

LA PRESENTACIÓN PERFECTA

PRÁCTICA • EVALUACIÓN

06/2023

2 APRENDA EL PROCESO |
MÓDULO DE DESARROLLO



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



ENSEÑAR *el seminario* LA PRESENTACIÓN PERFECTA

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.

Después de completar el seminario, incluyendo Práctica y Evaluación, puede hacer lo siguiente.



Observaciones (1). Haga que los nuevos representantes lo observen a usted dando una presentación. Pídeles completar el formulario de **Observación**.



Presentaciones de prueba. Organice sesiones donde un grupo de representantes independientes tomen turnos para interpretar a los prospectos y representantes. Obsérvelos cuando realicen la presentación y complete el formulario de **Retroalimentación**.



Observaciones (2). Observe a los representantes dando una presentación y complete el formulario de **Retroalimentación**.



Retroalimentación. Después de cada paso (1-3) realice sesiones informativas para repasar sus observaciones, responder y hacer preguntas.



Actualizaciones. Programe sesiones para revisar aspectos del seminario de nuevo. Esto se podría hacer de manera muy entretenida, por ejemplo utilizando los juegos que se encuentran en el Apéndice.

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 |
|----|------------|----|------------|
| 5 | Ejercicios | 41 | Ejercicios |
| 36 | Respuestas | 50 | Respuestas |

PRÁCTICA | EJERCICIOS

1 | Preparación. Hágalo realidad para usted. Escriba lo más importante para usted entre las cosas mencionadas en esta sección del seminario, y en general.

| | de esta sección del seminario | para mí |
|---------------------------------|-------------------------------|---------|
| Prepararse para la presentación | | |
| El día antes | | |
| El día de la presentación | | |

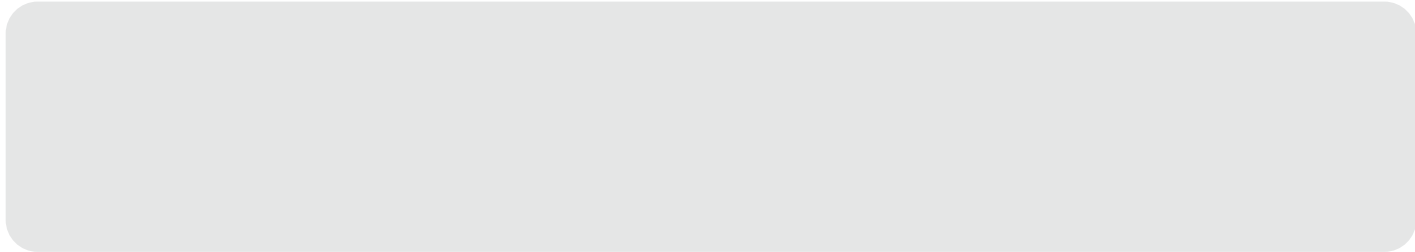
2 | Escriba a quién va entregada cada parte de la Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54).

- A Arriba:
- B En medio:
- C Abajo:

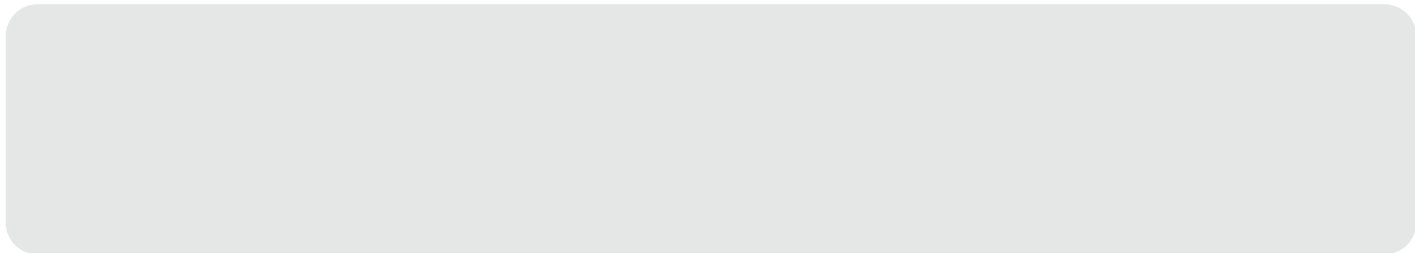


3 | PASO 1 PREPARE EL CAMINO. Complete los puntos A-D a continuación.

A Mercado frío. Escriba lo que recuerda del mini guión de la Tarjeta.



B Mercado caliente. Seleccione a una persona conocida de su *Círculo de influencia (RW120)* y ajuste el mini guión siguiendo el ejemplo en esta sección del seminario. Puede revisar guiones que haya escrito para otros seminarios, p.ej. *Prospectar para prosperar (RW203V)*.



- C** Romper el hielo con el mercado frío. Siga las sugerencias de este seminario y escriba posibles cosas que podría decir.

- D** Romper el hielo con el mercado caliente. Seleccione a tres personas de su *Círculo de Influencia (RW120)* y escriba una cosa para decir a cada uno de ellos.

¡PRUÉBELO!



4 | PASO 2 COMPARTA LA CAUSA.

Tome el *Folleto Filtros de Agua (AQ700)* y escriba las páginas que usa para:

- A Explicar la Causa
- B Invitar a su prospecto a unirse



5 | PASO 3 COMPARTA LA DIFERENCIA.

