

Precios y ofertas especiales

1. Está prohibido exagerar precios con el objeto de hacer creer al cliente que se le está ofreciendo un precio especial cuando no es así. Esto incluye decir entre otras cosas: “se ha reducido el precio” cuando no es así; “se ofrece un artículo gratis” cuando en realidad está incluido en el precio regular; o afirmar que el precio es “solo por hoy” cuando no es así. A usted se le permite hablar sobre el precio regular y el valor de las ofertas por tiempo limitado reales que la compañía haga de tiempo en tiempo.
2. Cuando se ofrece un regalo a cambio de ser anfitrión de una presentación de ventas o participar en ella, debe explicar claramente y con anticipación las condiciones que el posible cliente debe cumplir para recibir el regalo. Cualquier incentivo ofrecido por ser anfitrión de una demostración de ventas en el hogar se debe entregar inmediatamente después de llegar a la casa del cliente.
3. Para cerrar una venta, no puede prometer al cliente que recibirá un producto de bonificación, un descuento u otro beneficio solo si alguien que él le refiera también compra productos Rena Ware. La oferta completa debe aparecer reflejada en el contrato firmado por el cliente. El precio a pagar por el cliente y los bienes que éste reciba no pueden depender de una venta o evento futuros.

Preparación del contrato

4. Durante el diligenciamiento del pedido, usted debe informar verbalmente al cliente sobre su derecho a desistir del pedido y pedirle que coloque su firma en el contrato junto con su documento de identidad en señal de haber sido informado.
5. La ley exige entregar al cliente una copia del contrato firmado. Si comete un error en el contrato, no puede corregir o complementar el original y la copia más tarde y enviarlos a la Oficina Administrativa para su procesamiento. La copia entregada al cliente debe ser idéntica al contrato entregado a Rena Ware en su totalidad.

Presentaciones de ventas

6. Cuando ofrezca a un cliente potencial hacer una presentación de ventas, usted debe decirle quién es, por qué se está comunicando con él o ella y qué productos vende. No debe dar a entender que el único objeto de su contacto es pedir al cliente potencial su opinión o que llene una encuesta.
7. Usted no puede ofrecer servicios de mantenimiento o reparación a un cliente con el único objeto de conseguir una cita de ventas o reclutamiento. Usted debe proporcionar el servicio que haya ofrecido.
8. Use solo los materiales suministrados por Rena Ware. La información sobre la garantía ofrecida y el desempeño está contenida en dichos materiales. No complemente los materiales de ventas, reclutamiento o productos suministrados por la compañía con información obtenida de otras fuentes. No cree sus propios materiales de ventas o use información que encuentre en Internet, televisión u otros medios.
9. No es cierto ni está permitido relacionar el uso de utensilios de aluminio con Alzheimer. La idea de que existe relación entre el aluminio y el Alzheimer ha sido negada ampliamente por la comunidad científica, y la compañía tiene como política de obligatorio cumplimiento no hacer comentarios sobre el aluminio y enfermedades durante la venta de productos Rena Ware.
10. Rena Ware recomienda una dieta saludable y promueve los beneficios del método para cocinar con un “mínimo de agua”, el cual utiliza menos grasas y aceites y conserva las vitaminas y los minerales de los alimentos. No debe asegurar que los materiales utilizados para fabricar los productos Rena Ware son más saludables, más seguros o menos peligrosos que otros utensilios de cocina fabricados con otros materiales, ni afirmar que el simple hecho de utilizar Rena Ware ayudará a curar enfermedades o a mejorar la salud de las personas.
11. No debe decir que los médicos recomiendan cocinar con acero inoxidable quirúrgico.
12. Utilizar utensilios de cocina, filtros de agua y otros productos Rena Ware no cura ni trata cáncer, diabetes u otras enfermedades y usted no debe hacer tales afirmaciones.
13. No es cierto ni está permitido decir que el Teflon® (u otros materiales antiadherentes) pueden causar envenenamiento por plomo u otras enfermedades. La idea de que existe relación entre materiales antiadherentes y enfermedades ha sido negada por la comunidad científica, y es política de obligatorio cumplimiento de la compañía no hacer referencia alguna sobre materiales antiadherentes y enfermedades durante la venta de productos Rena Ware.

14. Las horas en las que está permitido ir de puerta en puerta varían según el lugar; usted debe consultar las normas del vecindario que visita.
15. Los juegos de utensilios de cocina Rena Ware tienen garantía vitalicia sobre defectos de materiales y fabricación para el comprador original; los demás productos Rena Ware tienen garantías que van de uno a diez años. Algunos artículos de acero inoxidable, incluyendo artículos de una capa para cocinar sobre la estufa, no tienen garantía vitalicia. Debe remitirse al Folleto de Productos (RW760) incluido en su equipo de ventas para asegurarse de dar la información correcta sobre garantía a sus clientes.
16. Cuando venda filtros de agua, no puede afirmar o dar a entender al cliente que no es seguro tomar el agua de su grifo. No pretenda dar a entender que el filtro “purifica” cualquier tipo de agua.
17. Debe ser claro con el cliente respecto a dónde se fabrican los productos y el respaldo que Rena Ware da a sus productos para asegurar su calidad.
18. Es responsabilidad de los vendedores prestar servicio postventa (asesoría e inducción sobre los productos) como culminación del proceso de ventas, y en todos los casos en máximo 20 días calendario después de la entrega de la mercancía.

Reclutamiento

19. Cuando reclute no puede prometer ni afirmar a un recluta que ganará una suma de dinero específica a la semana o mes si se une a Rena Ware. Usted debería explicar cómo funciona el plan de compensación y cómo será recompensado por sus esfuerzos. Nadie tiene un nivel de ganancias específicas aseguradas. Es totalmente inadecuado hacer afirmaciones falsas sobre ganancias cuando se recluta.
20. No está permitido publicitar oportunidades de empleo para puestos de mercadeo u otros cuando está reclutando Vendedores Independientes a comisión. Es totalmente inadecuado hacer que alguien vaya a una entrevista de reclutamiento bajo engaño.

Referencias

21. Cuando solicite referencias, usted debe primero informar que podrían comunicarse con las personas referidas para ofrecerles productos o reclutarlas.

Notas:
