

# SEMINARIO COMPARTA LA CAUSA Y LA DIFERENCIA

## PRÁCTICA



Si está en la versión móvil de este seminario, use un lápiz o un lapicero y una página de papel para escribir sus respuestas. Si es posible, imprima las páginas que tienen ejercicios ilustrados.



## ENSEÑAR *el* SEMINARIO COMPARTA 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.

### PRESTE ATENCIÓN A LOS SIGUIENTES ÍCONOS



**EN CLASE:** trabaje con un compañero en el grupo de entrenamiento, tomen turnos para ser el Representante Independiente y el prospecto en juegos de rol.



**EN CASA:** trabaje con un familiar o con un amigo, pídale que interprete a su prospecto. Practique la parte relevante del seminario y luego solicite comentarios al respecto.



**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.



**ENLACE A RESPUESTAS.**



**ENLACE A EJERCICIOS.**

Preguntas rápidas para guiar la retroalimentación:



**Pare:**

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



**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?

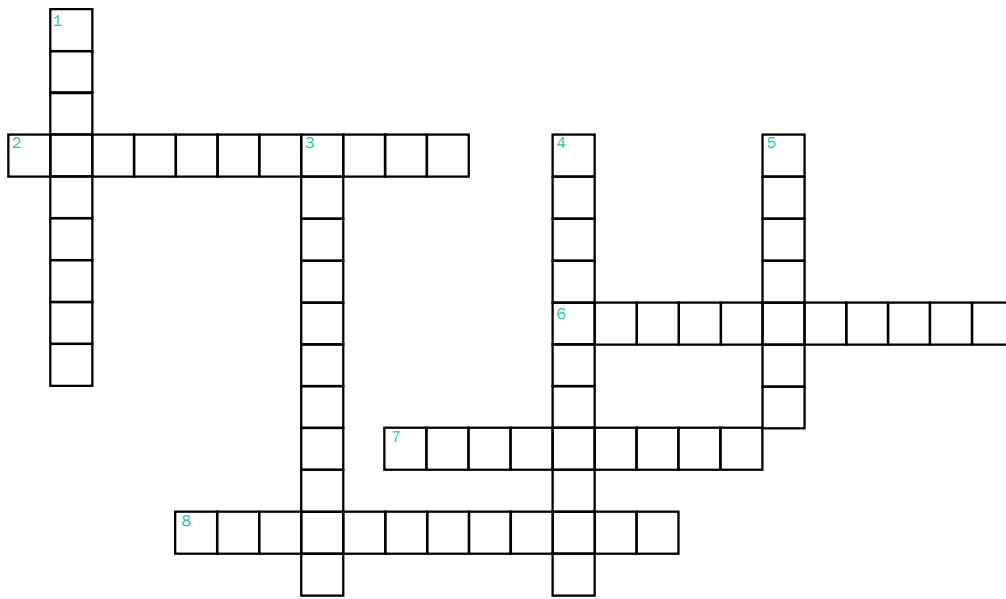
**1 | Complete las tres razones principales para reclutar con una palabra o expresión de este seminario en cada espacio.**

1. Compartir la \_\_\_\_\_ y \_\_\_\_\_ a otros.
2. Compartir la \_\_\_\_\_ e involucrar a más \_\_\_\_\_ .
3. Crecer su \_\_\_\_\_ , crear una organización de ventas y aumentar sus \_\_\_\_\_ .

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

a. \_\_\_\_\_  + b. \_\_\_\_\_  = c. \_\_\_\_\_  por SEMANA POR GRUPO EN SU ORGANIZACIÓN

**3 | Resuelva el crucigrama para obtener las 7 necesidades. 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 la necesidad que cada prospecto está expresando.**

1. Me gusta mucho aprender y llegar a ser competente en lo que hago. \_\_\_\_\_
2. En mi trabajo actual no puedo tomar decisiones. \_\_\_\_\_
3. Quiero proveer para mi familia: una casa, comida, escuela para mis hijos... \_\_\_\_\_
4. Quiero hacer algo con mi vida, saber que soy útil, que estoy haciendo mi parte... \_\_\_\_\_
5. No me gustan los trabajos repetitivos porque son aburridos. \_\_\_\_\_
6. Soy un miembro activo de mi iglesia. Somos una comunidad muy fuerte. \_\_\_\_\_
7. No estoy segura de que mi jefe note que tan duro trabajo. \_\_\_\_\_

