

SEMINARIO

ENTRENAMIENTO BÁSICO

La guía completa para iniciar su negocio

06/2023

1 APRENDA LO BÁSICO | MÓDULO DE INICIO

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



BIENVENIDO *al* SEMINARIO ENTRENAMIENTO BÁSICO

La guía completa para iniciar su negocio

Este seminario está diseñado para que conozca los fundamentos de su negocio Rena Ware y pueda empezar a obtener éxito rápidamente.

Esto significa atraer a otras personas hacia el negocio, formar equipos, cerrar ventas, y maximizar no solamente sus ganancias sino también su experiencia con Rena Ware.

Si usted es un líder y está entrenando a otros Representantes Independientes este seminario le ayudará a crear líderes que crean otros líderes.

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

Este documento es propiedad de Rena Ware Internacional. No se puede modificar y las imágenes y el texto aquí contenidos no se pueden reproducir ni usar para otros fines.

CONTENIDO

| | | | |
|----|---|----|--|
| | SOBRE ESTE SEMINARIO | | |
| 06 | Características del seminario | 18 | Celebrando la vida con Rena Ware: la Causa, la Diferencia, los productos |
| 07 | Cómo usar este seminario para aprender y enseñar | 33 | Las 3 claves para tener éxito con Rena Ware |
| 08 | Qué necesita para este seminario | | |
| 09 | Íconos y personajes | | |
| | DESCUBRA RENA WARE | | |
| 11 | Abundante historia, un presente vibrante, un futuro brillante | 38 | Propósito |
| 13 | La visión de Rena Ware | 40 | Prospectos |
| 14 | El propósito principal de Rena Ware | 47 | Preparación |
| 16 | Valores principales de Rena Ware | 58 | Proceso |
| | | | EL PLAN DE LAS 4 P |

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN PODEROSAS

- 94 Escuchar con el corazón
- 95 Hacer preguntas
- 96 Contestar preguntas
- 98 Manejar objeciones
- 103 Comunicar sin palabras

EL PLAN DE GANANCIAS

- 106 El enfoque del plan
- 114 Empiece a crecer su negocio
- 116 Enseñe a otros cómo reclutar primero y luego vender

EN SUS MARCAS, LISTOS, ¡FUERA!

- 118 Conéctese con usted mismo
- 118 Haga esto en la primera semana
- 120 ¡Empiece ahora!
- 121 Los próximos pasos en su camino hacia el éxito
- 122 Planificadores de progreso personal

127

Glosario

- 6 CARACTERÍSTICAS DEL SEMINARIO
- 7 CÓMO USAR ESTE SEMINARIO PARA APRENDER Y ENSEÑAR
- 8 QUÉ NECESITA PARA ESTE SEMINARIO
- 9 ÍCONOS Y PERSONAJES

SOBRE ESTE SEMINARIO



CARACTERÍSTICAS DEL SEMINARIO

El seminario incluye dos materiales:



Seminario

Páginas de contenido que explican el tema del seminario.



Práctica • Evaluación • Apéndice

Páginas que contienen ejercicios para practicar el contenido, un “examen” para medir su progreso e información adicional mencionada en el seminario.

CÓMO USAR ESTE SEMINARIO PARA APRENDER Y ENSEÑAR

Este seminario está diseñado para aprender individualmente o en grupo.

Para el aprendizaje individual



- Lea el contenido y haga la práctica a medida de que avance.
- Tome la autoevaluación para verificar lo aprendido.

Para el aprendizaje en grupo



- Lea el seminario con el grupo.
- Haga que el grupo realice la práctica a medida que avanza. De no ser posible, elija algunos ejercicios para hacer con el grupo y anímelos a realizar el resto por su cuenta, lo antes posible después de terminar el seminario.
- Anime al grupo a tomar la autoevaluación. Esto puede ser durante la sesión de entrenamiento o por su cuenta, dependiendo de su situación.

QUÉ NECESITA PARA ESTE SEMINARIO

SU KIT INICIAL

incluyendo la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)* y su *Círculo de Influencia (RW120)*
(versión digital o impresa)



- PRÁCTICA
 - EVALUACIÓN
 - ÁPENDICE
- (versión digital o impresa)



SU TELÉFONO



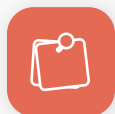
ÍCONOS Y PERSONAJES



Requerimientos
legales para
cumplir.



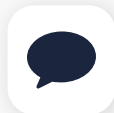
Sugerencias
rápidas.



Cosas para
recordar.



Recursos
adicionales.



Cosas para
decir.



Práctica.



REPRESENTANTES
INDEPENDIENTES
RENA WARE



PROSPECTOS

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

- 11 ABUNDANTE HISTORIA,
un PRESENTE VIBRANTE,
un FUTURO BRILLANTE
- 13 LA VISIÓN *de* RENA WARE
- 14 EL PROPÓSITO PRINCIPAL
de RENA WARE
- 16 VALORES PRINCIPALES
de RENA WARE
- 18 CELEBRANDO *la* VIDA *con*
RENA WARE: *la* CAUSA,
la DIFERENCIA, *los* PRODUCTOS
- 33 LAS 3 CLAVES PARA
TENER ÉXITO *con* RENA WARE

DESCUBRA RENA WARE



ABUNDANTE HISTORIA, *un* PRESENTE VIBRANTE, *un* FUTURO BRILLANTE

Rena Ware es una empresa familiar fundada en 1941. Ahora en su cuarta generación de liderazgo con Ben Zylstra (CEO) y Christy Zylstra, los propietarios de Rena Ware continúan mostrando su gran apreciación por las personas, la calidad, el valor y la innovación. Les apasiona especialmente transformar vidas, acercar a las personas y mejorar el medio ambiente como se refleja en el propósito principal de Rena Ware.



Esta abundante historia y compromiso apasionado significan:



Un negocio sólido que seguirá creciendo como lo ha hecho durante más de 80 años.



Los mejores utensilios de cocina del mundo.



Sistemas de filtración de agua con una misión medioambiental global.



Una empresa que pone a las personas primero en su visión, propósitos, valores y prácticas comerciales.

LA VISIÓN *de* RENA WARE

Una visión ha estado impulsando el negocio de Rena Ware desde su fundación:

“Cuando ayuda a otros a alcanzar sus sueños, usted alcanzará los suyos.”

La clave del éxito en Rena Ware es ayudar a otros a tener éxito, creando equipos que trabajen juntos. Esto hará que cada uno sea más fuerte y amplíe sus oportunidades.



EJERCICIO 1

EL PROPÓSITO PRINCIPAL DE RENA WARE

El propósito principal de Rena Ware gira en torno al cuidado de las personas y el medio ambiente.



1 TRANSFORMANDO VIDAS

En Rena Ware nuestro objetivo es transformar la vida para que cada día esté lleno de celebraciones. Ofrecemos una Oportunidad que transforma vidas, prácticamente sin riesgos y con el potencial de muchas recompensas.

Nuestro comprobado camino al éxito está al alcance de cualquiera que desee liberar su potencial y así empezar a celebrar cada día. A su vez, los productos Rena Ware transforman la vida de nuestros clientes y familias, convirtiendo cada experiencia en una razón para celebrar.



2 ACERCANDO A LAS PERSONAS

Los productos Rena Ware acercan a las familias en sus hogares y comunidades, y nuestra Oportunidad a individuos dentro de equipos que se apoyan y celebran juntos sus logros.

Creemos que unidos somos fuertes así que en Rena Ware trabajamos unidos para inspirar pasión por transformar vidas a través de la Oportunidad y productos que ofrecemos.



3 MEJORANDO EL MEDIO AMBIENTE

Rena Ware cree que la salud del planeta tiene un impacto directo en la prosperidad de las personas, familias y comunidades.

Por esta razón estamos tomando pasos para ayudar a proteger el medio ambiente a través de los productos que fabricamos y en la forma en que hacemos negocios.



EJERCICIO 2

VALORES PRINCIPALES DE RENA WARE

El propósito principal de Rena Ware es la base de nuestros valores principales.



Las personas son el corazón de quien somos.

Nuestra oportunidad, productos y soporte tienen el poder de transformar vidas. Las personas a nuestro alrededor son parte importante de nuestras decisiones, son el corazón de lo que somos.



Inspirando pasión.

Creemos en la creación de equipos de apoyo que inspiren, crezcan y celebren juntos. En Rena Ware, nuestras interacciones crean pasión para sacar el máximo provecho en nuestras vidas.



Creando oportunidad.

Rena Ware ofrece la oportunidad de transformar vidas, con un riesgo mínimo y el potencial de muchas recompensas.



Transformando a través de innovación.

Buscamos nuevos caminos para transformar la industria sin perder de vista nuestra calidad y tradición. Curiosidad e innovación son parte de nuestras conversaciones cotidianas. La inspiración viene de diferentes lados y siempre estamos en su búsqueda.



Simplicidad en todo lo que hacemos.

Creamos soluciones simples que brindan utilidad y valor.



Responsabilidad y resultados.

Honramos nuestros compromisos para alcanzar nuestras metas.



Pensamiento global.

Ofrecemos a las comunidades oportunidades y productos con una misión global para mejorar la calidad de vida y reducir los desechos en el medio ambiente.



EJERCICIO 3

CELEBRANDO *la VIDA con* RENA WARE

En Rena Ware creemos en celebrar la vida. Para nosotros eso significa:



Compartir la Causa y hacer que más personas se apasionen por mejorar el medio ambiente;



Compartir la Diferencia Rena Ware y dar a otras personas la oportunidad de obtener ganancias adicionales;



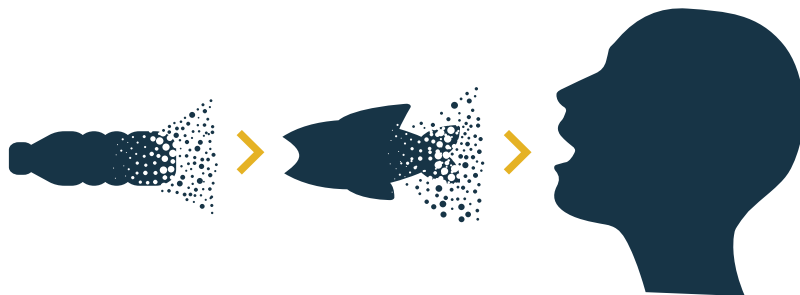
Compartir los productos y promover un estilo de vida saludable con nuestros innovadores utensilios de cocina y filtros de agua.



LA CAUSA

Celebramos la vida con nuestro compromiso de eliminar del medio ambiente los residuos de plástico de un solo uso, como las botellas de plástico. A nivel mundial, se consumen alrededor de 5.1 mil millones de botellas de 1 litro cada semana.¹

5.  MIL 
M  LLONES



Reciclar no es suficiente y muchas de estas botellas terminan en ríos, lagos y océanos y pueden afectar tanto a los animales como a los seres humanos. Muchas de estas botellas se desfragmentan en microplásticos que son comidos por los animales y luego entran en la cadena alimenticia, con consecuencias desconocidas.

1. John G. Rodwan, Jr. *Agua embotellada 2014: Reactivación Desarrollos y Estadísticas Estadounidenses e internacionales*. Publicado en línea por https://www.bottledwater.org/public/BMC2017_BWR_StatsArticle.pdf. Consultado en línea en enero del 2020.

La Causa Rena Ware tiene dos objetivos principales: mejorar el medio ambiente en el que vivimos y transformar las vidas de las personas que se unen a Rena Ware, cuando comienzan a compartir nuestra Causa con los demás. Los filtros de agua Rena Ware ayudan a reemplazar las botellas de plástico de un solo uso. Cuando se une a Rena Ware, contribuye a nuestra Causa, transforma su vida al iniciar su propio negocio y transforma la vida de sus prospectos al compartir la Diferencia y los productos de Rena Ware con ellos.



EJERCICIO 4



Lea sobre la Causa Rena Ware en el *Folleto Filtros de Agua (AQ700/AQ701)*.

LA DIFERENCIA RENA WARE

Celebramos la vida al dar a las personas la oportunidad de obtener ganancias adicionales y alcanzar sus sueños. A diferencia de muchas compañías de ventas directas, Rena Ware ofrece una oportunidad que transforma vidas con una inversión mínima y un riesgo muy bajo de su parte, y con el potencial de muchas recompensas.

Rena Ware se encarga de:



Comprar inventario de productos.



Cobrar los pagos.



Pagarle comisiones primero.



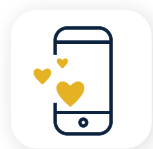
Crear programas de crédito.



Enviar productos directamente a sus clientes.



Suministrarle material promocional y de ventas.



Brindarle soporte de redes sociales.



Proporcionarle su sitio web y contenido de Representante Independiente.

Dándole tiempo y espacio para concentrarse en:



Crear su equipo, reclutando nuevos representantes.



Llegar a prospectos y clientes.



Desarrollar materiales de entrenamiento.



Proveer sesiones de entrenamiento gratis a través de sus líderes.

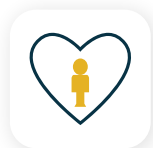


Ganar comisiones y bonificaciones.



Hacer crecer su negocio.

Para que juntos podamos continuar:



Transformando vidas.



Ayudando la sostenibilidad
y el medio ambiente.



Promoviendo el arte del
“*Buen comer*”, en casa.



Lea sobre la diferencia de Rena Ware en el Folleto de Reclutamiento *La Diferencia Rena Ware (RW516)*.



EJERCICIO 5

LOS PRODUCTOS RENA WARE

Tanto los utensilios de cocina Rena Ware como los filtros de agua están diseñados y fabricados con los más altos estándares de calidad. Cuentan con tecnología avanzada y estilos modernos y atractivos.

FILTROS DE AGUA

Los filtros de agua cuentan con tecnologías avanzadas que proporcionan filtración extrema, alta capacidad y alto flujo.

Los cartuchos reemplazables de los filtros atrapan y retienen partículas de contaminantes y eliminan olores y sabores. Filtran miles de litros sin disminuir el flujo, antes de requerir reemplazo.



FILTRACIÓN DONDE QUIERA QUE VAYA: BOTELLA FILTRANTE RENA WARE

Práctica

Portátil

Poderosa

TAPA PROTECTORA

Previene derrames y protege la boquilla donde quiera que vaya.

BOTÓN DE ABIERTO/ CERRADO

Operación sencilla con una sola mano. Tápela y llévala en su bolso.

TECNOLOGÍA AQUA/VHD™

Brinda filtración extrema, de gran capacidad y alto flujo.²

FÁCIL LLENADO

Llénela y límpiela desde la parte superior o inferior.



AGARRADERA

Segura y conveniente al llevarla.

BOTELLA DE TRITAN™

Fabricada con Tritan™ libre de BPA, de calidad alimentaria resistente a impactos. Volumen: 500 ml.

BANDA DE COLOR

Personalice su botella. Incluye banda de color aqua. 4 colores adicionales disponibles por separado.

2. La capacidad real dependerá de la cantidad de sólidos y partículas suspendidas en el sistema de agua de su localidad. En algunos suministros de agua, los olores y sabores pueden ser disminuidos pero no completamente eliminados o el flujo puede reducirse antes de alcanzar la capacidad nominal. Además, al utilizar el cartucho más allá de 1600 litros de capacidad la calidad del agua filtrada podría disminuir.

SISTEMAS DE FILTRACIÓN EN CASA

Rena Ware ofrece una gama de sistemas de filtración en casa de excelente calidad y diferentes características. Las características clave de todos los filtros son:

Filtración extrema utilizan diferentes tecnologías de filtración de etapas múltiples que eliminan partículas de contaminantes extremadamente pequeñas.

