

SEMINARIO PLAN DE GANANCIAS

Comprenda cómo ganar con su negocio Rena Ware

01/2023

1 APRENDA LO BÁSICO | MÓDULO DE INICIO



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

BIENVENIDO *al* SEMINARIO PLAN DE GANANCIAS

Comprenda cómo ganar con su negocio Rena Ware

Este seminario está diseñado para que usted aprenda los fundamentos del Plan de Ganancias de Rena Ware, para que pueda aprovecharlo al máximo y crecer de Asesor a Desarrollador de Equipo y luego a niveles superiores.



Para obtener información más detallada sobre cómo se calculan las ganancias, y los criterios específicos para su país consulte su *Guía de Negocio (RW950)*.

“ Siempre maneje su negocio con honestidad, integridad y el más alto nivel de ética. ”



CARACTERÍSTICAS DEL SEMINARIO

El seminario incluye dos partes:



Parte I

para representantes que son nuevos en Rena Ware y en el Plan de Ganancias. Ayuda a comprender cómo funciona el plan y se enfoca en cómo ascender de Asesor a Desarrollador de Equipo.



Parte II

para representantes que han estado con Rena Ware por algún tiempo, han experimentado el Plan de Ganancias y están listos para crecer a niveles más altos.

CÓMO USAR ESTE SEMINARIO PARA APRENDER Y ENSEÑAR

Este seminario está diseñado para aprender individualmente o en grupo.

Para el aprendizaje individual

- Lea y siga el contenido y haga la práctica a medida que avanza. En este seminario la práctica es esencial para entender bien el funcionamiento del Plan de Ganancias.
- Tome la autoevaluación para verificar lo aprendido.

Para el aprendizaje en grupo

- Lea y siga el seminario con el grupo.
- Haga que el grupo realice la práctica a medida que avanza. En este seminario la práctica es esencial para entender bien el funcionamiento del Plan de Ganancias.
- Anime al grupo a tomar la autoevaluación lo más pronto posible después de terminar el seminario. Esto puede ser durante la sesión de entrenamiento o por su cuenta, dependiendo de su situación.

Íconos y personajes



Recursos adicionales.



Requerimientos legales para cumplir.



Práctica.



Video.



REPRESENTANTES
INDEPENDIENTES
RENA WARE



PROSPECTOS

*¡Preste atención porque
pueden aparecer en prendas
diferentes!*



Ningún Representante Independiente tiene ganancias específicas aseguradas. Cuando explique el Plan de Ganancias a otros, no haga ninguna afirmación de ganancias potenciales que no esté contenida en la literatura de la Compañía.

QUÉ NECESITA PARA ESTE SEMINARIO

PARTE I

SEMINARIO PLAN DE GANANCIAS (RW202)
(Digital o impreso)



LISTA DE PRECIOS VIGENTE
(Digital o impresa)



Opcional
GUÍA DE NEGOCIO (RW950)
(Digital o impresa)



PARTE II

SEMINARIO PLAN DE GANANCIAS (RW202)
(Digital o impreso)



Opcional
GUÍA DE NEGOCIO (RW950)
(Digital o impresa)



CONTENIDO

		PARTE I			
		CÓMO FUNCIONA EL PLAN			
10	Las 3 claves para un negocio Rena Ware exitoso	47	Enseñe a otros cómo reclutar primero y luego vender		
12	Conceptos clave	52	Preguntas	EVALUACIÓN	
14	Veamos un ejemplo	62	Respuestas		
30	¿Cómo se refleja esto en su práctica diaria?			PARTE II	
				ASCENDER A NIVELES DE LIDERAZGO	
		LOS BLOQUES DEL PLAN			
33	Niveles de ascenso y formas de ganar	67	Líder y Líder Senior		
36	De Asesor a Desarrollador de Equipo	72	De Desarrollador de Equipo a Líder y Líder Senior		
		74	Añada bloques a su organización		
				EVALUACIÓN	
		TODO EL POTENCIAL DEL PLAN			
41	Primero reclute, luego venda	76	Preguntas		
43	Vaya más allá de los requisitos mínimos	84	Respuestas		

PARTE I

- 9 CÓMO FUNCIONA EL PLAN
- 32 LOS BLOQUES DEL PLAN
- 40 TODO EL POTENCIAL DEL PLAN

VIDEO



- 10 LAS 3 CLAVES *para* UN NEGOCIO RENA WARE EXITOSO
- 12 CONCEPTOS CLAVE
- 14 VEAMOS *un* EJEMPLO
- 30 ¿CÓMO SE REFLEJA ESTO *en* SU PRÁCTICA DIARIA?

A close-up photograph of a hand pointing at a calendar page. Several colorful pushpins (yellow, blue, white) are pinned to the calendar. The text 'CÓMO FUNCIONA EL PLAN' is overlaid on the image in a bold, sans-serif font. 'CÓMO' is in red, and 'FUNCIONA EL PLAN' is in dark blue.

CÓMO FUNCIONA EL PLAN

LAS 3 CLAVES *para* UN NEGOCIO RENA WARE EXITOSO

Rena Ware ofrece un plan de compensación único que gira en torno a las tres claves para un negocio exitoso:



El plan se enfoca en reclutar y enseñar a otros como las principales formas de hacer crecer su negocio y mantenerlo con el tiempo. Se basa en una estrategia a largo plazo en lugar de una a corto plazo.

Todos en Rena Ware deberían aprender a vender. Sin embargo, **vender solamente es una estrategia a corto plazo**. Si se enfoca solo en vender, avanzará más lentamente. Rena Ware ofrece excelentes comisiones en ventas personales, pero hay un límite en la cantidad de ventas que puede generar usted mismo y, por lo tanto, cuánto puede ganar solamente con esas comisiones. Las ventas personales pueden brindarle recompensas inmediatas, pero son más difíciles de mantener consistentemente con el tiempo y no le ayudarán a hacer crecer su negocio.



Si se **enfoca en reclutar**, implementará una estrategia a largo plazo. Creará equipos y agregará los esfuerzos y resultados de esos equipos a los suyos. Obtendrá bonificaciones en las ventas de ellos, sin quitarles nada de sus comisiones. Si se enfoca en reclutar y enseñar a otros cómo reclutar primero y luego vender, se convertirá en un Líder que crea otros Líderes: creará una gran organización de ventas y aprovechará al máximo la Diferencia Rena Ware.

CONCEPTOS CLAVE

Estos son los conceptos clave utilizados en el Plan de Ganancias.

Cada producto Rena Ware tiene un precio de venta al público, un Valor Comisionable (CV) y un Valor por Punto (PV). Estos tres valores son diferentes.

Precio de venta al público: el precio de un producto que se le cobra al cliente.

Valor Comisionable (CV): cantidad de puntos utilizada para calcular y pagar sus comisiones y bonificaciones ganadas.

Valor por Punto (PV): puntos que obtiene de la venta de un producto específico. Se utilizan para calcular su volumen de ventas y determinar su calificación para ascensos.



Para ver un ejemplo, tome su *Lista de Precios vigente*, disponible en RenaRecursos > RenaKit, y busque la Botella Filtrante Rena Ware. Encuentre y escriba su:

- Precio de venta al público: _____
- Valor Comisionable (CV): _____
- Valor por Punto (PV): _____

Comisión: cantidad de dinero que usted gana cuando vende personalmente un producto. Las comisiones se pagan como un porcentaje del Valor Comisionable del producto (CV).

Puntos por Volumen Personal (PPV): puntos de ventas personales; el total de puntos que obtiene de todas sus ventas personales.

Puntos por Volumen de Grupo (GPV): puntos de ventas grupales; el total de puntos que obtiene de sus ventas personales más las ventas de las personas de su *Grupo Personal*.

Ventas entregadas: Ventas que cumplen con todos los requisitos para que usted pueda recibir comisiones y bonificaciones sobre ellas. Los requisitos pueden ser diferentes para cada país.

Período de Bonificación: período en el que se calculan las bonificaciones y las calificaciones para ascenso. Es un período de 2 semanas y los cálculos se realizan cada dos semanas. Hay 26 Períodos de Bonificación en un año.

VEAMOS *un* EJEMPLO

Veamos un ejemplo de un Período de Bonificación que compara cinco niveles: Asesor individual, Asesor con un Grupo Personal, Desarrollador de Equipo, Líder y Líder Senior.



Por ley no se nos permite mostrar ganancias monetarias. Para calcular las ganancias monetarias exactas, tendrá que tomar el Valor Comisionable (CV) de todos los productos enviados al cliente y luego aplicar a ese valor los porcentajes de las diferentes formas de ganar en los distintos niveles.

En este ejemplo, utilizamos porcentajes de las diversas formas de ganar en los cinco niveles mencionados anteriormente y los aplicamos a los puntos (PV). Asumimos ventas por un total de 1.000 puntos por cada representante durante el Período de Bonificación, es decir, una venta de 500 puntos por semana por cada representante.



Mientras revisa cada nivel, escriba los números que faltan. Luego continúe leyendo para verificar sus respuestas.

ASESOR

A nivel de Asesor, generalmente hay dos etapas: Asesor individual y Asesor con un Grupo Personal.

