概要書面、各種の書面類は
 一般的な文字サイズで大きくはありません。
 大切な部分は「マーカーを引く」
 「付箋紙を付ける」などの、ひと工夫を。
 目立つように心配りをして、お渡ししましょう。



**慌てずに説明すること、
 お相手を、慌てさせないこと。**
 この2つを忘れずに。

「すぐ手続きを、説明は後でいい」こう言われたことは、ありませんか？
 「健康のために、すぐ欲しい」と気持ち先走り、後でトラブルになることも。
 それを防ぐために、慌てず、しっかりと説明しましょう。
 お相手に考える時間を差し上げる、お手持ちの製品を少しプレゼントして
 お試しいただく、といったゆとりも大切です。

〈紹介者記入欄〉

紹介者名(本人の場合は、本人名、代表者名と役職を記入)

住所

● 概要書面の最終ページ
 あなたのご連絡先を記入する欄があります。
 必ず記入し、いつでも連絡がとれるようサポートしてください。

ご説明内容の確認リスト

※このリストは、ご説明内容を新規ご登録の方に確認していただくためのものです。
どなたにも幅広くお使いいただけます。

※このリストをコピーして、新規ご登録の方が原本を、紹介者(説明者)がコピーをお持ちください。
また、申請書とともに大切に保管してください。

いずれかに○を
おつけください

会員登録の手引き(概要書面)を紹介者からもらっていますか?	はい	いいえ
ご希望の製品をお届けする会社が「ナチュラループラス」だと知っていますか?	はい	いいえ
初回のお支払い金額が _____ 円であると理解していますか?	はい	いいえ
「製品購入」のみではなく「会員登録すること」の説明を受けていますか?	はい	いいえ
ナチュラループラスのビジネスは法律上「連鎖販売取引」に該当することの説明を受けていますか?	はい	いいえ
ナチュラループラスのビジネスシステムについて説明を受けていますか?	はい	いいえ
ボーナスは規定のポイントを満たすなど、 条件が整うと発生することの説明を受けていますか?	はい	いいえ
ナチュラループラスの連絡先について説明を受けていますか? (コールセンター ☎ 0120-989-329 受付時間: 平日10時~18時)	はい	いいえ
ナチュラループラスを伝えた方(紹介者)のお名前を知っていますか?	はい	いいえ
その方の連絡先を知っていますか?	はい	いいえ
クーリング・オフについて説明を受けていますか?	はい	いいえ
「会員登録申請書および同意書」には自分で記入・捺印をしていますか?	はい	いいえ
解約の手続き(返品・返金など)について説明を受けていますか?	はい	いいえ
HCAで一年間購入がないときや、初回の製品を返品して3カ月たつと 自動解約になることを知っていますか?	はい	いいえ

以上の内容について、説明を受けました。

年 月 日

新規登録者名

紹介者名*

連絡先：電話番号

メールアドレス

※ 紹介者の代理で説明者がいる場合は説明者の方がご記入ください(本書類に限る)。