

ENTRENAMIENTO BÁSICO

PRÁCTICA • EVALUACIÓN • APÉNDICE

06/2023

1 APRENDA LO BÁSICO | MÓDULO DE INICIO



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



ENSEÑAR *el seminario*

ENTRENAMIENTO BÁSICO

Al entrenar con este seminario considere los siguientes puntos:

- El tiempo requerido para enseñar el seminario variará basado en factores como el tamaño del grupo, su preparación y experiencia en entrenamiento, la preparación del grupo, la cantidad de práctica que quiere incluir, etc.
- Su responsabilidad como desarrollador o líder va más allá de una simple “transferencia de información” a otros Representantes Independientes. Usted es responsable de ayudarles a crecer. Esto supone crear una serie de oportunidades para practicar, apoyarlos mientras realizan la práctica y ofrecer retroalimentación. Basado en nuestra experiencia, el apoyo de los desarrolladores y líderes es fundamental para que los representantes permanezcan y prosperen en Rena Ware.



Si está en la versión digital de este seminario, use un lápiz o un lapicero y una página de papel para escribir sus respuestas.

ÍCONOS



Enlace a respuestas.



Enlace a ejercicios.



En grupo: Únase a otro representante/participante en el entrenamiento, tomen turnos para ser el asesor y el prospecto en juegos de rol.



En casa: Practique con un familiar o un amigo. Pídale interpretar al prospecto y pida retroalimentación.



Por su cuenta: Si es posible, practique frente a un espejo y/o grabe su voz o saque un video. Verse o escucharse a sí mismo le dará retroalimentación útil.

RETROALIMENTACIÓN RÁPIDA



Pare

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



Siga

¿Qué está haciendo que es efectivo y debería hacer más?



Empiece

¿Qué no está haciendo que podría ser efectivo y debería empezar a hacer?

ÍNDICE

	PRÁCTICA		EVALUACIÓN
4	Ejercicios	52	Ejercicios
45	Respuestas	69	Respuestas
		71	Apéndice

PRÁCTICA | EJERCICIOS

DESCUBRA RENA WARE

1 | Conteste las preguntas.

1 ¿Cuál es el enfoque de Rena Ware?

2 Escriba las palabras que faltan en la visión de Rena Ware:

Cuando ayuda a **1** a alcanzar sus **2**,
usted alcanzará los **3**.



2 | Una cada parte del propósito principal de Rena Ware (1-3) con su descripción (A-C).

- 1 Transformando vidas 
- 2 Acercando a las personas 
- 3 Mejorando el medio ambiente 
- A 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.
- B Ofrecemos una Oportunidad que transforma vidas, prácticamente sin riesgos y 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.
- C 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.



3 | Una el comienzo de cada valor de Rena Ware (1-7) con su final (A-G).

- | | | |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| 1 Las personas son el corazón de... | ☐ | A oportunidad |
| 2 Inspirando... | ☐ | B todo lo que hacemos |
| 3 Creando... | ☐ | C resultados |
| 4 Transformando a través de... | ☐ | D global |
| 5 Simplicidad en.. | ☐ | E pasión |
| 6 Responsabilidad y... | ☐ | F quienes somos |
| 7 Pensamiento... | ☐ | G innovación |

4 | Conteste estas preguntas acerca de la Causa.

- 1 ¿Qué es la Causa de Rena Ware?
- 2 ¿Cuáles son los dos objetivos principales de la Causa?



5 | Las oraciones 1 - 14 se refieren a la Diferencia Rena Ware. Para cada una escriba “RW” si piensa que es responsabilidad de Rena Ware, “Mi” si piensa que es su responsabilidad, o “A” si piensa que es responsabilidad de ambos.