Gran capacidad filtran miles de litros antes de requerir el reemplazo de los cartuchos.

Excelente relación precio-valor permiten ahorrar en comparación con comprar la misma cantidad de agua embotellada.

Diseño exclusivo y moderno

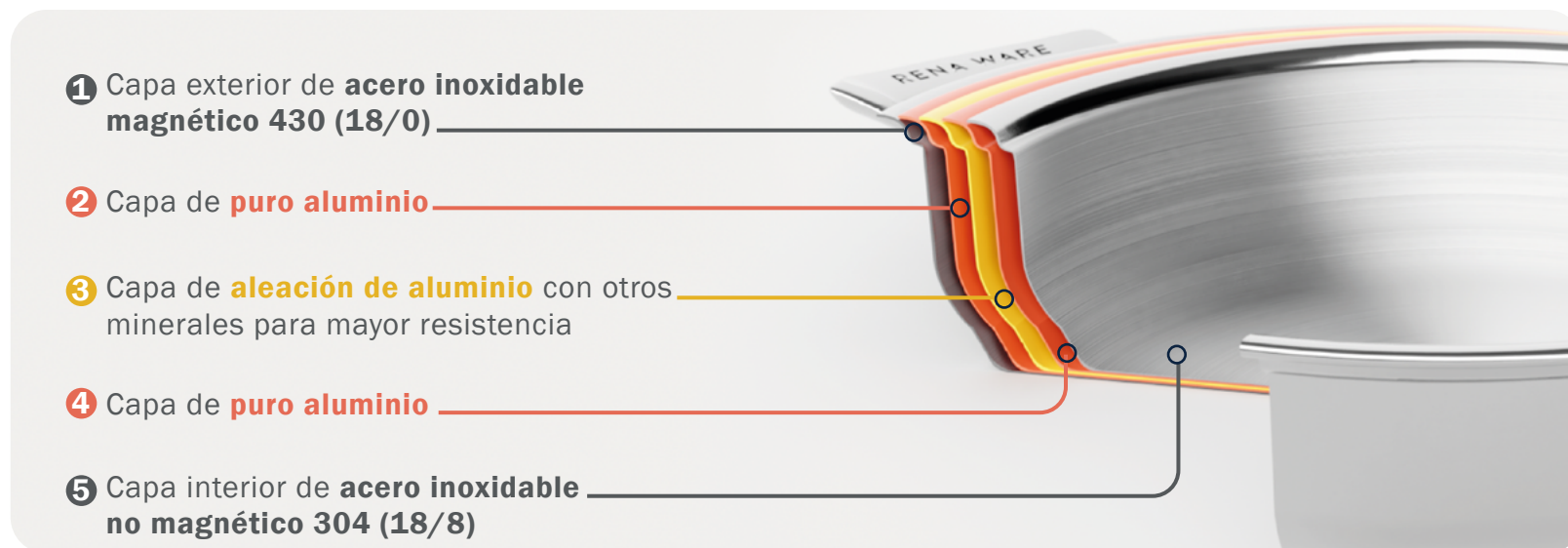


Cada modelo de filtros tiene sus características, y los modelos disponibles pueden variar en cada país. Revise los materiales específicos:

- *Folleto Filtros de Agua (AQ700 / AQ701).*
- *Seminario Filtros de Agua (AQ242 / AQ302).*

UTENSILIOS DE COCINA

Los utensilios de cocina cuentan con tecnología Nutri-plex™, una combinación de capas múltiples con núcleo de aluminio recubierto en capas de acero inoxidable de grado quirúrgico.



Esta combinación distribuye el calor uniformemente y permite cocinar utilizando menos recursos: menos grasa y aceite, menos agua (con el método de cocción con un “mínimo de agua”) y menos energía. Con el método para cocinar con un “mínimo de agua”, la comida se cocina en sus propios jugos, retiene más nutrientes, sabe y se ve mejor.

Los utensilios proporcionan un sistema de cocina único, ya que se pueden combinar de muchas maneras diferentes para una variedad de métodos de cocción, incluyendo el sistema de apilamiento y el método de cocción con un “mínimo de agua”. Los utensilios están respaldados con la Garantía Vitalicia Rena Ware.



Seminario Utensilios de Cocina (RW301)



Con nuestros utensilios de cocina promovemos el arte del **“Buen Comer”**. Para nosotros, eso no sólo significa alimentarse saludablemente, sino también disfrutar de comida con gran sabor, textura y color y compartirla con las personas que amamos para disfrutar de momentos preciosos y crear recuerdos que duren toda una vida.



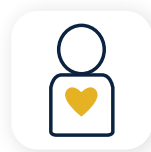
Lea más sobre el “Buen Comer” en el *Folleto de Presentación de Utensilios de Cocina (RW720)*.



EJERCICIOS 6-7

NORMAS *para* HACER NEGOCIOS *en* RENA WARE

Algunas **normas clave para hacer negocios** de Rena Ware son:



Sea honesto en toda transacción con Rena Ware, sus prospectos y clientes.



Respete la privacidad de los prospectos.

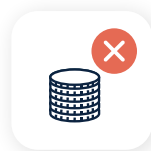


Realice todas las actividades de acuerdo con las leyes de ventas directas aplicables.

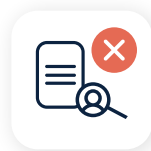


Proporcione información correcta sobre usted, la empresa, los productos y servicios.

Al **compartir la Diferencia Rena Ware** (reclutamiento):



No haga afirmaciones sobre el potencial de ganancias de un negocio Rena Ware que no estén contenidas en los materiales de la compañía.



No publicite oportunidades de empleo para puestos de mercadeo u otros.

Al **compartir los productos** (venta):



No afirme que los productos Rena Ware curan el cáncer, la diabetes o cualquier otra enfermedad.



No ofrezca a los prospectos un descuento basado en las compras realizadas por sus referidos.



No afirme que las ofertas especiales son “solo por hoy” cuando no lo son.



En contratos: nunca firme por el cliente; si es necesario, realice cambios en presencia del cliente antes de que el cliente firme.

¿Por qué son tan importantes estas normas y prácticas?

Porque **le ayudan a hacer las cosas que construyen buenas relaciones, así como a cumplir con los requisitos legales.** Su negocio Rena Ware se basa en construir buenas relaciones. Estas se basan en la honestidad y la confianza. Cuando se comporta con honestidad e integridad, inspira confianza y es más probable que las personas se unan a su equipo o le compren.

Encontrará más información sobre los estándares para hacer negocios y las mejores prácticas de venta directa en las notas legales de este seminario.



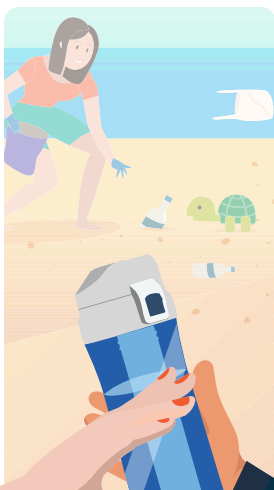
- *Guía de Negocio (RW950)*
- Literatura local complementaria (según corresponda)



EJERCICIO 8

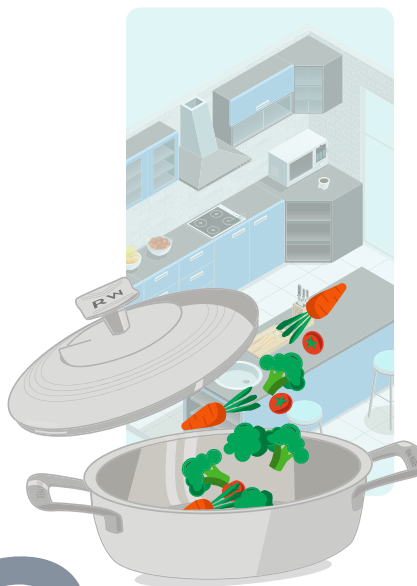
LAS 3 CLAVES *para* TENER ÉXITO *con* RENA WARE

Para tener éxito con Rena Ware, debe hacer estas tres actividades regularmente:



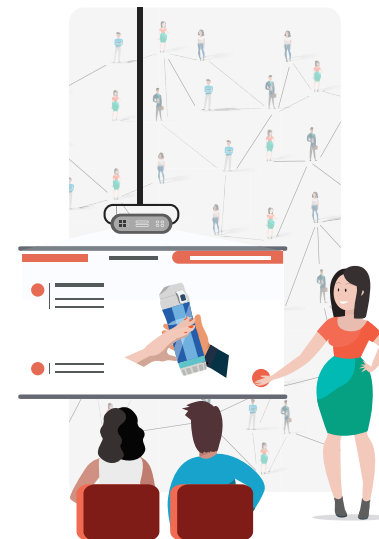
1
**COMPARTIR LA CAUSA
Y LA DIFERENCIA**

(RECLUTAR)



2
**COMPARTIR LOS
PRODUCTOS**

(VENDER)


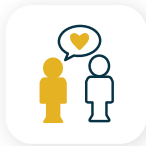



3
ENSEÑAR A OTROS

(ENTRENAR)

COMPARTA LA CAUSA Y LA DIFERENCIA

Comparta el compromiso de Rena Ware con el medio ambiente y los beneficios de unirse a Rena Ware. Detalle cómo la empresa es diferente de otras empresas de venta directa. Al hacerlo, logrará tres objetivos:

-  1 Involucrar a más personas en la Causa.
-  2 Ofrecer una oportunidad única con el potencial de transformar la vida de quienes la toman.
-  3 Desarrollar su negocio.



Sacará el máximo provecho de la Oportunidad Rena Ware cuando construya una organización empresarial. De esa manera, será recompensado no solo por sus esfuerzos (reclutamiento y ventas personales), sino también por los esfuerzos de su equipo (reclutamiento y ventas de su organización), sin tomar nada de ellos.

COMPARTA LOS PRODUCTOS

Comparta la calidad y los beneficios de los utensilios de cocina y filtros de agua Rena Ware. Ambos tienen el potencial de transformar la vida de las personas al promover un estilo de vida saludable. Los utensilios de cocina permiten cocinar con menos sodio, grasas y condimentos para preparar comidas más nutritivas, y los filtros de agua proporcionan agua de sabor fresco reduciendo la necesidad de plásticos desechables. Al compartir los productos, puede:



Ganar comisiones, premios y reconocimientos.



Transformar la vida de las personas.

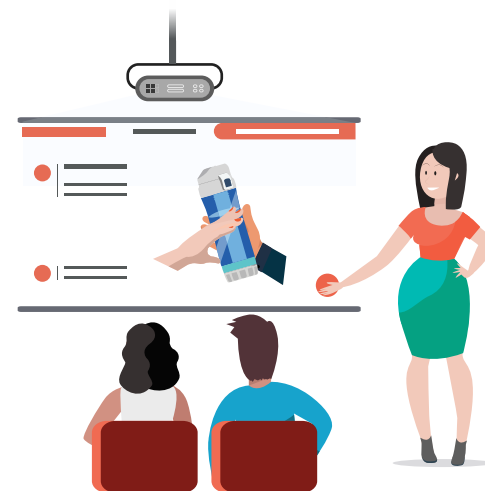


Ayudar a proteger el medio ambiente.

ENSEÑE A OTROS A HACER LO MISMO

Cuando enseña a otros representantes a compartir la Diferencia y los productos, hace que su organización sea autosuficiente. Las personas a las que enseñe formarán equipos y los entrenarán. Pronto habrá creado un sistema que ayudará a su negocio a tener una larga vida.

- 1 Compartir a otros las herramientas y prácticas para que desarrollen su negocio.
- 2 Alimentar la autonomía de otros.
- 3 Crear una organización duradera.



EJERCICIO 9

38 PROPÓSITO

40 PROSPECTOS

47 PREPARACIÓN

58 PROCESO



EL PLAN DE LAS 4 P

PROPÓSITO

Su plan comienza con la identificación de su propósito y sus sueños. Tómese un momento y responda esta pregunta:

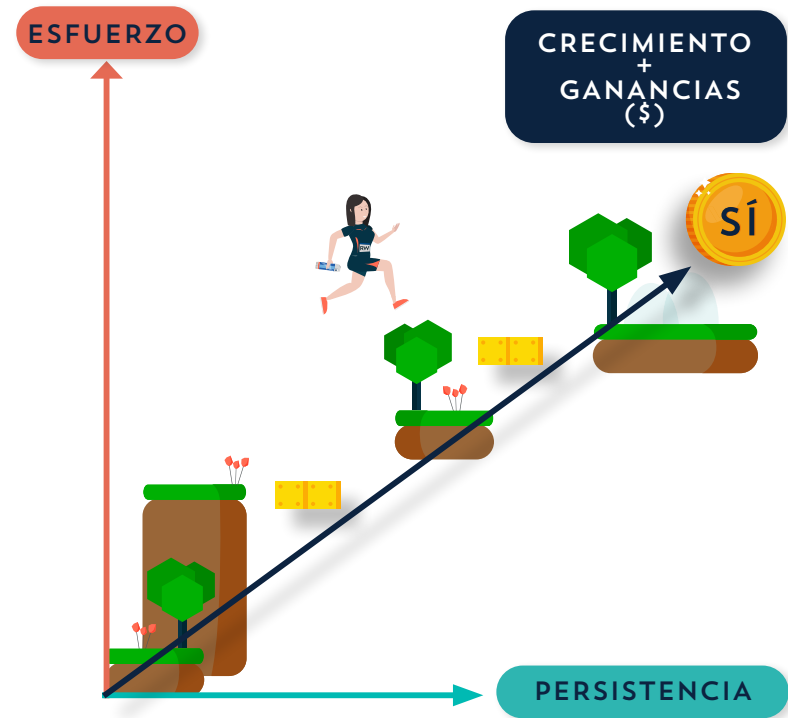
¿Por qué decidió unirse a Rena Ware?

Si respondió algo como “*Porque me gustaría tener ganancias adicionales*” o “*Porque me gustaría tener mi propio negocio/ crear una organización de ventas*”, no se quede allí. Vaya más profundo y responda estas preguntas:

¿Por qué quiere eso?

¿Qué va a hacer con las ganancias adicionales?

ESO, será su verdadero propósito, su sueño. Ser consciente de ello es muy importante, porque ser emprendedor no es fácil. Habrá momentos en los que dudará de su decisión. Pero si sabe POR QUÉ está haciendo esto, el PROPÓSITO REAL, su sueño, podrá mantenerse comprometido y superar los obstáculos. Y si permanece comprometido, si continúa haciendo las cosas correctas, si continúa a pesar de los rechazos, realmente podrá ver que su negocio se convertirá en una organización grande y próspera.



