

Fecha _____

Vendedor	
Certifico haber respondido personalmente cada pregunta y comprender cada respuesta	
Nombre _____	Código _____
Firma _____	

Líder	
Nombre _____	
Código _____	
Firma _____	

- ¿Cuándo está permitido exagerar precios, cotizar precios para ofertas especiales que no existan (o para las que el cliente no califique), ofrecer un producto gratis o afirmar que un precio es “solo por hoy” cuando no sea así?**

 - Cuando se desea que el cliente se cree expectativas sobre precios.
 - Cuando se necesita crear cierta urgencia para cerrar una venta.
 - Nunca, ya que es engañoso, falto de ética e ilegal.
- Está permitido ofrecer un regalo a cambio de participar en una presentación de ventas pero esperar a que ésta se realice para explicar los requisitos que debe cumplir el posible cliente para recibir el regalo.**

Verdadero Falso
- Para cerrar una venta, ¿puede prometer al cliente que recibirá un descuento u otro beneficio solo si alguien que él le refiera también compra productos Rena Ware?**

 - Sí, si ello mejora su índice de cierres.
 - Sí, pero solo al cierre de un Período de Bonificación.
 - No, la oferta realizada al cliente no puede depender de un evento futuro.
- Cuando se llena un pedido, ¿cuándo debe informarle al cliente sobre cualquier política de cancelación exigida por ley?**

 - Verbalmente, al momento de firmar el contrato o antes.
 - Solo deberá informarle si pregunta.
 - No debe informarle; solo debe entregarle su copia.
- Por ley, ¿qué debe entregar a su cliente después de firmar un pedido de cliente?**

 - La copia No. 4 del contrato con la fecha de cancelación claramente indicada.
 - Una copia del contrato con fecha de cancelación abierta.
 - Usted no tiene que entregarle copias.
- Si comete un error en el contrato puede corregir su copia luego y enviarla a la Oficina Administrativa para su procesamiento.**

Verdadero Falso
- ¿Qué debe informarle a su cliente potencial cuando le ofrezca hacer una presentación de ventas?**

 - Decirle quién es, por qué se está comunicando con él y qué productos vende.
 - Decirle cómo se llama, pero no informar el objeto de su comunicación.
 - Usted no debe identificarse ni informar el objeto de su comunicación.
- Usted puede ofrecer servicios de mantenimiento o reparación a un cliente con el único objetivo de conseguir una cita de ventas o reclutamiento.**

Verdadero Falso
- Para complementar la presentación de ventas, usted puede:**

 - Crear sus propios materiales de ventas de productos.
 - Usar información negativa que encuentre en Internet o en otras fuentes como la televisión para asustar a sus prospectos en cuanto a los productos que están usando.
 - Usar solo materiales suministrados por la compañía.

10. ¿Es cierto y está permitido relacionar el uso de utensilios de aluminio con Alzheimer?

- Sí No

11. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones relacionadas con la salud puede hacer al vender productos Rena Ware?

- Rena Ware ayudará a curar la diabetes, el cáncer, las enfermedades del corazón y otras enfermedades.
- Los utensilios Rena Ware están diseñados para cocinar con un “mínimo de agua”, método para cocinar de manera saludable, ya que solo se necesita agregar poca cantidad de aceite o grasas, y algunos alimentos retienen más ciertos nutrientes que cuando se cocina con otros métodos. Las comidas sabrosas y saludables forman parte de un estilo de vida saludable.
- Solo con cocinar en utensilios Rena Ware regularmente, usted estará más saludable.

12. Decir que los médicos recomiendan cocinar con acero inoxidable:

- No es necesario, es engañoso, falta de ética e ilegal.
- Es un buen método de ventas.
- Solo es aceptable para cerrar una venta.

13. Cuando se habla de los beneficios de Rena Ware, ¿está permitido decir que utilizar utensilios de cocina, filtros de agua u otros productos Rena Ware curan o tratan cáncer, diabetes u otra enfermedad?

- Solo si es necesario para cerrar la venta.
- Nunca, ya que no es cierto, es engañoso, falta de ética e ilegal.
- Solo si el prospecto pregunta.

14. ¿Es cierto y está permitido decir que el Teflón® (u otros materiales antiadherentes) pueden causar envenenamiento por plomo u otras enfermedades?

- Sí No

15. ¿A qué hora del día o la noche está permitido ir de puerta en puerta?

- A cualquier hora en la que el cliente esté en su hogar.
- Solo del amanecer al atardecer.
- Las horas en las que está permitido ir de puerta pueden variar según la ciudad y/o colonia; debe consultar los reglamentos de la colonia que visita.

16. ¿Cuál es la garantía de los productos Rena Ware?

- Todos los productos tienen garantía vitalicia.
- Depende de que el cliente amenace con llamar a protección al consumidor.
- Los juegos de utensilios de cocina Rena Ware tienen garantía vitalicia sobre materiales y defectos de fabricación para el comprador original, los demás productos Rena Ware tienen garantías que van de uno a diez años.

17. Cuando venda filtros de agua, debe decirle a su prospecto que no es seguro tomar el agua de su grifo.

- Verdadero Falso

18. Cuando venda filtros de agua, debe decirle a su prospecto que es un purificador de agua.

- Verdadero Falso

19. Si desea reclutar a alguien:

- Debería prometerle que ganará una suma de dinero específica en su primer mes.
- Debería decirle que tiene ganancias específicas aseguradas si se une a la compañía.
- No debería hacer afirmaciones sobre ganancias, sino explicar cómo funciona el plan de compensación.

20. Está permitido publicitar oportunidades de empleo para puestos de mercadeo u otros cuando está reclutando Asesores Independientes a comisión.

- Verdadero Falso

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

- Verdadero Falso