



Sencillo. Exitoso.



Formulario de registro de Team Partner

1. TÉRMINOS Y CONDICIONES DE PEDIDO, ENTREGA, PAGO Y ENVÍO

a. Cada socio socio de negocios ordena directamente de PM-International o una rama de PM-International indicando su número de socio comercial. Métodos de entrega disponibles son United Parcel Service y Federal Express, al igual que el Servicio Postal de los Estados Unidos para pequeños envíos. El socio de negocios puede pagar con tarjeta de crédito (Visa, Mastercard, American Express, Discover), o cheque por teléfono (cheque cancelado y formulario de solicitud requerido).

PM-International se reserva el derecho de solicitar el pago por adelantado de los socios individuales.

b. No hay una cantidad mínima de compras. Costos de envío: los términos y condiciones establecidos en la mayoría de las listas de precios actuales son aplicables. El plazo de cancelación para la venta de entradas o registros de las sesiones de entrenamiento y los eventos se establecen para cada evento individual.

c. Las devoluciones de productos deben ir acompañados de una declaración escrita que detalla los motivos de la devolución y una copia de la factura adecuada de PM(de PM para el socio de negocios). Los suplementos alimenticios pueden ser devueltos dentro de los 30 días siguientes a la fecha de la factura y los cosméticos pueden ser devueltos dentro de los 90 días siguientes a la fecha de la factura. En casos particulares, el periodo de retorno de suplementos nutricionales puede ampliarse a 45 días desde la fecha de la factura. Esta provisión de buena voluntad sólo es aplicable si el cliente final devuelve el producto al socio de negocios en el último día del período de devolución de 30 días y por lo tanto no es posible para el socio de negocios cumplir con el período de devolución de 30 días hacia PM! Un cambio o devolución de productos es posible dentro de los 30 días del periodo de retorno. Una tasa de reposición normal de 5% del valor del producto. Las quejas sobre el pago de comisiones deben hacerse dentro de los 90 días de preparación de la declaración de la comisión, con el fin de ser considerado. Ayudas de venta y artículos promocionales no se pueden devolver.

Si un Compañero de Equipo vive en un estado que tiene una política de reembolso obligatorio que se desvía de la que nosotros hemos expuesto, la política de reembolso de ese estado sustituirá a la que nosotros hemos expuesto y formará parte de este documento como si estuviera escrito en este documento.

Regresos con insuficiente tarifa postal no pueden ser aceptadas por PM-International. En el caso de un retorno justificado, se le reembolsará los gastos de envío estándar para el envío de vuelta.

Reembolsos que se emitan serán acreditados en la misma forma de pago utilizada para realizar la compra. Cuando un crédito se realiza en forma de un cupon de producto, se puede ser utilizado en cualquier orden subsiguiente dentro de un periodo de un año. El cupon de reembolso no puede ser utilizado para la compra de materiales de ventas o artículos promocionales.

d. En caso de que la asociación de negocios termine antes de que el cupon haya sido redimido, el valor equivalente en dinero será pagado a su petición. Los bonos y comisiones serán pagadas hacia el valor del producto y una cuota de procesamiento del 10% se restaran del pago en ese momento.

2. ESTADO LEGAL

a. Cada socio de negocios opera sus / su propio negocio PM-International como un contratista independiente; él o ella no es un empleado y no actúa en nombre de PM-International. Él / ella por lo tanto, es personalmente responsable de todas las obligaciones fiscales resultantes de su / sus ingresos. El socio de negocios no tiene ningún derecho de exclusividad, ni con respecto a su territorio de ventas geográfica, ni con respecto a los productos vendidos a sus clientes. Los productos de PM-International se distribuyen exclusivamente mediante la venta directa. Por lo tanto, se prohíben la venta en las tiendas minoristas, mercados, y en las convenciones. El socio de negocios debe vender verificable al menos el 70% de sus productos a los clientes finales. Las ventas de productos a otros socios comerciales fuera de su propio grupo está prohibido.

b. Sólo documentos de PM-International oficiales pueden ser utilizados como material de venta. El uso de ayudas de ventas personales requiere autorización por escrito por PM-International. Y las ventas de publicidad para PM-productos a través de Internet sólo se permite a través de las páginas web oficiales de PM-International. La oferta de PM-productos en otras páginas web, a través de otros sistemas de compra electrónica, o por medio de sistemas de subasta o sistemas similares, no está permitido!

c. Contratos, convenios y acuerdos cuya principal preocupación o parcial son las líneas de productos de PM o el sistema de ventas deben ser aprobados por escrito por PM-International.

d. Lo siguiente también requiere la autorización por escrito por PM-International:

- publicaciones y anuncios que contienen imágenes de los productos PM-International
- el uso de los nombres de "PM Cosméticos", "PM-International", "Laurent Cristanel", "FitLine", "BeautyLine", etc. en la impresión, formación de imágenes o medios acústicos o de cualquier otro medio de que puede ser utilizado para la impresión, formación de imágenes, o medios acústicos publicados por PM-International en los materiales de formación y sistemas electrónicos o sistemas similares.

e. Las parejas matrimoniales pueden operar cada negocio por separado utilizando su propio numero de equipo asociado. Es importante observar que en tal caso, uno o el otro socio debe ser registrado como línea directa o primaria del otro socio.