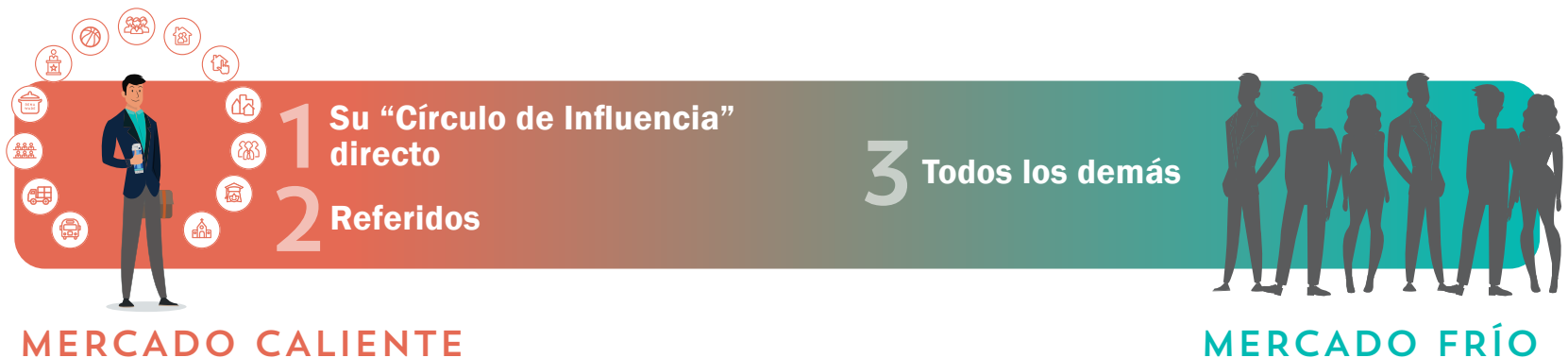
PROSPECTOS

¿QUIÉNES SON SUS PROSPECTOS Y DÓNDE ENCONTRARLOS?

Un prospecto es alguien quien podría unirse a su equipo y convertirse en un nuevo Representante Independiente Rena Ware, alguien que podría convertirse en un cliente, o ambos.

Los prospectos son la clave para su crecimiento: mientras hable a más prospectos, más oportunidades tendrá para reclutar, vender, enseñar y finalmente hacer crecer su negocio.

En general, todo el mundo es un prospecto. Entonces, ¡usted ya tiene más prospectos de lo que piensa! Como un marco de referencia, hay tres grupos principales de prospectos:





1 Su “círculo de influencia” *directo*

Personas que conoce directamente: familia, amigos, vecinos y conocidos.

2 Referidos (su “círculo de influencia” *extendido*)

Personas con las que tiene un conocido en común. La mayoría querrán hablar con usted cuando sepan que tienen un amigo o un conocido en común.



3 Todos los demás

Personas que no conoce.

Más adelante en este seminario usará el *Círculo de Influencia (RW120)* para identificar a sus prospectos.



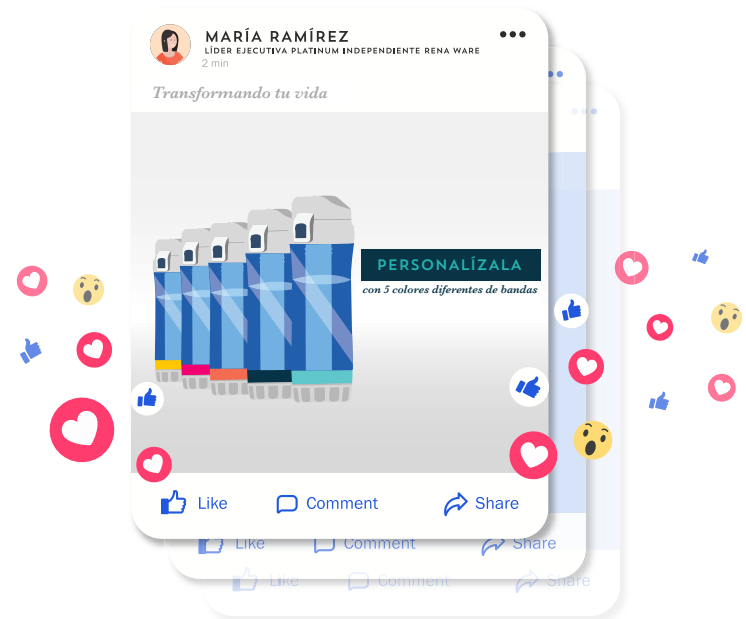
Seminario *Prospectar para Prosperar (RW203V)*

EL PODER DE LAS REDES SOCIALES

Ahora que tiene una idea de sus prospectos, puede usar las redes sociales como una forma de comunicarse con ellos y obtener una cita o un número de teléfono para llamar a la persona y programar una cita.

Independientemente de si va a acercarse a un prospecto en persona o por teléfono, puede usar las redes sociales para obtener información sobre ellos e identificar sus principales intereses. Esto lo ayudará a priorizarlos y personalizar su enfoque.

Por ejemplo, cuando se acerque a un joven ambientalista, puede enfatizar la Causa y el compromiso de la compañía con la sostenibilidad. Mientras que cuando se acerca a una madre de tres hijos que se preocupa por la comida saludable, puede enfatizar el método de cocción con un “mínimo de agua”.





- Cuando se comunique con sus prospectos en las redes sociales, si los prospectos no responden, puede intentarlo por segunda vez. Si aún no recibe respuesta, no insista.
- Nunca haga afirmaciones de ganancias en las redes sociales o en cualquier otra comunicación con sus prospectos.
- Nunca publique precios de productos en las redes sociales. Publique fotos y videos de productos para atraer prospectos y clientes.
- No comunique los precios a sus prospectos a través de redes sociales o mensajes de texto. Haga que se interesen y programe una cita para hacer una presentación en persona. Así tendrá más probabilidades de éxito.



Para más información sobre cómo crecer su negocio a través de la redes sociales, lea *Su Negocio Virtual (TS10)*.

LA CLAVE ES CREAR UN EQUIPO

Un negocio Rena Ware es un negocio de personas basado en crear relaciones. En el medio y largo plazo puede convertirse en un recorrido de liderazgo. Esto requiere inspirar a más personas a unirse a su negocio y manejarlas para crear una organización de ventas. En este proceso, vender es un recurso. Los productos son una manera de hacer que las personas se apasionen por el negocio y transformen sus vidas.



Para realmente hacer crecer su negocio y mantener su crecimiento a lo largo del tiempo, debe priorizar el reclutamiento, no puede concentrarse solo en la venta. Existe un límite en su capacidad para generar ventas personales. Pero si agrega a su propia capacidad y esfuerzo, la capacidad y los esfuerzos de un equipo o varios equipos (una organización), entonces sus esfuerzos se multiplicarán y verá un crecimiento exponencial.

¡10 CONVERSACIONES AL DÍA LE ABREN LA VÍA!

Basados en nuestra amplia experiencia en venta directa, recomendamos las siguientes prácticas:



Primero reclute, luego venda.



Tenga al menos 10 conversaciones al día. De cada 10 prospectos, 1 estará interesado en nuestra oportunidad de negocio y se unirá a su equipo. Con los otros 9 prospectos, pase a la venta.



Haga al menos 4 presentaciones por semana.



Reclute al menos 1 persona por semana (o al menos 2 personas en cada período de bonificación).

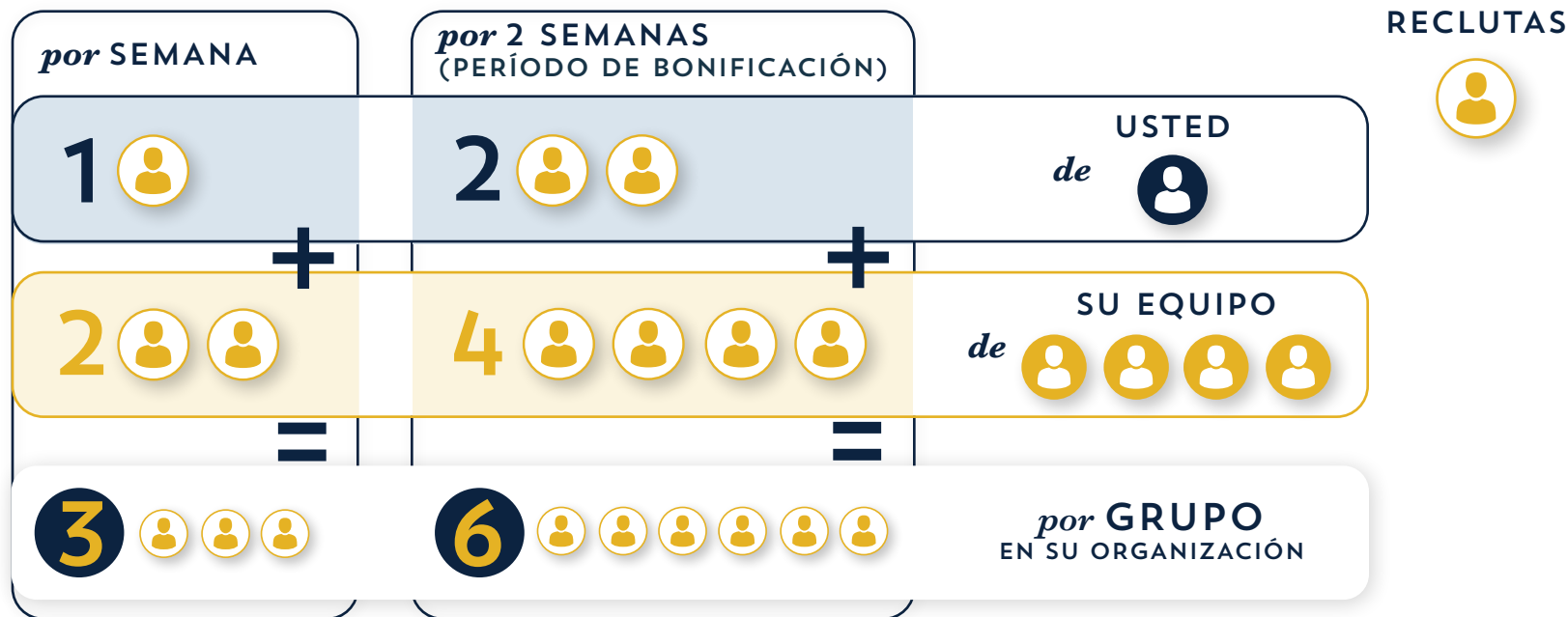


Haga al menos 1 venta por semana (o al menos 2 ventas por período de bonificación).



Enseñe a sus reclutas a hacer todo lo anterior.

De esta manera, creará su equipo e integrará sus propias habilidades y esfuerzos con los de ellos.









Recomendamos tener 10 conversaciones al día, en persona o por teléfono. Puede usar las redes sociales para expandir su círculo de influencia y encontrar a más personas con las cuales tener conversaciones. Cuantas más conversaciones tengan todos los días, todas las semanas y todos los períodos de bonificación usted y su equipo, más serán los nuevos miembros que se unirán a su organización. Esto expandirá su organización y resultará en un mayor número de ventas combinadas. Sus ganancias aumentarán como resultado de ello.

PREPARACIÓN

RENARECURSOS: MATERIALES DE VENTAS, RECLUTAMIENTO Y ENTRENAMIENTO

En RenaRecursos (www.renakit.com) puede encontrar herramientas adicionales de ventas, reclutamiento y entrenamiento, así como acceso a recursos locales.

| RENA WARE RECURSOS | |
|--------------------|--|
| 1 |  RENAKIT Materiales digitales de presentación (organizados en el orden en que los necesita), una calculadora de pagos, acceso a la información de concursos y mucho más. |
| 2 |  RWU UNIVERSIDAD RENA WARE Todos los seminarios disponibles para desarrollar sus habilidades y enseñar a otros. |
| 3 |  RENADRIVE Materiales adicionales para su negocio, como videos e imágenes para sus redes sociales. |
| 4 |  RENAWEB Su “oficina virtual en línea” para administrar todas sus actividades comerciales, incluido inscribir a nuevos reclutas, manejar pedidos de ventas, controlar su organización y sus finanzas (comisiones, bonificaciones, etc.) |
| 5 |  RENAWARE.COM Más información sobre la compañía y nuestros productos. |
| 6 |  TIENDA EN LÍNEA Para compartir todos los productos Rena Ware con sus prospectos y clientes. |

SU KIT INICIAL

El Kit Inicial incluye materiales esenciales y en algunos casos materiales específicos para cada país. La mayoría de los materiales están disponibles en versión impresa y digital.

Si tiene el Kit Inicial impreso revise los materiales incluidos y, si necesita materiales adicionales, descargue las versiones digitales disponibles en [RenaRecursos](#) o solicítelos a su líder.



Los materiales de entrenamiento se revisan regularmente y las referencias a otros materiales se mantienen actualizadas. La versión más reciente se encuentra en línea.

Materiales esenciales

Seleccione según corresponda a su kit:  Impreso

 Digital

Artículo



1



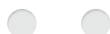
Carta de Bienvenida
(RW887)



2



Guía de Negocio
(RW950)



3



Círculo de Influencia
(RW120)



Artículo



4



Tarjeta para el Gran
Sorteo (RW54)



5



Folleto de Filtros de
Agua (AQ700/AQ701)



6



Folleto de Reclutamiento
La Diferencia Rena Ware
(RW516)



Artículo



7



Folleto de Presentación de Utensilios de Cocina (RW720) con el arte del “*Buen Comer*”



8



Catálogo de Productos (RW760)



9



Folleto de Presentación Aeroquattro+ UV (RW865)



Artículo



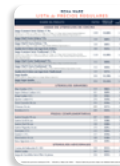
10



Guía de Formularios y Contratos (RW530)



11



Lista de Precios



12



Acuerdo de Representante Independiente³ (RW1)



3. El nombre del documento puede variar según el país.

| Artículo | |  |  | Artículo | |  |  |
|----------|---|---|---|----------|--|---|---|
| 13 |  Contrato de Venta/Pedido del Cliente ⁴ (RW620) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 16 |  Folleto Informativo de Filtros de Agua (AQ645) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 14 |  Desplegable de Rena Ware (RW70) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | 17 |  Folleto Informativo Oportunidad Rena Ware (RW80) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| 15 |  Folleto Informativo de Productos/ Reclutamiento (RW92) | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | | | | |



EJERCICIOS 10-11



Utilíce sólo materiales de presentación producidos por Rena Ware. NO se desvíe de los mensajes aprobados por Rena Ware, NO modifique los materiales existentes o cree nuevos materiales de presentación sin el consentimiento previo de Rena Ware.

SU “CÍRCULO DE INFLUENCIA”

Use su *Círculo de Influencia (RW120)* para identificar y priorizar su mercado caliente. Comience a trabajar en ello ahora mismo.

1 COMPLETE

Escriba el nombre de 5 personas a las que le gustaría hablar acerca de la Causa, la Diferencia y los productos.

María López Martínez

Nombre

RENA WARE

CÍRCULO DE INFLUENCIA

| | | | |
|----------------------|-----------|----------|-------------|
| María López Martínez | | | |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| | | | |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| | | | |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| | | | |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| | | | |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |

2 PRIORICE

Priorice los nombres en su “Círculo de Influencia” para decidir a quién contactar primero. Escriba:

- A** para las personas que son más positivas y abiertas a cosas nuevas.
- C** para las personas que son más resistentes a las novedades.
- B** para los otros nombres – las personas “en el medio”.

RENA WARE _____ **CÍRCULO DE INFLUENCIA**

| | | | |
|--------|-----------|----------|-------------|
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |

Nota: En la imagen, el nombre 'Maria Lopez Martínez' está escrito en azul y el círculo 'A' en la columna de Prioridad está circulado y conectado por una línea punteada.

Priorizar es importante porque al empezar su negocio, necesitará algo de apoyo durante sus primeras presentaciones y llegar primero a su “Lista A” puede ser beneficioso. Incluso si ellos no se unen o compran, es más probable que le den retroalimentación útil y referencias.

3 AÑADA INFORMACIÓN DE CONTACTO

Ahora, busque los números de teléfono de estas personas y escríbalos en la tercera columna.

RENA WARE — **CÍRCULO DE INFLUENCIA**

| | | | |
|----------------------|-----------|-------------|-------------|
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| Maria López Martínez | A | 123-456-789 | |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |
| Nombre | Prioridad | Teléfono | Comentarios |

123-456-789
Teléfono



¡Al final de este seminario activará su Círculo llamando a algunos prospectos para programar una cita!