1 Asumir los riesgos asociados con empezar un negocio

2 Promover el “*Buen Comer*”, el arte de comer bien en casa

3 Ayudar la sostenibilidad y el medio ambiente

4 Pagar un costo de inscripción mínimo

5 Tener inventario de productos

6 Pagar comisiones de inmediato/con su primera venta

7 Ganar comisiones de inmediato/con su primera venta

8 Enviar los productos a los clientes directamente

9 Recolectar los pagos de los clientes

10 Crear planes de pago

11 Brindar materiales de venta y promocionales

12 Brindar soporte de redes sociales

13 Brindar materiales de entrenamiento

14 Crecer su negocio

6 | En cada línea escriba “F” si se refiere a los filtros de agua o “U” si se refiere a los utensilios de cocina.

- 1 Usar menos agua
- 2 Alta capacidad
- 3 Alto flujo
- 4 Tecnología Nutri-plex™
- 5 Tecnología Aqua ✓ Nano HD
- 6 Combinación de 5 capas

7 | Elija la opción correcta.

En Rena Ware, el Arte del “*Buen Comer*” es:

- A cocinar con agua y grasas.
- B tener comida que quede deliciosa.
- C comer de manera saludable, con comida deliciosa que mantiene su textura y sabor, y compartirla con sus seres queridos.
- D crear recuerdos de la comida.

☐
☐
☐
☐

8 | A continuación encontrará algunos estándares para hacer negocios en Rena Ware. Una las partes 1-10 con las partes A-J para formar oraciones completas.

1 Respete...

☐

6 Contacte a sus prospectos...

☐

2 Proteja...

☐

7 Brinde información correcta...

☐

3 Termine una demostración inmediatamente...

☐

8 Nunca prometa un descuento a sus prospectos...

☐

4 Use solo materiales...

☐

9 En contratos: nunca firme por sus clientes;...

☐

5 No utilice el nombre de Rena Ware en ninguna publicación...

☐

10 En contratos: indique...

☐

- A si su prospecto lo requiere.
- B los períodos de cancelación.
- C si es necesario, haga cambios en presencia del cliente antes de que firme.
- D las leyes sobre ventas directas.
- E producidos por Rena Ware.
- F sin la autorización escrita de Rena Ware.
- G la privacidad del cliente.
- H sobre sí mismo, la compañía, los productos y servicios.
- I a una hora conveniente para ellos.
- J basado en la compra hecha por sus referidos.

9 | Ordene las letras y las palabras para encontrar las 3 claves para tener éxito con Rena Ware.

1 y al morpracit uasCa al acerinefiD:

2 sol dorpustoc riampCtor:

3 oorts ransEñe a:



EL PLAN DE LAS 4 P

10 | Lea “El Plan de las 4 P”. Escriba a qué se refiere cada definición (A-G).

A Puede ser su futuro recluta, futuro cliente o ambos:

B Puede usarlas para obtener información sobre su mercado:

C Debería tener al menos 10 de estas cada día:

D Es su guía y guión de bolsillo para reclutar y vender:

E Es su oficina virtual:

F Aquí puede encontrar todos los seminarios de entrenamiento:

G Es su kit móvil:



11 | En este kit inicial estándar* faltan 3 documentos. ¿Cuáles?



Carta de Bienvenida (RW54)



Guía de Negocio (RW950)

1

2



Folleto de Filtros de Agua (AQ700)

3



Folleto de Presentación de Utensilios (RW720)



Catálogo de Productos (RW760)



Folleto de Presentación Aeroquattro+ (RW865)



Guía de Contratos (RW530)



Lista de Precios (RW59)



Acuerdo de Representante Independiente** (RW1)



Contrato de Venta/Orden del Cliente** (RW620)



Desplegable (RW70)



Folleto Informativo de Reclutamiento (RW92)



Folleto Informativo de Filtros de Agua (AQ645)



Folleto Informativo Oportunidad Rena Ware (RW80)



* Este kit no incluye documentos locales. Esos pueden variar según el país.

** Los nombres pueden variar según el país.

12 | Ordene los pasos de la presentación del 1 al 8 correctamente.