Asesor individual. Un Asesor individual es un Representante Independiente que aún no ha reclutado, ni creado un grupo. Es el nivel de entrada.



USTED



SU GRUPO PERSONAL



ASESOR

Como Asesor individual puede ganar:

- Una comisión del 15% en ventas personales
- Una Bonificación por Ventas Personales (PSB) del 3% al 9% en sus ventas personales.

Como Asesor individual sin grupo:

- Sus Puntos por Volumen de Grupo (GPV) ***** equivalen a sus Puntos por Volumen Personal (PPV)
- Sus puntos totales para el pago (sus ganancias) **c** equivalen a su comisión **a** más su Bonificación por Ventas Personales **b**.

	Número de personas	Usted solo  = 1
	Nivel	ASESOR
	PPV (Puntos por Volumen Personal)	1.000
	GPV (Puntos por Volumen de Grupo)	* 1.000
	Comisión	$1.000 \times 15\% = \text{a}$
	PSB (Bonificación por Ventas Personales)	$1.000 \times 6\% = \text{b}$
	Total de puntos ganados por pago Período de Bonificación	$\text{a} + \text{b} = \text{c}$
	Total de puntos ganados por pago Año	$\text{c} \times 26 = 5.460$

Bonificación por Ventas Personales (Personal Sales Bonus = PSB): porcentaje del Valor Comisionable (CV) de sus ventas personales “entregadas”. El porcentaje depende de su GPV como se ilustra en la tabla a continuación.

BONIFICACIÓN por VENTAS PERSONALES (PSB)	 GPV	 PSB
Nivel 1	100 - 499	3%
Nivel 2	500 - 1.249	6%
Nivel 3	1.250 - 1.999	9%
Nivel 4	2.000+	12%

Una Bonificación por Ventas Personales del 12% se aplica sólo a los niveles Desarrollador de Equipo y superiores.

Asesor con un Grupo Personal: Un Asesor con un Grupo Personal es un Representante Independiente que ha reclutado y puede ganar bonificaciones por las ventas de sus reclutas.



Grupo Personal: Sus reclutas directos y las personas reclutadas por ellos. Su Grupo Personal no incluye a las personas que han desarrollado sus propios Grupos Calificados y han ascendido a Desarrollador de Equipo y niveles superiores.

Cuando forma un Grupo Personal, puede contar con su esfuerzo individual Y el de cada miembro del grupo. Esto significa que usted obtiene:

- Una comisión del 15% en sus ventas personales.
- Una Bonificación por Ventas Personales (PSB) del 3 al 9% en sus ventas personales.
- Una Bonificación por Reclutamiento del 3% en las ventas de sus reclutas personales.
- Una Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) del 3 al 9% en las ventas de otros (reclutas no personales) en su Grupo Personal.

Como Asesor con un Grupo Personal:

- Sus Puntos por Volumen de Grupo (GPV) son el total de todo el grupo *****.
- Su Bonificación por Ventas Personales (PSB) puede ser mayor **b**, según el GPV de su grupo.
- Comienza a acumular una Bonificación por Reclutamiento **c** y una Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) **d**.
- Sus ganancias **e** equivalen a su comisión **a** más su Bonificación por Ventas Personales (PSB) **b** más su Bonificación por Reclutamiento **c** más su Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) **d**.

	Número de personas				$1 + 3 = 4$
	Nivel	ASESOR		ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	
	PPV (Puntos por Volumen Personal)	1.000		1.000	
	GPV (Puntos por Volumen de Grupo)	* 1.000		$1.000 \times 4 =$ *	
	Comisión	$1.000 \times 15\% =$ ^a 150		$1.000 \times 15\% =$ ^a 150	
	PSB (Bonificación por Ventas Personales)	$1.000 \times 6\% =$ ^b 60		$1.000 \times 9\% =$ ^b	
	Bonificación por Reclutamiento	N/A		$1.000 \times 3 = 3.000$ $3.000 \times 3\% =$ ^c	
	GDB (Bonificación por Desarrollo de Grupo) Total			$30 + 30 + 30 =$ ^d	
	GDB Desglose	Recluta 1	N/A	$1.000 \times 3\% = 30$	
		Recluta 2	N/A	$1.000 \times 3\% = 30$	
		Recluta 3	N/A	$1.000 \times 3\% = 30$	
	Total de puntos ganados por pago Período de Bonificación	^a 150 + ^b 60 = ^c 210		^a + ^b + ^c + ^d = ^e	
	Total de puntos ganados por pago Año	^c 210 x 26 = 5.460		^e x 26 = 10.920	

Bonificación por Reclutamiento: bonificación pagada por las ventas “entregadas” de sus reclutas personales mientras se mantengan activos. Se paga al reclutador original. Si los reclutas se hacen inactivos y reingresan con otro reclutador, esta bonificación se pagará al nuevo reclutador.

Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB): porcentaje del Valor Comisionable (CV) de las ventas “entregadas” de su Grupo Personal. Es la diferencia entre su Bonificación por Ventas Personales (PSB) y la de cada miembro de su Grupo Personal.

En nuestras tablas de ejemplo, asumimos 1.000 GPV por persona,¹ por lo tanto la Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) de un Asesor, por cada recluta en su Grupo Personal, es como se explica a continuación:

	 GPV	 PSB	 GDB
Asesor	2.000	9%	9% - 6% = 3%
Recluta	1.000	6%	

¹ De hecho, cada recluta puede tener una cantidad diferente de puntos. Para ver un ejemplo, consulte su *Guía de Negocio (RW950)*.

DESARROLLADOR DE EQUIPO

Un Desarrollador de Equipo es un Representante Independiente que ha creado un Grupo Calificado. Esto significa que su Grupo Personal ha logrado el GPV necesario para calificar. En nuestros ejemplos, un Grupo Calificado incluye a un representante más cuatro reclutas (sin embargo, esto puede variar). En este caso, el Desarrollador de Equipo más cuatro Asesores.



USTED



SU RECLUTA



SU GRUPO PERSONAL



ENSEÑAR A OTROS



DESARROLLADOR DE EQUIPO

Grupo Calificado: Su grupo se convierte en un Grupo Calificado cuando, en el transcurso de tres Períodos de Bonificación consecutivos, logran acumular un mínimo de 6.000 GPV en ventas “entregadas”, incluyendo al menos 150 PPV por sus ventas personales. En el Periodo de calificación, su grupo necesita tener un mínimo de 2.000 GPV, incluyendo al menos 50 PPV por sus ventas personales.

Cuando usted se convierte en un **Desarrollador de Equipo**, puede contar con su esfuerzo individual MÁS el de cada miembro de su grupo. Esto significa que usted obtiene:

- Una comisión del 15% en sus ventas personales.
- Una Bonificación por Ventas Personales (PSB) del 3 al 12% en sus ventas personales.
- Una Bonificación por Reclutamiento del 3% en las ventas de sus reclutas personales.
- Una Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) del 3 al 12% en las ventas de otros (reclutas no personales) en su Grupo Personal.

Como Desarrollador de Equipo:

- Sus Puntos por Volumen de Grupo (GPV) son el total de todo el grupo de 5 *****.
- Su Bonificación por Ventas Personales (PSB) puede ser mayor **b**, según el GPV de su grupo.
- Su Bonificación por Reclutamiento puede ser mayor **c**, según el número de reclutas en su grupo.
- Sus ganancias **e** equivalen a su comisión **a** más su Bonificación por Ventas Personales (PSB) **b** más su Bonificación por Reclutamiento **c** más su Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) **d**.

				 1+4=5	
	Número de personas				
	Nivel	ASESOR	ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	DESARROLLADOR DE EQUIPO	
	PPV (Puntos por Volumen Personal)	1.000	1.000	1.000	
	GPV (Puntos por Volumen de Grupo)	* 1.000	1.000 x 4 = * 4.000	1.000 x 5 = *	
	Comisión	1.000 x 15% = ^a 150	1.000 x 15% = ^a 150	1.000 x 15% = ^a 150	
	PSB (Bonificación por Ventas Personales)	1.000 x 6% = ^b 60	1.000 x 9% = ^b 90	1.000 x 12% = ^b	
	Bonificación por Reclutamiento	N/A	1.000 x 3 = 3.000 3.000 x 3% = ^c 90	1.000 x 4 = 4.000 4.000 x 3% = ^c	
	GDB (Bonificación por Desarrollo de Grupo) Total		30 + 30 + 30 = ^d 90	60 + 60 + 60 + 60 = ^d	
	GDB Desglose	Recluta 1	N/A	1.000 x 3% = 30	1.000 x 6% = 60
		Recluta 2	N/A	1.000 x 3% = 30	1.000 x 6% = 60
		Recluta 3	N/A	1.000 x 3% = 30	1.000 x 6% = 60
		Recluta 4	N/A	N/A	1.000 x 6% = 60
	Total de puntos ganados por pago Período de Bonificación	150 + 60 = 210	^a 150 + ^b 90 + ^c 90 + ^d 90 = ^e 420	^a + ^b + ^c + ^d = ^e	
	Total de puntos ganados por pago Año	5.460	^e 420 x 26 = 10.920	^e x 26 = 16.380	