**5 | Elija la opción correcta en cada oración sobre la ética de reclutamiento.**

1. A 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.
2. **No debe/debe** hacer ninguna representación de ganancias potenciales de un negocio Rena Ware que no esté incluida en los materiales de la compañía.
3. **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.
4. **No debería/Debería** explicar a sus prospectos cómo funciona el plan de ganancias y cómo serán recompensados por sus esfuerzos.
5. **No debe/Debe** promover oportunidades de empleo en mercadeo u otras posiciones.

**6 | Complete la tabla con la parte que falta.**

HAGA	USE
<b>1   Identifique</b>	
Identifique a quiénes hablar y cómo (caliente/frío).	Círculo de Influencia (RW120)
<b>2   Acérquese</b>	
Brevemente presente a sí mismo y Rena Ware.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• <i>Adaptación del mini guión sugerida en este seminario pág. 19</i></li> </ul>



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

---



---



---

¡PRUÉBELO!

Pruebe los pasos 1 y 2.

8 | Complete la tabla con las partes que faltan.

HAGA	USE
<b>3   Comparta la Causa</b>	
Hable sobre la eliminación de botellas de plástico desechables y presente la Botella Filtrante Rena Ware como ejemplo de prevención.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a _____</li> </ul> <p>Opcional:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Video de la causa</li> <li>• Botella Filtrante Rena Ware (si la tiene)</li> <li>• Video de la Botella Filtrante Rena Ware</li> </ul>
Invite a su prospecto a unirse a su equipo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>b _____</li> <li>• <i>Sugerencias de este seminario pág. 20</i></li> </ul>

¡PRUÉBELO!

Pruebe el paso 3.

9 | Utilice las oraciones de la pág. 21. 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 | Complete la tabla con la parte que falta.**

HAGA	USE
<b>4   Comparta la Diferencia Rena Ware</b>	
Explique por qué unirse.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• _____</li> <li>• <i>Sugerencias de este seminario pág. 22</i></li> </ul> Opcional: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Video de la Diferencia Rena Ware</li> </ul>

**11 | Escriba dos preguntas que puede hacer a un prospecto desconocido antes de empezar la presentación:**

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 que decir.**

MERCADO CALIENTE PROSPECTO NECESITA PERTENECER	MERCADO FRIO PROSPECTO INTERESADO EN LA CAUSA	MERCADO CALIENTE PROSPECTO NECESITA AUTONOMIA
MERCADO CALIENTE PROSPECTO NECESITA CONTRIBUCIÓN	MERCADO CALIENTE PROSPECTO NECESITA APRECIACIÓN	MERCADO CALIENTE PROSPECTO NECESITA ENTUSIASMARSE
MERCADO CALIENTE (1) PROSPECTO NECESITA ESTABILIDAD	MERCADO FRIO 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.**

- |   |                          |                |
|---|--------------------------|----------------|
| a. Olga, 40 años, madre soltera, trabaja desde su casa en pequeños proyectos.     | <input type="checkbox"/> | 1 = Capítulo 1 |
| b. Andrés, 23 años, está a punto de tomar su licenciatura.                        | <input type="checkbox"/> | 2 = Capítulo 2 |
| c. Anita, 35 años, trabaja de recepcionista tiempo completo en una empresa local. | <input type="checkbox"/> | 3 = Capítulo 3 |
| d. Raúl, 45 años, antes era contratista independiente.                            | <input type="checkbox"/> | 4 = Capítulo 4 |

**¡PRUÉBELO!**



Pruebe el paso 4.

