

COMPARTIR LA CAUSA Y LA DIFERENCIA PRÁCTICA • EVALUACIÓN

07/2023

2 APRENDA EL PROCESO | MÓDULO DE DESARROLLO



Este seminario está en modo panorama,
por favor gire su dispositivo horizontalmente.



ENSEÑAR *el seminario* COMPARTIR LA CAUSA Y LA DIFERENCIA

Al entrenar con este seminario considere los siguientes puntos:

- El tiempo requerido para enseñar el seminario variará basado en factores como el tamaño del grupo, su preparación y experiencia en entrenamiento, la preparación del grupo, la cantidad de práctica que quiere incluir, etc.
- Su responsabilidad como desarrollador o líder va más allá de una simple “transferencia de información” a otros Representantes Independientes. Usted es responsable de ayudarles a crecer. Esto supone crear una serie de oportunidades para practicar y apoyarlos mientras realizan la práctica. Basado en nuestra experiencia, el apoyo de los desarrolladores y líderes es fundamental para que los representantes permanezcan y prosperen en Rena Ware.



Si está en la versión digital de este seminario, use un lápiz o un lapicero y una página de papel para escribir sus respuestas.

ÍCONOS



Respuestas.



Ejercicios.



En grupo: Únase a otro representante/participante en el entrenamiento, tomen turnos para ser el asesor y el prospecto en juegos de rol.



En casa: Practique con un familiar o un amigo. Pídale interpretar al prospecto y pida retroalimentación.



Por su cuenta: Si es posible, practique frente a un espejo y/o grabe su voz o saque un video. Verse o escucharse a sí mismo le dará retroalimentación útil.

RETROALIMENTACIÓN RÁPIDA



Pare

¿Qué está haciendo que no sea efectivo o incluso contraproducente y tendría que parar?



Siga

¿Qué está haciendo que es efectivo y debería hacer más?



Empiece

¿Qué no está haciendo que podría ser efectivo y debería empezar a hacer?

ÍNDICE

	PRÁCTICA		EVALUACIÓN
4	Ejercicios	31	Ejercicios
26	Respuestas	41	Respuestas

PRÁCTICA | EJERCICIOS

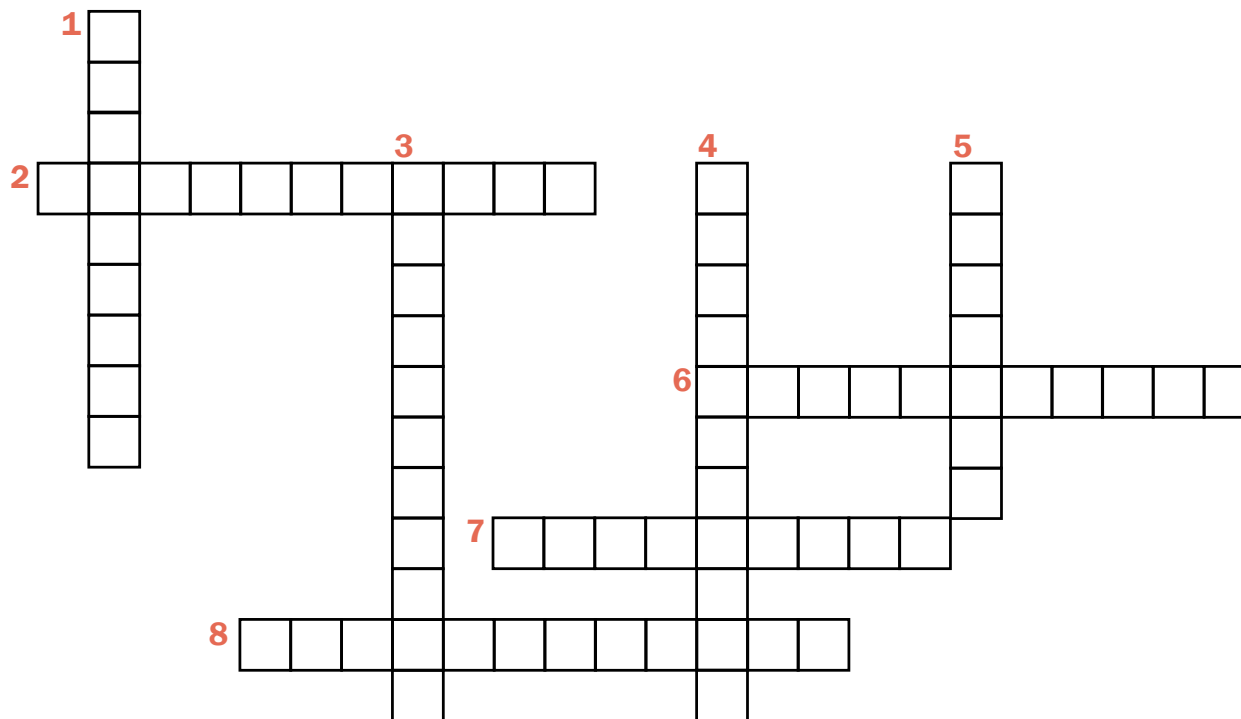
1 | Elija las tres razones principales para reclutar, según este seminario.