En nuestra tablas de ejemplo, asumimos 1.000 GPV por persona,² por lo tanto la Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) de un Desarrollador de Equipo, por cada recluta en su Grupo Personal, es como se explica a continuación:

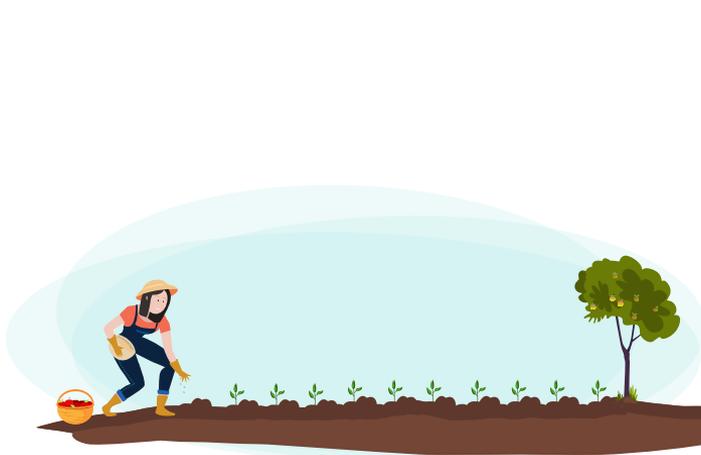
	 GPV	 PSB	 GDB
Desarrollador de Equipo	2.000	12%	$12\% - 6\% = 6\%$
Recluta	1.000	6%	

En la tabla a continuación puede ver la progresión completa de Asesor a Desarrollador de Equipo.

² De hecho, cada recluta puede tener una cantidad diferente de puntos. Para ver un ejemplo, consulte su *Guía de Negocio (RW950)*.

	Número de personas			
	Nivel	ASESOR	ASESOR <i>con Grupo Personal</i>	DESARROLLADOR DE EQUIPO
	PPV (Puntos por Volumen Personal)	1.000	1.000	1.000
	GPV (Puntos por Volumen de Grupo)	* 1.000	1.000 x 4 = * 4.000	1.000 x 5 = * 5.000
	Comisión	1.000 x 15% = ^a 150	1.000 x 15% = ^a 150	1.000 x 15% = ^a 150
	PSB (Bonificación por Ventas Personales)	1.000 x 6% = ^b 60	1.000 x 9% = ^b 90	1.000 x 12% = ^b 120
	Bonificación por Reclutamiento	N/A	3.000 x 3% = ^c 90	1.000 x 4 = 4.000 4.000 x 3% = ^c 120
	GDB (Bonificación por Desarrollo de Grupo)		3.000 x 3% = ^d 90	4.000 x 6% = ^d 240
	Total de puntos ganados por pago Período de Bonificación	210	420	^a 150 + ^b 120 + ^c 120 + ^d 240 = ^e 630
	Total de puntos ganados por pago Año	5.460	10.950	^e 630 x 26 = 16.380

En conclusión, cuando trabaja solo, cuenta solamente con su esfuerzo individual. Su GPV (Puntos por Volumen de Grupo) es igual a su PPV (Puntos por Volumen Personal) y solo puede ganar sobre eso. Cuando crea grupos, su esfuerzo personal para generar puntos puede permanecer igual, pero sumará los esfuerzos de otras personas a los suyos y ganará bonificaciones por todo eso. Por lo tanto, sus puntos y ganancias totales aumentarán.



¿CÓMO SE REFLEJA ESTO *en* SU PRÁCTICA DIARIA?

A continuación encontrará algunos pasos que le ayudarán a alcanzar los puntos y ganancias ejemplificados en las tablas anteriores.



10

Tenga 10 conversaciones todos los días.

Nuestra amplia experiencia en ventas directas nos dice que necesita tener al menos diez conversaciones para que una persona se una a su equipo. Con las nueve personas que no están interesadas en unirse, cambie a vender.



4

Ofrezca 4 presentaciones de productos cada semana (u 8 en cada Período de Bonificación).



+1

Reclute al menos 1 persona cada semana (o 2 cada Período de Bonificación).

Aproximadamente uno de cada dos nuevos reclutas venderá.



Haga que su grupo reclute al menos 2 personas cada semana (o 4 cada Período de Bonificación).



Logre al menos 500 PPV cada semana (o 1.000 PPV cada Período de Bonificación).



Haga que cada persona en su grupo logre al menos 500 PPV cada semana, para que juntos puedan lograr al menos 2.500 GPV cada semana (o 5.000 GPV cada Período de Bonificación).

Siga haciendo esto semana tras semana para crecer de 2,500 GPV por semana en un grupo de 5 personas (incluido usted) a 5,000 GPV por semana en un grupo de 10 personas, o crecer de 5,000 GPV a 10,000 GPV por Período de Bonificación.



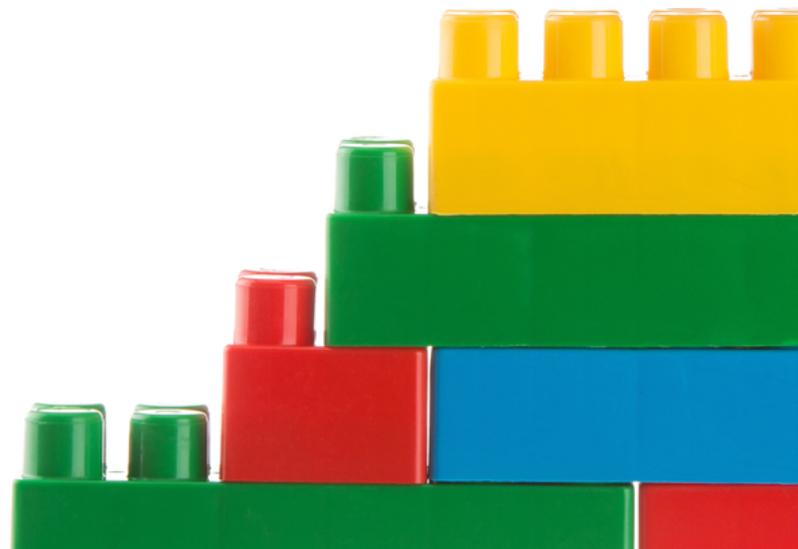
- Las ganancias y ventas obtenidas pueden variar de persona a persona y dependerán de las habilidades del Representante Independiente, el tiempo y esfuerzo dedicado a la actividad y otros factores propios de la venta directa.
- Los ingresos obtenidos están gravados de conformidad a la normatividad tributaria aplicable.

- 33 NIVELES *de* ASCENSO
y FORMAS *de* GANAR
- 36 DE ASESOR *a*
DESARROLLADOR DE EQUIPO

VIDEO

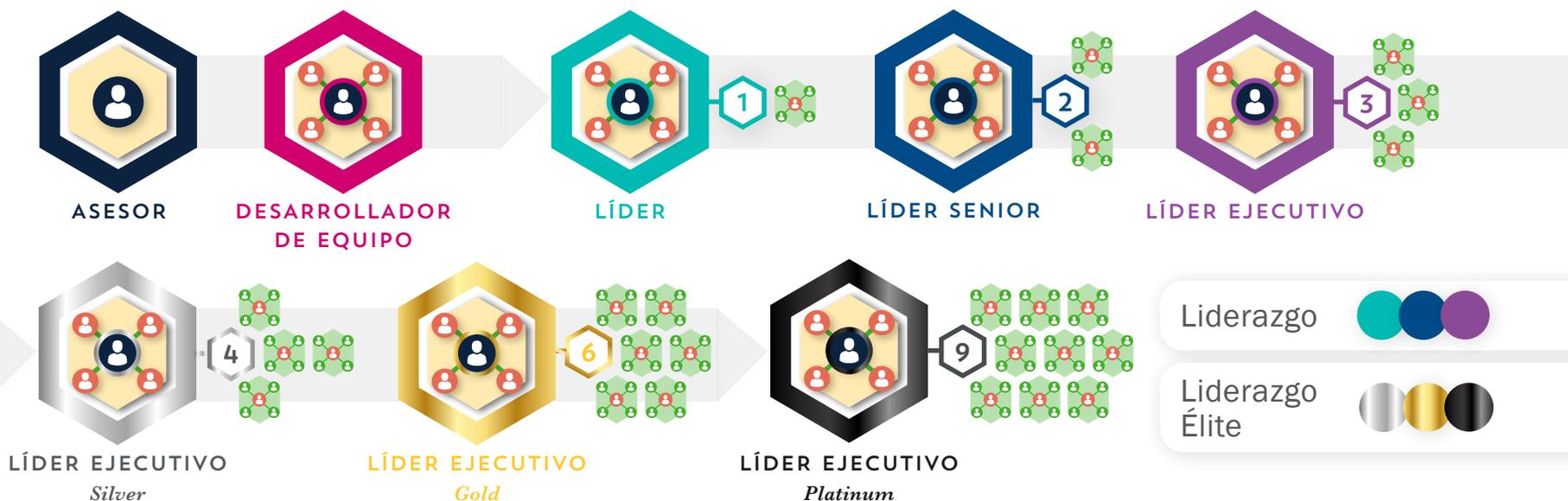


LOS BLOQUES DEL PLAN



NIVELES *de* ASCENSO y FORMAS *de* GANAR

En Rena Ware puede **ascender 7 veces a través de 8 niveles**, empezando por Asesor hasta Líder Ejecutivo Platinum: de Asesor a Desarrollador de Equipo (2 niveles), pasando por Liderazgo (3 niveles) hasta Liderazgo Élite (3 niveles).