**15 | Complete la tabla con las partes que faltan.**

HAGA	USE
<b>5   Inscriba a su prospecto</b>	
Llene los papeles.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a. _____</li> <li>b. _____</li> <li>Mejores prácticas de ventas directas (RW33)</li> </ul>
Muestre el programa <i>¡Empecemos!</i>	renakit.com
Envíe un mensaje por Whatsapp con enlace a renarecursos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>c. _____</li> </ul>
Programe la primera sesión de entrenamiento.	Próximas sesiones de entrenamiento programadas por usted o su líder



**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!

Pruebe el paso 5.

**17 |** Complete la tabla con la parte que falta.

HAGA	USE
<b>6   Dé seguimiento</b>	
Después de inscribir a un nuevo miembro de su equipo, contáctelo y ofrezca soporte.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llame, mande mensajes por teléfono o redes sociales</li> <li>• _____</li> <li>• Sugerencias de este seminario pág. 25</li> </ul>

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

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

¡PRUÉBELO!

Pruebe el paso 6.





**19 | El coraje de ser vulnerable. ¿Cómo llenaría los espacios en blanco?**

*Vulnerabilidad es* \_\_\_\_\_ .

*Vulnerabilidad se siente como* \_\_\_\_\_ .

**20 | Conteste estas preguntas:**

a. ¿Qué es lo que hago cuando me siento emotivamente expuesto?

---

b. ¿Qué es lo que hago cuando me siento incómodo e incierto?

---

c. ¿Alguna vez ha hecho depender su sentido de valer a como los demás veían sus resultados?

---

d. ¿Cuáles fueron las consecuencias para usted?

---

**21 | Lea los diez indicadores para vivir de todo corazón en el Apéndice 3 y conteste estas preguntas o pruebe estas actividades:**

1. Piense en algo que alguien le dijo y que hizo que se sintiera incómodo. Ahora, imagine poner esas frases en un globito y soltar el globito, o las ponga en un tren y mire el tren saliendo. Encuentre una imagen mental que le ayude a soltar esas cosas.

2. Escriba tres cosas que hace bien, a lo mejor no perfectamente, pero bien para lo que usted necesita.

---

---

---

3. Haga un esfuerzo divertido pero sincero para cambiar algo que siempre pensó no poder cambiar. Anote los resultados.



4. ¿Por qué o quién se siente agradecido? Llene los espacios:

*Me siento vulnerable por \_\_\_\_\_ .  
y me siento agradecido por \_\_\_\_\_ .*

5. ¿Qué cosas está haciendo donde no hay resultados garantizados?

*Estoy \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ ...y sigo haciéndolo!*

6. ¿Qué cosas hace que sean creativas? ¿Cómo alimenta su espíritu creativo? ¿Cómo puede incluir más creatividad en su vida cada día?

7. ¿Cómo carga sus baterías? ¿Cuanto a menudo toma vacaciones? Intente tener un poco de tiempo cada día que puede dedicar a sí mismo para hacer cosas que disfrute.

8. ¿De momento hay situaciones en su vida en las que se siente ansioso? ¿Cuáles son? ¿Qué tienen en común?

¿Cuál es su mayor necesidad en esas situaciones? ¿Cómo puede satisfacer esa necesidad? (Para más información sobre necesidades, vea la sección en este seminario)

9. Escriba tres cosas que “se supone que tiene que hacer.”

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

¿Qué pasaría si no las hiciera?

¿Cómo podría encontrar verdadera motivación para hacer cada una de estas cosas? ¿Cuál de sus necesidades quedaría satisfecha al hacer cada cosa?

10. ¿Cuándo fue la última vez que bailó como si nadie pudiera verlo o cantó como si nadie pudiera oírlo? Si lo hizo alguna vez, ¿cómo se sintió? Si no lo hizo, ¿por qué no probar?