- A Ofrecer a otros la oportunidad de empezar su propio negocio y transformar su vida.
- B Ofrecer a otros garantías de ganancias específicas.
- C Dar a otros la oportunidad de ayudar a la Causa y aumentar el impacto en el medio ambiente.
- D Dar a otros una plaza de trabajo en ventas o mercadeo.
- E Reforzar el límite de cuánto puede ganar reclutando y vendiendo por su cuenta.
- F Crear una organización de ventas y aumentar sus ganancias.

2 | Complete la fórmula de reclutamiento con los números que faltan.

$$\text{[] de USTED} \text{ []} + \text{[] de SU EQUIPO} \text{ [] [] [] []} = \text{[] por SEMANA por GRUPO EN SU ORGANIZACIÓN}$$

3 | Resuelva el crucigrama para obtener las 7 necesidades, usando las pistas a continuación. Una necesidad ha sido dividida en dos palabras distintas.



Horizontales

- 2 La necesidad de ver reconocida la propia contribución.
- 6 La necesidad de continuidad y de saber que puede mantener algunas cosas en su vida.
- 7 La necesidad de ser independiente y tener “margen de maniobra.”
- 8 La necesidad de hacer la diferencia, de hacer uno su propia parte.

Verticales

- 1 La necesidad de saber que se está haciendo algo significativo.
- 3 La necesidad de desarrollar las propias habilidades personales y profesionales.
- 4 La necesidad de hacer parte de algo más grande de uno mismo, como por ejemplo una comunidad.
- 5 La necesidad de aventura, descubrimiento, cambio y el sentimiento que viene de todo eso.



4 | Escriba cuál de las 7 necesidades está expresando cada prospecto (A-H).

- A Me gusta mucho aprender y llegar a ser competente en lo que hago.
- B En mi trabajo actual no puedo tomar decisiones. Me gusta mucho aprender y llegar a ser competente en lo que hago.
- C En mi trabajo actual no puedo tomar decisiones.
- D Quiero proveer para mi familia: una casa, comida, escuela para mis hijos...
- E Quiero hacer algo con mi vida, saber que soy útil, que estoy haciendo mi parte...
- F No me gustan los trabajos repetitivos porque son aburridos.
- G Soy un miembro activo de mi iglesia. Somos una comunidad muy fuerte.
- H No estoy segura de que mi jefe note que tan duro trabajo.



5 | Elija la opción correcta del verbo evidenciado en cada oración sobre la ética de reclutamiento.

- A** Al hablar a un prospecto por primera vez **debe/no debe** decir porque le está hablando y dar su información de contacto además de la de Rena Ware.
- B** **No debe/Debe** hacer ninguna representación de ganancias potenciales de un negocio Rena Ware que no esté incluida en los materiales de la compañía.
- C** **Debe/No debe** decir o prometer a sus prospectos que ganarán una cantidad específica de dinero en la primera semana o mes si se unen a Rena Ware.
- D** **No debe/Debe** promover oportunidades de empleo en mercadeo u otras posiciones.
- E** **No debería/Debería** explicar a sus prospectos cómo funciona el plan de ganancias y cómo serán recompensados por sus esfuerzos.



6 | Conteste cada pregunta seleccionando todo lo que aplique.

1 ¿Qué material usa para identificar a quienes hablar y como (sus mercados caliente y frío)?

- A. Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)
- B. Círculo de Influencia (RW120)
- C. Folleto de reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516)

2 Cuando se acerque a sus prospectos, ¿qué materiales usa para presentarse a sí mismo y a Rena Ware?

- A. Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) - mini guión del lado 1
- B. Video de la Diferencia Rena Ware
- C. Adaptación del mini guión sugerida en este seminario
- D. Video de la Botella Filtrante Rena Ware



7 | Elija una persona A de su Círculo de Influencia (RW120). Adapte el mini guión de la Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) para esa persona.

Hola, soy...

¡PRUÉBELO!