Tome el *Folleto de Reclutamiento (RW516)* y escriba las páginas que usa para explicar:

- A cómo Rena Ware se diferencia de otras empresas de venta directa
- B el plan de ganancias
- C ejemplos de reconocimientos
- D la conexión entre la Diferencia y la Causa

¡PRUÉBELO!

Practique compartir la Diferencia a diferentes tipos de prospectos (interpretados por personas en su grupo o en su casa) para que sea relevante para cada uno de ellos.



Use su *Círculo de Influencia (RW120)* o lista de contactos. Seleccione a tres personas con situaciones diferentes. Practique compartir la Diferencia para que sea relevante para cada uno de ellos.



6 | PASO 4 INSCRIBA A SU PROSPECTO. Complete los puntos A-B a continuación.

- A** Revise el proceso y los formularios de su país. Asegúrese conocer bien los requerimientos.
- B** Escriba las tres cosas que puede hacer para ayudar al nuevo miembro de su equipo a prepararse para su primera sesión de entrenamiento.



7 | PASO 5 COMPARTAR LOS PRODUCTOS. Complete los puntos A-D a continuación.

- A** Tome el *Folleto Filtros de Agua (AQ700)*. ¿Qué página o páginas utiliza para hacer la transición a los productos?
- B** Escriba la parte de la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)* que utiliza para:
- identificar qué línea de productos introducir
 - identificar qué línea de productos introducir si su prospecto no está seguro
- C** Escriba qué materiales y páginas usa para hablar sobre:
- “Buen Comer”
 - Filtración de agua en casa
- D** Escriba qué materiales y páginas usa para mostrar en más detalle:
- utensilios de cocina
 - modelos de filtros de agua

8 | Una cada característica de la Botella Filtrante Rena Ware (1-7) con el beneficio correspondiente (A-G).

- | | | |
|--|-----------------------|---|
| 1 Agarradera | <input type="radio"/> | A Mantiene el agua limpia, libre de polvo y otras partículas. |
| 2 Tapa protectora | <input type="radio"/> | B Brinda filtración de gran capacidad y de alto flujo permitiendo tomar más agua en menos tiempo. |
| 3 Botón de abierto/cerrado | <input type="radio"/> | C Permite reconocer una botella entre otras. |
| 4 Tecnología de filtración Rena Ware | <input type="radio"/> | D Permite meter la botella en el bolso sin preocuparse de derrames. |
| 5 Botella de Tritan™ | <input type="radio"/> | E Es segura, libre de químicos dañinos, extremadamente duradera. |
| 6 Llenado desde la parte superior o inferior | <input type="radio"/> | F Es práctica: se puede agarrar y llevar. |
| 7 Banda de color | <input type="radio"/> | G Es fácil de llenar y limpiar. |



9 | PASO 6 CIERRE LA VENTA. Complete los puntos A-E a continuación.

- A** ¿Qué parte de la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)* usa durante el cierre de la venta?


¡PRUÉBELO!

Practique con los productos elegidos en las respuestas a las preguntas 1-4 de la Tarjeta.



Seleccione un producto del catálogo.



B Practique la Parte I del cierre hasta introducir los especiales. Practique responder a una reacción positiva y negativa al precio.

 Cierre los ojos y toque una casilla en la tabla siguiente, responda con base en el tipo de reacción que aparece en la casilla.

 Túrnense: una persona toca casillas, la otra persona responde.

 el precio está bien.  el precio no está bien.



- C** Continúe con una técnica de cierre. Practique cada técnica:
- **Cierre asumido:** haga una de las preguntas en los ejemplos.
 - **Cierre directo:** haga una de las preguntas cortas en los ejemplos, basándose en los productos elegidos.
 - **Cierre de alternativas:** haga una pregunta de los ejemplos.
- D** Siga con las partes II y III del cierre. Practique llenar contratos con diferentes formas de pago: uno en efectivo, uno con tarjeta de crédito y uno financiado.
-  Seleccionen una forma de pago cada uno y túrnense.
- E** Siga con la parte IV del cierre.
-  Dividan el proceso del contrato en la mitad y túrnense para explicar detalles.



10 | PASO 7 PIDA REFERENCIAS. Complete los puntos A-B a continuación.

A ¿Qué parte de la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)* usa para solicitar referencias?

B ¿De qué debe informar a sus clientes cuando le den referencias?

¡PRUÉBELO!

Si aplica, use los mismos compañeros de antes para una simulación.



Use las mismas personas de su *Círculo de Influencia (RW120)* o lista de contactos que ha estado utilizando para estos ejercicios.



11 | PASO 8 COMPARTA LA DIFERENCIA OTRA VEZ. Complete los puntos A-B a continuación.

A Use esta tabla para practicar lo que puede decir.



Cierre los ojos y toque una casilla de la tabla. Luego lea y responda de manera apropiada.



Túrnense: una persona toca casillas, la otra persona responde.

Haga una llamada de seguimiento a un nuevo miembro del equipo.

Comparta la Diferencia con el cliente que ha comprado utensilios de cocina.

Haga una llamada de seguimiento a un nuevo cliente que haya comprado filtros de agua.

Despídase de un nuevo cliente.

Haga una llamada de seguimiento a un nuevo cliente que ha comprado utensilios de cocina.