**22 | Escriba una posible necesidad para cada problema. Use el Apéndice 4 para ayudarse.**

- 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. \_\_\_\_\_

**23 | Escriba S (sentimiento) y N (necesidad) en los espacios 1-2 de las oraciones siguientes. Luego escriba en los espacios 3 su idea para completar cada propuesta.**

**PROSPECTO:** Me frustró (1\_\_ ) cuando las personas a mi alrededor no muestran apreciación (2\_\_ ) por lo que hago.

**USTED:** ¿Le gustaría tener una oportunidad donde 3 \_\_\_\_\_ ?

**PROSPECTO:** Quiero entusiasmarme por mi trabajo (1\_\_ ). No quiero aburrirme (2\_\_ ).

**USTED:** ¿Qué le parece de un negocio donde usted pueda 3 \_\_\_\_\_ ?

**24 | Vuelva las objeciones siguientes en preguntas en su mente.**

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



**25 | Reconozca cada objeción y pida a su prospecto que la explique.**

1. **Prospecto:** No puedo unirme ahora.

**Usted:** \_\_\_\_\_

2. **Prospecto:** Quiero un trabajo/sueldo garantizado.

**Usted:** \_\_\_\_\_

3. **Prospecto:** No tengo quien cuide a mis niños.

**Usted:** \_\_\_\_\_

**26 | Tire un dado (puede hacerlo en su celular) y lea la objeción que corresponde al número en el dado. Reconozca 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.

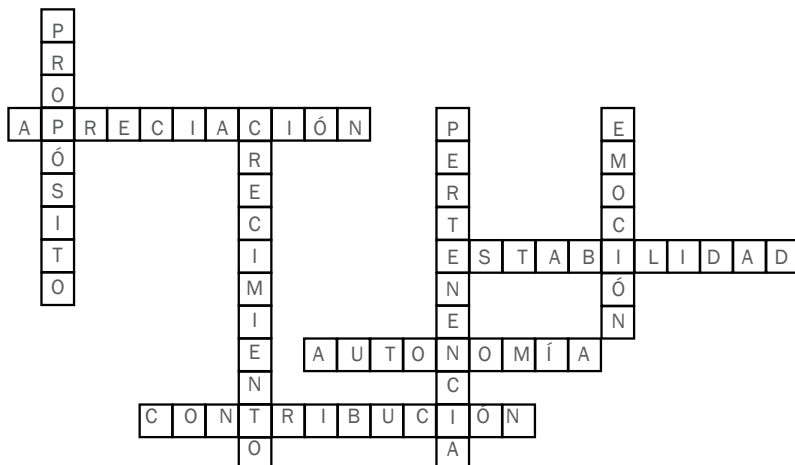


# RESPUESTAS

1 | 1. Diferencia Rena Ware; ayudar | 2. Causa; personas | 3. negocio; ganancias

2 | a1 | b2 | c3

3 |



4 | 1. Crecimiento (aprendizaje) | 2. Autonomia | 3. Estabilidad/seguridad |  
4. Propósito/contribución | 5. Emoción | 6. Pertenece | 7. Apreciación

5 | 1. debe | 2. no debe | 3. no debe | 4. debería | 5. no debe

6 | Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): mini guión en la primera cara.

7 | Su propia respuesta. Este seminario ofrece un ejemplo para un prospecto amigo-amigo prospecto en la pág. 19.

8 | a. Folleto Filtros de agua (AQ700) págs. 1-14 | b. Pregunta en la pág. 15 (AQ700)

9 | Sus propias respuestas basadas en las sugerencias de este seminario en la pág. 21.

10 | Folleto de reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516)

11 | Cualquiera de las preguntas siguientes:   
 ¿Que diria que falta en su vida ahora?  
 ¿De que esta apasionado?  
 ¿Que es que le emociona/entusiasma?  
 ¿De que quiere más o menos en su vida?

12 | Sus propias respuestas basadas en los ejemplos de las págs. 23-24.

13 | ¿No le parece fantástico? ¿Cuándo le gustaría empezar?

14 | a2 | b1 | c4 | d3

15 | a. Acuerdo de Asesor Independiente (RW1)  
 b. Autoevaluación sobre mejores prácticas de venta directa (RW32)  
 c. renakit.com



16 | Answers may vary. Here is an example:

*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 enseñada le mandaré también el enlace [mande un mensaje por Whatsapp con el enlace a renakit.com]. Y finalmente, ¿qué le parece de unirse al grupo Rena Ware en Whatsapp y al grupo secreto en Facebook? Déjeme mostrárselos.*



17 | Enlace a [renakit.com](http://renakit.com)



18 | Sus propias respuestas basadas en los ejemplos de la pág. 25.