Proceso de reclutamiento: Pasos 1 y 2.



8 | Conteste cada pregunta seleccionando todo lo que aplique.**1 ¿Qué materiales usa para compartir la Causa?**A. Folleto Filtros de Agua (AQ700) pags 1-14 B. Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) C. Video de la Causa D. Botella Filtrante Rena Ware E. Folleto de reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516) F. Video de la Botella Filtrante Rena Ware **2 ¿Qué material usa para invitar a su prospecto a unirse a su equipo?**A. Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) - mini gui3n del lado 1 B. Video de la Botella Filtrante Rena Ware C. Folleto Filtros de Agua (AQ700), pregunta de la pag. 15. **¡PRUÉBELO!**

Proceso de reclutamiento: Paso 3.



9 | Pruebe las oraciones de transición al final del Paso 3 en este seminario. Lance una moneda:



Cara invite a la persona del ejercicio 7 (u otra persona conocida) a unirse a su equipo.



Cruz invite a un prospecto desconocido a unirse a su equipo.

10 | ¿Qué materiales usa para compartir la Diferencia Rena Ware? Seleccione todo lo que aplique.

- 1 Folleto Filtros de Agua (AQ700) pags 1-14
- 2 Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)
- 3 Video de la Causa
- 4 Botella Filtrante Rena Ware
- 5 Folleto de reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516)
- 6 Video de la Diferencia Rena Ware



11 | Escriba dos preguntas que pueden ayudarlo a centrarse en la necesidad de su prospecto.

1

2

12 | ¿Qué puede decir para conectar la Diferencia Rena Ware a las necesidades de sus prospectos? Cierre los ojos, toque la tabla con el dedo y practique las sugerencias de este seminario sobre qué decir en cada caso.

Mercado caliente
Prospecto necesita pertenecer

Mercado frío
Prospecto interesado en la Causa

Mercado caliente
Prospecto necesita autonomía

Mercado caliente
Prospecto necesita contribución

Mercado caliente
Prospecto necesita apreciación

Mercado caliente
Prospecto necesita entusiasmarse

Mercado caliente
Prospecto necesita estabilidad (1)

Mercado frío
Prospecto interesado en utensilios

Mercado caliente
Prospecto necesita estabilidad (2)



13 | ¿Qué puede decir para asumir la inscripción?

14 | Practique usar el video de reclutamiento. Además de la introducción y de la conclusión, ¿qué capítulo en particular mostraría a cada prospecto (A-D)? Escriba los números de 1 a 4 en las casillas.

1 = capítulo 1 2 = capítulo 2 3 = capítulo 3 4 = capítulo 4

- A Olga, 40 años, madre soltera, trabaja desde su casa en pequeños proyectos.
- B Andrés, 23 años, está a punto de tomar su licenciatura.
- C Anita, 35 años, trabaja de recepcionista tiempo completo en una empresa local.
- D Raúl, 45 años, antes era contratista independiente.

¡PRUÉBELO!



Proceso de reclutamiento: Paso 4.



15 | De las siguientes acciones, ¿cuál NO debe hacer al inscribir a su prospecto?

- A Completar los formularios impresos o en línea.
- B Mostrar RenaRecursos y el programa *¡Empiece ya!*
- C Mostrar cuánto gana usted y cuanto ganará su prospecto a la semana y al mes.
- D Enviar enlaces útiles por WhatsApp.
- E Programar la primera sesión de entrenamiento.

16 | Revise lo que puede compartir con un nuevo miembro de su equipo en preparación para su primera sesión de entrenamiento y escriba un breve guión para sí mismo.**¡PRUÉBELO!**

Proceso de reclutamiento: Paso 5.



17 | Escriba tres preguntas que puede hacer para darle seguimiento a un nuevo miembro de su equipo.

1

2

3

¡PRUÉBELO!



Proceso de reclutamiento: Paso 6.

18 | ¿Cómo completaría estas frases acerca de sí mismo?

Vulnerabilidad es

Vulnerabilidad se siente como



19 | Conteste las siguientes preguntas:

A ¿Qué hago cuando me siento emotivamente expuesto?

B ¿Qué hago cuando me siento incómodo e incierto?

C ¿Qué hago para aceptar los rechazos con normalidad?

D ¿Qué pensamientos o juicios ocupan mi mente en este momento? ¿Qué hago para aclarar mi mente?

E ¿Qué hechos recientes de mi trabajo me ayudan a continuar? ¿Qué hago para centrarme en ellos?



20 | Seleccione si las afirmaciones siguientes acerca de las OBJECIONES son verdaderas (V) o falsas (F).

