

小心！关于加拿大求职陷阱 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/212/2021_2022__E5_B0_8F_E5_BF_83_EF_BC_81_E5_c107_212634.htm amp ; T的商业电话的推销工作，但因种种原因而未能获得应得的佣金。值得注意的是，据此案的当事人介绍，他们委托东南亚法律援助中心向安省Ministry of Consumer and Business Services调查Top Ten Group的情况，结果是无此公司名记录。此案的另一个焦点是，分销员都是来到加拿大一两年左右的新移民。从某种意义上说，新移民往往是最社会上最弱势的群体之一，因而也倍受社会关注。据了解，目前在多伦多电信、保险、金融等推销行业，从事上门推销、电话推销等推销业务的分销员，即推销网络中最低一层的Agents，多数为新移民。目前，新移民的状况已引起许多社团的关注，笔者在此不作赘述。本文将着重分析不法推销承包商的一些违规手段，并介绍相应的应对措施，供求职的新移民朋友参考，以避免在应聘或从事推销员工作时上当受骗。

1. 以假公司或盗以他人名义注册公司从事推销活动。这种情况的危害性是不言而喻的。首先，不法独立承包商之所以采取这类手段，一般是有预谋的金蝉脱壳之计，一旦与这类公司发生经济纠纷，受害人将面临无从追讨欠款的境地。其次，多数委托推销业务的公司均规定，其独立承包商不得再承包其它相同性质公司（即竞争对手）委托的推销业务，否则一经发现将终止独立承包商资格，并止付佣金。这意味着分销员的利益将不会得到保障。因此，在应聘推销员工作时一定要对招聘公司的背景进行了解，如要求出示独立承包商的证明文件，了解是否同时从事同

类公司的推销业务，独立承包商与公司法人是否相符等等。一般而言，招聘公司规模越小，应聘时更应提高警惕。必要时可向委托推销业务公司的营销部门查询，或委托律师向安省Ministry of Consumer and Business Services进行调查。

2．通过下属分销员介绍朋友加入的形式，以口头承诺代替签约发展分销员网络。一般而言，推销网络是层级结构的，独立承包商从委托推销业务的公司取得佣金后，再按照与分销员约定的数额支付给分销员。其次，分销员取得的报酬属于佣金而非工资，即法律意义上属自雇行为，因此，一旦发生经济纠纷，得到的法律保护较少。一些不法之徒正是利用这一特点和法律上的空子，通过下属分销员介绍朋友加入的形式，以口头承诺代替签约发展彼此独立的分销员网络，然后当业务量达到一定数额时，便以种种借口削减或拖欠甚至拒付分销员佣金。所以，从事推销员工作时，一定要与独立承包商签订书面协议，内容包括推销的产品种类、佣金数额、支付佣金的时间及依据（第3点详述）以及经济纠纷的解决办法等等。由于中国人有做生意以诚信为本的传统，很多时候碍于朋友关系，往往以认可口头承诺代替签约，反而为不法之徒提供了可乘之机。

3．利用第一时间内掌握付款依据之机，篡改确认结果报告，盗取分销员利益。通常，以推销电信业务为例，佣金的支付是这样一个过程：分销员从客户处获得订单，通过独立承包商将用户资料传递到委托推销业务的电信公司，电信公司接到订单后在一定时间内（如14个工作日）完成安装，然后再在一定时间（如完成安装后的第14个工作日）提交确认结果报告及支付佣金给独立承包商，最后由独立承包商按确认结果报告支付佣金给分销员。如果在这段

时间内客户取消或因任何原因未能完成安装，则该订单视为无效，电信公司有权不支付任何佣金。利用这个特点，不法独立承包商第一时间获得付款依据后，篡改确认结果报告，将确认改为取消，从而达到盗取分销员利益的目的。由此可见，这种薪酬结构是不利于分销员保护自身利益的。因此，分销员有必要保留客户资料，及时跟进，检查是否在约定时间内完成订单。如果未在约定时间内完成订单，要及时向独立承包商查询，因为不法独立承包商可能故意拖延传递订单，从而制造客户取消的藉口。如果发现确认结果报告虚假，可直接向委托推销业务公司查询，并索要确认结果报告。

4. 采取不法手段从事推销活动。 事实上，杜绝不实推销行为是非常困难的。不法独立承包商为了谋取最大商业利润，不惜采取非法手段从事推销活动，如更改宣传单张，伪造优惠条款或采取偷龙转凤的手段改变服务对象等等。这不仅严重损害用户利益，而且直接危害委托推销业务公司的利益与声誉，是一种严重违法行为。即使分销员是在不知情的情况下，按照独立承包商的安排进行推销活动，一旦引发法律诉讼，也将承担法律责任。 通常，在开展一项新的推广业务前，独立承包商会向分销员示范及派发宣传单张。此时要留意独立承包商是否有不实推销行为，或者宣传单张是否为独立承包商自行制作等等。如果宣传单张是独立承包商自行制作的，则要警惕优惠条款是否与委托推销业务公司的优惠措施一致，可以致电委托推销业务公司查询，或浏览委托推销业务公司的网站。一旦发现独立承包商采取不法手段从事推销活动，应立即终止为其工作，切末为贪图小利而同流合污。要知道，他既然可以心安理得地欺骗客户，也同样会欺骗下

属分销员。5. 巧立名目，明目张胆削减或拖欠甚至拒付分销员佣金。首先，这类骗子先是正常付给分销员1到2期佣金，吸引分销员投入更多精力展开推销活动，扩大业务量，然后再以不同藉口拖欠、减低或拒付分销员佣金。比如，声称上一层的代理商拖延支付佣金，或上一层的代理商减低佣金，或着订单上的英文字母拚错，甚至毫无根据的声称订单被取消等等。在开头提到的案例中，有一位受害人是孕妇。当她按照与Eagle Wu约定的时间去取佣金时，Eagle Wu却声称打印机没有墨水了，要过几天才能打印支票。这是明目张胆的欺骗行为，因为支票除了打印，还可以手写。面对这种明显的欺诈行为，不要心存幻想，俗话说狗改不了吃屎，一定要坚决与之抗争，必要时可以立即报警。上面分析了不法推销承包商的一些主要的欺骗手段，然而，为了达到目的，他们的骗术还会层出不穷。为了避免上当受骗，最关键的一点还是应聘或从事这类工作时，要加强法律意识。在开始推销工作前，要了解推销承包商的有关情况，签订书面协议；在佣金遭到拖欠时，要勇于依循法律途径，保护自己的合法权益。虽然Sales行业布满陷阱，但也无需过分担心，因为害群之马毕竟是少数。只要你并非心存贪念或着急功尽利，遇到疑难时，及时与家人或朋友商量，便可以减少受骗的机会。如果不幸受骗，应立即报警，或向安省劳工处或法律援助中心求助，把不法之徒绳之于法。出国留学移民教育考试出国, 留学, 移民, 澳洲, 澳大利亚, 加拿大, 英国, 美国, 法国, 日本, 新西兰
amp; T的商业电话的推销工作，但因种种原因而未能获得应得的佣金。值得注意的是，据此案的当事人介绍，他们委托东南亚法律援助中心向安省Ministry of Consumer and Business

Services调查Top Ten Group的情况，结果是无此公司名记录。此案的另一个焦点是，分销员都是来到加拿大一两年左右的新移民。从某种意义上说，新移民往往是最弱势的群体之一，因而也倍受社会关注。据了解，目前在多伦多电信、保险、金融等推销行业，从事上门推销、电话推销等推销业务的分销员，即推销网络中最低一层的Agents，多数为新移民。目前，新移民的状况已引起许多社团的关注，笔者在此不作赘述。本文将着重分析不法推销承包商的一些违规手段，并介绍相应的应对措施，供求职的新移民朋友参考，以避免在应聘或从事推销员工作时上当受骗。

1. 以假公司或盗以他人名义注册公司从事推销活动。这种情况的危害性是不言而喻的。首先，不法独立承包商之所以采取这类手段，一般是有预谋的金蝉脱壳之计，一旦与这类公司发生经济纠纷，受害人将面临无从追讨欠款的境地。其次，多数委托推销业务的公司均规定，其独立承包商不得再承包其它相同性质公司（即竞争对手）委托的推销业务，否则一经发现将终止独立承包商资格，并止付佣金。这意味着分销员的利益将不会得到保障。因此，在应聘推销员工作时一定要对招聘公司的背景进行了解，如要求出示独立承包商的证明文件，了解是否同时从事同类公司的推销业务，独立承包商与公司法人是否相符等等。一般而言，招聘公司规模越小，应聘时更应提高警惕。必要时可向委托推销业务公司的营销部门查询，或委托律师向安省Ministry of Consumer and Business Services进行调查。