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

**Vulnerabilidad es:** defenderme; 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.



20 | Sus propias respuestas.



21 | Sus propias respuestas.



22 | 1. Comprensión/claridad | 2. Estabilidad | 3. Crecimiento/aprendizaje | 4. Seguridad | 5. Competencia | 6. Confianza/honestidad



23 | 1. S | 2. N | 3. (ejemplo de propuesta) sus esfuerzos y resultados son apreciados?

1. N | 2. S | 3. (ejemplo de propuesta) encontrar a personas nuevas/crear su propia organización?



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 engañara y no intentará obtener dinero de mí?



25 | Las respuestas pueden variar un poco, basado en este seminario pág. 36. Por ejemplo:

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?



26 | Ejemplos de respuestas se encuentran en la pág. 36.



# AUTOEVALUACIÓN



Si está en la versión móvil de este seminario, use un lápiz o un lapicero y una página de papel para escribir sus respuestas. Si es posible, imprima las páginas que tienen ejercicios ilustrados.

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

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

Puntaje: \_\_/5

**2 | ¿Qué recurso(s) utiliza para cada paso? Elija la opción correcta (A, B o C).**

HAGA	USE		
	A	B	C
1. <b>Identifique</b> y categorice sus prospectos	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) mini guión en el lado 1	Círculo de Influencia (RW120)	Folleto Filtros de Agua (AQ700) pág. 15
2. <b>Acérquese:</b> presente a si mismo y a Rena Ware	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) mini guión en el lado 1	Folleto Filtros de Agua (AQ700)	Círculo de Influencia (RW120)
3a. <b>Comparta la Causa</b>	Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 1-14	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)	Folleto Filtros de Agua (AQ700) pregunta en la pág. 15



HAGA	USE		
	A	B	C
3b. Invite al prospecto a unirse a su equipo	Círculo de Influencia (RW120)	Folleto Filtros de Agua (AQ700) pregunta en la pág. 15	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)
4. <b>Comparta la Diferencia Rena Ware</b>	Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)	Folleto Filtros de Agua (AQ700)	Folleto de reclutamiento Diferencia Rena Ware (RW516)
5a. <b>Inscriba a su prospecto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo de Asesor Independiente (RW1)</li> <li>• Contrato de venta al pormenor (RW620)</li> <li>• Guía sobre mejores prácticas en venta directa (RW33)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo de Asesor Independiente (RW1)</li> <li>• Autoevaluación sobre mejores prácticas en venta directa (RW32)</li> <li>• Guía sobre mejores prácticas en venta directa (RW33)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo de Asesor Independiente (RW1)</li> <li>• Contrato de venta al pormenor (RW620)</li> <li>• Normas para hacer negocios (RW31)</li> </ul>
5b. Muestre recursos como el programa ¡Empecemos!	renakit.com	renaware.com	facebook.com
6. <b>Dé seguimiento</b>	Llamadas, mensajes por teléfono o redes sociales	Círculo de Influencia (RW120)	renablog

Puntaje: \_\_/6

**3 | Elija la opción correcta basado en este seminario.**

**1. El proceso de reclutamiento supone crear relaciones y por eso requiere:**

- a. pertenencia
- b. conexión
- c. autonomía

**2. 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

**3. Para manejar su vulnerabilidad, debería:**

- a. enfocarse en los rechazos que recibió y que tan mal le fue
- b. suprimir su miedo y decepción y seguir prospectando
- c. conectarse con sus necesidades y sentimientos y hacer cosas que se alinean con sus valores.