- | | V | F |
|---|-----------------------|-----------------------|
| 1 Si tienen objeciones, sus prospectos siempre las expresan. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2 Generalmente son rechazos personales. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 Generalmente son una señal de necesidades insatisfechas. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 Siempre es necesario manejar todas las objeciones. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 Debería escuchar todas las objeciones. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6 Al manejar la necesidad principal debajo de una objeción, las objeciones menores tienden a desaparecer. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |



21 | Seleccione si las afirmaciones siguientes acerca de las NECESIDADES son verdaderas (V) o falsas (F).

- | | V | F |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1 Son lo que queremos realmente. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2 Son positivas. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 No todo el mundo las tiene. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 Pueden tener prioridades diferentes. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 Influyen todo lo que decimos y hacemos. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6 Todo el mundo las expresa de manera abierta y clara. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |



22 | Escriba los pasos del proceso E.C.O.

1

2

3

23 | Para cada acción siguiente, escriba B si se trata de una barrera que impide escuchar efectivamente, o R si es un recurso que ayuda a escuchar efectivamente.

1 Esperar la oportunidad de hablar.

2 Pensar en juicios y comentarios.

3 Poner el celular de un lado y en silencioso.

4 Observar lo que la otra persona comunica también sin palabras, por ejemplo con el lenguaje corporal.



24 | Reescriba las objeciones siguientes como “preguntas en su mente”.

A No conozco a nadie para reclutar/vender.

B No soy capaz de hablar con personas que no conozco.

C Las personas que conozco no pueden pagar estos productos.

D Ya tengo un trabajo.

E Mi pareja no quiere que trabaje.

F He oído decir que este tipo de empresas engañan a las personas para sacarles dinero.

25 | Escriba una posible necesidad para cada problema. Ayúdese con la lista en el Apéndice.

A Esto está muy confuso.

B No quiero dejar mi trabajo actual.

C No hago mucho entrenamiento en mi trabajo actual.

D Estás conduciendo demasiado rápido, ve más despacio.

E No soy capaz de hacerlo bien.

F Estás mintiendo.



26 | Para cada objeción (A-C), escriba un reconocimiento y una solicitud de explicación a su prospecto.

A No puedo unirme ahora.

B Quiero un salario/trabajo garantizado.

C No tengo quién cuide a mis niños.



27 | En los espacios 1-2 de las oraciones siguientes (A-B) escriba S si son sentimientos o N si son necesidades. Luego, en los espacios 3 escriba su idea para completar cada propuesta. Opcional: para más práctica puede escribir qué sentimientos y necesidades son, ayudándose con el Apéndice.

A

1

2

Me frustró cuando las personas a mi alrededor no muestran apreciación por lo que hago.

¿Le gustaría tener una oportunidad donde

3

B

1

2

Quiero entusiasmarme por mi trabajo. El de ahora me aburre.

¿Qué le parece de un negocio donde usted pueda

3



28 | Tire un dado (puede hacerlo en su celular) y lea la objeción que corresponde al número en el dado (1-6). Exprese un reconocimiento y ofrezca una opción para manejar la objeción.

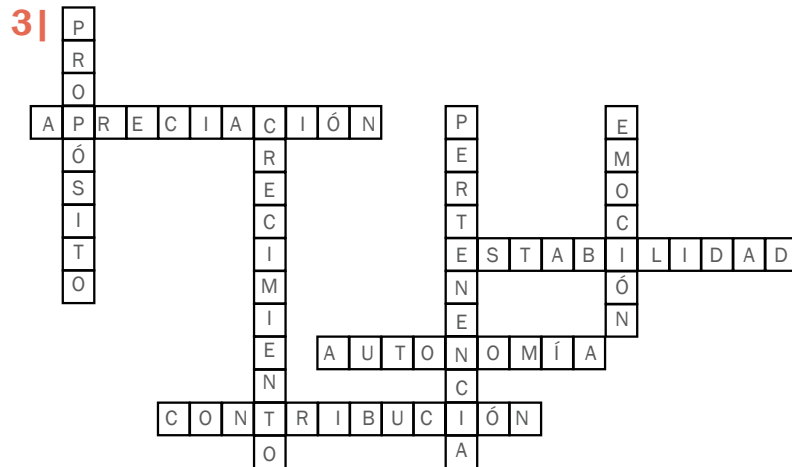
- 1 No soy capaz de hablar con personas que no conozco.
- 2 Las personas que conozco no pueden pagar estos productos.
- 3 Ya tengo un trabajo.
- 4 Mi pareja no quiere que trabaje.
- 5 No tengo quien cuide a mis niños.
- 6 He oído decir que este tipo de empresas engañan a las personas para sacarles dinero.