Los ascensos son automáticos cuando cumple con los requisitos. ¡Qué tan rápido vaya depende de usted!

Puede ganar de varias maneras. Como se muestra en los ejemplos anteriores, el plan lo recompensa con:



Comisiones cuando vende.



Bonificaciones por *ventas personales*.



Bonificaciones por las ventas de *sus reclutas personales*.



Bonificaciones por las ventas de *su Grupo Personal* (ya sea que los haya reclutado o no).



Bonificaciones en las ventas de la *organización que construye*.



Ascensos automáticos cuando cumple con los requisitos.

La mayoría de las recompensas provienen de desarrollar un equipo o equipos. Por lo tanto, al principio, concéntrese en ascender de Asesor a Desarrollador de Equipo:



Beneficios del Asesor

- 15% de comisión por ventas personales (pago inmediato, generalmente el día en que se realizó la venta)
- Hasta 9% de Bonificación por Ventas Personales (PSB) (pago quincenal)
- 3% de Bonificación por Reclutamiento por las ventas de sus reclutas personales (pago quincenal)
- Hasta 9% de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) por las ventas de otros en su Grupo Personal (pago quincenal)



Beneficios del Desarrollador de Equipo

- 15% de comisión por ventas personales (pago inmediato, generalmente el día en que se realizó la venta)
- Hasta 12% de Bonificación por Ventas Personales (PSB) (pago quincenal)
- 3% de Bonificación por Reclutamiento por las ventas de sus reclutas personales (pago quincenal)
- Hasta 12% de Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB) por las ventas de otros en su Grupo Personal (pago quincenal)

Ascender: lograr cierto nivel y título.

Calificar: mantener y recibir pago como un cierto nivel y título. Una vez que ascienda a un nivel, debe seguir calificando para mantenerse en ese nivel.

DE ASESOR *a* DESARROLLADOR *de* EQUIPO

Su estado de **Representante Independiente Rena Ware “activo”** se considera a lo largo de 13 Períodos de Bonificación. Para mantenerse activo necesita tener al menos **250 PPV (puntos en ventas personales)** acumulados durante los **13 Períodos de Bonificación** anteriores.

Para **calificar como Asesor** (mantener el título y recibir pago como), necesita **50 PPV por Período de Bonificación**. Puede obtener al menos 50 PPV, por ejemplo, vendiendo la Botella Filtrante Rena Ware.

Para **ascender a Desarrollador de Equipo** (obtener el título), debe tener al menos:

- Un total de **6.000 GPV (puntos por ventas grupales)** dentro de un máximo de 3 Períodos de Bonificación consecutivos. Incluyendo:
- Al menos **150 PPV (puntos por ventas personales)** dentro de los mismos 3 Períodos de Bonificación.

En el Período del ascenso (tercer Período de Bonificación), se requieren 2.000 GPV, incluyendo al menos 50 PPV.



Para **calificar como Desarrollador de Equipo**, debe tener al menos:

- Un total de **2.000 GPV** por Período de Bonificación o en promedio entre el Período de Bonificación actual y anterior. Incluyendo:
- Al menos **50 PPV** por Período de Bonificación o en promedio entre el Período de Bonificación actual y anterior.



Entonces, ¿cuál es la clave para formar un equipo y convertirse en Desarrollador de Equipo?

La clave es reclutar. Reclute para formar su **Grupo Personal**. Cuando usted tenga un grupo, sus esfuerzos personales para reclutar y vender se añadirán a los esfuerzos de otros y usted alcanzará sus objetivos más fácilmente. Su Grupo Personal es su piedra angular, su primer bloque para construir su organización.



- 41 PRIMERO RECLUTE,
luego VENDA
- 43 VAYA MÁS ALLÁ DE *los*
REQUISITOS MÍNIMOS
- 47 ENSEÑE *a* OTROS CÓMO
RECLUTAR PRIMERO
y LUEGO VENDER

VIDEO



TODO EL
POTENCIAL
DEL PLAN

PRIMERO RECLUTE, *luego* VENDA

Junto con su equipo, enfóquese en reclutar **3 personas por semana** (o **6 personas por Período de Bonificación**):

- logre al menos **1 recluta personal por semana** (o **2 reclutas personales por Período de Bonificación**)
- haga que su grupo logre al menos **2 reclutas en total por semana** (o **4 reclutas por Período de Bonificación**)



Para máximos resultados haga que **cada uno en su grupo logre al menos 1 recluta personal por semana** (o **2 reclutas por Período de Bonificación**), y juntos recluten **5 personas por semana** (o **10 personas por Período de Bonificación**).



Además de reclutar, haga que su grupo obtenga al menos el mínimo GPV requerido para alcanzar el nivel que busca.

VAYA MÁS ALLÁ DE *los* REQUISITOS MÍNIMOS

Si solo cumple con los requisitos mínimos, puede lograr resultados a corto plazo, pero a largo plazo no mantendrá su crecimiento. Su situación estará muy expuesta a los cambios.

Por ejemplo, cuando alguien en su Grupo Personal forma su propio Grupo Calificado y asciende a Desarrollador de Equipo, su GPV ya no cuenta para el GPV de usted. Cuando eso sucede o si alguien se va o se cancela una orden, usted corre el riesgo de NO cumplir con los requisitos mínimos de puntos.

Para crear un negocio sólido, uno que pueda soportar cambios, debe generar un flujo constante de personas y ventas.



Al principio, puede aspirar a crear un **grupo de 5 personas** (incluido usted) y, en conjunto, obtener **2.500 puntos por semana (5.000 puntos por Período de Bonificación)**, que incluyen:

- **500 puntos por semana** en sus ventas (**1.000 puntos por Período de Bonificación**)
- **500 puntos por semana** en las ventas de cada persona en su grupo (**1.000 puntos por Período de Bonificación**)



Imagine un vaso con una grieta. Si vierte agua en el vaso y se detiene, finalmente toda el agua escapará a través de la grieta y el vaso estará vacío. Pero si sigue vertiendo más agua de la que puede escapar, el vaso permanecerá lleno y finalmente se desbordará.



Para obtener más información sobre cómo hacer crecer su negocio, consulte la sección Ascender a niveles de liderazgo.

ENSEÑE *a* OTROS *cómo* RECLUTAR PRIMERO *y* LUEGO VENDER

Para generar un flujo constante de personas y ventas (mantener su vaso lleno), enseñe a cada uno de sus reclutas como reclutar primero y luego vender. En nuestra experiencia, los reclutas que reclutan y venden permanecen más tiempo y tienen más éxito que los reclutas que solo se enfocan en vender.

Un nuevo recluta que recluta a otros tiende a estar más comprometido con los nuevos miembros del equipo: él o ella aprende enseñando a los nuevos miembros y sus ganancias aumentan al desarrollar un grupo. Por ejemplo, la Bonificación por Reclutamiento está directamente relacionada con las ventas de reclutas personales, como se explicó anteriormente en este seminario.

Enseñe a las personas de su grupo a formar grupos. Ayúdelos a convertirse en líderes. Imagine un proceso como el cultivo de árboles frutales. Cuando siembra las semillas por primera vez, no ve resultados inmediatos y es posible que no vea los resultados de cada semilla.





Pero con el cuidado adecuado, muchas semillas eventualmente se convertirán en árboles y muchos de ellos le darán frutos año tras año.

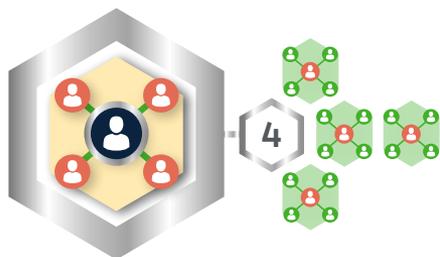
Además, los frutos de los árboles producirán más semillas. Si se plantan y se cuidan, esas semillas pueden darle más árboles. Y al final puede tener un huerto que le dará frutos y semillas año tras año.



De manera similar, el proceso de construir un negocio reclutando y enseñando a otros puede llevar algo de tiempo al principio, pero sus resultados pueden ser aproximadamente diez veces mayores que si se concentra en los resultados a corto plazo de vender solamente.

Enseñar a otros es parte de la estrategia a largo plazo para crear líderes que crean otros líderes y así formar su propia organización de ventas Rena Ware. Mientras más personas crezcan y creen sus propios grupos y organizaciones, más crecerá usted porque seguirá ganando recompensas para todos los grupos bajo usted dentro de su organización.