**4. Al escuchar los sentimientos y las necesidades de sus prospectos, usted consigue:**

- a. estar de acuerdo con ellos
- b. entender si están mintiendo o diciendo la verdad
- c. proporcionar la justa información en la justa cantidad

**5. Para identificar sentimientos y necesidades cuando no sean explícitos, usted puede:**

- a. hacer una pregunta para “adivinar”
- b. decir algo que haga que su prospecto se sienta cómodo
- c. pensar en lo que su prospecto dirá

**Puntaje: \_\_/5**

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

- 1. Las objeciones son problemas que su prospecto tiene con usted. V | F
- 2. Para manejar objeciones efectivamente debería escuchar todas pero manejar solo la principal. V | F
- 3. Mientras escucha objeciones le ayuda si las convierte en preguntas en su mente. V | F
- 4. Después de escuchar una objeción, siempre debería estar de acuerdo con ella. V | F
- 5. Antes de ofrecer opciones para superar una objeción, debería confirmarla y reconocerla. V | F

**Puntaje: \_\_/5**

**5 | Una cada objeción de reclutamiento (1-9) con su posible respuesta (a-i).**

**Objeciones**

**Respuestas**

- |  |   |
|--|---|
| <p>1. No conozco a nadie para reclutar/vender. <input type="checkbox"/></p>  | <p>a. Comprendo. Y cuando dice que no puede unirse ahora, ¿podría contarme un poco más sobre su preocupación?</p>   |
| <p>2. No soy bueno para hablar con personas que no conozco. <input type="checkbox"/></p>                           | <p>b. Entiendo. Muchos clientes de Rena Ware eligen planes de pago con cuotas mensuales que pueden pagar. Puedo mostrarle cómo funciona eso...</p>  |
| <p>3. Las personas que conozco no pueden pagar estos productos. <input type="checkbox"/></p>                       | <p>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 75 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.</p> |
| <p>4. No puedo unirme ahora. <input type="checkbox"/></p>  | <p>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.</p>  |
| <p>5. Ya tengo trabajo. <input type="checkbox"/></p>   | <p>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 puedes reclutar o vender?</p>  |
| <p>6. Quiero un trabajo/salario garantizado. <input type="checkbox"/></p>  | <p>f. 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.<br/>(Adición opcional: con Rena Ware gana comisiones tan pronto como usted y sus reclutas comienzan a vender, y se les paga de inmediato).</p>   |
| <p>7. Mi pareja no quiere que trabaje. <input type="checkbox"/></p>  | <p>g. Reconozco su preocupación. ¿Qué pasaría si pudiera hacer esto cuando sus hijos están en la escuela?</p>   |
| <p>8. No tengo quien cuide a mis niños. <input type="checkbox"/></p>   | <p>h. 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...</p>   |
| <p>9. Escuché que este tipo de compañías engañan a las personas para sacarles dinero. <input type="checkbox"/></p> | <p>i. 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.</p>  |

Puntaje: \_\_/9

# RESPUESTAS DE LA AUTOEVALUACIÓN

- 1** | 1. V.  
2. F. Involucre a todo su equipo.  
3. F. 3 personas cada semana, 6 cada período de bonificación.  
4. V.  
5. V.
- 2** | 1. B | 2. A | 3a. A | 3b. B | 4. C | 5a. B | 5b. A | 6. A
- 3** | 1. b | 2. a | 3. c | 4. c | 5. a
- 4** | 1. F. Una objeción es un problema que su prospecto tiene y no siempre sabe cómo explicar.  
2. V.  
3. V.  
4. F. Debería escuchar y pedir aclaración si necesario.  
5. V.
- 5** | 1. e | 2. h | 3. b | 4. a | 5. d | 6. f | 7. i | 8. g | 9. c

## ¿CÓMO LO HIZO?

Puntaje total	Recomendaciones
<b>0 - 15</b>	Gran parte de este seminario todavía es un poco difícil para usted. Revise las páginas de contenido y realice la práctica de nuevo. Dedíquese tiempo. Puede pedir ayuda o clarificaciones a su líder. Al final haga la autoevaluación de nuevo.
<b>16 - 25</b>	¡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.
<b>26 - 30</b>	¡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 esas respuestas.

REGRESAR 



# UNIVERSIDAD RENA WARE

## COMENTARIOS

*¿Qué tan útil fue este seminario?*

¿Qué haría diferente? ¿Cómo podemos mejorar?

Por favor envíe sus comentarios a [rwu@renaware.com](mailto:rwu@renaware.com)

Escriba el nombre del seminario en el asunto del correo.