PRÁCTICA | RESPUESTAS

1| A | C | F

2| A1 | B2 | C3



4| A. Crecimiento (aprendizaje) | B. Autonomía |
C. Estabilidad/seguridad |
D. Propósito/contribución | E. Emoción | F.
Pertinencia | G. Apreciación

5| A. Debe | B. No debe | C. No debe |
D. No debe | E. Debería

6| 1 B | 2 A, C

7| Su propia respuesta. Este seminario ofrece un ejemplo para un prospecto amigo, en la sección *Paso 2 | Acérquese*

8| 1 A, C, D, F | 2 C

9| Sus propias respuestas basadas en las sugerencias de este seminario.

10| E, F



- 11|** Según las sugerencias de este seminario, cualquiera de estas preguntas:
¿Qué diría que falta en su vida ahora?
¿De qué está apasionado?
¿Qué es que le emociona/entusiasma?
¿De qué quiere más o menos en su vida?
- 12|** Sus propias respuestas basado en las sugerencias de este seminario.
- 13|** *¿No le parece fantástico? ¿Cuándo le gustaría empezar?*
- 14|** A 2 | B 1 | C 4 | D 3
- 15|** C
- 16|** Las respuestas pueden variar. El de al lado es un ejemplo:
- 17|** *Me alegra que programamos su entrenamiento básico. Va a ser muy útil: aprenderá cómo hacer una lista de prospectos, cómo hablar con ellos, y cómo ganar productos o comprarlos con descuento para representantes. Ya que estamos, permítame mostrarle cómo acceder a los recursos de Rena Ware, así puede empezar a explorar incluso antes de su entrenamiento [muestre cómo acceder a los recursos de Rena Ware en línea] y enseguida le mandaré también el enlace [comparta enlace a renakit.com por WhatsApp]. Y finalmente, ¿qué le parece de unirse al grupo Rena Ware en Whatsapp y en las redes sociales? Déjeme mostrárselos.*
- 17|** Ver las sugerencias en la sección de este seminario *Paso 6: Dé seguimiento.*



18| Sus propias respuestas. Ejemplos de respuestas proporcionadas por los entrevistados en la encuesta de Dra. Brene Brown comprenden las siguientes:

Vulnerabilidad es: tener una promoción y no saber si voy a tener éxito; ser despedido; intentar algo nuevo; admitir que tengo miedo; enamorarse, etc.

Vulnerabilidad se siente como: el encuentro del coraje y el miedo; espantoso y emocionante, aterrador e ilusionado; estar completamente dentro de algo; torpe y espantoso pero quiere decir que soy humano y estoy vivo; libertad y liberación, etc.

Vulnerabilidad se siente como: el encuentro del coraje y el miedo; espantoso y emocionante, aterrador e ilusionado; estar completamente dentro de algo; torpe y espantoso pero quiere decir que soy humano y estoy vivo; libertad y liberación, etc.

19| Sus propias respuestas.

20| 1 F | 2 F | 3 V | 4 F | 5 V | 6 V

21| 1 V | 2 V | 3 F | 4 V | 5 F | 6 F

22| 1. Escuchar (las objeciones)
2. Confirmar (la necesidad principal)
3. Ofrecer (opciones)

23| 1 B | 2 B | 3 R | 4 R

24| 1. ¿Puede mostrarme cómo encontrar personas para reclutar/vender? | 2. ¿Puede enseñarme cómo hablar a personas que no conozco? | 3. ¿Como se pueden hacer estos productos más accesibles para las personas que conozco?/ ¿Puede mostrarme cómo encontrar personas que pueden pagar estos productos? | 4. ¿Puedo hacer ambos? | 5. ¿Puede ayudarme a mostrar a mi pareja los beneficios de esta oportunidad de negocio? | 6. ¿Puede mostrarme que esta empresa no me engañará y no intentará obtener dinero de mí?

