

Fecha _____

Asesor

Certifico haber respondido personalmente cada pregunta y comprender cada respuesta

Nombre _____ Código _____

Firma _____

Líder

Nombre _____ Código _____

Firma _____

1. **¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre salud se pueden hacer cuando se venden utensilios de cocina Rena Ware?**
 - a. Rena Ware le ayudará a curar diabetes, cáncer, enfermedades coronarias y otras enfermedades.
 - b. Rena Ware está diseñada para usar el método para cocinar con un “mínimo de agua”. Cocinar con un “mínimo de agua” es más saludable porque se añade poca cantidad de grasas o aceite y algunos alimentos conservan más ciertos nutrientes que cuando se cocina con otros métodos. Las comidas saludables y deliciosas son parte de una vida saludable.
 - c. Cocinar con Rena Ware hará que sea más saludable, solo debe usar los utensilios regularmente.
2. **¿Cuándo está permitido decir que usar utensilios de cocina que no sean Rena Ware desprenderán pedazos de metal y otros contaminantes en la comida?**
 - a. Si usted ganara un concurso al cerrar la venta.
 - b. Cuando el cliente esté renuente a firmar el contrato.
 - c. Nunca. Dicha afirmación es falsa y no forma parte de la presentación de ventas de Rena Ware.
3. **Decir que los utensilios de cocina de nuestros competidores están fabricados con llantas recicladas es:**
 - a. Un argumento de venta clave.
 - b. Es falso e ilegal.
4. **¿Puede decir a un cliente potencial que ahorrará dinero en comida si usa utensilios Rena Ware?**
 - a. No, porque es falso, engañoso y falto de ética.
 - b. Sí, si el prospecto lo pregunta.
5. **Decir que cocinar con utensilios Rena Ware eliminará las hormonas de carne y aves es:**
 - a. Un buen método de ventas.
 - b. Falso, falto de ética e ilegal.
6. **¿Cuándo debería decir o dar a entender que comer alimentos preparados en utensilios Rena Ware eliminará contaminantes del cuerpo?**
 - a. Al final de la presentación de ventas.
 - b. No debe hacer tales afirmaciones. Es falso e ilegal.
 - c. Si el cliente dice que tiene problemas de salud.
7. **¿Es cierto y está permitido relacionar el uso de utensilios de aluminio con el Alzheimer?**
 - a. No es cierto y no está permitido hacerlo. Esta creencia ha sido negada por la comunidad científica.
 - b. Solo si el cliente usa utensilios de aluminio.
 - c. Sí, si al cliente le preocupa el Alzheimer.
8. **Decir que los médicos recomiendan cocinar con acero inoxidable:**
 - a. No está permitido y no forma parte de la demostración de ventas de Rena Ware.
 - b. Es un buen método de ventas.
 - c. Solo es apropiado para cerrar una venta.
9. **Cuando se habla de los beneficios de Rena Ware, ¿está permitido decir que utilizar utensilios de cocina, filtros de agua u otros productos Rena Ware curan o tratan cáncer, diabetes u otra enfermedad?**
 - a. Solo si es necesario para cerrar una venta.
 - b. Nunca debe decirlo, ya que es falso, falto de ética e ilegal.
 - c. Solo si el prospecto lo pregunta.

- 10. ¿Es cierto y está permitido decir que el Teflon® (u otros materiales antiadherentes) pueden causar envenenamiento por plomo u otras enfermedades?**
- Sí, es un hecho ampliamente conocido que vi en Internet.
 - No es cierto y está prohibido decirlo. No es parte de la presentación de ventas de Rena Ware.
 - Puede decirlo si usted lo cree.
- 11. ¿Cuándo debe hacer pruebas al agua del grifo del cliente para ver si está contaminada?**
- Está prohibido hacer pruebas al agua del grifo de los clientes.
 - Solo debe hacer pruebas cuando el cliente lo pida.
 - Debe hacer pruebas inmediatamente después de entrar a la casa del cliente.
- 12. ¿En qué momento se puede sugerir que los contaminantes eliminados por el filtro de agua Rena Ware están presentes en el agua del grifo del cliente?**
- Durante la presentación del filtro de agua.
 - Después de que el cliente firme el contrato.
 - No debe decir ni dar a entender que los contaminantes eliminados por el filtro de agua Rena Ware están presentes en el agua del grifo del cliente.
- 13. ¿Añadir cloro al agua del grifo tratada por la municipalidad hace que el agua no sea apta para el consumo?**
- El cloro añadido por la municipalidad durante el tratamiento del agua del grifo no hace que el agua sea dañina y usted no debe decirlo ni darlo a entender.
 - El cloro añadido por la municipalidad durante el tratamiento del agua del grifo la hace dañina para algunas personas sensibles a químicos.
- 14. ¿Qué debe decir cuando se comunique con un cliente potencial para fijar una cita?**
- Decir quién es, por qué lo contacta, la compañía a la cual representa y los productos que vende.
 - Decir su nombre, pero no el objeto de su contacto.
 - No debe identificarse ni decir cuál es el objeto de su contacto.
- 14a. (Para asesores en California) En California, ¿cuándo debe identificarse y explicar que el objeto de su contacto es hacer una presentación de Rena Ware?**
- Cuando llegue a la casa del prospecto para hacer la presentación.
 - Inmediatamente después de saludar al prospecto antes de hacer otras preguntas o decir otra cosa.
 - No debe identificarse o decir cuál es el objeto de su contacto.
- 15. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre el servicio posventa a clientes Rena Ware es cierta?**
- Si ofrece un servicio o reparación de productos Rena Ware, debe brindar el servicio o hacer la reparación que ofreció. Ofrecer un servicio no puede usarse como único pretexto para vender más productos.
 - Ofrecer reparar o hacer mantenimiento de productos a clientes Rena Ware es una excelente forma de ir al hogar del cliente para hacer una nueva demostración. No es importante si hace el servicio: solo vaya a la puerta y salga a hacer ventas.
 - Usted no puede hacer mantenimiento de productos a clientes existentes.
- 16. Para complementar la presentación de ventas, usted puede:**
- Crear sus propios materiales de venta para vender productos.
 - Usar información negativa que encuentre en Internet o en la televisión para infundir temor a sus prospectos sobre los productos que están usando.
 - Usar solo materiales suministrados por la compañía.
- 17. ¿A qué hora del día o de la noche está permitido ir de puerta en puerta?**
- A cualquier hora en la que el cliente esté en casa.
 - Solo del amanecer al atardecer.
 - Las horas en las que está permitido ir de puerta en puerta varían según el estado, el condado y la ciudad; usted debe consultar la ordenanza del vecindario que visita.