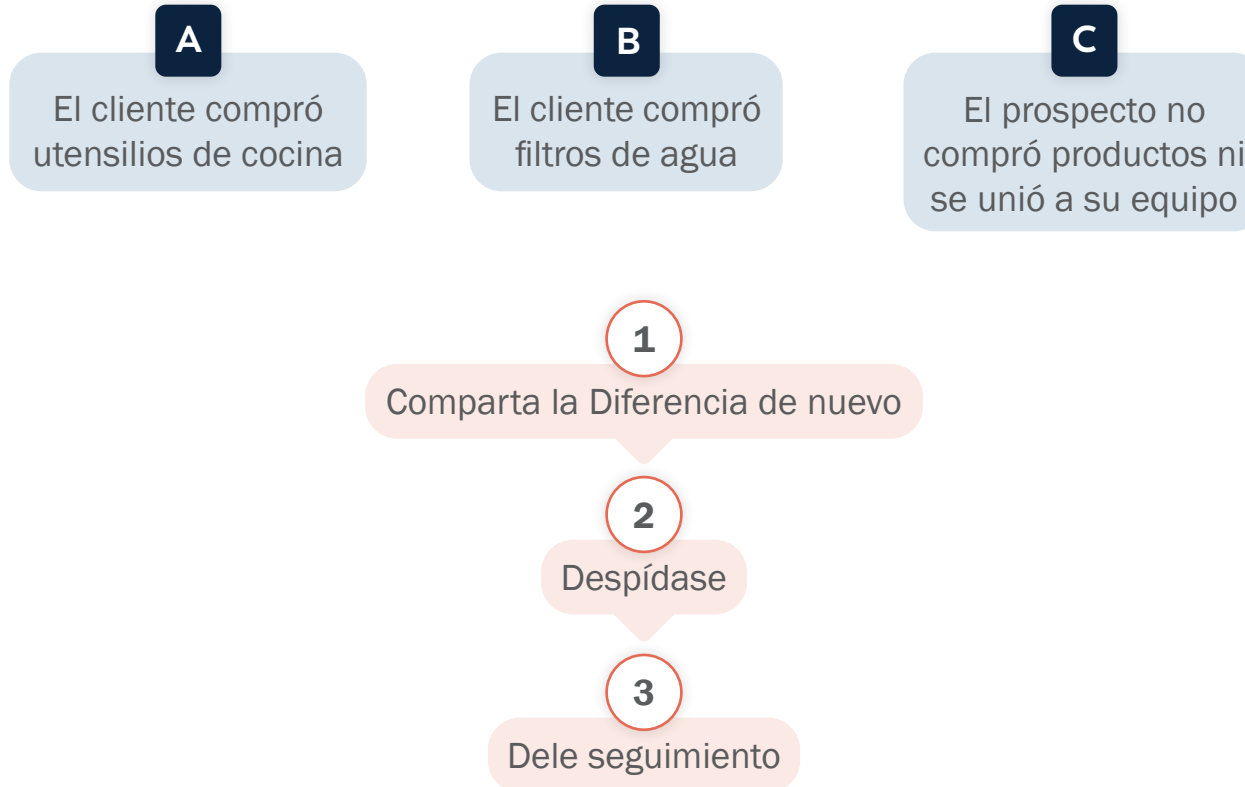
Comparta la Diferencia con el prospecto que no ha comprado productos.

Haga una llamada de seguimiento a un cliente potencial que no haya comprado productos o ni se haya unido a su equipo.

Comparta la Diferencia con el cliente que ha comprado filtros de agua.

Depídase de un prospecto.

B Seleccione un escenario (A-C) y practique qué decir a cada Paso (1-3).



12 | Una cada ejemplo a continuación (A-H) con una técnica de comunicación efectiva (1-6).**Ejemplos**

- A** ¿Está diciendo que le gustaría ahorrar dinero?
- B** ¿Disfruta comer con su familia?
- C** ¿Qué tan a menudo cocina?
- D** Parece que tener agua fresca es importante para usted. ¿Cierto?
- E** ¡Solo piénselo! Una sola Botella Filtrante Rena Ware puede reemplazar miles de botellas de plástico desechables...
- F** Cuénteme más sobre eso.
- G** ¿Cuál es su comida preferida para cocinar?
- H** Parece que tiene mucha pasión por la comida saludable y sabrosa.

Técnicas de comunicación

- 1** Pedir más información
- 2** Hacer una pausa
- 3** Hacer preguntas abiertas
- 4** Hacer preguntas cerradas
- 5** Replantear



13 | Una los ejemplos de comunicación de arriba (A-H) con las afirmaciones del prospecto abajo (1-7). Hay un ejemplo extra que no necesita unir.

Afirmación del prospecto

- 1 Cocino muchas comidas diferentes.
- 2 A menudo cocino para mis amigos.
- 3 Quiero que mi comida sea sabrosa y nutritiva.
- 4 No estoy seguro del agua que tomamos.
- 5 Las comidas son tiempo para disfrutar con mi familia.
- 6 El agua aquí no tiene buen sabor.
- 7 Gastamos mucho dinero en botellas de agua.



14 | Imagine que su prospecto hace las siguientes afirmaciones (1-3). Responda a cada afirmación usando la técnica de comunicación sugerida

1 “La comida es importante para mí y mi familia.”

A. Pida más información:

B. Haga una pregunta abierta:

C. Haga una pregunta cerrada:

2 “Siempre he querido tener mejores utensilios.”

A. Aclare:

B. Haga una pregunta abierta:

3 “Estoy cansado de comprar muchas botellas de agua.”

A. Reconozca:

B. Haga una pregunta cerrada:



15 | “Lea” a su prospecto. Escriba cada sentimiento en el espacio correcto (A-F).



1



4



2



5



3



16 | Entréñese en la comunicación no verbal. Pruebe las actividades A-C.

- A** Siéntese solo en un lugar público, por ejemplo, un parque, un aeropuerto, una cafetería o un restaurante. Sin mirar intensamente, observe casualmente a las personas que le rodean. Céntrese en su comunicación no verbal. No juzgue (por ejemplo, “sonrisa bonita/fea). En cambio, trate de identificar los posibles sentimientos.

- B** Dé una presentación de prueba y grabe un video. Luego revise el video y observe su lenguaje no verbal: ¿Lo que ve coincide con lo que sintió mientras estaba presentando? Si la persona en el video fuera otra persona, ¿Cómo se sentiría con respecto a él/ella y su presentación? ¿Qué aprendió sobre su comunicación no verbal? ¿Qué puede hacer al respecto?

- C** Haga el ejercicio 5C y grabe un video durante la ejercicio. Revise el video y observe su lenguaje no verbal mientras habla y mientras escucha. ¿Qué aprendió sobre su comunicación no verbal? ¿Qué puede hacer al respecto?



17 | Practique el escuchar cuidadosamente. Conteste las siguientes preguntas:

1 ¿Qué son realmente las objeciones?

2 ¿Cuáles son realmente las necesidades?

3 ¿Qué es el proceso E.C.O.? ¿Qué significa E.C.O.?



18 | Seleccione dos o tres preguntas al azar y respóndalas:

- 1 ¿De qué se alimenta un león muerto de hambre?
- 2 ¿Cuál es la frase correcta, “La yema de huevo es blanca o las yemas de huevos son blancas”?
- 3 ¿Puede un hombre casarse con la hermana de su viuda?
- 4 Unos meses tienen 30 días y otros 31. ¿Cuántos meses tienen 28 días?
- 5 ¿Cuántos animales de cada especie estaban en el Arca de Moisés?
- 6 ¿De qué color son las mangas del chaleco verde del señor José?
- 7 Si un tren eléctrico va de norte a sur ¿en qué dirección va el humo?
- 8 El padre de Juan tiene 4 hijos. Momo, Meme y Mumu son tres de ellos. ¿Cuál es el nombre del cuarto hijo?
- 9 ¿Qué va hacia arriba y hacia abajo pero permanece en el mismo lugar?
- 10 La palabra París comienza con “P” y Termina con “T”, ¿cierto o falso?



19 | Entréñese para escuchar mejor. Pruebe las actividades A-C.

- A** Siéntese solo en un lugar público, por ejemplo, un parque, un aeropuerto, una cafetería o un restaurante. Use sus oídos como micrófonos direccionales para captar sonidos y conversaciones. Enfóquese en lo que está escuchando. No juzgue lo que está escuchando (por ejemplo, “sonido malo/bueno”, “esa persona está totalmente equivocada/correcta”), simplemente nótelo.
- B** Durante las conversaciones, concéntrese deliberadamente en escuchar. Observe cuándo se desconecta o si piensa en lo que quiere decir. No se juzgue a sí mismo. Solo note si suceden estas cosas y vuelva a concentrarse en escuchar.
- C** Convenza a un amigo o familiar para que le permita hacer cinco preguntas. Prepare sólo la primera pregunta (¡no las otras cuatro!). Después de preguntar, escuche atentamente la respuesta, haga una pausa y luego haga una segunda pregunta basándose en esa respuesta. Continúe hasta que haya hecho cinco preguntas en total. Podría practicar la identificación de sentimientos y necesidades, o hacer preguntas cerradas y abiertas.



20 | Escuche a sus prospectos e identifique su necesidad principal. Lea las palabras del prospecto e identifique la necesidad principal detrás de ellas. Puede usar el Apéndice 2 para obtener ayuda.

Palabras del prospecto

Ej: Estoy confundido

- 1 Es demasiado caro.
- 2 Ya tengo un trabajo.
- 3 Quiero hablarlo con mi esposo/a.
- 4 Soy un miembro de la asociación de vecinos.
- 5 ¡Estos utensilios de cocina se ven muy bien!
- 6 ¡No quiero más utensilios en mi cocina!

Necesidad

Claridad, entendimiento

21 | Hable *para* su prospecto. Presente los productos y sus beneficios de una manera fácil de entender. Exprese los siguientes beneficios en una forma más fácil. Imagínese que los está explicando a un niño.

Dificultad

Ej: Reducir las propiedades beneficiosas de los alimentos saludables

- 1 Eficiencia de calor.
- 2 Empaque biodegradable.
- 3 La Botella Filtrante Rena Ware está fabricada con Tritan libre de BPA.
- 4 La Botella Filtrante Rena Ware cuenta con un elemento de doble acción electropositivo Aqua✓HD™ con carbón activado en polvo.

Más fácil

Eliminar los nutrientes de la comida

Four empty rounded rectangular boxes for writing simplified benefits.

22 | Lea el ejemplo de conversación en el Apéndice del seminario. Escriba en los espacios 1-8 las técnicas de comunicación usadas por el representante.

- ~~Pregunta abierta~~ • Objeción falsa • Objeción real/verdadera • Ofrecer opciones
- Confirmar la objeción real • Hacer una pausa • Pregunta cerrada (x3)



Usted



Prospecto



¿Qué productos le gustaron más?



El Juego Chef I, pero no sé... no estoy convencido.



¿Qué no le convence?

Pregunta abierta



Estos utensilios son muy bonitos pero...



...

1



Temo que pueden dañarse...

2



Si le muestro lo fácil que es darles mantenimiento adecuado para que duren toda una vida, ¿Eso lo ayudará a decidir?

3



Sí, pero me gustaría discutirlo con mi cónyugue primero.



Entiendo. ¿Le gustaría que hiciera una presentación para su cónyugue para que pueda conocer los beneficios del producto?

4



En realidad, el juego es muy costoso y no podemos costearlo ahora.

5



¿Es esa su mayor preocupación? ¿Está preocupado porque le gusta el producto y quiere estar seguro de poder pagarlo?

6



Sí.

7



Entiendo. Usted no tiene que pagar todo en efectivo. Con nuestro plan de financiamiento, puede hacer un pago inicial mínimo y pagar el saldo en plazos cómodos. Incluso puede pagar con tarjeta de crédito.

8



Me interesa el plan de financiamiento.



Muy bien. Vamos a llenar los documentos así le puedo decir cuanto salen los pagos mensuales...



23 | Una cada objeción en cada grupo con su posible respuesta.**A CITAS/VISITAS SIN CITA****Objeciones**

- 1 Ahora no es un buen momento./No tengo tiempo.
- 2 No me interesa.
- 3 Llámeme más tarde.
- 4 Deje el folleto en el buzón.

**Respuestas**

- A ¿No quiere ver los productos que tengo para usted?
- B ¿Cuándo es mejor para usted: mañana por la mañana o por la tarde?.
- C ¿No tiene tiempo para algo que le beneficiará?
- D ¿No le interesa la oportunidad de ganar productos fantásticos?

B RECLUTAMIENTO

Objeciones

- 1 Ya tengo un trabajo y no quiero dejarlo.
- 2 No soy capaz de hablar con desconocidos.
- 3 No conozco a quienes podría venderles.
- 4 Las personas que conozco no tienen dinero para comprar esto.
- 5 No tengo quien me cuide los niños.
- 6 Mi esposo no me deja trabajar.
- 7 No sé vender.

Respuestas

- A ¿Y si pudiera hacerlo durante el día mientras sus hijos estén en el colegio?
- B ¿Y si pudiera capacitarse sobre cómo hablar a la gente de manera efectiva?
- C ¿Y si pudiera vender a gente que tiene dinero para comprar los productos?
- D ¿Le ayudaría saber que puede empezar a tiempo parcial?
- E ¿Le ayudaría si hiciera una presentación para que su esposa/a vea cómo Rena Ware puede transformar sus vidas?
- F Entiendo. ¿Qué es lo que más le preocupa más acerca de vender?
- G ¿Le ayudaría si le mostrara que hay muchísimas personas a las que puede vender?



VENTAS

Objeciones

- 1 No puedo pagarlo.
- 2 No puedo comprar ahora.
- 3 No la conozco. ¿Cómo le voy a dar mis cheques o mi tarjeta de crédito?
- 4 Temo que los utensilios se dañen.
- 5 Ya tengo algo parecido.
- 6 Quiero pensarlo un momento.

Respuestas

- A ¿Le ayudaría si le mostrara qué tan fácil son de limpiar?
- B ¿Se sentiría más seguro si le diera más información sobre Rena Ware y mi trabajo?
- C Parecido no es lo mismo. Si fuera a México, ¿sería lo mismo ir en autobús o en avión? Ambos le llevarían a su destino pero ¿con cuál se sentiría mejor? Con el método de Rena Ware para cocinar con un “mínimo de agua”, su comida retiene más nutrientes, y tiene un sabor y aspecto mejor.
- D ¿Y si le muestro cómo hacer pagos mensuales que puede pagar?
- E ¿Tiene algo más que pensar antes de tomar una decisión?
- F ¿Qué le haría cerrar el trato hoy?

PRÁCTICA | RESPUESTAS

- 1|** Sus propias respuestas.
- 2|** A. Oficina administrativa | B. Usted | C. Cliente
- 3|** **A-B.** Sus propias respuestas. Si es necesario, revise los ejemplos del seminario.
C. Sus propias respuestas. Estos son unos ejemplos:
¡Qué día más hermoso!
Es un día frío.
¿Qué le gusta hacer en un día como este?
Que hermoso vecindario. ¿Cuánto tiempo ha vivido aquí? ¿Le gusta eso?
Me gusta cómo usó el espacio en esta habitación.
¿Pensó mucho en eso?
¿Ellos son sus hijos? Se ven tan bien ¿Cuáles son sus nombres? ¿Qué edad tienen?
¿Es de por aquí?
¿De dónde es? Conozco [nombre del lugar]. Solía vivir allí /visitar a mi familia allí.../
Nunca he estado allí. Oigo que es lindo.
- D.** Sus propias respuestas, basado en sus conocimiento de su círculo de influencia.
- 4|** A. págs. 1-14 | B. pág. 15
- 5|** A. págs. 2-5 | B. págs. 8-10 | C. pág. 11 | D. págs. 12-13
- 6|** **A.** Revise el seminario Llenado de contratos y los tutoriales correspondientes, según la disponibilidad en su país. | **B.** Mostrar brevemente RenaRecursos. Enviar un mensaje de Whatsapp a su nuevo miembro del equipo con un enlace a RenaRecursos y animarlo a explorar los recursos. Decir que aprenderá cómo crear una lista de prospectos y cómo ganar productos o comprarlos con un descuento.



- 7|** A. p. 13 | B. Preguntas 1-2; preguntas 3-4. | C. Folleto de Presentación de Utensilios de Cocina (RW720), todas las páginas; Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 16-25 | D. Catálogo de Productos (RW760); Folleto de Filtros de Agua (AQ700) págs. 26-29.
- 8|** 1 F | 2 A | 3 D | 4 B | 5 E | 6 G | 7 E
- 9|** A. Preguntas 5-6 | B-E. Sus propias respuestas basadas en este seminario.
- 10|** **A.** Preguntas 7-9 | **B.** De que va a hablar con los referidos sobre los beneficios de unirse a su equipo y sobre hacer una demostración de productos.
- 11|** A-B. Sus propias respuestas basadas en este seminario.
- 12|** A 5 | B 4 | C 3 | D 5 | E 2 | F 1 | G 3 | H 5
- 13|** 1 G | 2 C | 3 H | 4 F | 5 B | 6 D | 7 A | Extra: E
- 14|** Las respuestas pueden variar. Éstos son algunos ejemplos:
- 1.** B - ¿Cómo prepara su comida? C - ¿Quiere que su comida sea sabrosa y nutritiva?
 - 2.** A - Le gustará tener utensilios de alta calidad y duraderos. O: No está feliz con sus utensilios actuales. B - ¿Qué características son importantes para usted / busca a la hora de comprar utensilios?
 - 3.** A - Está frustrado por comprar mucha agua embotellada. B - ¿Le gustaría tener agua fresca en su casa sin comprar agua embotellada? / ¿Cuántas botellas de agua compra cada semana?



- 15|** 1. Evaluando | 2. Cerrado | 3. Aburrido | 4. Inseguro | 5. Interesado
- 16|** Sus propias respuestas basadas en este seminario.
- 17|** **1.** Inquietudes o problemas que tiene su prospecto y que le impiden cerrar la venta o reclutarlos. **2.** Algo que todos queremos, aunque con prioridades diferentes. **3.** Una manera de manejar objeciones. Escuchar, confirmar, ofrecer.
- 18|** **1.** Si el león ya está muerto de hambre, no se alimenta. | **2.** Ninguna, las yemas de huevo son amarillas. | **3.** No, porque el hombre estaría muerto, por eso la mujer está viuda. | **4.** Todos tienen 28 días. | **5.** Ninguno, era el arca de Noé. | **6.** Los chalecos no tienen mangas. | **7.** A ningún lugar, los trenes eléctricos no botan humo. | **8.** Juan. | **9.** La escalera. | **10.** Cierto, la palabra “Paris” comienza con “P” y la palabra “Termina” comienza con “T”.
- 19|** Sus propias respuestas basadas en este seminario.
- 20|** 1. estabilidad, seguridad
2. estabilidad, apoyo, seguridad
3. espacio, apoyo
4. pertenencia, comunidad
5. belleza
6. orden, espacio
- 21|** **1.** No gasta calor/Utiliza bien el calor. | **2.** Empaque que se deshace y no contamina el medio ambiente. | **3.** La Botella Filtrante Rena Ware está fabricada con plástico libre de químicos que pueden ser dañinos. | **4.** La Botella Filtrante Rena Ware tiene una malla filtrante que contiene carbono que actúa como un potente imán que atrae y atrapa las partículas.



22 | 1. hacer una pausa | 2. objeción falsa | 3. pregunta cerrada | 4. pregunta cerrada | 5. objeción real | 6. pregunta cerrada | 7. confirmar la objeción real | 8. ofrecer opciones

23 | **A.** 1 C | 2 D | 3 B | 4 A
B. 1 D | 2 B | 3 G | 4 C | 5 A | 6 E | 7 F
C. 1 D | 2 E | 3 B | 4 A | 5 C | 6 E

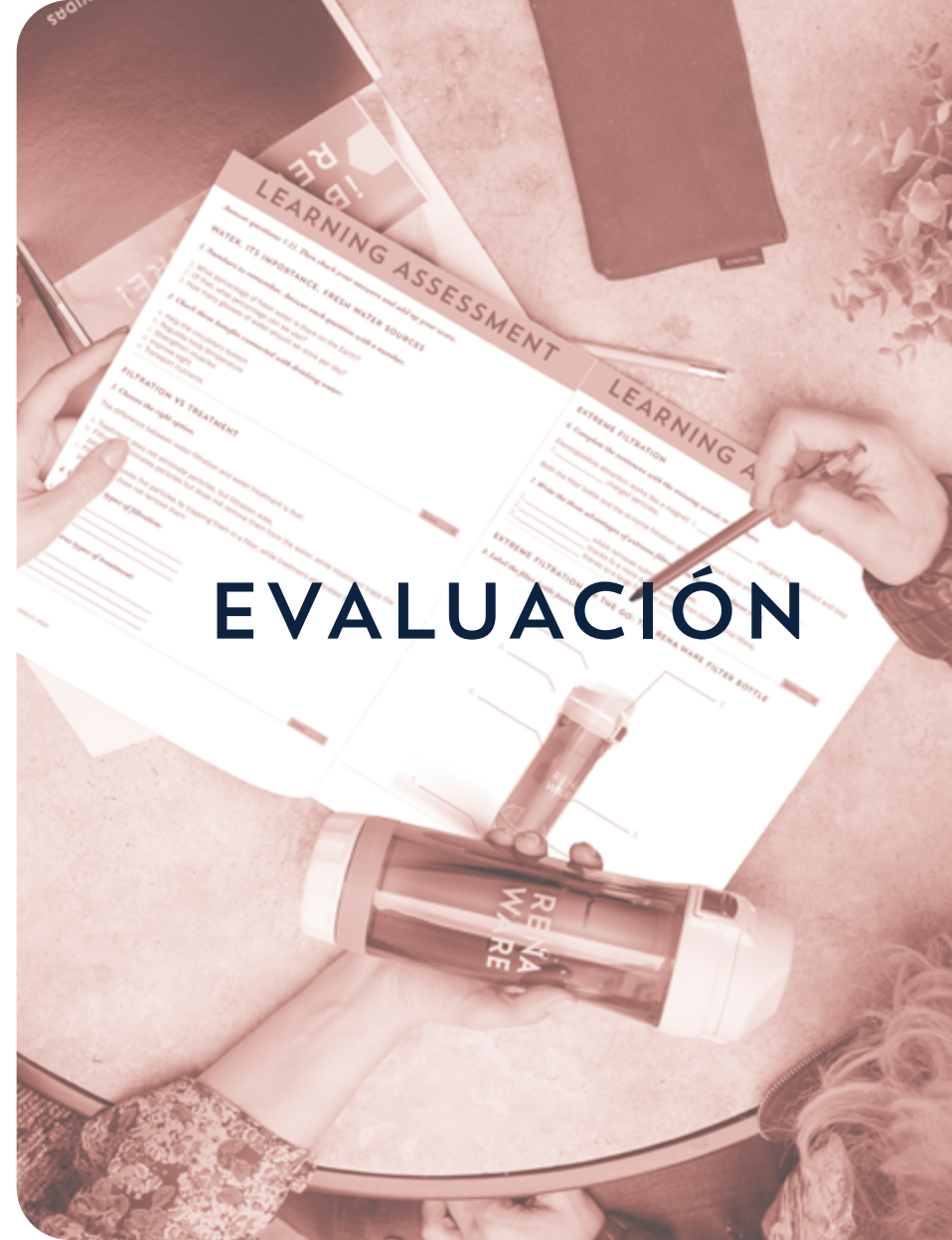


41 PREGUNTAS

50 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 | PREGUNTAS

El propósito de esta evaluación es revisar información clave del *Seminario La Presentación Perfecta (RW205)*. Sin embargo, la evaluación real será cómo usted pone en práctica el aprendizaje de este seminario.

Conteste las preguntas 1-13 a continuación. Luego averigüe sus respuestas, sume su puntaje y lea las recomendaciones.

1 | Cual es un beneficio de la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)*?

- A Ayuda a aclarar preguntas y preocupaciones relacionadas con el proceso E.C.O.
- B Es una herramienta para redes sociales.
- C Ayuda a entender el Código de Ética de Rena Ware.
- D Usarla como una guía de bolsillo durante la presentación.

Puntaje: /1

2 | ¿Qué recurso(s) usa para cada paso de la presentación (1-7)? Elija la opción correcta (A, B o C).

|  HAGA |  USE: | A | B | C |
|---|---|--|---|----------|
| 1 PREPARE EL CAMINO | Catálogo de Productos (RW760) <input type="radio"/> | Conversación para conocer a su prospecto <input type="radio"/> | Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/> | |
| 2 COMPARTA LA CAUSA E INVITE A UNIRSE A SU EQUIPO | Folleto de Reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516) <input type="radio"/> | Video de reclutamiento <input type="radio"/> | Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/> | |
| 3 COMPARTA LA DIFERENCIA | Video de la Causa <input type="radio"/> | Folleto Filtros de Agua (AQ700) <input type="radio"/> | Folleto de Reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516) <input type="radio"/> | |
| 4 INSCRIBA A SU PROSPECTO | Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) Contrato de Venta (RW620) <input type="radio"/> | Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) <input type="radio"/> | Acuerdo de Asesor Independiente (RW1) Contrato de Venta (RW620) <input type="radio"/> | |

| | HAGA | USE: | A | B | C | | |
|--------------------------|---------------|---|-----------------------|---|-----------------------|--|-----------------------|
| 5 COMPARTA LOS PRODUCTOS | A. En general | Folleto Utensilios de Cocina (RW720) Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 16-25 | <input type="radio"/> | Folleto Utensilios de Cocina (RW720) Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 1-15 | <input type="radio"/> | Catálogo de Productos (RW760) Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 16-25 | <input type="radio"/> |
| | B. En detalle | Catálogo de Productos (RW760) Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 26-31 | <input type="radio"/> | Folleto Utensilios de Cocina (RW720) Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 25-29 | <input type="radio"/> | Catálogo de Productos (RW760) Folleto Filtros de Agua (AQ700) págs. 1-15 | <input type="radio"/> |
| 6 CIERRE LA VENTA | | Folleto informativo (RW92) Contrato de Venta (RW620) | <input type="radio"/> | Lista de precios + especiales Desplegable de Rena Ware (RW70) | <input type="radio"/> | Lista de precios + especiales Contrato de Venta (RW620) | <input type="radio"/> |
| 7 PIDA REFERENCIAS | | Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 5-6 | <input type="radio"/> | Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 1-2 | <input type="radio"/> | Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 7-9 | <input type="radio"/> |

El paso 8 Comparta la Diferencia otra vez se ha omitido ya que no supone usar materiales adicionales.