- ☐ Pida referencias
- ☐ Cierre la venta
- ☐ Inscriba a su prospecto
- ☐ Prepare el camino
- ☐ Comparta la Causa e invite a unirse a su equipo
- ☐ Comparta los productos (venta)
- ☐ Comparta la Diferencia Rena Ware (reclute)
- ☐ Comparta la Diferencia Rena Ware otra vez (si no tuvo éxito antes)



13 | Complete la tabla con las palabras que faltan.

Acérquese a su mercado frío



HAGA



USE

Brevemente preséntese a usted mismo y a Rena Ware.

1

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

2

Prospecto: *Ahora.*

Usted: 3

Vea la sección Los 8 pasos de la presentación

Prospecto: *Más tarde esta semana.*

Usted: 4

Vea la sección Programe una cita

Prospecto: *No me interesa.*

Usted: 5

6



¡PRUÉBELO!



14 | Complete la tabla con las palabras que faltan.

Acérquese a su mercado caliente


HAGA

Elija una persona
A de su

1

USE
2

*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...

3

*¿Has escuchado de ellos? Fabrican
utensilios de cocina y filtros de agua
de muy alta calidad. Estoy muy
emocionado y me gustaría hablar
contigo.*

4
¡PRUÉBELO!


15 | Complete los 5 puntos para decir.



1 Preséntese...

2 Mencione...

3 Explique...

4 Enfátice...

5 Programe...



16 | A y B son ejemplos de los 5 puntos para concretar citas. Escriba los puntos incluidos en cada ejemplo utilizando los números 1-5 del ejercicio anterior según corresponda.

A El prospecto es un conocido que está apasionado por la comida saludable.

[por teléfono] *Hola Ramona, soy Carla. ¿Cómo estás? Te llamo porque te quiera hablar de algo muy especial.*

Acabo de empezar mi negocio con Rena Ware... ¿los conoces? Se enfocan en transformar las vidas de las personas a través de comida saludable y agua fresca de agradable sabor. Hacen utensilios muy innovadores que ayudan a cocinar de manera saludable.

Me gustaría contarte más en persona. ¿Nos podemos reunir pasado mañana? ¿Qué te parece por la tarde? *Te llevará unos 45 minutos y ¡podrías ganar unos productos gratis!*

- B** El prospecto es un estudiante de la universidad, o un padre soltero con poco tiempo.

Hola me llamo Carlos y soy un Representante Independiente de Rena Ware.

¿Has/Ha oído hablar de Rena Ware? Acabo de empezar mi negocio con ellos porque me gusta que son diferentes de otras compañías. Ofrecen una oportunidad de negocios que realmente se enfoca en las personas... ¿Te/Le gustaría trabajar a tiempo parcial y tener ganancias adicionales sin tomar un gran riesgo financiero?

Me gustaría contarte/le más sobre esto. Mi presentación llevará unos 45 minutos, no hay compromiso y ¡podrías/a ganar productos gratis! ¿Te/Le parece bien por la mañana o por la tarde? ¿Qué te/le parece mañana a las 4?



17 | Complete la tabla con las palabras que faltan.

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

3

USE
1

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): lado 1

INFORMACIÓN DE CONTACTO	
Guarde esta tarjeta para sus registros	
Facturación de la casa:	Fecha de hoy: _____
Nombre: _____	
Dirección: _____	
Teléfono: _____	
Código de identificación: _____	
Comentarios: _____	

4

• Su tarjeta de negocios


DIGA
2

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.

¡PRUÉBELO!


La presentación en 8 pasos

PASO 1 PREPARE EL CAMINO

18 | Subraye ejemplos de temas “seguros” para romper el hielo.

- Religión
- El barrio de su prospecto
- Dinero
- Política
- La casa de su prospecto
- La comida preferida de su prospecto
- El clima

19 | Seleccione la manera de mostrar interés en su prospecto.

- 1 Hablar de sí mismo
- 2 Hacer preguntas
- 3 Juzgar



20 | Cierre los ojos y apunte con el dedo en la tabla. Abra los ojos y lea el tema. Escriba 2 preguntas para romper el hielo sobre ese tema: una pregunta abierta y una pregunta cerrada de sí/no.