Complete todo el *Círculo de Influencia (RW120)* tan pronto como pueda. Intente enumerar al menos 60 nombres. Luego actualice su lista regularmente.

RENA WARE **TARJETA PARA EL GRAN SORTEO**

Su Nombre: _____ Código No.: _____
 Suministre los datos solicitados y entregue esta sección en la Oficina Administrativa para participar en el gran sorteo.

Nombre del Contacto: _____ Fecha: _____
 Teléfono: _____
 Correo electrónico: _____
 Dirección: _____

Hola, mi nombre es _____
 y represento a Rena Ware. Hoy estoy programando citas para hablar acerca de nuestra hermosa línea de utensilios de cocina, ideal para cocinar saludablemente, y nuestros filtros de agua que ayudan a reducir el uso de botellas plásticas desechables.

¿Ha oído hablar de nuestra compañía? Sí No

La presentación es muy informativa. No hay obligación de comprar, y al finalizar usted podrá participar en el sorteo de productos Rena Ware, solo por contestar algunas preguntas. ¿Tiene tiempo ahora o prefiere programar una cita para esta semana?

1






Parte de ARRIBA

Envíela a la oficina administrativa para que usted y el prospecto entren en el sorteo.

INFORMACIÓN DE CONTACTO Guarde esta parte para sus registros

Fecha/hora de la cita: _____ Fecha de hoy: _____
 Nombre: _____
 Dirección: _____
 Teléfono: _____
 Correo electrónico: _____
 Comentarios: _____

Gracias, nos veremos pronto. Antes de irme, quisiera hacerle unas preguntas... (Haga las preguntas 8 y 9 del lado 2).

renaware.com     

RW54 WW. 1054.02.0618 | Casa Matriz EE. UU. (425) 881.6171 | © 2018 R.W.L.

2

Parte del MEDIO

Guárdela como registro.

RECIBO DEL CLIENTE Si desea más información, comuníquese con: _____

Representante Independiente _____

RENA WARE renaware.com 

3

Parte de ABAJO

Entréguesela a su prospecto como recibo.

PROCESO

LA PRESENTACIÓN PERFECTA

Rena Ware ha desarrollado un flujo de presentación que ha demostrado ser muy efectivo para lograr que las personas se unan a su equipo, se conviertan en sus clientes o ambas cosas. Lo llamamos la “Presentación Perfecta”.

El flujo de la presentación perfecta abarca desde identificar a sus prospectos hasta dar seguimiento después de una inscripción o una venta, como muestra la tabla a continuación.



La Presentación Perfecta: proceso completo

| | |
|-------------------------|--|
| A IDENTIFIQUE | Establezca sus mercados caliente y frío |
| B ACÉRQUESE | <ul style="list-style-type: none"> • Preséntese a usted mismo y a Rena Ware • Decida: empezar la presentación/ programar una cita/pedir referencias |
| C PRESENTE | <ol style="list-style-type: none"> 1. Prepare el camino 2. Comparta la Causa e invite a su prospecto a unirse a su equipo 3. Comparta la Diferencia Rena Ware (reclute) 4. Inscriba a su prospecto 5. Comparta los productos (venta) 6. Cierre la venta 7. Pida referencias 8. Comparta la Diferencia Rena Ware otra vez (si no tuvo éxito al principio) |
| D DÉ SEGUIMIENTO | <ul style="list-style-type: none"> • A sus referencias • Después de un reclutamiento • Después de una venta |

Este seminario le brinda información esencial sobre todo el proceso. Para un aprendizaje más profundo, le recomendamos tomar los seminarios que explican las partes del proceso con más detalle, como se muestra en el Apéndice.



La misión de Rena Ware es acercar a las personas. Incentivamos el contacto en persona como la manera preferida de hacer este negocio y dar presentaciones. Sin embargo, en situaciones en las que eso no es posible, el contacto virtual es una excelente opción para continuar desarrollando sus actividades y mantener su alcance y su crecimiento.



Para más información sobre cómo hacer negocios de manera virtual, vea *Su Negocio Virtual (TS10)*.



EJERCICIO 12

IDENTIFIQUE

Para identificar su **mercado frío** piense en cada persona que no conoce y con la cual puede empezar una conversación.



Para identificar su **mercado caliente** use su *Círculo de Influencia (RW120)*, como se explicó anteriormente.



B ACÉRQUESE

A SU MERCADO FRÍO

Para acercarse a prospectos desconocidos, use el lado 1 de la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)*: use el mini guión y decida qué hacer en función de la respuesta de su prospecto.



HAGA

Brevemente preséntese a usted mismo y a Rena Ware.

Decida: realizar la presentación de inmediato/programar una cita/ pedir referencias.



USE

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): mini guión en el lado 1

Pregunta al final del mini guión (*RW54*)



DIGA

Hola, mi nombre es _____ y represento a Rena Ware. Hoy estoy programando citas para hablar acerca de nuestra hermosa línea de utensilios de cocina, ideal para cocinar saludablemente, y nuestros filtros de agua que ayudan a reducir el uso de botellas plásticas desechables.

¿Ha oído hablar de nuestra compañía? Sí No

La presentación es muy informativa. No hay obligación de comprar, y al finalizar usted podrá participar en el sorteo de productos Rena Ware, solo por contestar algunas preguntas. ¿Tiene tiempo ahora o prefiere programar una cita para esta semana?

¿Tiene tiempo ahora o prefiere programar una cita para esta semana?

 **HAGA**

Prospecto: *Ahora.*


Usted: Empiece la presentación.

Prospecto: *Más tarde esta semana.*

Usted: Programe una cita.

Prospecto: *No me interesa.*


Usted: Pida referencias.

 **USE**

Vea la sección Los 8 pasos de la presentación

Vea la sección Programe una cita

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): Preguntas 8-9

 **DIGA**

[Empty box for notes]

[Empty box for notes]

- 8 | ¿A quiénes conoce que quisieran ver nuestra presentación y se preocupen por la alimentación saludable y deliciosa, y por el medio ambiente?
- 9 | ¿A quién conoce que pudiera estar interesado en saber más sobre la Diferencia Rena Ware y tener ingresos adicionales? **¿Le interesaría a usted?**



EJERCICIO 13

A SU MERCADO CALIENTE

Para acercarse a prospectos conocidos, use su *Círculo de Influencia (RW120)* y adapte un poco el guión en la tarjeta.



HAGA

Elija una persona A de su “Círculo de Influencia”.



USE

Círculo de Influencia (RW120)



Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): mini guión en el lado 1, ligeramente adaptado

Hola, mi nombre es _____ y represento a Rena Ware. Hoy estoy programando citas para hablar acerca de nuestra hermosa línea de utensilios de cocina, ideal para cocinar saludablemente, y nuestros filtros de agua que ayudan a reducir el uso de botellas plásticas desechables.

¿Ha oído hablar de nuestra compañía? Sí No

La presentación es muy informativa. No hay obligación de comprar, y al finalizar usted podrá participar en el sorteo de productos Rena Ware, solo por contestar algunas preguntas. ¿Tiene tiempo ahora o prefiere programar una cita para esta semana?



DIGA

A un amigo:

*Acabo de comenzar mi propio negocio con Rena Ware.
¿Has escuchado de ellos?
Fabrican utensilios de cocina y filtros de agua de muy alta calidad. Estoy muy emocionado y me gustaría hablar contigo.
¿Cuándo podemos reunirnos?*



Antes de comunicarse con un prospecto por primera vez, debe:

- Dar su nombre e identificarse como Representante Rena Ware;
- Decir por qué se acercó a ellos y qué vende;
- Dar su información de contacto al igual que la información de contacto de Rena Ware.

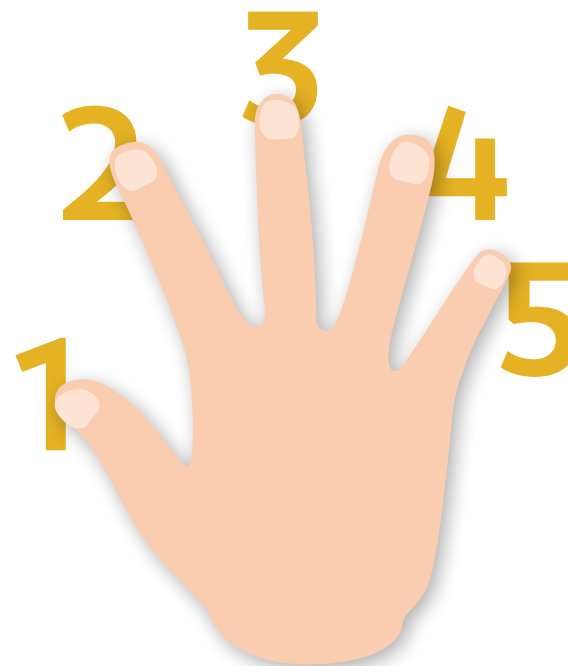


EJERCICIO 14

LOS 5 PUNTOS DE LA CHARLA

Para recordar qué decir cuando se acerca a sus prospectos, puede usar los siguientes 5 puntos.

- 1 Preséntese a sí mismo, a Rena Ware y su propósito.
- 2 Mencione los productos, la Causa y la Diferencia.
- 3 Explique el propósito: Programar una cita y hacer una presentación.
- 4 Enfatice que no hay ningún compromiso y que participarán en el sorteo.
- 5 Programe una cita o pida referencias.



Seminario Prospeccionar para Prosperar (RW203V)



EJERCICIOS 15-16

Programe una cita

HAGA

Vea su programa y ofrezca un par de opciones específicas.

Pida la información del prospecto.

Agradezca al prospecto y deje su información de contacto y detalles de la cita.

USE

Su calendario de citas.

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): lado 1

INFORMACIÓN DE CONTACTO Guarde esta parte para sus registros

Fecha/hora de la cita: _____ Fecha de hoy: _____

Nombre: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Código telefónico: _____

Comentarios: _____

- Folleto Informativo de Filtros de Agua/de Productos (AQ645-RW92)
- Su tarjeta de negocios



DIGA

- ¿Qué funciona mejor para usted, por la mañana o por la tarde?
- Entonces (mañana) a las (3:00 o (miércoles) a las (5:00)?

Aquí está mi información de contacto y un folleto para que pueda comenzar a ver nuestros excelentes productos antes de nuestra cita.



Respete la privacidad de sus prospectos: llame a la hora que más les convenga a ellos.



EJERCICIO 17

PRESENTE

Los 8 pasos de la presentación



PREPARE EL CAMINO



COMPARTA LA CAUSA



**COMPARTA LA DIFERENCIA
RENA WARE**



INSCRIBA A SU PROSPECTO

Si la inscripción es exitosa, **deténgase acá:**



**COMPARTA
LOS PRODUCTOS**



CIERRE LA VENTA



PIDA REFERENCIAS



**COMPARTA LA DIFERENCIA
OTRA VEZ**

PASO 1 PREPARE EL CAMINO

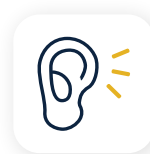
Preparar el camino es la transición entre la presentación de usted mismo y la presentación de todo el resto. Para hacerlo efectivamente, debe:



Hablar sobre algunos temas seguros.



Concentrarse en su prospecto.



Mostrar interés genuino.

Por ejemplo, puede preguntarle a su prospecto sobre su día, vecindario, casa, comidas favoritas, etc.



HAGA

Rompa el hielo



DIGA

- *¿Qué tal su día hoy?*
- *Parece un vecindario tranquilo. ¿Le gusta vivir aquí?*
- *Me gusta mucho como decoró esta habitación. ¿Qué lo inspiró?*
- *¿Cuál es la comida que más le gusta cocinar?*



Lleve su Botella Filtrante Rena Ware (si la tiene) y pregunte dónde puede llenarla. Observe qué tipo de agua usa su prospecto (¿agua embotellada? ¿agua del grifo?) y use esa observación cuando hable sobre la Causa Rena Ware y/o los filtros de agua.



- Usted debe terminar una demostración o presentación de inmediato cuando el prospecto lo pida.
- Si usted ha ofrecido un regalo, tiene que entregarlo. Ofrecer un regalo y no entregarlo constituye una falta al Código de Ética de Rena Ware. Debe entregar el regalo inmediatamente después de saludar al prospecto.



EJERCICIOS 18-20

PASO 2 COMPARTA LA CAUSA

HAGA

Comparta la Causa y presente la Botella Filtrante Rena Ware como un ejemplo de prevención.

Describa las características de la botella.

USE

Folleto de Filtros de Agua (AQ700/AQ701)



Opcional:

- Video de la Causa
- Botella Filtrante Rena Ware (si la tiene)
- Video de la Botella Filtrante Rena Ware

DIGA

Una manera de prevenir desperdicios de plástico desechable y ayudar a nuestra Causa es la Botella Filtrante Rena Ware...

Vea el Apéndice



|  HAGA |  USE |  DIGA |
|---|--|---|
| <p>Invite a su prospecto a unirse a su equipo.</p> | <p>Pregunta en la pág. 15 <i>Folleto de Filtros de Agua (AQ700)</i> + seguimiento</p>  | <p>(¿Está listo para ser parte de la solución?)</p> <p><i>Ya que le gustan la Causa y la botella, le tengo buenas noticias. ¡Podría ganar la botella sin comprar nada ahora!. Si se une a mi equipo, estaría compartiendo la Causa y ganando ingresos extra. Podría mostrarle cómo funciona eso y nuestro programa para ganar la botella y otros productos.</i></p> <p>o</p> <p><i>Estoy buscando personas como usted que se unan a mi equipo y compartan nuestra Causa, oportunidad de negocio y productos con los demás. Usted tendría un impacto aún más grande en el medio ambiente y al mismo tiempo ganaría ingresos extra. Podría mostrarle cómo funciona y explicarle nuestro programa para ganar la botella y otros productos.</i></p> |
| <p>Prospecto: Sí <i>(interesado en unirse)</i></p> <p>Usted: Comparta la Diferencia.</p> | <p>Vaya al PASO 3</p> | |
| <p>Prospecto: No <i>(no interesado en unirse)</i></p> <p>Usted: Comparta los productos.</p> | <p>Vaya al PASO 5</p> | |



EJERCICIO 21

PASO 3 COMPARTA LA DIFERENCIA



EJERCICIOS 22-23

 HAGA

Presente la Diferencia
Rena Ware:

Muestre el programa
¡Empiece ya!

 USE

Folleto La
Diferencia
Rena Ware
(RW516):



(Opcional)
Video La Diferencia
Rena Ware:

- 7 cortos
- 1 de duración completa

renakit.com

 DIGA

Conecte la Diferencia con el interés
de su prospecto. Por ejemplo:

*(A un prospecto muy interesado en la Causa)
Si se une a Rena Ware y crea su propio equipo y
luego su propia organización, podrá compartir la
Causa con muchas más personas y tener un impacto
positivo mucho más grande en el medio ambiente.*

*(A un prospecto que está más interesado en los
utensilios)
El compromiso de Rena Ware para la sostenibilidad
aplica a todos los productos. Por ejemplo, los utensilios
Rena Ware son extremadamente duraderos, promueven
cocinar en casa y ayudan a reducir los desperdicios
generados por los empaques de la comida para llevar.*

Vea el Apéndice

PASO 4 INSCRIBA A SU PROSPECTO

Para pasar de compartir la Diferencia a inscribir, suponga que su prospecto ha decidido unirse a su equipo y comience a completar el contrato.



HAGA

Llene los documentos o siga el proceso en línea.

Envíe mensaje de WhatsApp con enlace a RenaRecursos.

Programe la primera sesión de entrenamiento.



USE

- *Acuerdo de Representante Independiente (RW1)*



Su dispositivo móvil y el enlace a RenaRecursos.

Próximo entrenamiento programado por usted o el líder de su equipo.



DIGA

- *Vamos a empezar, ¿de acuerdo?*
- *¿Cómo se escribe su nombre?*

Déjeme mostrarle cómo acceder a los recursos que necesita para su negocio...

*¿Cuándo le gustaría recibir el entrenamiento básico, lunes o martes?
¿A qué hora funciona mejor para usted, por la mañana o por la tarde?*



Si el prospecto decide unirse a Rena Ware, termine la presentación aquí: después de inscribirlo. Si el prospecto aún no ha decidido unirse, entonces continúe con los siguientes pasos.



Seminario Compartir la Causa y la Diferencia (RW204)



EJERCICIO 24

PASO 5 COMPARTA LOS PRODUCTOS

Si su prospecto aún no está interesado en unirse a Rena Ware, vuelva a la Botella Filtrante Rena Ware para hacer la transición a los productos.



Tener uno o más productos a mano le permite demostrar los beneficios de Rena Ware más claramente, lo que ayuda al cierre de la venta. Si aún no sabe cómo ganar productos Rena Ware, pregúntele a su líder.

HAGA

USE

DIGA

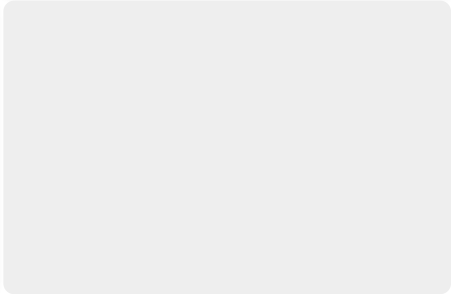
Muestre los ahorros al comprar la Botella Filtrante Rena Ware.

Folleto *Filtros de Agua (AQ700)*



Comprendo. ¿Y todavía está interesado en ayudar al medio ambiente comprando la botella?
¡Estaría ahorrando \$ __!

Pase a mostrar los productos.



(si el prospecto quiere comprar la botella)
Déjeme mostrarle cómo los ahorros pueden ayudarle a mejorar su estilo de vida.

(si el prospecto no quiere comprar la botella)
Bueno, déjeme mostrarle otros productos para un estilo de vida saludable.

Identifique qué productos mostrar.

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): Preguntas 1 y 2

- 1 | ¿Es importante para usted y su familia la buena nutrición? Sí No
- 2 | El arte del "Buen Comer" promueve una experiencia de cocina saludable y gourmet, así como prácticas de cocina sostenibles. Los filtros de agua Rena Ware ofrecen agua fresca de agradable sabor, económica y siempre a la mano, que ayudan a reducir el uso de botellas plásticas desechables.
¿Sobre qué le gustaría recibir más información?
 El arte del "Buen Comer" con los utensilios de cocina de Rena Ware
 Nuestra causa para reducir el uso de botellas plásticas desechables

Si su prospecto está indeciso, ayúdelo a decidir.

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): Preguntas 3 y 4

- 3 | ¿Cree que la forma en que prepara sus comidas y el agua que bebe podrían incidir en el bienestar de su familia? Sí No
- 4 | ¿De cuáles de estas características de Rena Ware se beneficiaría?
 Comidas caseras y saludables Utensilios de cocina con garantía vitalicia
 Cocinar, hornear, servir y guardar en el mismo utensilio Sostenibilidad
 Experiencia de cocina gourmet Agua fresca de agradable sabor
¿Qué otros beneficios llamaron su atención? _____

HAGA

Dependiendo de las respuestas de su prospecto, presente:

- los utensilios de cocina y el “Buen Comer”

y/o

- los filtros en casa

USE

- Folleto de Presentación de los Utensilios de Cocina (RW720)
(Opcional) Video del “Buen Comer”



- Folleto Filtros de Agua (AQ700 / AQ701)
(Opcional) Video de venta de filtros de agua



DIGA

Vea el Apéndice

Muestre en más detalle los productos elegidos:

- los utensilios de cocina

y/o

- los filtros en casa

- Catálogo de Productos (RW760)



- Folleto Filtros de Agua (AQ700 / AQ701)
• Informes de laboratorio (a solicitud del cliente)



Vea el Apéndice

**HAGA**

(Opcional)
Muestre un resumen
de los productos
elegidos.

**USE**

- (Opcional)
Desplegable (RW70)

**DIGA**

(Opcional)
*Aquí encuentra todos los
productos a simple vista.
Tenemos el __ y el __ ...*



Para más detalles sobre las características y beneficios de los productos:

- *Seminario Utensilios de Cocina (RW301)*
- *Seminario Filtros de Agua (AQ302 o AQ242)*

en la Universidad Rena Ware.

Para especificaciones técnicas:

Hojas informativas del producto (RW921)

en RenaDrive.



Sobre los productos Rena Ware

En general, **NO** haga afirmaciones de salud sobre los productos Rena Ware: **NO** diga que curan el cáncer, la diabetes o cualquier otra enfermedad. Dichas afirmaciones son ilegales. Diga solo los beneficios del producto descritos en la literatura de la compañía.



Sobre los utensilios de cocina Rena Ware

Cosas que **PUEDE DECIR:**

- ✓ Rena Ware promueve una dieta saludable y el método para cocinar con un “mínimo de agua” que usa menos grasas y aceites y ayuda a conservar las vitaminas y minerales de los alimentos.
- ✓ Su durabilidad, utilidad, garantía y demás beneficios descritos en la literatura de la compañía son superiores a los de otros tipos de utensilios de cocina.
- ✓ Los utensilios pueden ahorrar dinero a los clientes a lo largo de los años **SOLO** por las siguientes razones: 1) Tienen garantía vitalicia, por lo que no necesitarán ser reemplazados, en comparación con utensilios de cocina menos duraderos. 2) Cocinar con un “mínimo de agua” a baja temperatura ahorra energía.

Cosas que **NO DEBE DECIR** ni dar a entender:

- ✘ Que los materiales utilizados para producir los utensilios de cocina son más saludables, más seguros o menos dañinos que los utilizados para otros utensilios de cocina.
- ✘ Que cocinar con Rena Ware eliminará las hormonas de la carne o las aves.
- ✘ Que comer alimentos cocinados en utensilios Rena Ware eliminará contaminantes del cuerpo.

Sobre otros utensilios de cocina:

- ✘ Que están hechos de neumáticos reciclados.
- ✘ Que liberarán contaminantes en los alimentos.
- ✘ Que el aluminio, el Teflon® (o cualquier otro material de cocina) pueden causar intoxicaciones o enfermedades.



Sobre los filtros de agua Rena Ware

Cosas que **PUEDE DECIR**:

- ✓ Los filtros de agua Rena Ware proporcionan filtración a nivel nanoscópico.
- ✓ Proporcionan agua filtrada y de agradable sabor.
- ✓ Los sistemas de filtración en casa son efectivos para eliminar el cloro, sedimentos y quistes del agua.

Cosas que **NO DEBE DECIR** ni dar a entender:

- ✗ Que las partículas eliminadas por los filtros de agua Rena Ware están presentes en el agua del grifo del prospecto.
- ✗ Que el agua tratada municipalmente es insegura para tomar o que el cloro la hace insegura para tomar.
- ✗ Que puede realizar una prueba en el agua del grifo del prospecto.



EJERCICIOS 25-26

PASO 6 CIERRE LA VENTA

HAGA

Ayude a su prospecto a elegir un producto.

Diga el precio regular y los especiales.

Presente opciones de pago.

USE

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): Pregunta 5



Lista Vigente de Precios y Especiales (renakit.com)

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): Pregunta 6

DIGA

5 | ¿Qué productos le gustaría tener en su hogar? _____

Precio regular:
Rena Ware quiere que todos disfruten de los beneficios de estos productos. El precio regular de este __ es \$ __.


Especiales:
(después de una reacción positiva del prospecto al precio normal)
Y hay más buenas noticias...


(después de una reacción negativa del prospecto al precio normal)
Pero/Bueno, hay buenas noticias ...

(continúe)
El __ está incluido en uno de los especiales de este mes. Entonces el precio es \$ __ y eso incluye __, __ y __.

6 | ¿Cómo preferiría pagar por su orden?
 Cheque Tarjeta de Crédito/Débito Efectivo Plan de pagos



 **HAGA**

 **USE**

 **DIGA**

Complete los formularios impresos o en línea.

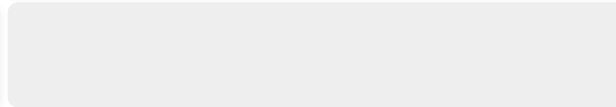
Revise y explique los detalles.

- Contrato de venta/Pedido del cliente⁵ (RW620) 
- Guía de Formularios y Contratos (RW530) 

¿A nombre de quién debo poner la orden?

¿Cuál es la dirección de envío?

Solicite el depósito inicial.



¿Cómo le gustaría hacer el depósito inicial?

Programe una nueva presentación (si aplica).

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):
Pregunta 7

7 ¿Después de su compra, le gustaría fijar otra demostración de productos e invitar a algunos amigos? Sí No



Use las ofertas especiales que Rena Ware cree. Nunca exagere ni dé precios u ofertas especiales que no existan, no ofrezca un producto gratis o afirme que el precio es “solo por hoy” cuando no sea así.



EJERCICIOS 27-28

5. El nombre del documento varía según el país.

Llene el contrato de venta

Complete el contrato y la solicitud de crédito si aplica. Para las solicitudes de crédito, pida documentos de respaldo para demostrar la identidad del cliente y su capacidad de pago. Los documentos de respaldo varían según el país; algunos ejemplos incluyen:



Identificación con fotografía



Contrato de arrendamiento o pagos de hipoteca



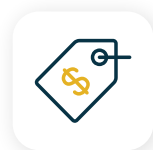
Recibos de sueldo u otro comprobante de ingresos



Recibos de servicios públicos

Explique los detalles del contrato de venta

En particular, asegúrese de que el cliente comprenda estos puntos:



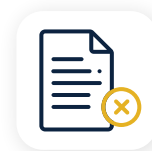
El precio de los artículos que compró



Condiciones de venta, duración del contrato



Impuestos aplicables



Términos de cancelación y otras leyes aplicables en el país donde está haciendo negocios



Importe total que pagará por el pedido (principal más intereses)

Entregue copias del contrato a su cliente, como se indica en el mismo. Envíe una copia del contrato a la oficina administrativa junto con el depósito inicial para el procesamiento. O siga el proceso en línea. Pregunte a su líder para más detalle.



Por ley, la duración de cualquier período de cancelación debe indicarse en el contrato y explicarse oralmente al cliente. Asegúrese de indicar cualquier término de cancelación cuando explique los detalles del contrato.

Antes de que el cliente firme el contrato, cualquier cambio que realice debe estar en presencia del cliente y los cambios deben tener las iniciales del cliente por el cliente.

Una vez que el cliente ha firmado el contrato, no se pueden realizar más cambios y todas las copias del contrato deben ser idénticas.



Mientras explica los detalles, haga pausas varias veces y pregunte al cliente si tiene alguna duda. No espere hasta el final para preguntar, ya que el cliente puede haber olvidado sus dudas.



Guía de Formularios y Contratos (RW530)



EJERCICIO 29

PASO 7 PIDA REFERENCIAS

Solicite referencias si su prospecto/cliente ha realizado una compra o no. Después de su presentación, puede pensar en otras personas que se beneficiarían de los productos o de la Diferencia Rena Ware.

HAGA

Pida referencias.

Informe a su prospecto/cliente que se comunicará con los referidos.

USE

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): Preguntas 8 y 9

DIGA

8 ¿A quiénes conoce que quisieran ver nuestra presentación y se preocupen por la alimentación saludable y deliciosa, y por el medio ambiente?

9 ¿A quién conoce que pudiera estar interesado en saber más sobre la Diferencia Rena Ware y tener ingresos adicionales? ¿Le interesaría a usted?

Me encantaría hablar con ellos sobre los beneficios de unirse a Rena Ware y pedirles si me permiten darles una demostración de productos. Si me puede dar los números de teléfono, los llamaré mañana.



Quando solicite referencias debe informar que podría comunicarse con las personas referidas para ofrecerles productos o reclutarlas.



EJERCICIO 30

PASO 8 COMPARTA LA DIFERENCIA RENA WARE OTRA VEZ

HAGA

Si su prospecto aún no se ha unido a Rena Ware, mencione la Diferencia nuevamente.

Si su prospecto está interesado, inscríbalo.

USE

DIGA

(Si el prospecto ha comprado productos)
¡Estos productos son fantásticos y van a transformar su vida! ¿Le gustaría unirse a mi equipo y transformar la vida de las personas a su alrededor compartiendo los productos con ellos?

(Si el prospecto no ha comprado productos)
No sé si usted necesita algo que no se puede permitir ahora o si le gustaría tener ingresos adicionales... Los ingresos de mi negocio Rena Ware han hecho la diferencia para mí. De hecho, toda mi experiencia con Rena Ware ha hecho la diferencia en mi vida.

Vaya al **PASO 4**



EJERCICIO 31

Despídase

Después de su presentación, sin importar su resultado:



Agradezca a su prospecto/cliente



Entregue un folleto con su información de contacto



Entregue la parte inferior de la *Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)*



(Opcional)
Entregue su tarjeta de presentación

A un nuevo cliente

Gracias por su tiempo, por escuchar mi presentación y comprar el/la __. ¡Seguro que le va a gustar muchísimo! Le voy a mandar enlaces a materiales útiles para que pueda aprovechar sus productos al máximo. Aquí tiene mis datos. Contácteme si tiene alguna pregunta o reconsidera unirse a mi equipo. Me dará mucho gusto oír de usted de nuevo.



A un prospecto que no se ha unido a su equipo

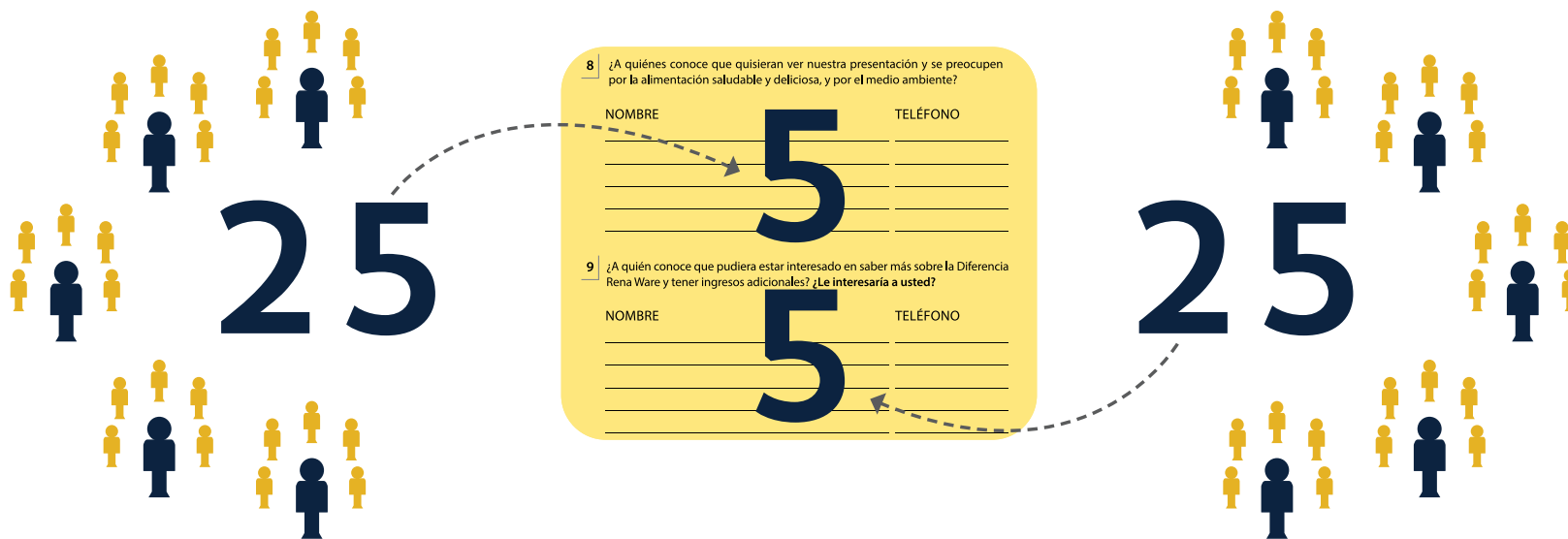
Gracias por su tiempo, por escuchar mi presentación y darme la oportunidad de compartir algo que me apasiona mucho. Aquí tiene mis datos. Por favor, reconsidere unirse a mi equipo y avísame.