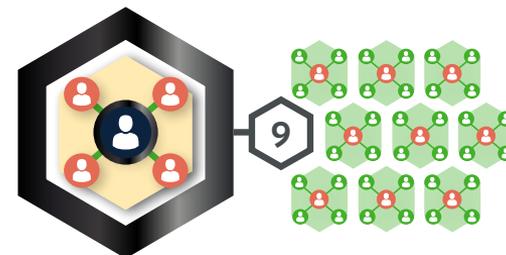
El crecimiento real no proviene simplemente de agregar miembros a su equipo. Viene de agregar miembros que reclutan, venden y crean sus propias organizaciones. Al elevarse ellos, también lo elevan a usted. Cuando ellos crecen, usted crece. Por lo tanto, ayude a otros a ascender y así usted mismo ascenderá. Conviértase en un líder al crear líderes que crean otros líderes.



LÍDER EJECUTIVO
Silver



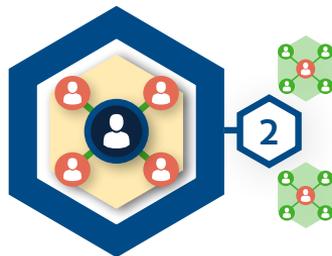
LÍDER EJECUTIVO
Gold



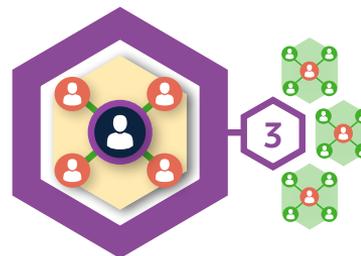
LÍDER EJECUTIVO
Platinum



LÍDER



LÍDER SENIOR



LÍDER EJECUTIVO



ASESOR



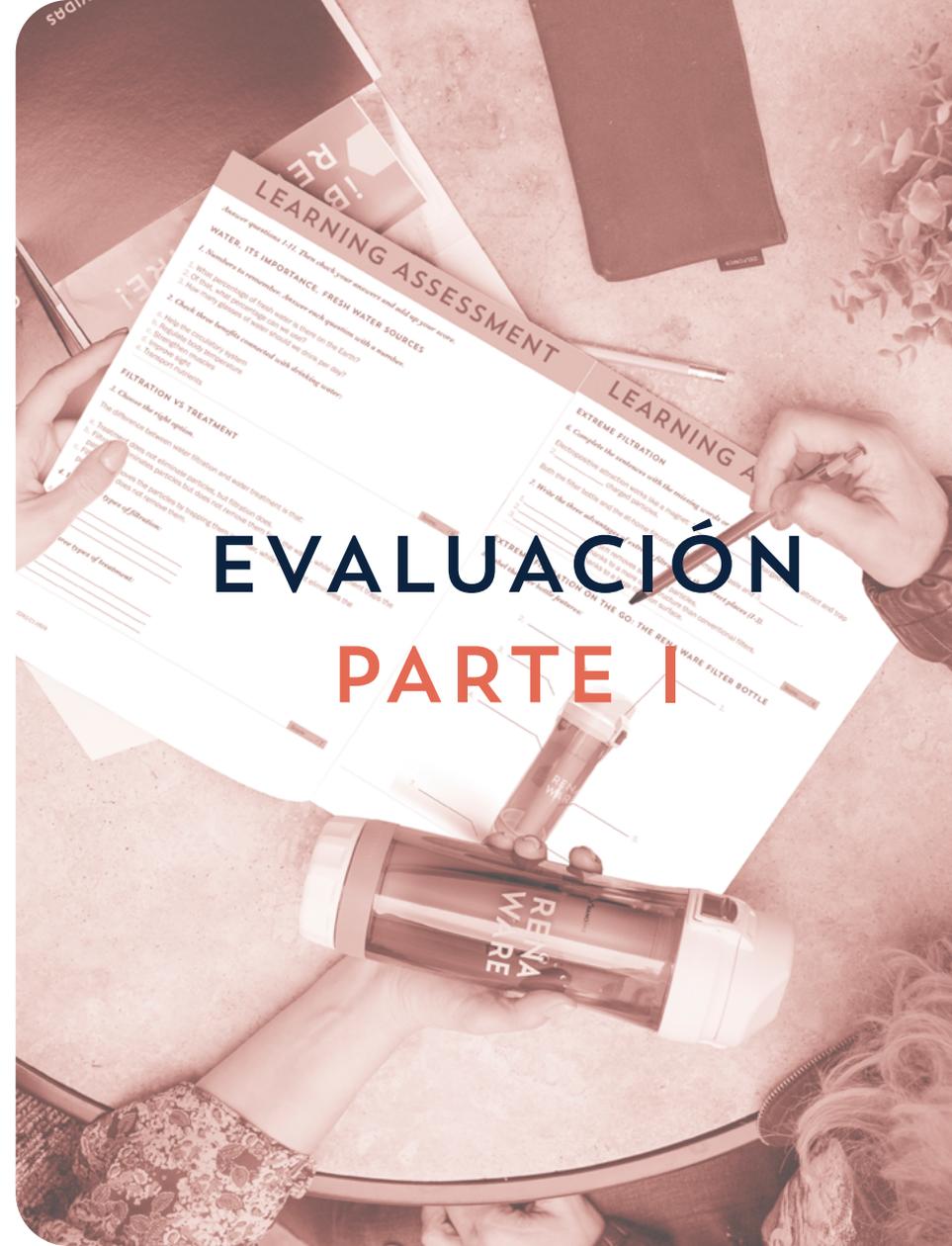
DESARROLLADOR
DE EQUIPO

52 PREGUNTAS

62 RESPUESTAS



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



EVALUACIÓN PARTE I

PREGUNTAS

Responda las 20 preguntas a continuación, de acuerdo a este seminario. Revise sus respuestas y dé 1 punto a cada respuesta correcta. Luego, sume su puntaje y lea las recomendaciones.

1| La mejor manera de tener un negocio Rena Ware exitoso es:

- A Enfocarse en vender, porque Rena Ware ofrece comisiones por ventas personales.
- B Enfocarse en reclutar, porque le dará recompensas inmediatas.
- C Enfocarse en reclutar y enseñar a otros a reclutar primero, porque esto le ayudará a construir una organización de ventas.

2| ¿Qué son los Puntos por Volumen Personal (PPV)?

- A El total de puntos que obtiene de sus ventas personales.
- B El total de puntos que obtiene de las ventas de su grupo.
- C Los puntos que obtiene de la venta de un producto específico.

3 | ¿Qué son los Puntos por Volumen de Grupo (GPV)?

- A El total de puntos que obtiene de sus ventas personales.
- B El total de puntos que obtiene de las ventas de su grupo.
- C El total de puntos de venta en los que se basa su comisión.

4 | ¿Qué afirmación es verdadera sobre el Período de Bonificación?

- A Ocurre 52 veces al año.
- B Es un período de 3 semanas.
- C Dura 2 semanas.

5 | Como Asesor individual sin grupo, sus ganancias equivalen a:

- A** Solo una comisión por ventas personales.
- B** Tanto una comisión como una Bonificación por Ventas Personales.
- C** Solo una Bonificación por Ventas Personales.

6 | Como Asesor con un Grupo Personal, sus ganancias equivalen a:

- A** Lo mismo que un Asesor sin grupo más una Bonificación por Reclutamiento.
- B** Lo mismo que un Asesor sin grupo más una Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB).
- C** Lo mismo que un Asesor sin grupo más una Bonificación por Reclutamiento y una Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB).

7 | Tan pronto como comience a formar un equipo, ¿qué puntos pueden aumentar?

- A** Sus Puntos por Volumen de Grupo (GPV).
- B** Sus Puntos por Volumen Personal (PPV).
- C** El Valor por Punto (PV).

8 | ¿Qué es la Bonificación por Desarrollo del Grupo (GDB)?

- A** La diferencia entre su Bonificación por Reclutamiento y la de cada miembro de su Grupo Personal.
- B** La diferencia entre su Bonificación por Ventas Personales (PSB) y la de cada miembro de su Grupo Personal.
- C** La diferencia entre su comisión y la de cada miembro de su Grupo Personal.

9 | ¿A quién aplica la Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB)?

- A** A todos los miembros de su organización.
- B** A todos los miembros de su organización en los niveles de Desarrollador de Equipo y superiores.
- C** Solo a los miembros de su Grupo Personal.

10 | Como Desarrollador de Equipo, sus ganancias equivalen a:

- A** Su comisión más su Bonificación por Ventas Personales (PSB).
- B** Su comisión más su Bonificación por Reclutamiento.
- C** Su comisión más su Bonificación por Ventas Personales (PSB), su Bonificación por Reclutamiento y su Bonificación por Desarrollo de Grupo (GDB).

11 | Calificar significa:

- A** Ascender a un cierto nivel.
- B** Mantener el título de un cierto nivel.
- C** Mantener el título y recibir pago como un cierto nivel.

12 | ¿Cuál es el requisito mínimo para ascender a Desarrollador de Equipo?

- A** Un total de 6000 GVP, incluyendo al menos 150 PPV, dentro de un máximo de 3 Períodos de Bonificación consecutivos.
- B** Un total de 3000 GVP, incluyendo al menos 50 PPV, dentro de un máximo de 3 Períodos de Bonificación consecutivos.
- C** Un total de 2000 GVP, incluyendo al menos 50 PPV, por Período de Bonificación o en promedio entre el Período de Bonificación actual y el anterior.

13 | ¿Cuál es el requisito mínimo para calificar como Desarrollador de Equipo?