Clima

Comida preferida
de su prospecto

Los niños de su
prospecto

La casa de su
prospecto

El barrio de su
prospecto

El pueblo natal de
su prospecto

¡PRUÉBELO!



Juegos 1 y 2 en el Apéndice.



PASO 2 COMPARTA LA CAUSA

21 | Complete la tabla con las palabras que faltan.



HAGA

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

Describa las características de la botella.

Invite a su prospecto a unirse a su equipo.

Prospecto: **Sí** (interesado en unirse)

3

Prospecto: **No** (no interesado en unirse)

4



USE

1

Opcional:

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

2

+ seguimiento

¡PRUÉBELO!



PASO 3 COMPARTA LA DIFERENCIA**22 | Complete la tabla con las palabras que faltan.****HAGA**

Presente la Diferencia Rena Ware:

**USE****1**

(Opcional)

2

23 | Estos son algunos puntos que debería destacar al compartir la Diferencia. Escriba la palabra que falta en cada uno.

- A Rena Ware asume el normalmente asociado con iniciar un negocio.
- B Rena Ware ofrece y soporte.
- C Hay muchas maneras de con Rena Ware.
- D Rena Ware está con la sostenibilidad y mejorar el medio ambiente.

¡PRUÉBELO!



PASO 4 INSCRIBA A SU PROSPECTO**24 | Ordene las palabras en las oraciones 1-5 para que tengan sentido.**

1 acuerdo? / a / Vamos / ¿de / empezar /

2 nombre? / su / ¿Cómo / escribe / se /

3 su negocio / cómo / los recursos / Déjeme / encontrar / que le muestre / que necesita / para /

4 o / el martes? / quiere / tomar / el lunes / el Entrenamiento Básico: / ¿Cuándo /

5 para usted: / funciona / por la mañana / mejor/ o / por la tarde? / ¿Cuándo

¡PRUÉBELO!

PASO 5 COMPARTA LOS PRODUCTOS

25 | Complete la tabla con las palabras que faltan.



HAGA

Identifique qué productos mostrar.

Si su prospecto está indeciso,
ayúdelo a decidir.

Presente:

Utensilios y “Buen Comer”

y/o

Filtros en casa



USE

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):

1

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):

2

• 3

• (Opcional) Video del “Buen Comer”

• 4

• (Opcional) Video de venta de filtros de agua

¡PRUÉBELO!



26 | Vea el Folleto Filtros de Agua (AQ700 o AQ701) en su Kit Inicial. Una cada característica del producto (1-4) con un beneficio para su prospecto (A-D).

1 Botella Filtrante Rena Ware



A Tomar es más fácil.

2 Botella filtrante de alto flujo



B fáciles de instalar y mover si es necesario.

3 Las unidades filtrantes se conectan a la tubería existente



C Agua fresca de agradable sabor donde quiera que vaya.

4 Modelos CTU y RWF-228



D No necesita reemplazar los tubos.



27 | Vea el Folleto Filtros de Presentación de los Utensilios de Cocina (RW720) en su Kit Inicial. Una cada característica del producto (1-5) con un beneficio para su prospecto (A-E).

1 Cocinar con menos agua y menos calor



A Con el cuidado necesario, los utensilios nunca se tendrán que sustituir.

2 Garantía vitalicia



B Se pueden utilizar en la mayoría de las estufas.

3 Utensilios apilables



C Ideal para cocinar diferentes tipos de comida.

4 Compatibles con cualquier tipo de estufa



D Ayuda a reducir el consumo de energía.

5 Nutri✓Sensor con 3 diferentes ajustes



E Caben sobre estufas pequeñas, con pocas hornillas.

¡PRUÉBELO!



Elija un producto y describa sus características y los beneficios para su prospectos.



PASO 6 CIERRE LA VENTA

28 | Complete la tabla con las palabras que faltan.

HAGA

Ayude a su prospecto a elegir un producto.

Diga el precio regular y los especiales.

Presente opciones de pago.

Complete los formularios impresos o en línea.
Revise y explique los detalles.

Solicite el depósito inicial.

Programe una nueva presentación (si aplica).

USE

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):
1

Lista Vigente de Precios y Especiales (renakit.com)

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):
2

• 3
• Guía de Formularios y Contratos (RW530) (renakit.com)

Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):
2

29 | Use las oraciones A-E en los espacios 1-5 para completar el diálogo.

- A El precio regular de ese juego es de \$__.
- B ¿A nombre de quién hago el contrato?
- C ¿Qué producto le gustaría tener en su casa?

- D Bueno, ¡hay buenas noticias!
- E ¿Cuál es su preocupación?

PROSPECTO  *Pues... me gusta el Chef I...*

USTED  **1**

Muy buena elección. **2** USTED 

PROSPECTO  *Oh, que caro...*

USTED  **3**

PROSPECTO  *El precio. Es demasiado caro para mí.*

USTED  **4** *El Chef I está incluido en los especiales, lo cual quiere decir que usted obtiene el Chef I más el/la __ y el/la __ por \$__.* Entonces, **5**

PASO 7 PIDA REFERENCIAS

30 | Complete la tabla con las palabras que faltan.

 HAGA	 USE	 DIGA
Pida referencias.	<i>Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54):</i> 1	
Informe a su prospecto/cliente que se comunicará con los referidos.		<i>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, 2</i>



PASO 8 COMPARTA LA DIFERENCIA OTRA VEZ**31 | En cada ejemplo 1 y 2 elija el verbo adecuado a la situación y la parte final correcta (A o B).**

- 1 Si el prospecto ha/no ha comprado productos:

Estos productos son fantásticos y ¡van a transformar su vida!



- 2 Si el prospecto ha/no ha comprado productos:

No sé si en este momento usted necesita algo que no puede pagar o si le harían cómodo unas ganancias adicionales... las ganancias de mi negocio Rena Ware han hecho la diferencia para mí.



- A De hecho, toda la experiencia con Rena Ware ha hecho la diferencia en mi vida...
- B ¿Le gustaría unirse a mi equipo y transformar las vidas de las personas a su alrededor compartiendo estos productos con ellos?



32 | Complete cada despedida con las palabras de la lista.

oportunidad • información • preguntas • equipo (x2) • tiempo (x2) • número • enlaces • productos

A un nuevo cliente:

Gracias por su **1**, por escuchar mi presentación y comprar el/la... ¡Estoy seguro/a de que le va a encantar! Le mandaré **2**, a materiales útiles para disfrutar sus **3**, aún más! Este es mi **4**. Por favor, contácteme si tiene **5**. También piense en unirse a mi **6**, y déjeme saber.



A un prospecto que no se ha unido a Rena Ware:

Gracias por su **7**, por escuchar mi presentación y darme la **8** de compartir lo que me apasiona. Aquí está mi **9** de contacto. Piense en unirse a mi **10**, y déjeme saber.



33 | Use las oraciones para escribir dos mensajes de seguimiento (1-2): uno para un nuevo miembro de su equipo y otro para un nuevo cliente.

- ¿Tiene preguntas sobre cómo usar los productos?
- ¿Con qué más le puedo ayudar?
- ¿Ha tomado su primer entrenamiento ya? ¿Cómo le fue?
- ¡Lo va a disfrutar muchísimo!
- ¿Logró utilizar los recursos que le envié? ¿Qué tan útiles le fueron?
- Estaba pensando en que usted acaba de comprar un excelente juego/utensilio/sistema de filtración.
- ¿A quiénes conoce que estarían interesados en tener estos productos?

1 Para un nuevo miembro de su equipo:

2 Para un nuevo cliente:



HABILIDADES DE COMUNICACIÓN

34 | Para cada punto de conversacion (1-4) escriba una pregunta abierta (A) y una cerrada (C) como en el ejemplo.