EJERCICIO 32

DÉ SEGUIMIENTO

Dé seguimiento a las referencias y también a una nueva inscripción o venta. Llame a los referidos: lo ayudará a expandir su “círculo de influencia”. Imagine el potencial:



Dar seguimiento después de una nueva inscripción o venta lo ayudará a tener miembros de su equipo y clientes satisfechos. Ambos pueden convertirse en su mejor publicidad.

Miembros del equipo satisfechos:



Tienen mayores posibilidades de quedarse y prosperar con Rena Ware



Atraerán a más miembros al equipo y ayudarán a su organización a crecer

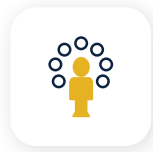
Y clientes satisfechos:



No cancelan sus órdenes



Pueden decidir comprar productos adicionales



Dan referencias




Pueden decidir unirse a su equipo


HAGA

Póngase en contacto con su **nuevo miembro del equipo**: muestre interés y ofrezca apoyo.

Póngase en contacto con su **cliente** y ofrezca apoyo.


USE

- Llamadas, mensajes de texto, mensajes en las redes sociales.
- Enlaces a recursos útiles de Rena Ware

- Llamadas, mensajes de texto, mensajes en las redes sociales
- Manuales de Uso y Mantenimiento, videos de recetas y enlaces a manuales
- RenaBlog

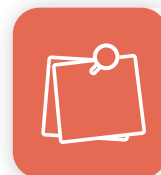

DIGA

- *¿Ha tenido la oportunidad de usar los recursos que le envié? ¿Le fueron útiles?*
- *¿Ha tenido su primera sesión de entrenamiento? ¿Cómo estuvo? ¿Necesita ayuda con algo más?*

Estaba pensando que compré un excelente juego/ utensilio/sistema de filtración. ¡Realmente lo va a disfrutar! ¿Tiene alguna pregunta sobre cómo usarlos? ¿Conoce a alguien más que pueda estar interesado en estos productos?



Seminario La Presentación Perfecta (RW205)

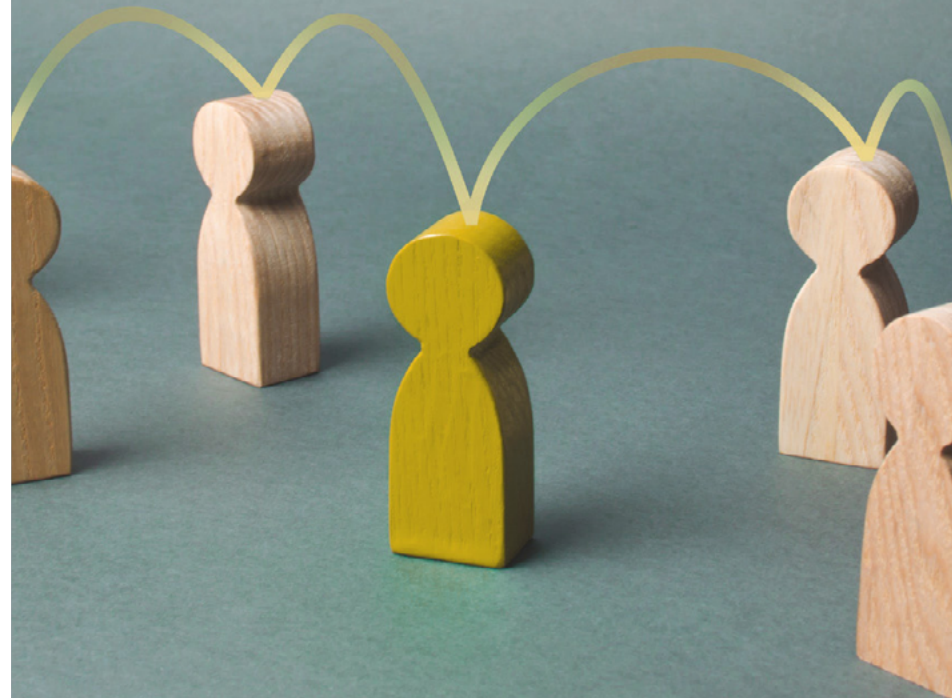


¡Siempre prepárese para una presentación! Vea nuestra lista de verificación en el Apéndice.


EJERCICIO 33

- 94 ESCUCHAR *con* EL CORAZÓN
- 95 HACER PREGUNTAS
- 96 CONTESTAR PREGUNTAS
- 98 MANEJAR OBJECIONES
- 103 COMUNICAR *sin* PALABRAS

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN PODEROSAS

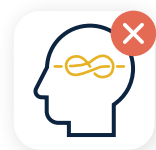


ESCUCHAR *con* EL CORAZÓN

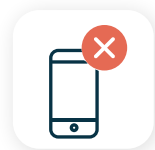
Escuchar es la parte más importante de la comunicación: nos ayuda a comprender a los demás y a expresarnos para que los demás puedan entendernos. Escuchar realmente requiere un “silencio” general. Requiere:



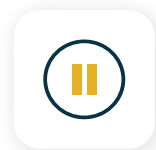
Nuestra atención completa



No tener distracciones *internas* (por ejemplo, juzgar a los demás y lo que dicen, preparar lo que va a decir a continuación, etc)



No tener distracciones *externas* (por ejemplo, teléfonos u otros dispositivos)



Pausas (por ejemplo, tomarse un momento antes de responder)




¿Qué escuchar?

Escuche las **necesidades**⁶ de sus prospectos: lo que ellos realmente quieren. Los prospectos pueden no expresar sus necesidades directamente: pueden hablar sobre algunos problemas más superficiales. Por lo tanto, es útil hacer preguntas para comprender y avanzar. Esto es particularmente útil cuando se manejan objeciones.

6. Para una lista de las necesidades básicas que todos tenemos, vea el Apéndice.

HACER PREGUNTAS

Hacer preguntas puede ayudarlo a avanzar su presentación. Las preguntas muestran que está involucrado en la conversación y pueden ayudarlo a obtener más información, aclaración y confirmación. Hay dos tipos principales de preguntas:

|  HAGA |  USE |  DIGA |
|---|--|--|
| <p>Preguntas abiertas <i>¿Qué..? ¿Cómo...?</i> requieren respuestas más elaboradas</p> | <p>Para obtener más información</p> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Cómo prepara su comida?</i> • <i>¿Qué opina de estos productos?</i> • <i>¿Qué preguntas tiene usted?</i> |
| <p>Preguntas cerradas <i>¿Es/son ...?</i> <i>¿Cuántos...?</i> requieren respuestas cortas</p> | <p>Para obtener respuestas de sí/no (incluso para confirmación) o información específica</p> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>¿Es importante una buena nutrición para usted y su familia?</i> • <i>¿Cuántas personas hay en su familia?</i> • <i>¿No son fantásticos estos productos?</i> • <i>¿Tiene alguna pregunta?</i> |

No haga muchas preguntas seguidas y sin pausas. Después de hacer una pregunta, haga una pausa y permita que su prospecto responda.



EJERCICIO 34

CONTESTAR PREGUNTAS

Siempre reconozca las preguntas de su prospecto e intente responder todas las que sean relevantes. Mantenga sus respuestas cortas y puntuales.



¿Podría contarme un poco más sobre la tecnología de estos filtros de agua?

— pregunta relevante



Me alegra que haya preguntado. Los filtros de agua Rena Ware utilizan tecnología de filtración extrema.

reconocimiento

respuesta

Si una pregunta no es relevante, remita a su prospecto a los recursos adecuados.



¿Cómo es la calidad del agua del grifo en esta área?

pregunta irrelevante y usted

— NO PUEDE hablar sobre la calidad del agua del grifo del prospecto



Esa es una pregunta interesante. No estoy calificado para hablar sobre el agua tratada municipalmente. Si desea información específica, probablemente pueda encontrarla en línea...

reconocimiento

refiera su prospecto a fuentes de información

Si no sabe la respuesta a una pregunta relevante, dígalo, ofrezca encontrar la información y mandarla a su prospecto más tarde. Luego tome nota y hágalo.



¿Cuántos Representantes Independientes de Rena Ware hay en esta área?

pregunta relevante



Esa es una buena pregunta. No creo tener la información en este momento. Lo averiguaré y le responderé sobre eso, ¿está bien?

reconocimiento

respuesta diferida



EJERCICIO 35

MANEJAR OBJECIONES

Las objeciones no son sobre usted. Son necesidades o inquietudes que sus prospectos quieren satisfacer. Pueden referirse a numerosas cosas y hay muchas respuestas posibles. Un enfoque útil para las objeciones es escucharlas como preguntas en su mente y ofrecer una opción. Por ejemplo:

Su prospecto dice:



No sé cómo vender/reclutar.



En su mente, usted escucha:

¿Puede mostrarme cómo vender/ reclutar?



Luego dice:

¿Sería útil saber que Rena Ware le enseñará cómo vender/reclutar?



A menudo, la primera objeción no es la verdadera. Para llegar a la objeción real, puede preguntar:

¿Cuál es su mayor preocupación?



Imagine que las objeciones son como escalones y con cada objeción que maneja se acerca a su prospecto. A continuación se presentan algunas de las objeciones más comunes y algunas respuestas de ejemplo.

Objeciones y respuestas están agrupadas en tres categorías:

1 | CITAS

2 | RECLUTAMIENTO

3 | VENTAS

1 | CITAS

OBJECIONES

No tengo tiempo.

No estoy interesada.

EJEMPLOS DE RESPUESTAS

No tiene que ser ahora. Estaré en su vecindario el próximo martes. ¿Quiere que pase por la mañana o por la tarde?

¡No hay compromiso y puede ganar productos gratis!

2 | RECLUTAMIENTO

OBJECIONES

Soy demasiado tímido.

Las ventas no son lo mío.

No sé cómo vender/reclutar.

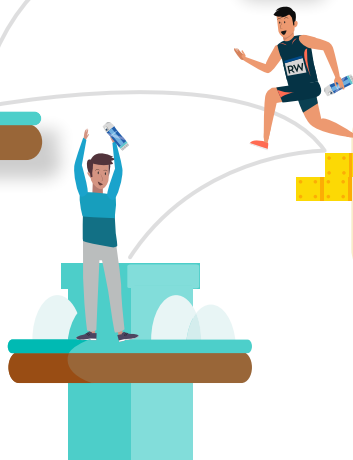
No conozco a nadie a quien reclutar/vender.

EJEMPLOS DE RESPUESTAS

Muchas personas se sienten así. ¿Estaría dispuesto a tomar un entrenamiento para ganar más confianza?

¿Le sería útil saber que Rena Ware le enseñaría cómo vender/reclutar?

¿Ayudaría si hubiese un sistema para encontrar personas para reclutar/vender?



3 | VENTAS

OBJECIONES

No quiero comprarlo ahora mismo.

Necesito hablarlo con mi pareja.

No tengo dinero.

EJEMPLOS DE RESPUESTAS

¿Le ayudaría saber que no tiene que pagar por todo ahora?

¿Le gustaría que hiciera una presentación para su pareja?

¿Cuál sería el pago máximo que podría hacer?



EJERCICIOS 36-37

COMUNICAR *sin* PALABRAS

Lo que decimos (nuestras palabras) es solo una parte de lo que comunicamos. Otra parte es *cómo* lo decimos: nuestra voz y nuestro lenguaje corporal (incluidas las expresiones faciales, los gestos, la postura, etc.). De hecho, *cómo* decimos las cosas es tan importante que si no coincide con lo que estamos diciendo, el destinatario de nuestra comunicación comenzará a dudar de nuestras palabras y perderemos credibilidad.

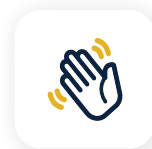


Obsérvese

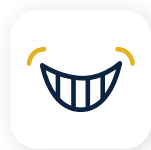
Esté atento a su voz y lenguaje corporal. Maneje lo esencial:



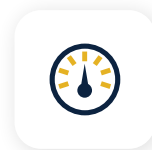
Haga contacto visual: mire a sus prospectos a los ojos cuando habla y cuando ellos hablan.



Gesticule intencionalmente: use sus manos para apoyar puntos clave. No juguete con los materiales de presentación, su cabello o su ropa.



Sonría: use su boca y sus ojos. Si sus ojos no siguen su boca, su sonrisa resultará menos genuina.



Hable a la velocidad adecuada: lo suficientemente lento para comprender, lo suficientemente rápido para mantener la atención.



EJERCICIO 38

Lea a su prospecto

Observe el lenguaje corporal de sus prospectos para tener una idea de cómo se sienten acerca de usted y su presentación. Aquí hay algunos ejemplos:



Interesado

Se queda parado quieto, concentrado, atento, se inclina hacia adelante, hace contacto visual, asienta con la cabeza.



Cerrado

Cruza los brazos/las piernas, mira lejos de usted.



Evaluando

Se toca el mentón u otras partes de la cara; frunce los labios.



Aburrido

Tamborilea los dedos, mueve los pies, mira alrededor, mira el reloj, bosteza.



Inseguro

Juguetea con su pelo, prendas, etc.; evita mirar a los ojos; aprieta/se sujeta a objetos.



EJERCICIO 39



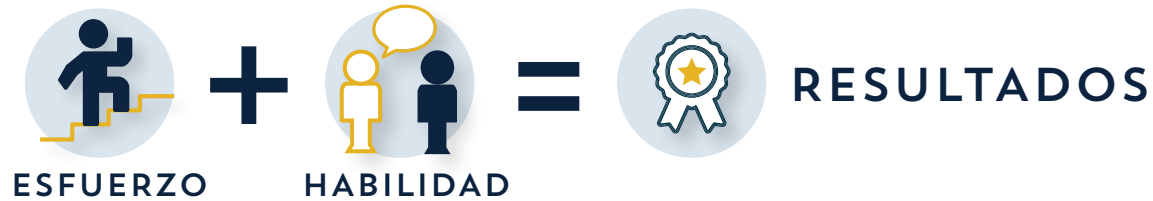
Mucha comunicación no verbal depende de la cultura y de la relación entre los hablantes. Por ejemplo, el contacto visual puede variar mucho entre amigos, desconocidos y entre diferentes culturas.

