

訪粧協カリキュラム

教育内容及び教育時間

教 育 内 容		教育時間		
項 目	細 目	集合教育	通信教育	
訪問販売員が遵守すべき法規制の内容に関する事項	<p>1) 化粧品訪問販売員の活動の意義</p> <p>2) 特定商取引に関する法律</p>	<p>1) 化粧品訪問販売は社会にどのように役立っているのでしょうか</p> <p>2) 販売に当たっての心構え</p> <p>1) なぜ「特定商取引に関する法律」ができたのでしょうか</p> <p>2) どんな販売を「訪問販売」というのでしょうか</p> <p>3) 特商法で訪問販売員が必ず守るべきことは</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 氏名等の明示、勧誘を受ける意思の確認、再勧誘の禁止 ○ 書面の交付 ○ 契約書面の内容と記入上の注意について ○ クーリング・オフの契約書面による告知 <p>4) 法律ではどのような販売行為が禁止されているのでしょうか</p>	2時間以上	
業界共通の事項	<p>3) 化粧品訪問販売の倫理要綱を守りましょう</p> <p>4) お客様の苦情は誠意を持って対応しましょう</p> <p>5) 化粧品を正しくお使いいただきましょう</p> <p>6) 化粧品に関わる諸規制</p> <p>(参考) いわゆる「健康食品」の販売と薬事法について</p> <p>(参考) クレジット契約について</p>	<p>1) 消費者契約法について</p> <p>2) 薬事法について</p> <p>3) 景品表示法と公正競争規約について</p> <p>4) お客様の個人情報の取扱いについて</p> <p>1) いわゆる「健康食品」とは何か</p> <p>2) 販売に際して注意すること</p>	2時間以上	1ヵ月程度
その他企業毎に必要な専門事項	<p>7) 当社の考え方</p> <p>8) お客様にお渡しする書面</p> <p>9) 信販会社と提携の場合</p> <p>10) その他必要事項</p>	<p>1) 当社の歴史</p> <p>2) 当社の社会的役割</p> <p>3) 当社の商品の種類と特性</p> <p>4) 当社の営業方針</p> <p>5) 当社製品による美容法</p> <p>6) その他</p> <p>当社の定めた契約の内容を明らかにする書面について</p> <p>割賦払い希望のお客様のために信販会社と提携している場合は、商品売買契約と個品割賦購入あっせん契約について</p>	4時間以上	

(注) 教育には統一教材を使用し、その時間については上記時間以下にしないものとする。