- A** Un total de 2000 GVP, incluyendo al menos 50 PPV, por Período de Bonificación durante dos Períodos de Bonificación consecutivos.
- B** Un total de 2000 GVP, incluyendo al menos 500 PPV, por Período de Bonificación durante dos Períodos de Bonificación consecutivos.
- C** Un total de 2000 GVP, incluyendo al menos 50 PPV, por Período de Bonificación o en promedio entre el Período de Bonificación actual y el anterior.

14 | Para mantener el crecimiento de su negocio, ¿cuántos miembros nuevos totales deberían reclutar usted y su grupo cada semana?

- A** Al menos 1.
- B** Al menos 2.
- C** Al menos 3.

15 | ¿Cuál es la cantidad mínima de puntos de venta personales (PPV) que recomendamos alcanzar cada semana para desarrollar su negocio?

A 50.

B 500.

C 5000.

16 | ¿Cuántas presentaciones debería intentar hacer cada semana?

A Al menos 3.

B Al menos 4.

C Al menos 10.

17 | Ir más allá de los requisitos mínimos es importante porque:

- A** Ayuda a mantener el crecimiento de su negocio a largo plazo.
- B** Lo protegerá de los cambios, como cuando las personas abandonan su grupo.
- C** Todas las anteriores.

18 | Un nuevo recluta que recluta a otros tiende a estar más comprometido porque:

- A** El reclutamiento lo mantiene ocupado.
- B** Sus ganancias aumentan al enseñar y desarrollar a otros.
- C** Él o ella tiene que convencerlos de que se queden.

19 | El crecimiento real de su negocio proviene de:

- A** Agregar más y más miembros a su equipo.
- B** Vender más y más productos.
- C** Agregar miembros que reclutan, venden y enseñan a otros.

20 | ¿Qué afirmación es falsa?

- A** Enseñar a otros no es parte de la estrategia de desarrollo de negocio a largo plazo.
- B** Cuando ayuda a otros a crecer, usted también crece.
- C** Enseñar a otros es una inversión de tiempo que probablemente dará resultados mucho mayores que vender solo.

Puntaje total:**/20**

RESPUESTAS

1| C

2| A

3| B

4| C

5| B

6| C

7| A

8| B

9| C

10| C

11| C

12| A

13| C

14| C

15| B

16| B

17| C

18| B

19| C

20| A

REGRESAR



¿CÓMO LO HIZO?

Su puntaje total	Recomendaciones
0 - 11	<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>
12 - 16	<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>
17 - 20	<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>

PARTE II

65 ASCENDER A NIVELES DE LIDERAZGO



- 67 LÍDER *y* LÍDER SENIOR
- 72 DE DESARROLLADOR DE EQUIPO *a* LÍDER *y* LÍDER SENIOR
- 74 AÑADA BLOQUES *a* SU ORGANIZACIÓN

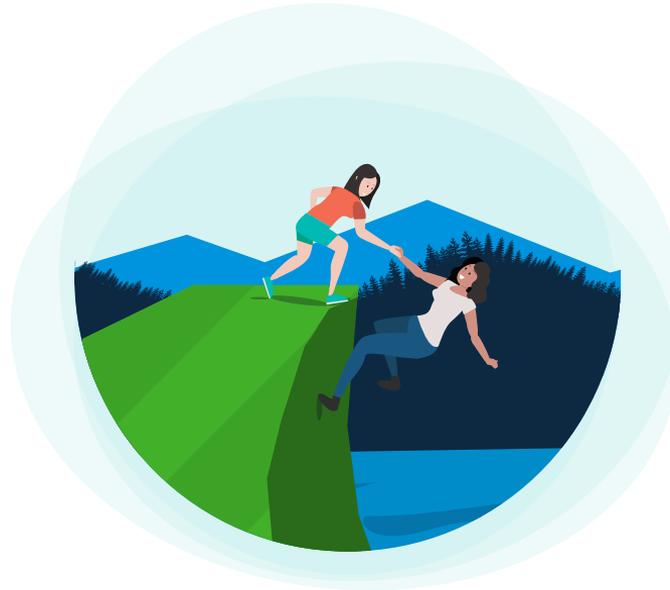
ASCENDER *a* NIVELES DE LIDERAZGO



En este momento, probablemente ya haya experimentado cómo funciona el plan y esté listo para pasar a niveles superiores. A continuación encontrará ejemplos de los primeros dos niveles de liderazgo: Líder y Líder Senior.



Para obtener información más detallada sobre los niveles de liderazgo consulte su *Guía de Negocio (RW950)*.



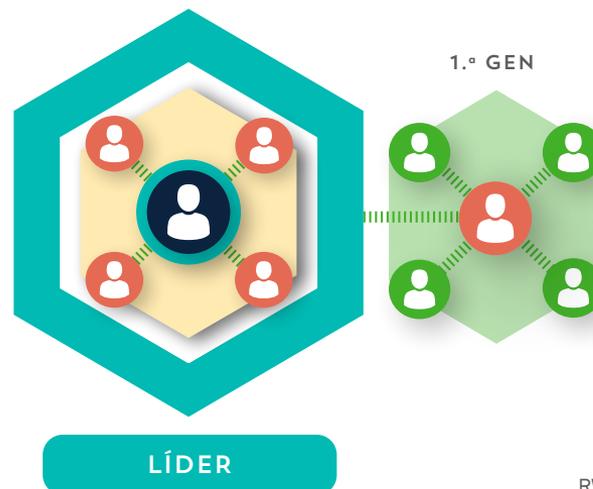
LÍDER y LÍDER SENIOR

LÍDER

Un Líder es un Representante Independiente que ha formado su Grupo Personal más un Grupo Calificado de primera generación.

Generación: cada nivel de grupos bajo usted.

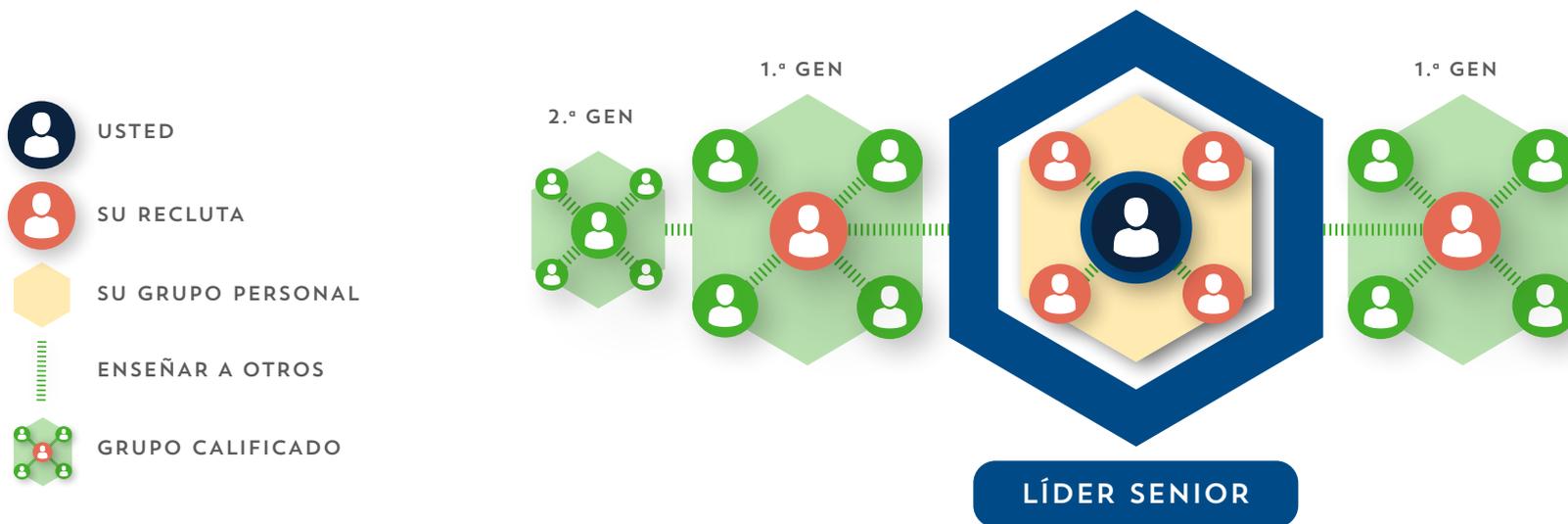
Primera generación (1.ª gen): cuando uno de sus reclutas en su Grupo Personal asciende a Desarrollador de Equipo y forma un Grupo Calificado, ese Grupo se convierte en primera generación para usted.



LÍDER SENIOR

Un Líder Senior es un Representante Independiente que ha formado su Grupo Personal más 2 Grupos Calificados de primera generación. Los Líderes Senior pueden tener Grupos Calificados de segunda generación, como en el ejemplo a continuación.

Segunda generación (2.ª gen): cuando alguien en su primera generación asciende a Desarrollador de Equipo y forma un Grupo Calificado, ese Grupo se convierte en segunda generación para usted.



Al convertirse en **Líder**, usted puede obtener:

- Todo lo que se aplica a un Desarrollador de Equipo, incluyendo el 3% de Bonificación de Reclutamiento Personal por sus reclutas personales en su primera generación (aun cuando hayan ascendido a Desarrolladores de Equipo).
- Una Bonificación de Líder del 5% sobre el CV de las ventas entregadas por cada Grupo Calificado de primera generación bajo usted.