2. 通过下属分销员介绍朋友加入的形式，以口头承诺代替签约发展分销员网络。一般而言，推销网络是层级结构的，独立承包商从委托推销业务的公司取得佣金后，

再按照与分销员约定的数额支付给分销员。其次，分销员取得的报酬属于佣金而非工资，即法律意义上属自雇行为，因此，一旦发生经济纠纷，得到的法律保护较少。一些不法之徒正是利用这一特点和法律上的空子，通过下属分销员介绍朋友加入的形式，以口头承诺代替签约发展彼此独立的分销员网络，然后当业务量达到一定数额时，便以种种借口削减或拖欠甚至拒付分销员佣金。所以，从事推销员工作时，一定要与独立承包商签订书面协议，内容包括推销的产品种类、佣金数额、支付佣金的时间及依据（第3点详述）以及经济纠纷的解决办法等等。由于中国人有做生意以诚信为本的传统，很多时候碍于朋友关系，往往以认可口头承诺代替签约，反而为不法之徒提供了可乘之机。

3. 利用第一时间内掌握付款依据之机，篡改确认结果报告，盗取分销员利益。通常，以推销电信业务为例，佣金的支付是这样一个过程：分销员从客户处获得订单，通过独立承包商将用户资料传递到委托推销业务的电信公司，电信公司接到订单后在一定时间内（如14个工作日）完成安装，然后再在一定时间（如完成安装后的第14个工作日）提交确认结果报告及支付佣金给独立承包商，最后由独立承包商按确认结果报告支付佣金给分销员。如果在这段时间内客户取消或因任何原因未能完成安装，则该订单视为无效，电信公司有权不支付任何佣金。利用这个特点，不法独立承包商第一时间内获得付款依据后，篡改确认结果报告，将确认改为取消，从而达到盗取分销员利益的目的。由此可见，这种薪酬结构是不利于分销员保护自身利益的。因此，分销员有必要保留客户资料，及时跟进，检查是否在约定时间内完成订单。如果未在约定时间内完

成订单，要及时向独立承包商查询，因为不法独立承包商可能故意拖延传递订单，从而制造客户取消的藉口。如果发现确认结果报告虚假，可直接向委托推销业务公司查询，并索要确认结果报告。

4．采取不法手段从事推销活动。 事实上，杜绝不实推销行为是非常困难的。不法独立承包商为了谋取最大商业利润，不惜采取非法手段从事推销活动，如更改宣传单张，伪造优惠条款或采取偷龙转凤的手段改变服务对象等等。这不仅严重损害用户利益，而且直接危害委托推销业务公司的利益与声誉，是一种严重违法行为。即使分销员是在不知情的情况下，按照独立承包商的安排进行推销活动，一旦引发法律诉讼，也将承担法律责任。通常，在开展一项新的推广业务前，独立承包商会向分销员示范及派发宣传单张。此时要留意独立承包商是否有不实推销行为，或者宣传单张是否为独立承包商自行制作等等。如果宣传单张是独立承包商自行制作的，则要警惕优惠条款是否与委托推销业务公司的优惠措施一致，可以致电委托推销业务公司查询，或浏览委托推销业务公司的网站。一旦发现独立承包商采取不法手段从事推销活动，应立即终止为其工作，切末为贪图小利而同流合污。要知道，他既然可以心安理得地欺骗客户，也同样会欺骗下属分销员。

5．巧立名目，明目张胆削减或拖欠甚至拒付分销员佣金。 首先，这类骗子先是正常付给分销员1到2期佣金，吸引分销员投入更多精力展开推销活动，扩大业务量，然后再以不同藉口拖欠、减低或拒付分销员佣金。比如，声称上一层的代理商拖延支付佣金，或上一层的代理商减低佣金，或着订单上的英文字母拚错，甚至毫无根据的声称订单被取消等等。 在开头提到的案例中，有一位

受害人是孕妇。当她按照与Eagle Wu约定的时间去去取佣金时，Eagle Wu却声称打印机没有墨水了，要过几天才能打印支票。这是名目张胆的欺骗行为，因为支票除了打印，还可以手写。面对这种明显的欺诈行为，不要心存幻想，俗话说狗改不了吃屎，一定要坚决与之抗争，必要时可以立即报警。上面分析了不法推销承包商的一些主要的欺骗手段，然而，为了达到目的，他们的骗术还会层出不穷。为了避免上当受骗，最关键的一点还是应聘或从事这类工作时，要加强法律意识。在开始推销工作前，要了解推销承包商的有关情况，签订书面协议；在佣金遭到拖欠时，要勇于依循法律途径，保护自己的合法权益。虽然Sales行业布满陷阱，但也无需过分担心，因为害群之马毕竟是少数。只要你并非心存贪念或着急功尽利，遇到疑难时，及时与家人或朋友商量，便可以减少受骗的机会。如果不幸受骗，应立即报警，或向安省劳工处或法律援助中心求助，把不法之徒绳之于法。100Test

下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com