- 106 ENFOQUE DEL PLAN
- 114 EMPIECE A CRECER SU NEGOCIO
- 116 ENSEÑE A OTROS CÓMO RECLUTAR PRIMERO Y LUEGO VENDER

EL PLAN DE GANANCIAS



ENFOQUE *del* PLAN



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



1

**COMPARTIR LA CAUSA
Y LA DIFERENCIA**


(RECLUTAR)



2

**COMPARTIR LOS
PRODUCTOS**

(VENDER)



3

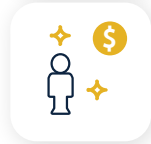
ENSEÑAR A OTROS

(ENTRENAR)

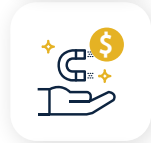
El plan se enfoca en reclutar como la forma principal de hacer crecer su negocio y mantener el crecimiento. De hecho, el plan lo recompensa con:



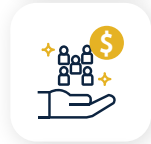
Comisiones cuando vende.



Bonificaciones por *sus 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.

Si usted se enfoca solamente en vender, avanzará más lentamente. Si se enfoca en reclutar, creará equipos y ganará bonificaciones por las ventas de ellos, sin quitarles nunca sus comisiones.

Si se enfoca en reclutar y enseñar a otros cómo reclutar primero y vender después, creará líderes que crearán otros líderes: creará una organización de ventas, avanzará como Líder y sacará el máximo provecho de la Diferencia Rena Ware.

Al principio, concéntrese en ascender de Asesor a Desarrollador de Equipo:



Beneficios de Asesor

- Comisión del 15% por ventas personales (pago diario).
- Bonificación de **hasta un 9%** por las ventas personales (pago quincenal).
- Bonificación de hasta un 3% por las ventas de sus reclutas personales.
- Bonificación de **hasta un 9%** por las ventas de otros en su grupo personal (pago quincenal).
- Puntos por el volumen de **ventas personales**.



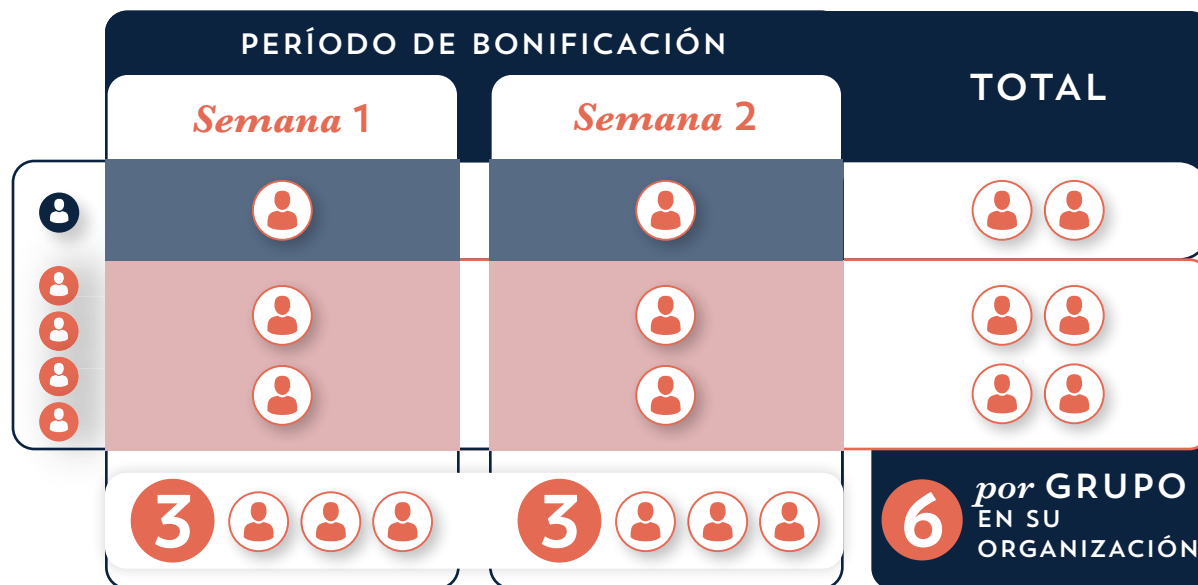
Beneficios de Desarrollador de Equipo

- Comisión del 15% por ventas personales (pago diario).
- Bonificación de **hasta un 12%** por las ventas personales (pago quincenal).
- Bonificación de hasta un 3% por las ventas de sus reclutas personales.
- Bonificación de **hasta un 12%** por las ventas de otros en su grupo personal (pago quincenal).
- Puntos por el volumen de **ventas personales y grupales**.

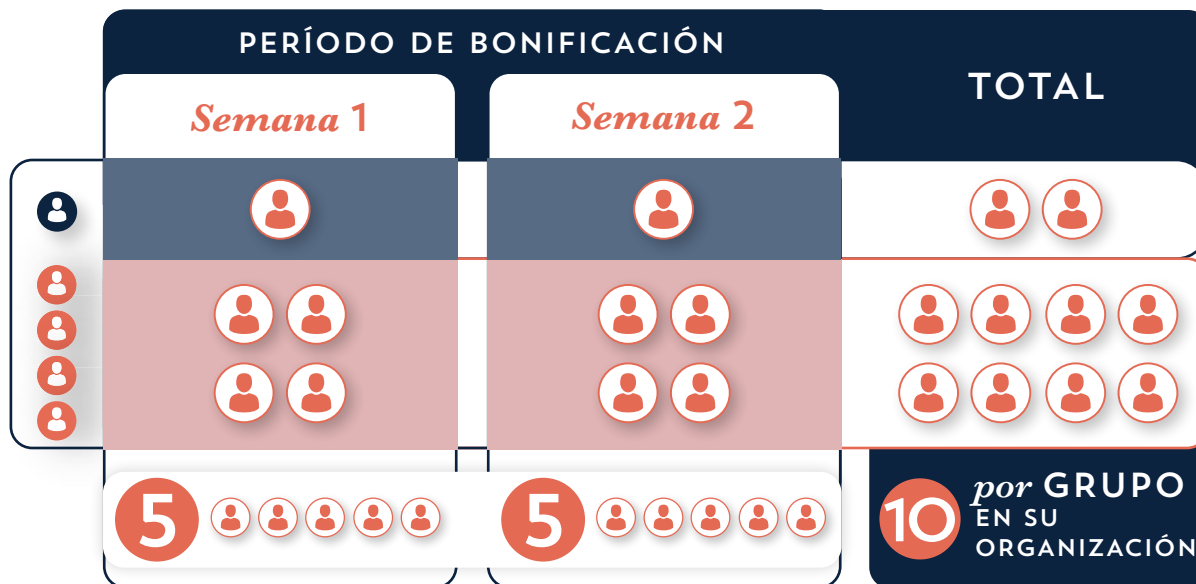
PRIMERO RECLUTE

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**).



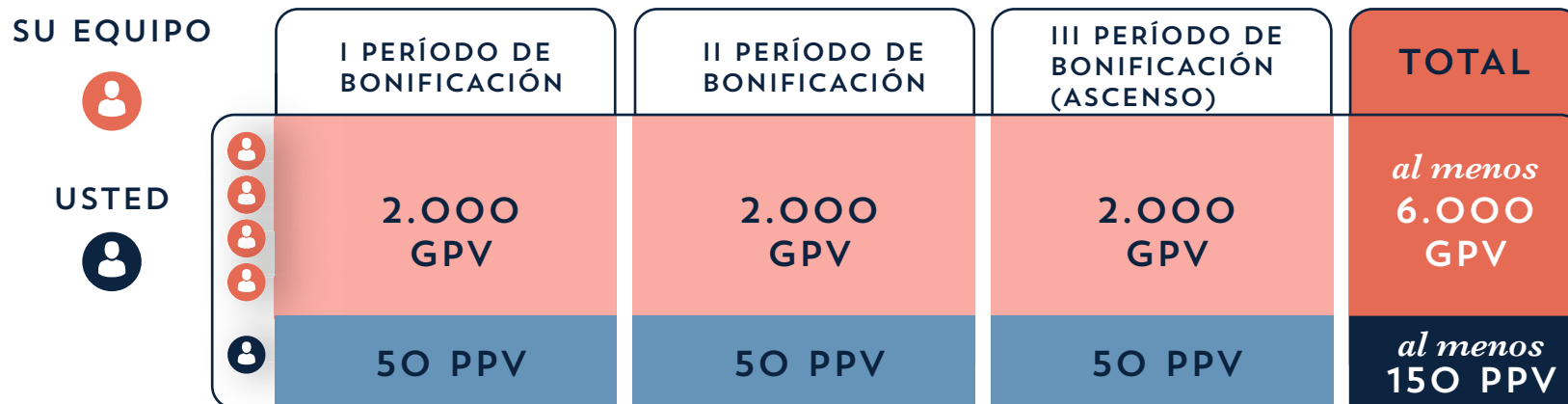
Vea la sección "10 conversaciones al día le abren la vía" en este seminario.

LUEGO VENDA

En Rena Ware las ventas se miden en puntos. Para mantenerse activo necesita 50 puntos por ventas personales por Período de Bonificación. Puede obtener al menos 50 puntos, por ejemplo, vendiendo la Botella Filtrante Rena Ware.

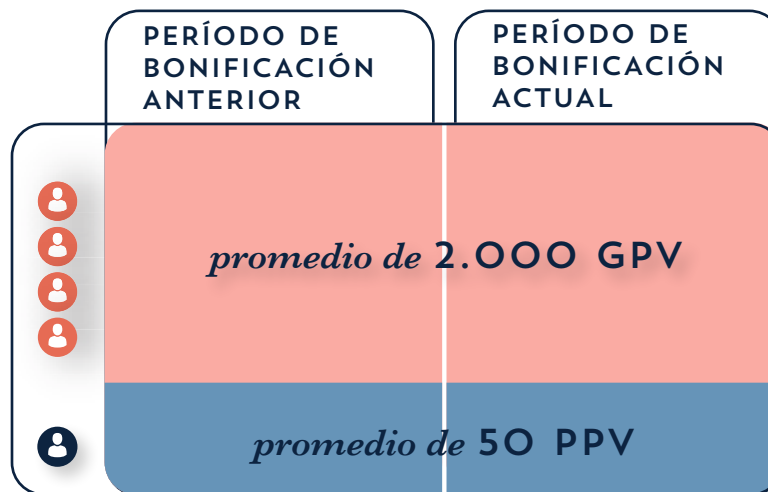
Para **obtener el título de Desarrollador de Equipo** (ascender), debe tener al menos:

- 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.



Para **mantener el título de Desarrollador de Equipo y recibir pago como tal** (calificar) 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.



Sin embargo, estos serían los requisitos mínimos y no sostendrían su crecimiento. De hecho, si ocurrieran cambios (por ejemplo, un pedido se cancelara o alguien ascendiera fuera de su grupo) correría el riesgo de NO cumplir con los requisitos mínimos.

EMPIECE *a* CRECER SU NEGOCIO

Para hacer crecer su negocio y aprovechar al máximo el plan de ganancias, al principio enfóquese en 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** por sus ventas (**1.000 puntos por Período de Bonificación**)
- **500 puntos por semana** por las ventas de cada persona en su grupo (**1.000 puntos por Período de Bonificación**)

| | | PERÍODO DE BONIFICACIÓN | | |
|--|--|-------------------------|-----------------|--------------|
| | | <i>Semana 1</i> | <i>Semana 2</i> | TOTAL |
| USTED  SU EQUIPO  |  | 500 PPV | 500 PPV | 1.000 PPV |
| |  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
| |  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
| |  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
| |  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | | 2.500 GPV | 2.500 GPV | 5.000 GPV |

Sucesivamente, enfóquese en crear **un grupo de 10 personas** y juntos obtener **5.000 puntos por semana (10.000 puntos por Período de Bonificación)**. De hecho, un grupo de cinco puede no lograr de manera consistente los puntos necesarios por semana o Período de Bonificación (no todos reclutan o venden de manera consistente).

| PERÍODO DE BONIFICACIÓN | | | |
|---|-----------------|-----------------|--------------|
| | <i>Semana 1</i> | <i>Semana 2</i> | TOTAL |
|  | 500 PPV | 500 PPV | 1.000 PPV |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 500 PUNTOS | 500 PUNTOS | 1.000 PUNTOS |
|  | 5.000 GPV | 5.000 GPV | 10.000 GPV |

En cambio un grupo de 10 personas puede dar resultados más consistentes. El esfuerzo de cada individuo para generar puntos puede permanecer igual (500 puntos por semana, 1.000 por Período de Bonificación), pero el total del grupo aumentará y esto sostendrá el crecimiento de su negocio y lo ayudará a crear una organización de ventas.

ENSEÑE a OTROS CÓMO RECLUTAR PRIMERO y LUEGO VENDER

Enseñe a sus reclutas a reclutar primero y vender después. Use el entrenamiento disponible en la Universidad Rena Ware. Ganar más ascensos será más fácil, más rápido y más sostenible con el tiempo cuando forme un grupo de reclutas y les enseñe a formar grupos. Cada recluta se acercará a un mercado caliente y frío diferente, y juntos ampliarán considerablemente su alcance. ¡Entonces la clave para desbloquear todo el potencial del plan de ganancias es reclutar!



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.



- Seminario Plan de Ganancias (RW202 o RW202V)
- Guía de Negocio (RW950), sección Plan de Ganancias.



EJERCICIO 40

- 118** CONÉCTESE *con*
USTED MISMO
- 118** HAGA ESTO *en la*
PRIMERA SEMANA
- 120** ¡EMPIECE AHORA!
- 121** LOS PRÓXIMOS PASOS
en su CAMINO HACIA
EL ÉXITO
- 122** PLANIFICADORES *de*
PROGRESO PERSONAL



**EN SUS MARCAS,
LISTOS,
¡FUERA!**

CONÉCTESE *con* USTED MISMO

Tener su propio negocio es una gran oportunidad para usted. También puede ser un gran cambio. Tómese un momento para comprender cómo se siente al respecto y por qué.



Vea nuestros Consejos rápidos para manejar el estrés en el Apéndice.

HAGA ESTO *en* LA PRIMERA SEMANA

PROSPECTE



Complete su *Círculo de Influencia* (RW120).

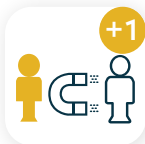


Haga 4 presentaciones (luego continúe cada semana).



Tenga 10 conversaciones al día.

CREE SU EQUIPO



Reclute al menos 1 persona (luego continúe cada semana).

VENDA



Cierre al menos 1 venta (luego continúe cada semana).

ENSEÑE A OTROS



Ayude a su(s) recluta(s) a tomar Entrenamiento Básico.

¡EMPIECE AHORA!

En sus marcas

- 1 Tome su *Círculo de Influencia (RW120)*, incluso si aún no lo ha completado.
- 2 Tome el guión de los 5 puntos de la charla poderosa.

Listos

- 1 Practique la charla poderosa: revise los puntos para poder decirlos de manera natural.
- 2 Respire profundo...

¡Fuera!

¡Llame a su Prospecto 1 ahora!



LOS PRÓXIMOS PASOS *en* SU CAMINO HACIA *el* ÉXITO



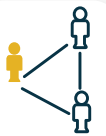
1 **Siga cumpliendo las acciones** de su primera semana de manera consistente, anótelas y evalúelas.

RWU

2 **Expanda sus conocimientos.** Tome los seminarios más detallados mencionados aquí. Incluso tómelos más veces y póngase objetivos diferentes cada vez. Use los recursos adicionales mencionados en esos seminarios, como por ejemplo videos de ventas y de reclutamiento.