Puntaje: /7

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

- | | V | F |
|---|-----------------------|-----------------------|
| 1 Al compartir la Causa, puede usar la Botella Filtrante Rena Ware como ejemplo de la solución. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 2 Al compartir la Diferencia, comparta ejemplos de por qué usted u otras personas se unieron a Rena Ware. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 3 Al hablar sobre los utensilios de cocina, preséntelos como un sistema de cocción ideal para una cocina saludable. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 4 Al hablar de los sistemas de filtración en casa, no debe mencionar la tecnología. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 5 Al cerrar una venta, no debe mencionar el precio regular. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 6 Cuando pide referencias informe a su prospecto que las contactará para hacer presentaciones. | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Puntaje: /6

4 | Seleccione la opción correcta para dar seguimiento a una nueva inscripción.

- A** Pida referencias y ofrezca compartir los RenaRecursos con ellos.
- B** Pida que compre algunos productos y les muestre el descuento para Representantes Independientes.
- C** Pregunte cómo van las cosas y ofrezca compartir los RenaRecursos con ellos.

5 | Seleccione la opción correcta para dar seguimiento a una nueva venta.

- A** Haga una presentación de seguimiento para mostrar productos adicionales y compartir la Diferencia Rena Ware de nuevo.
- B** Haga una llamada de seguimiento para elogiar la compra del cliente, contestar preguntas y mencionar la Diferencia Rena Ware de nuevo.
- C** Escriba un informe de seguimiento y remítalo a Rena Ware.

Puntaje: /2

6 | En el proceso de comunicación, “hacer pausas” ayuda a hacer que su prospecto:

- A Dé más información.
- B Se sienta intimidado por usted.
- C Diga lo que usted quiere oír.
- D Decida unirse a su equipo o comprar productos.

7 | Las preguntas cerradas se utilizan cuando necesitamos:

- A Respuestas que proporcionan información adicional.
- B Respuestas específicas o respuestas sí/no.
- C Respuestas que llevan a confirmar la compra.
- D Respuestas no relacionadas con la presentación.

Puntaje: /2

8 | Cuando la comunicación verbal y no verbal no coinciden ¿Cuál creen más las personas?

A La verbal

B La no verbal

9 | Escriba un sentimiento en cada espacio (A-E), de acuerdo con este seminario.



1



3



5



2



4

Puntaje: /6

10 | Según este seminario, ¿qué son las objeciones?

- A Problemas del prospecto que usted tiene que resolver.
- B Preocupaciones y necesidades del prospecto que usted debería explorar.
- C Inconvenientes que no se pueden resolver e impiden el reclutamiento.
- D Problemas de compra del prospecto que usted debería contradecir.

11 | ¿Qué quiere decir E.C.O.?

- A Escuchar, Corregir, Ofrecer.
- B Enseñar, Confirmar, Organizar.
- C Escuchar, Confirmar, Ofrecer.
- D Enseñar, Corregir, Organizar.

Puntaje: /2

12 | Complete cada línea con la palabra correcta del proceso E.C.O. (las líneas no están en el orden habitual).

- A haga preguntas cerradas y haga una pausa para obtener un “sí” de respuesta y entenderá la objeción claramente.
- B presente las opciones disponibles para que su prospecto pueda elegir y resolver la objeción.
- C preste atención a lo que su prospecto está diciendo verbalmente y no verbalmente.

13 | Según este seminario, el manejo de objeciones es un buen momento para:

- A Identificar los sentimientos y las necesidades de su prospecto.
- B Hacer que su prospecto esté de acuerdo con usted.
- C Convencer a su prospecto que tiene que comprar.
- D Mostrar a su prospecto lo que no ha entendido.

Puntaje: /4

Puntaje total: /30

EVALUACIÓN | RESPUESTAS

1| D

2| 1 B | 2 C | 3 C | 4 B | 5 A; A | 6 C | 7 C

3| 1. V | 2. V | 3. V | 4. F. Explique la tecnología: filtración extrema (a nivel nanoscópico), alto flujo, alta capacidad. | 5. F. Mencione el precio regular y enfatice los ahorros cuando presente las ofertas especiales. | 6. V

4| C

5| B

6| A

7| B

8| B

9| A. Interesado | B. Evaluando | C. Inseguro | D. Aburrido | E. Cerrado

10| B

11| C

12| A. Confirmar | B. Ofrecer | C. Escuchar

13| A

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

¿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

RW205 1205.02.0623 | Casa Matriz U.S.A. (425) 881.6171 | © 2023 R.W.I.



[renaware.com](https://www.renaware.com)