- 18. ¿Cuál es la garantía de los productos Rena Ware?**
- Todos los productos tienen garantía vitalicia.
 - Depende de que el cliente amenace con llamar a protección al consumidor.
 - Los juegos de utensilios de cocina Rena Ware tienen garantía vitalicia sobre defectos de material y de fabricación para el comprador original, los demás productos Rena Ware tienen garantías que van de uno a diez años.
- 19. ¿Cuándo está permitido exagerar precios, cotizar precios para ofertas especiales que no existan (o para las que el cliente no califique), ofrecer un producto gratis o afirmar que un precio es “solo por hoy” cuando no sea así?**
- Cuando se desea que el cliente se cree expectativas sobre precios.
 - Cuando se necesita crear cierta urgencia para cerrar una venta.
 - Nunca, ya que es engañoso, falto de ética e ilegal.
- 20. ¿Cuándo debe explicar las condiciones que el cliente debe cumplir para recibir un regalo ofrecido a cambio de ser anfitrión de una presentación de ventas o participar en ella?**
- Usted debe explicar las condiciones en el momento en que mencione el regalo.
 - Debe esperar a que el cliente acepte ver la presentación para explicar cualquier condición.
- 21. Para cerrar una venta, ¿puede prometer al cliente que recibirá un descuento u otro beneficio solo si alguien que él le refiera también compra productos Rena Ware?**
- Sí, si ello mejora su índice de cierres.
 - Sí, pero solo al cierre de un Período de Bonificación.
 - No, la oferta realizada al cliente no puede depender de un evento futuro.
- 22. Cuando se llena el pedido de un cliente, ¿cuándo debe informarle sobre la política de cancelación de tres días?**
- Verbalmente, al momento de firmar el contrato o antes.
 - Solo deberá informarle si pregunta.
 - No debe informarle; solo debe entregarle su copia.
- 23. Por ley, ¿qué debe entregar a su cliente después de firmar un pedido de cliente?**
- Dos copias del contrato con la fecha de cancelación claramente indicada.
 - Una copia del contrato con fecha de cancelación abierta.
 - Usted no tiene que entregarle copias.
- 24. ¿Es realmente indispensable que la orden escrita del cliente se redacte en el mismo idioma en el que se hizo la presentación?**
- Solo es indispensable si tiene el contrato en ese idioma.
 - No es indispensable siempre y cuando el cliente entienda lo que usted dice.
 - La orden escrita del cliente siempre debe estar redactada en el idioma en el que se hizo la presentación.
- 25. Si cometió un error en el contrato, ¿qué debe hacer?**
- Corregir su copia del contrato y enviarla a Casa Matriz para su procesamiento.
 - Volver a donde el cliente, llenar un nuevo contrato y hacer que el cliente lo firme.
- 26. Si desea reclutar a alguien:**
- Debería decirle que ganará como mínimo \$1,000 el primer mes.
 - Debería decirle que tiene ganancias específicas aseguradas si se une a la compañía.
 - No debería hacer afirmaciones sobre ganancias, sino explicar cómo funciona el plan de compensación.
- 27. ¿Cuándo está permitido publicitar oportunidades de empleo para puestos de mercadeo u otros cuando está reclutando Asesores Independientes a comisión?**
- Solo está permitido si necesita cumplir con su cantidad de reclutas en el Período de Bonificación.
 - Siempre está permitido siempre y cuando no se den cuenta.
 - No está permitido hacer que alguien vaya a una entrevista de trabajo de manera fraudulenta.
- 28. Cuando solicite referencias, ¿cuándo debe mencionar que podrían comunicarse con las personas referidas para ofrecerles productos o reclutarlas?**
- Debe decirlo cuando pida referencias.
 - Solo debe mencionarlo si le preguntan.