- 25|** 1. Comprensión/claridad | 2. Estabilidad | 3. Crecimiento/aprendizaje | 4. Seguridad | 5. Competencia | 6. Confianza/honestidad
- 26|** Las respuestas pueden variar un poco, basado en la sección de este seminario *Las objeciones de reclutamiento más comunes*. Ejemplos:
1. Entiendo. Y cuando dice que no puede unirse ahora, ¿me puede decir un poco más sobre su preocupación?
 2. Obviamente tiene una razón para decir eso. ¿Le importaría decírmela?
 3. Entiendo. Y cuando dice que no tiene a quien le cuide los niños me puede decir un poco más sobre su preocupación?
- 27| A.** 1 S (ej.: enfadado, molesto, risentido...) | 2 N (ej.: consideración, agradecimiento, reconocimiento...) | 3 (ej. de propuesta) ...sus esfuerzos y resultados son apreciados?
- B.** 1 N (ej.: diversión, objetivo, realización...) | 2 S (ej.: aburrido, desilusionado...) | 3 (ej. de propuesta) ...encontrar a personas nuevas/ crear su propia organización?
- 28|** Ejemplos de respuestas se encuentran en este seminario en la sección *Las objeciones más comunes*.

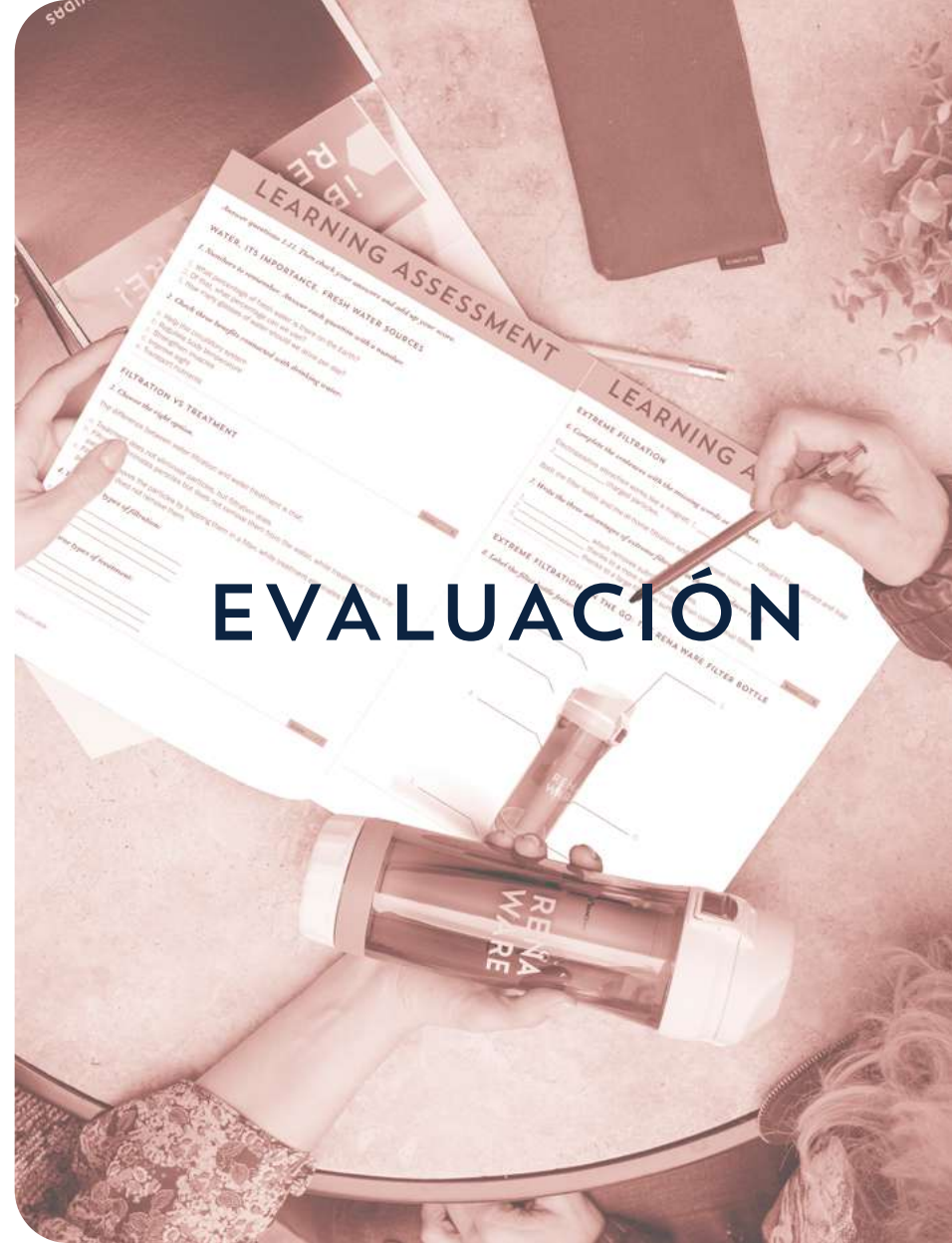


31 PREGUNTAS

41 RESPUESTAS



Si está en la versión digital de este seminario, use un lápiz o un bolígrafo y una hoja de papel para escribir sus respuestas.