Al convertirse en **Líder Senior**, usted puede obtener:

- Todo lo que se aplica a un Líder.
- Una Bonificación de Líder del 3% sobre el CV de las ventas entregadas por cada Grupo Calificado de segunda generación bajo usted.

Como Líder o Líder Senior, sus ganancias **e** son la suma de todos los beneficios de un Desarrollador de Equipo **a**, más sus Bonificaciones de Líder por su Grupo Personal y cada Grupo Calificado en su organización **b**, **c-d**.

					
	Número de personas				
	Nivel		LÍDER	LÍDER SENIOR	
	PPV (Puntos por Volumen Personal)		1.000	1.000	
	GPV (Puntos por Volumen de Grupo)		* 5.000	* 5.000	
	Comisión		150	150	
	PSB (Bonificación por Ventas Personales)		120	120	
	Bonificación por Reclutamiento		120	120	
	GDB (Bonificación por Desarrollo de Grupo)		240	240	
Bonificaciones de LÍDER		Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO: ^a 630		Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO: ^a 630	
	Bonificación por Reclutamiento (1.ª Generación)	$1.000 \times 3\% =$ ^b <input type="text"/>		$2.000 \times 3\% =$ ^b <input type="text"/>	
1ª Gen.		1 Grupo Calificado: $5.000 \times 5\% =$ ^c <input type="text"/>		2 Grupos Calificados: $10.000 \times 5\% =$ ^c <input type="text"/>	
2ª Gen.		N/A		1 Grupo Calificado: $5.000 \times 3\% =$ ^d <input type="text"/>	
	Total de puntos ganados por pago Período de Bonificación	^a <input type="text"/> + ^b <input type="text"/> + ^c <input type="text"/> = ^d <input type="text"/>		^a <input type="text"/> + ^b <input type="text"/> + ^c <input type="text"/> + ^d <input type="text"/> = ^e <input type="text"/>	
	Total de puntos ganados por pago Año	^d <input type="text"/> x 26 = 23.660		^e <input type="text"/> x 26 = 34.840	

Puede ver la progresión general de Asesor a los primeros niveles de liderazgo en la tabla a continuación. Para una simulación en su moneda local, use las tablas en el menú despegable de este seminario.

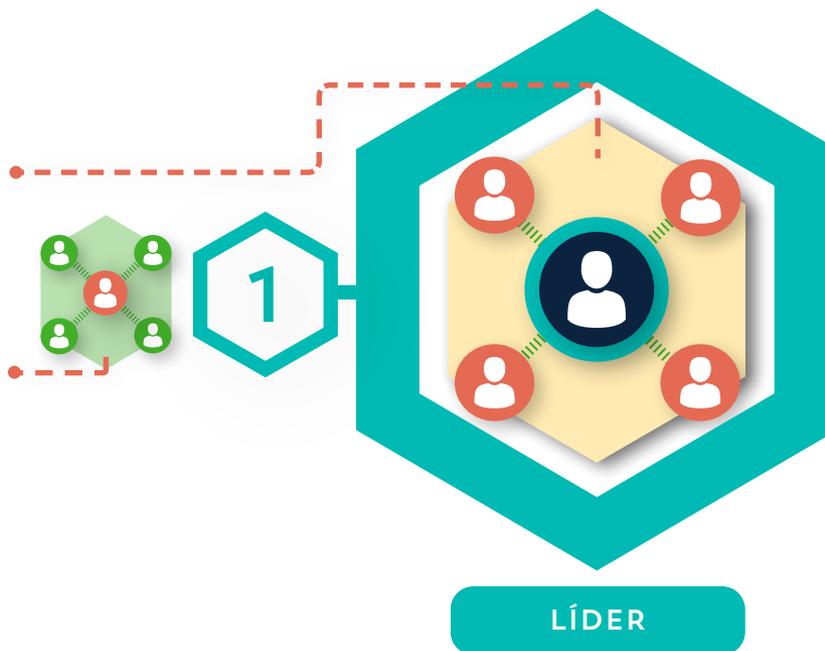
					
	ASESOR	ASESOR	DESARROLLADOR DE EQUIPO	LÍDER	LÍDER SENIOR
	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
	1.000	4.000	5.000	5.000	5.000
	150	150	150	150	150
	$1.000 \times 6\% = 60$	$1.000 \times 9\% = 90$	$1.000 \times 12\% = 120$	120	120
	N/A	$3.000 \times 3\% = 90$	$4.000 \times 3\% = 120$	120	120
	N/A	$3.000 \times 3\% = 90$	$4.000 \times 6\% = 240$	240	240
Bonificaciones de LÍDER				Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO: ^a 630	Subtotal de beneficios de DESARROLLADOR DE EQUIPO: ^a 630
	N/A	N/A	N/A	$1.000 \times 3\% =$ ^b 30	$2.000 \times 3\% =$ ^b 60
1. ^a Gen.	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado: $5.000 \times 5\% =$ ^c 250	2 Grupos Calificados: $10.000 \times 5\% =$ ^c 500
2. ^a Gen.	N/A	N/A	N/A	N/A	1 Grupo Calificado: $5.000 \times 3\% =$ ^d 150
	210	420	630	^a 630 + ^b 30 + ^c 250 = ^d 910	^a 630 + ^b 60 + ^c 500 + ^d 150 = ^e 1.340
	5.460	10.920	16.380	^d 910 x 26 = 23.660	^e 1.340 x 26 = 34.840

DE DESARROLLADOR DE EQUIPO *a* LÍDER *y* LÍDER SENIOR

Para **ascender a y calificar para Líder**, debe cumplir con todos los requisitos de un Desarrollador de Equipo y tener al menos 1 Grupo Calificado bajo usted.

Esto significa que usted debe tener:

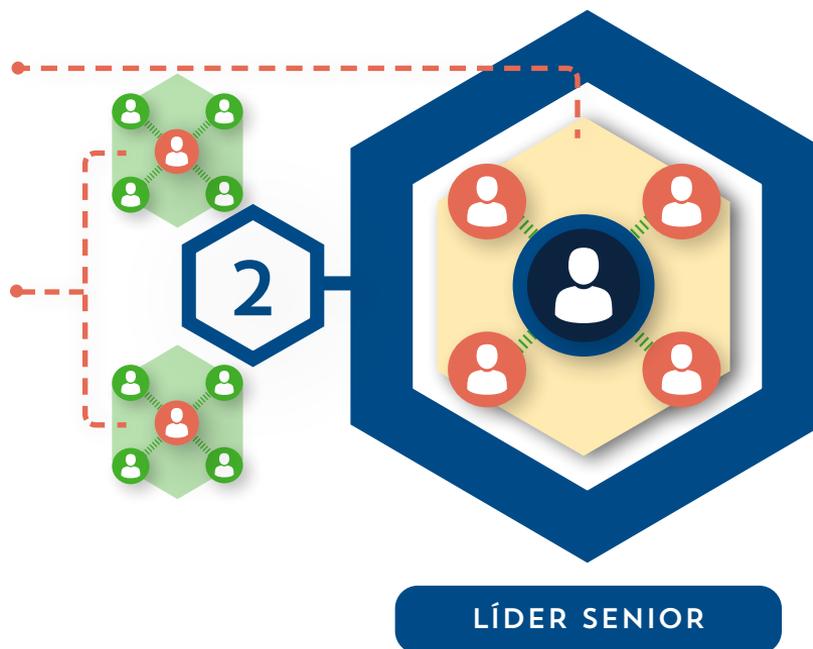
- Su Grupo Personal (y este grupo debe calificar, es decir, cumplir con los requisitos de GPV).
- Al menos un grupo más bajo usted que también califique.



Para **ascender a y calificar para Líder Senior**, debe cumplir con todos los requisitos de un Líder más tener al menos 2 Grupos Calificados de primera generación bajo usted.

Esto significa que usted debe tener:

- Su Grupo Personal (y este grupo debe calificar, es decir, cumplir con los requisitos de GPV).
- Dos grupos más bajo usted que también califiquen. (Dos grupos es el requisito mínimo. El ejemplo en las tablas de este seminario incluye tres grupos para mostrar que los Líderes Senior pueden ganar bonificaciones también sobre los Grupos Calificados de segunda generación.)



AÑADA BLOQUES a SU ORGANIZACIÓN

Cuando alcanza niveles de liderazgo, comienza a agregar y aprovechar Grupos Calificados, sus bloques de construcción. A medida que los representantes bajo usted forman nuevos grupos, ellos crecen y usted agrega nuevos grupos y nuevas generaciones a su organización. Aquí experimenta aún más el plan de ganancias.