3 **Observe a otros representantes más experimentados y aprenda de ellos.** Programe observaciones para ver cómo reclutan, venden y enseñan a otros. Tome notas de lo que funciona y lo que no funciona, haga preguntas y replique lo que funciona.



4 **Conéctese.** Únase a Rena Ware en las redes sociales, asista a reuniones y eventos, hable regularmente con su líder y otros Representantes Independientes.

Use los planificadores de progreso personal (1-4) para anotar todo esto. Piense en grande y sueñe en grande: Rena Ware le ofrece una gran oportunidad, ¡y ahora es el momento de aprovecharla al máximo!

PLANIFICADORES *de* PROGRESO PERSONAL

1 Informe de Período (RW400)

RENA WARE INFORMES DE ACTIVIDADES DE PERÍODO

Período de Bonificación n.º: Nombre: Código:

CONTROLE SUS ACTIVIDADES

Este cuadro refleja las actividades diarias recomendadas en el Seminario Entrenamiento Básico (RW200). Úsalo para llevar un control de sus actividades en cada Período de Bonificación (PB).

Si lleva un control de sus resultados sobre las distintas actividades y habilidades a lo largo del tiempo, podrá identificar mejor sus fortalezas y las áreas en las que debe mejorar para alcanzar todo su potencial.

1. Complete los datos personales arriba.
2. Complete cada día según correspondo.
3. Realice sus actividades.
4. Evalúe los totales y las actividades con su líder.

INSTRUCCIONES DIARIAS

VERSIÓN IMPRESA

Tables de páginas 2-3

1. Escriba la fecha.
2. Marque los pasos del proceso general que ha completado: escriba el número de personas contactadas y el de citas programadas.
3. Para cada presentación, escriba el número de actividades realizadas.
4. Escriba los totales diarios de cada actividad y también el número de ventas, reclutas y PPV.

Tabla de página 1 (esta página)

Haga y escriba la suma de los resultados de cada semana y del PB.

VERSIÓN DIGITAL

Haga los pasos del 1 al 3 y escriba el total diario de ventas, reclutas y PPV. Los demás totales diarios y los totales semanales y de PB se llenarán automáticamente.

ICONOS

| | |
|----------------------------|----------------|
| Fecha | PPV |
| Hora | Presentaciones |
| Contactados | Diferencia |
| Citas | Reclutas |
| Presentaciones productivas | Referidos |
| Ventas | Entrenados |

TOTALES POR SEMANA Y PERÍODO DE BONIFICACIÓN (PB)

| | Fecha | Horas | Contactados | Citas | Presentaciones productivas | Ventas | Reclutas | Referidos | Entrenados | PPV |
|----------|-------|-------|-------------|-------|----------------------------|--------|----------|-----------|------------|-----|
| Semana 1 | | | | | | | | | | |
| Semana 2 | | | | | | | | | | |
| PB | | | | | | | | | | |

REN001400.02.0723 | Casa Rená U.S.A. (408) 984-6423 | © 2023 RWI

Proceso general **Detalle de citas** **Totales diarios**

SEMANA 1

REN001400.02.0723 | Casa Rená U.S.A. (408) 984-6423 | © 2023 RWI

Proceso general **Detalle de citas** **Totales diarios**

SEMANA 2

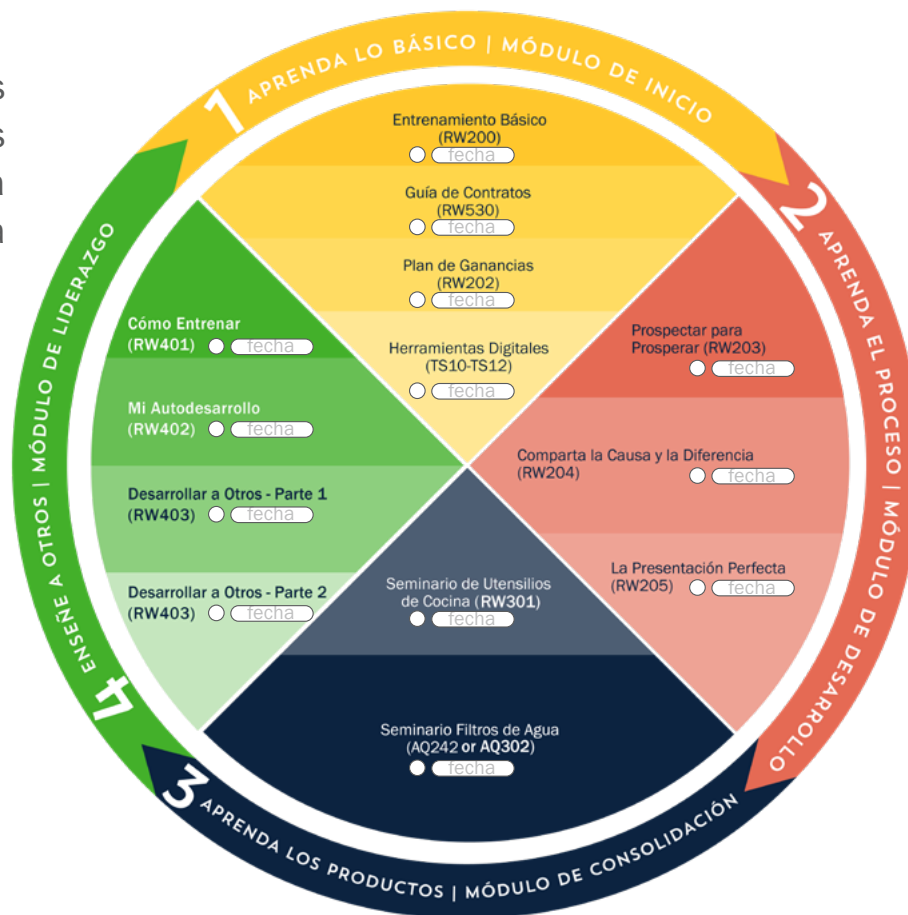
REN001400.02.0723 | Casa Rená U.S.A. (408) 984-6423 | © 2023 RWI



Estas son imágenes de referencia. Use el formulario disponible en [RenaDrive > Universidad Rena Ware Materiales Suplementarios > Entrenamiento Básico > Formularios](#). Podrá descargarlo y completarlo en versión digital (requiere Adobe Acrobat o similares) o imprimirlo y completarlo manualmente.

2 Entrenamiento

Expanda sus conocimientos. Tome los seminarios más detallados mencionados en este seminario. Apunte una fecha en cada uno y marque cuando lo haya terminado.



3 Observaciones

Programe observaciones con representantes más experimentados y observe cómo reclutan, venden y enseñan a otros. Tome notas de lo que funciona.

RI= Representante Independiente

| Evento observado | RI observado | Lo que funcionó bien y quiero probar | Preguntas para él/la RI |
|--|----------------------------------|---|--|
| <p>Ejemplo</p> <p>Sesión de Entrenamiento Básico</p> | <p>María López (entrenadora)</p> | <ul style="list-style-type: none"> • tenía un plan de la sesión usó un reloj para • manejar el tiempo de las actividades • ... | <p>¿Qué priorizó cuando hizo el plan de la sesión?</p> |
| | | | |
| | | | |

4 Conexiones

Conéctese: únase a Rena Ware en las redes sociales, asista a reuniones y eventos, hable regularmente con su líder y otros Representantes Independientes.

| Próximo evento para asistir/grupo para unirme | Cuándo/Dónde | Mi objetivo principal |
|--|--------------|-------------------------------------|
| Darle Like a la página de Facebook de Rena Ware de mi país | Hoy | Tener noticias sobre novedades etc. |
| | | |
| | | |
| | | |

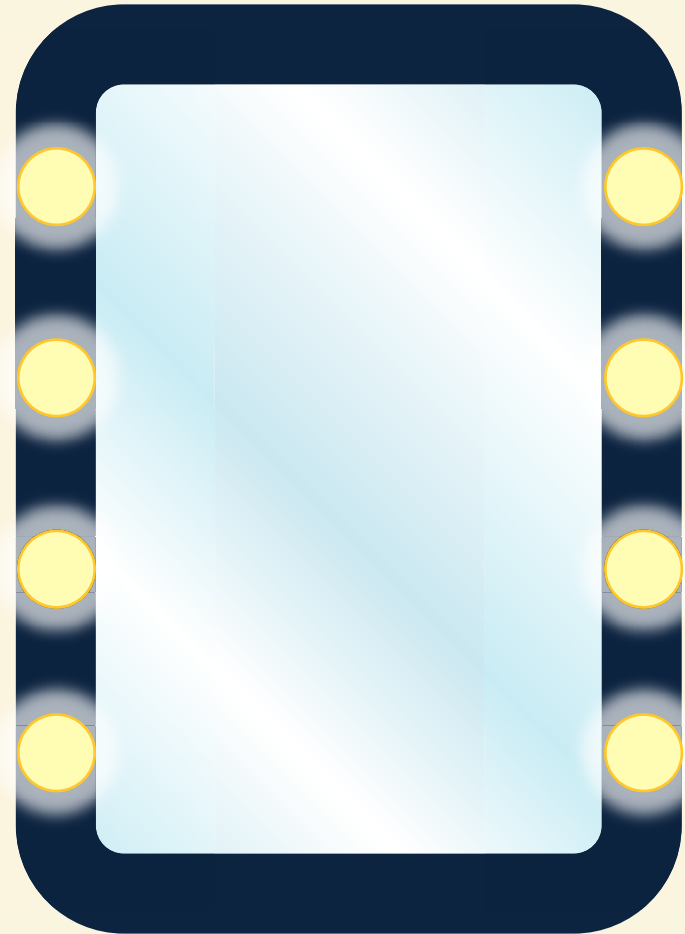
“Todos tienen el potencial para ser exitosos con Rena Ware. Desarrolle las habilidades que necesita para tener éxito.”

Brad Rich
Presidente

Véase a *usted mismo* como un empresario exitoso.
Mire a otros exitosos y aprenda.

¡Buena suerte!

¡USTED PUEDE HACERLO!



Este glosario ofrece una lista rápida de términos clave de la industria y otras palabras y expresiones que aparecen en este seminario. Estos términos están ordenados alfabéticamente e incluyen el significado con el que se utilizan en Rena Ware.

GLOSARIO



- Asesor:** nivel inicial de un nuevo Representante Independiente. Un Asesor puede ascender 7 veces hasta el nivel de Líder Ejecutivo Platino, al cumplir con los requisitos.
- Bonificación:** dinero que usted puede ganar sobre las ventas de sus reclutas directos, y, al crecer su negocio, sobre las ventas de su Grupo Personal y organización personal. Usted debe cumplir con los requisitos y estar calificado para bonificación para recibir cualquiera de las bonificaciones.
- Período de Bonificación:** período de dos semanas en el que se calculan todas las bonificaciones y calificaciones para ascensos.
- “Buen Comer”:** comer de manera saludable y también disfrutar comida que mantiene su sabor, color y textura, y compartirla con nuestros queridos para gozar de momentos preciosos y crear recuerdos duraderos.
- Causa:** (*la Causa o nuestra Causa*) La misión de Rena Ware con el medio ambiente: el compromiso de la compañía para reducir botellas y residuos de plástico desechables. Resumido en el eslogan de la Causa: “Menos plástico. Mundo más limpio.”

- Comisión:** dinero que usted gana cuando vende productos directamente.
- Compartir...:** compartir la Causa, la Diferencia, los productos se refieren a partes de la práctica de negocios Rena Ware. Compartir la Causa significa hablar a sus prospectos sobre la Causa de Rena Ware y hacer que se apasionen de ella; compartir la Diferencia significa invitar sus prospectos a unirse a su equipo (reclute) y destacar como Rena Ware es diferente de otras compañías de ventas directas; compartir los productos significa muestre a sus prospectos las características y beneficios de los productos Rena Ware (venta).
- Desarrollador de Equipo:** nivel sucesivo al de Asesor. Vea el Plan de Ganancias para una descripción de los requisitos.
- Diferencia:** (*la Diferencia Rena Ware, o la Diferencia*). Anteriormente la Oportunidad. La oportunidad de negocio de Rena Ware. La palabra se refiere a las muchas formas en que Rena Ware se diferencia de la mayoría de las compañías de venta directa y al hecho de que Rena Ware ofrece a las personas la oportunidad de transformar su vida.

- Equipo:** un conjunto de Representantes Independientes bajo el mismo Representante Independiente.
- Inscribir:** proceso de registrar a un nuevo Representante Independiente.
- Líder:** en este seminario, líder se refiere a cualquier Representante Independiente que encabece un equipo, a pesar de su nivel o título.
- Mercado:** personas a las que se puede acercar con el propósito de reclutarlas o venderles.
- Mercado caliente:** personas que conoce directa o indirectamente (a través de otras personas), incluidos familiares, amigos, clientes existentes, conocidos y referidos identificados en su *Círculo de Influencia (RW120)*.
Nota: El mercado caliente de Rena Ware (para ventas) no lo incluye a usted o a otros Representantes Independientes activos.
Rena Ware no requiere que sus Representantes Independientes compren productos o inventario nunca.
- Mercado frío:** completos extraños; personas que no conoce, con las que no tiene conexión y sin embargo puede entablar una conversación.

| | |
|-----------------------------|---|
| Necesidad: | cosa que se quiere o se necesita. Las necesidades están en el centro de lo que pensamos, decimos y hacemos. A menudo se expresan a través de los sentimientos y son señaladas por los problemas. Las necesidades son universales: todo el mundo las tiene. Lo que puede cambiar es la prioridad de esas necesidades. Las necesidades también son siempre positivas: son lo que queremos, no lo que no queremos. |
| Objeción: | preocupación que su prospecto tiene y que puede impedirle de unirse a Rena Ware o comprar productos. |
| Plan de Ganancias: | el conjunto oficial de definiciones y requisitos de rendimiento para calificación y mantenimiento basado en el cual Rena Ware paga comisiones y bonificaciones. |
| Propósito principal: | los tres principios de Rena Ware: transformando vidas, acercando a las personas, mejorando el medio ambiente. Este propósito está en la base de los valores principales de Rena Ware. |
| Prospecto: | futuro recluta, futuro cliente o ambos. |
| Recluta: | nuevo Representante Independiente. |

- Reclutar:** inscribir a un nuevo Representante Independiente; agregar nuevos miembros a su equipo.
- Referencia:** principalmente, la persona que ha sido referida a usted por alguien más, ocasionalmente, el acto de referir una persona a alguien más.
- Referido:** persona que ha sido referida a usted por alguien más.
- Representante Independiente:** contratista independiente que recibe compensación de Rena Ware en forma de comisiones y bonificaciones por vender los productos de la compañía y por desarrollar a otros que también vendan esos productos. Los Representantes Independientes no son empleados de Rena Ware. El término aplica a todos los niveles, desde Asesor hasta Líder Ejecutivo Platinum. Para efectos legales, el término de Representante Independiente en su país es el que aparece en el contrato que todos los reclutas firman al unirse a la compañía (RW1).
- Valor principal:** cada uno de los siete valores que guían las actividades de Rena Ware: 1) Las personas son el corazón de quien somos; 2) Inspirando pasión; 3) Creando Oportunidad; 4) Transformando a través de innovación; 5) Simplicidad en todo lo que hacemos; 6) Responsabilidad y resultados; 7) Pensamiento global.

UNIVERSIDAD
RENA WARE

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

RENA WARE

RW200 1200.02.0623 | Casa Matriz U.S.A. (425) 881.6171 | © 2023 R.W.I.



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