EVALUACIÓN

EVALUACIÓN | EJERCICIOS

El propósito de esta evaluación es revisar información clave del *Seminario Compartir la Causa y la Diferencia (RW204)*. Sin embargo, la evaluación real será como usted pone en práctica el aprendizaje de este seminario.



Conteste las preguntas 1-9 a continuación. Luego averigüe sus respuestas, sume su puntaje y lea las recomendaciones.



1 | Decida si las oraciones siguientes son verdaderas (V) o falsas (F) basado en este seminario.

- | | V | F |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1 Reclutar es fundamental para crecer su negocio, crear una organización de ventas y aumentar sus ganancias. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2 Si quiere crecer su negocio rápidamente, es mejor que trabaje solo. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 Para un crecimiento sostenido de su negocio, cada período de bonificación debería reclutar a 3 personas en total para cada grupo en su organización. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 Las siete necesidades que las personas normalmente intentan satisfacer incluyen pertenencia, propósito y emoción. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 Cuando esté reclutando nunca debe decir a sus prospectos que ganarán específicas cantidades de dinero. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Puntaje: /5

2 | ¿Qué recurso(s) usa para cada paso del proceso de reclutamiento (1-6)? Elija la opción correcta (A, B o C).

 HAGA	 USE:	A	B	C
1 IDENTIFIQUE Identifique a quién puede acercarse y cómo (mercado caliente/frío).	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) mini-guión lado 1 <input type="radio"/>	Círculo de Influencia (RW120) <input type="radio"/>	Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/>	
2 ACÉRQUESE Presente brevemente a sí mismo y a Rena Ware.	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) mini-guión lado 1 <input type="radio"/>	Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/>	Círculo de Influencia (RW120) <input type="radio"/>	
3 COMPARTA LA CAUSA Invite a su prospecto a unirse a su equipo.	Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/> Círculo de Influencia (RW120) <input type="radio"/>	Círculo de Influencia (RW120) <input type="radio"/> Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) <input type="radio"/>	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) <input type="radio"/> Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/>	

 HAGA	 USE:		
	A	B	C
4 COMPARTA LA DIFERENCIA RENA WARE	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) <input type="radio"/>	Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/>	Folleto de Reclutamiento (RW516) <input type="radio"/>
5 INSCRIBA A SU PROSPECTO	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) <input type="radio"/> • Contrato de Venta (RW620) <input type="radio"/> 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) <input type="radio"/> 	<ul style="list-style-type: none"> • Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) <input type="radio"/> • Contrato de Venta (RW620) <input type="radio"/>
6 DÉ SEGUIMIENTO	Llamadas, o mensajes por teléfono o redes sociales <input type="radio"/>	Círculo de Influencia (RW120) <input type="radio"/>	Renablog <input type="radio"/>

Puntaje: /6

3 | El proceso de reclutamiento supone crear relaciones y por eso requiere:

- A Pertenencia
- B Conexión
- C Autonomía

4 | La vulnerabilidad es:

- A El coraje de hacer cosas que no tienen resultados garantizados
- B El coraje saltar de un acantilado al agua
- C Debilidad

Puntaje: /2

5 | ¿Qué son las objeciones?

- A Rechazos personales.
- B Problemas que su prospecto tiene con usted.
- C Expresiones de necesidades insatisfechas.

6 | ¿Qué son las necesidades?

- A Algo que todos expresamos de manera clara y abierta.
- B Algo afecta negativamente nuestra vida.
- C Algo que todos queremos, aunque con prioridades diferentes.

Puntaje: /2

7 | ¿Qué quiere decir cada letra del proceso E.C.O.?

- A Escuchar, Convencer, Ofrecer
- B Escuchar, Confirmar, Ofrecer
- C Esperar, Confirmar, Opinar

Puntaje: /1

8 | ¿Cómo puede manejar las objeciones? Seleccione las cinco opciones correctas.

- A Escuchando sin distracciones.
- B Estando siempre de acuerdo con cada objeción.
- C Interrumpiendo a su prospecto para hacer preguntas.
- D Convirtiendo las objeciones en preguntas en su mente.
- E Solicitando aclaración si una objeción no le queda clara.
- F Confirmando la necesidad principal.
- G Adivinando lo que su prospecto va a decir.
- H Ofreciendo opciones.

Puntaje: /5

9 | Una cada objeción de reclutamiento (1-9) con su posible respuesta (A-I) a continuación.