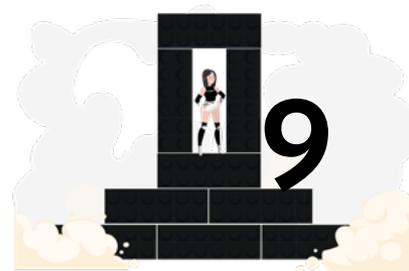
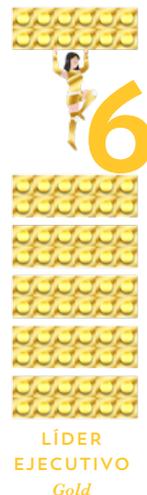
Por lo tanto, continúe con su práctica diaria (reclute, venda, enseñe cómo reclutar y vender), siga esforzándose para ir más allá de los requisitos mínimos y tendrá la oportunidad de crear una gran organización.



=



1 Bloque de construcción

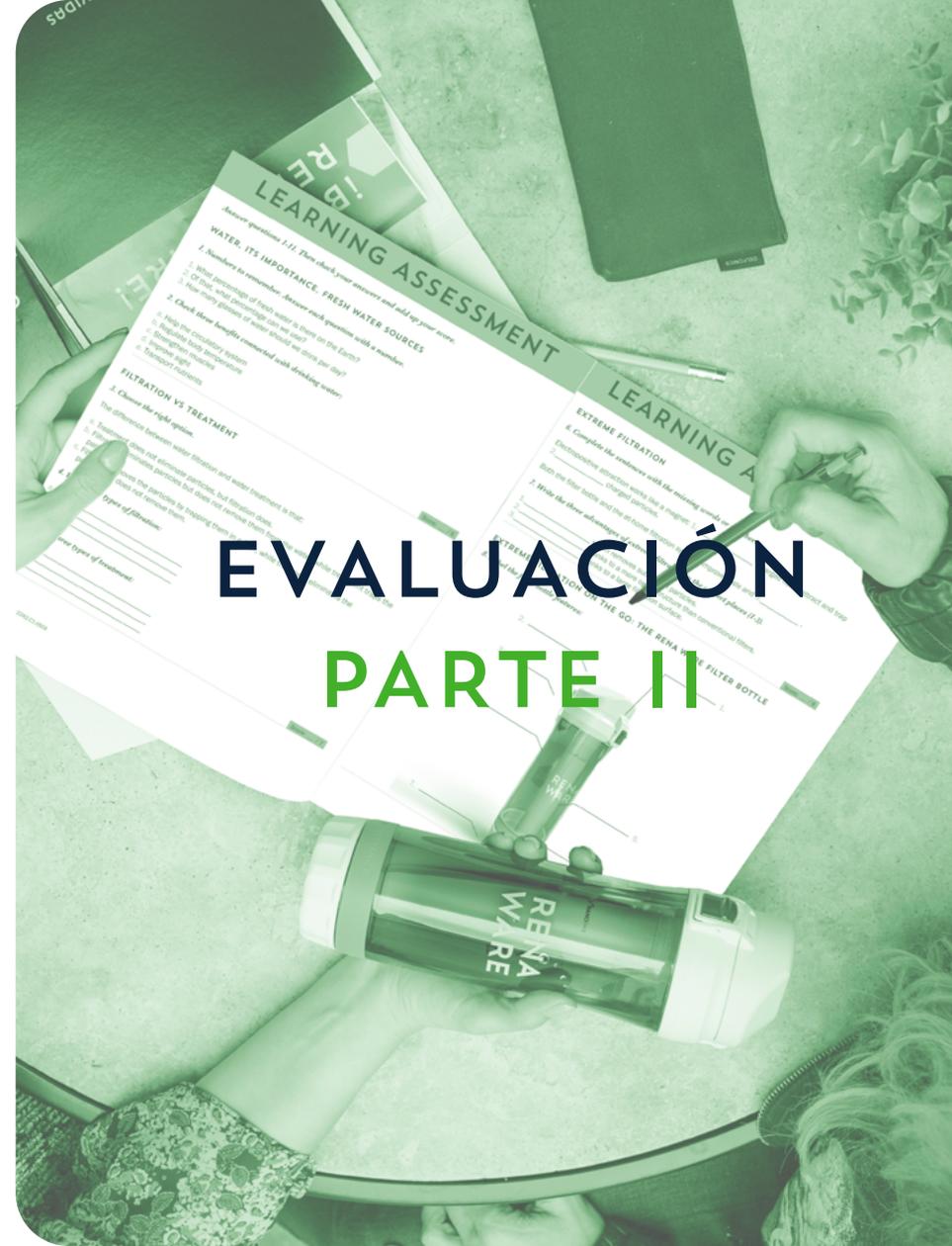


76 PREGUNTAS

84 RESPUESTAS



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



EVALUACIÓN PARTE II

PREGUNTAS

Responda las 15 preguntas a continuación de acuerdo a este seminario. Las primeras cinco preguntas son una revisión de la Parte I. Revise sus respuestas y dé 1 punto a cada respuesta correcta. Luego, sume su puntaje y lea las recomendaciones.

1| ¿A quienes aplica la Bonificación para Desarrollo de Grupo (GDB)?

- A** A todos los miembros de su organización.
- B** A todos los miembros de su organización en los niveles de Desarrollador de Equipo y superiores.
- C** Solo a los miembros de su Grupo Personal.

2| Para sostener el crecimiento de su negocio, ¿cuántas personas por semana debería reclutar junto con su grupo?

- A** Al menos 1.
- B** Al menos 2.
- C** Al menos 3.

3 | ¿Cuántos PPV (Puntos por Ventas Personales) debería lograr cada semana?

A Al menos 50.

B Al menos 500.

C Al menos 5000.

4 | Ir más allá de los requisitos mínimos es importante porque:

A Ayuda a mantener el crecimiento de su negocio a largo plazo.

B Lo protegerá de los cambios, como las personas que abandonan su grupo.

C Todas las anteriores.

5 | El crecimiento real de su negocio proviene de:

- A** Agregar más y más miembros a su equipo.
- B** Vender más y más productos.
- C** Agregar miembros que reclutan, venden y enseñan a otros.

6 | Un Líder es un Representante Independiente que ha formado:

- A** Un Grupo Personal.
- B** Un Grupo Personal y un Grupo Calificado de primera generación.
- C** Un Grupo Personal y dos Grupos Calificados de primera generación.

7 | ¿Qué es una generación?

- A** Cada nivel de grupos bajo usted.
- B** Su Grupo Personal.
- C** Solo los grupos que están directamente bajo usted.

8 | ¿Qué es un Grupo Calificado de primera generación para usted?

- A** Un Grupo Calificado formado por uno de sus reclutas que asciende a Desarrollador de Equipo.
- B** Un Grupo Calificado formado por usted.
- C** Un Grupo Calificado formado por cualquier Desarrollador de Equipo en su organización.

9 | ¿Qué es un Grupo Calificado de segunda generación para usted?

- A** Un Grupo Calificado formado por uno de sus reclutas que asciende a Desarrollador de Equipo.
- B** Un Grupo Calificado formado por cualquiera en su organización.
- C** Un Grupo Calificado que surge de un Grupo Calificado de primera generación.

10 | Un Líder Senior es un Representante Independiente que ha formado:

- A** Un Grupo Personal y un Grupo Calificado de primera generación.
- B** Un Grupo Personal y al menos dos Grupos Calificados de primera generación.
- C** Un Grupo Personal y tres Grupos Calificados de primera generación.

11 | ¿Hasta qué generación se aplican las Bonificaciones de Líder?

- A** Hasta la segunda generación.
- B** Hasta la tercera generación.
- C** A todas las generaciones, sin límite.

12 | Como Líder, puede obtener:

- A** Todo lo que se aplica a un Desarrollador de Equipo.
- B** Una Bonificación de Líder del 5% por cada Grupo Calificado de primera generación bajo usted.
- C** Todas las anteriores.

13 | Como Líder Senior, puede obtener:

- A** Todo lo que se aplica a un Líder más una Bonificación de Líder del 3% por cada Grupo Calificado de segunda generación bajo usted.
- B** Una Bonificación de Líder del 3% por cada Grupo Calificado de primera generación bajo usted.
- C** Todas las anteriores.

14 | ¿Cuál es el requisito mínimo para ascender a y calificar como Líder?

- A** Tener su Grupo Personal y un grupo bajo usted que cumplan con los requisitos de GPV.
- B** Tener su Grupo Personal que cumpla con los requisitos de GPV.
- C** Tener un grupo bajo usted que cumpla con los requisitos de GPV.

15 | ¿Cuál es el requisito mínimo para ascender a y calificar como Líder Senior?

- A** Tener su Grupo Personal y un grupo bajo usted que cumplan con los requisitos de GPV.
- B** Tener dos grupos bajo usted que cumplan con los requisitos de GPV.
- C** Tener su Grupo Personal y dos grupos bajo usted que cumplan con los requisitos de GPV.

Puntaje total: /15

RESPUESTAS

1| C

2| C

3| B

4| C

5| C

6| B

7| A

8| A

9| C

10| B

11| B

12| C

13| A

14| A

15| C

REGRESAR



¿CÓMO LO HIZO?

Su puntaje total	Recomendaciones
0 - 8	<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>
9 - 12	<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>
13 - 15	<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>

COMENTARIOS

¿Qué tan útil fue este seminario?
¿Cómo podemos mejorarlo?

Envíe sus comentarios a:

 rwu@renaware.com

Escriba el nombre del seminario
en el asunto del correo