Los hijos de la capacidad jurídica, que viven en el mismo hogar, también pueden ser solamente (dentro de la organización de sus padres) registrados como línea directa de uno de sus padres.

f. Cada consultor sólo podrá registrarse una vez. Un registro renovado (**bajo consideración del punto 4.**) Sólo es posible después de la cancelación y la cancelación del registro anterior.

g. Cada socio tiene que renovar su número de socio de negocios una vez al año. La tasa de renovación será de \$ 50.

3. COMPETENCIA

Bajo ninguna circunstancia, debe un socio comercial distribuir o vender productos de la competencia o servicios a otros socios comerciales de PM-International. Por otra parte, él / ella no pueden procurar nuevos socios comerciales de PM-International para la distribución o venta de productos terceros.

4. PROTECCIÓN DE LA LÍNEA PATROCINADORA

a. El concepto de PM-International es la adhesión y la protección de la línea del patrocinador. Un socio comercial que ha cancelado su/sus relaciones de negocios o ha tenido su negocio eliminada como consecuencia de inactividad (12 meses sin ventas personales), sólo podrán ser re-aceptado si él/ella vuelve a aplicar (a) con el patrocinio de su antiguo patrocinador o línea ascendente de éste o (b) un mínimo de 12 meses han pasado desde que la cancelación o eliminación de la asociación anterior.

b. La protección de la línea de patrocinador también se aplica a los clientes en el Programa Directo al Cliente (como se establece adelante en 4.) Los clientes serán eliminados como resultado de la inactividad después de 6 meses sin compras y tendrán que volver a aplicar.

c. En caso de que se produzca una violación de protección de la línea del patrocinador, debere de informarnos por escrito dentro de 90 días de la ocurrencia para ser investigado.

5. GENERAL

La finalidad y el objetivo del sistema de distribución de PM-International es vender PM-International productos a clientes finales. Por ello se espera que cada socio de negocios tome parte en forma activa y ayude asistir regularmente a estos clientes. Si un cliente decide tomar ventaja, justificablemente, de la garantía de satisfacción, el socio de negocios está obligado(a) a la devolución del precio total de la compra. (b) sustituir el producto o (c) ofrecer un cupón para intercambiar la compra de otro producto, DESPUÉS que él/ella haya documentado la queja por escrito (**véase también el 1. c.**)

Cada socio está obligado a conocer a los socios de negocios patrocinados por él/ella con el sistema de distribución de PM-International, para continuamente entrenar y motivarlos. Esto se puede lograr a través del propio esfuerzo y/o mediante el aprovechamiento de los seminarios, que son ofrecido por PM-International en cooperación con el liderazgo de las asociaciones empresariales de PM-International. Cada socio de negocios tiene derecho a las comisiones que han sido establecidas en el plan de compensación de PM, siempre y cuando este total sean mas de \$5. Cargando costos a los socios de su equipo y a los socios de negocios de otra persona de línea descendente un estipendio por seminarios, sesiones de formación, etc. está permitido, siempre y cuando estas cuotas se utilicen para cubrir los costos. La celebración de seminarios, sesiones de formación, etc., a fin de obtener un beneficio está en contra de la ética corporativa de PM-internacional. El pago de comisiones se lleva a cabo al final del mes siguiente.

El socio de negocios esta de acuerdo que los datos personales de él/ella y que estan hechas por él/ella se puede registrar en el sistema de procesamiento electrónico de datos de PM-International y puede ser pasado en un sistema de distribución de PM-International. Las leyes de privacidad y las leyes que rigen la colleccion y distribución de datos personales se aplican en todos los casos.

6. CANCELACIÓN

En caso de una violación de los términos y condiciones de negocio o que un socio de negocios trabaje en contra para dañar a PM-International de alguna manera, PM-International puede terminar este acuerdo sin previo aviso. El lugar de jurisdicción recaerá en lugar de recepción de la solicitud del distribuidor, que será en todos los casos la ubicación registrada de la empresa.

7. PROPIEDAD EXTENDIDO

Disposición: Toda la mercancía es propiedad de PM-International hasta que se pague en su totalidad.

8. ACUERDOS SECUNDARIOS

No hay sub-acuerdos a este contrato. Las modificaciones o administración de suplementos deben realizarse en forma escrita con el fin de entrar en vigor. Lo mismo se aplica a una suspensión de la exigencia de modificaciones que deben introducirse en forma escrita. En caso de que en cualquier momento sea evidente que este contrato contiene una o más disposiciones que no son válidos o no ejecutable, dicha disposición se aplicará en la máxima medida que él / ellos sean válidos y ejecutables. Tal disposición se hará cumplir de una tal manera, que es lo más cercano posible a su intención original. Todas las demás disposiciones de este contrato permanecerán en pleno vigor y efecto.