- 1 No conozco a nadie para reclutar/vender.
- 2 No soy bueno para hablar con personas que no conozco.
- 3 Las personas que conozco no pueden pagar estos productos.
- 4 No puedo unirme ahora.
- 5 Ya tengo un trabajo.
- 6 Quiero un salario/trabajo garantizado.
- 7 Mi pareja no quiere que trabaje
- 8 No tengo quién cuide a mis niños.
- 9 He oído decir que este tipo de compañías engañan a las personas para sacarles dinero.

Puntaje: /9

- A** Comprendo. Y cuando dice que no puede unirse ahora, ¿podría contarme un poco más sobre su preocupación?
- B** Entiendo. Muchos clientes de Rena Ware eligen planes de pago con cuotas mensuales que pueden pagar. Puedo mostrarle cómo funciona eso...
- C** Entiendo que algunas compañías de venta directa pueden no ser transparentes o serias. ¿Está preocupado porque quiere estar seguro de que se unirá a una empresa seria y honesta? Muchos Representantes Independientes actuales de Rena Ware pensaron eso antes de unirse y luego vieron la diferencia. Estoy muy orgulloso de mi negocio Rena Ware. La compañía ha estado en el mercado por más de 80 años, tiene una presencia global, es un miembro activo de la Asociación de Venta Directa y realmente se preocupa por sus Representantes Independientes y los apoya.
- D** Está bien. ¿Se siente incómodo porque quiere mantener su trabajo actual? Bueno, sí puede. Y puede trabajar en su negocio Rena Ware a medio tiempo.
- E** Entiendo. ¿Está preocupado porque le gustaría saber que tiene un mercado para su negocio? ¿Le ayudaría si le muestro que hay muchas personas a las que puede reclutar o vender?

- F** Comprendo. ¿Está preocupado porque le gustaría tener su apoyo en esto? Encontremos un momento para reunirme con usted y su pareja, para que pueda responder cualquier pregunta sobre esta oportunidad.
- G** Eso tiene sentido. Y quiero que sepa que no puede ser despedido de Rena Ware, porque tendrá su propio negocio. Y sus ganancias dependerán de cuánto tiempo y esfuerzo dedique al desarrollo de su negocio. (Adición opcional: con Rena Ware gana comisiones tan pronto como usted y sus reclutas comienzan a vender, y se les paga de inmediato).
- H** Reconozco su preocupación. ¿Qué pasaría si pudiera hacer esto cuando sus hijos están en la escuela?
- I** Mucha gente piensa eso. ¿Está preocupado porque le gustaría ser bueno en esto? Bueno, puede obtener entrenamiento sobre cómo hablar con gente nueva de manera efectiva. Rena Ware ofrece muchos seminarios...

Puntaje total:**/30**

EVALUACIÓN | RESPUESTAS

1| 1 V | 2 F. Involucre a todo su equipo | 3 F.
3 personas en total cada semana, 6 cada
Período de Bonificación | 4 V | 5 V

2| 1 B | 2 A | 3 A, C | 4 C | 5 B | 6 A

3| B

4| A

5| C

6| C

7| B

8| A, D, E, F, H

9| 1 E | 2 I | 3 B | 4 A | 5 D | 6 G | 7 F |
8 H | 9 C

REGRESAR



¿CÓMO LO HIZO?

Su puntaje total	Recomendaciones
0 - 15	<p>Gran parte de este seminario todavía es un poco difícil para usted. Revise las páginas de contenido y realice la práctica de nuevo. Dedíquele tiempo. Puede pedir ayuda o clarificaciones a su líder. Al final haga la autoevaluación de nuevo.</p>
16 - 25	<p>¡Buen trabajo! Usted ha aprendido la mayoría de este seminario. De las respuestas que tuvo incorrectas: ¿comprende por qué son incorrectas? Regrese a las páginas de contenido y revise esas partes.</p>
26 - 30	<p>¡Excelente! Usted comprendió todo o casi todo este seminario. De las respuestas que tuvo incorrectas: ¿comprende por qué son incorrectas? Regrese a las páginas de contenido y revise las respuestas.</p>

UNIVERSIDAD
RENA WARE

COMENTARIOS

¿Qué tan útil fue esta práctica?
¿Cómo podemos mejorarla?

Envíe sus comentarios a:

 rwu@renaware.com

Escriba el nombre del seminario
en el asunto del correo.

RENA WARE

RW204 1204.02.0723 | Casa Matriz U.S.A. (425) 881.6171 | © 2023 R.W.I.



renaware.com