Ejemplo:

El barrio de su prospecto

A: *¿Qué tal es este barrio?*

C: *¿Cuánto tiempo lleva viviendo en este barrio?/¿Le gusta vivir en este barrio?*



1 Los hijos de su prospecto

A:

C:

3 Como su prospecto cocina

A:

C:

2 Como su prospecto utiliza el agua

A:

C:

4 La primera sesión de entrenamiento de su nuevo recluta

A:

C:



35 | Para cada pregunta de su prospecto (1-4), escriba un reconocimiento y el comienzo de la respuesta.

1 ¿Podría decirme un poco más sobre la Causa de Rena Ware?

2 ¿Qué es lo que hace Rena Ware diferente de otras compañías de venta directa?

3 ¿Cuál es la tecnología de los utensilios?

4 ¿Cuánto se ahorra al usar un sistema de filtración en lugar de agua embotellada?



36 | Estas son algunas de las objeciones más comunes. Escriba V para las objeciones de ventas, R para las de reclutamiento, A para las que pueden ser ambas.

- | | | |
|---|----------------------------------|----------------------|
| 1 | No quiero comprar ahora. | <input type="text"/> |
| 2 | Soy demasiado tímido. | <input type="text"/> |
| 3 | No tengo tiempo. | <input type="text"/> |
| 4 | Vender no es para mí. | <input type="text"/> |
| 5 | No tengo dinero. | <input type="text"/> |
| 6 | No soy capaz de reclutar. | <input type="text"/> |
| 7 | Quiero hablarlo con mi esposo/a. | <input type="text"/> |
| 8 | No me interesa. | <input type="text"/> |



37 | Una cada objeción del ejercicio anterior (1-8) con una respuesta a continuación (A-H).

- A** ¿Qué es lo que le parece difícil? ☐
- B** ¿Le ayudaría saber que no tiene que pagar todo ahora? ☐
- C** ¿Cuál es el pago mínimo que puede hacer? ☐
- D** ¿Le gustaría que hiciera una presentación para su esposo/a? ☐
- E** Estaré en su barrio el próximo martes. ¿Quiere que pase por aquí por la mañana o por la tarde? ☐
- F** ¿Le gustaría entrenarse para ganar más confianza? ☐
- G** ¿Le ayuda saber que Rena Ware puede enseñarle a hacer eso? ☐
- H** ¡No hay compromiso y podría ganar productos gratis! ☐



¡PRUÉBELO!

Túrnense a leer objeciones en orden casual y responder.



Un amigo o familiar lee las objeciones y usted responde a cada una.



Cierre los ojos y apunte con el dedo en la tabla. Abra los ojos y conteste la objeción donde está su dedo.

No quiero comprar
ahora.

Soy demasiado
timido.

Quiero hablarlo con
mi esposo/a.

No soy capaz de
reclutar.

Vender no es
para mí

No tengo dinero.

38 | Escriba el lenguaje corporal que debería usar con sus prospectos, según este seminario.



39 | Para cada imagen escriba cómo se siente su prospecto.



1



4



2



5



3



EL PLAN DE GANANCIAS

40 | Complete el texto con un número o palabra en cada espacio (1-12).



Este es un resumen de los puntos clave. Para detalles vea la sección Plan de Ganancias en este seminario, el *Seminario Plan de Ganancias (RW202V)* o la sección Plan de Ganancias en la *Guía de Negocios (RW950)*.

Para calificar como Desarrollador de Equipo necesita por lo menos **1** puntos en ventas de grupo por período de bonificación o en promedio entre período actual y anterior, incluyendo **2** puntos en ventas personales.

Sin embargo, este sería el requerimiento mínimo y no haría crecer su negocio. Para obtener resultados consistentes y sostener el crecimiento de su negocio en el tiempo, primero puede apuntar a crear un equipo de **3** personas y juntos obtener **4** puntos por ventas grupales por periodo de bonificación, incluyendo **5** puntos por ventas personales.

Sucesivamente, debería esforzarse en crear un equipo de **6** personas y juntos obtener **7** puntos por ventas grupales por periodo de bonificación.

Formar un grupo de personas que recluten y vendan es la clave para hacer crecer su negocio. Debería esforzarse en conseguir al menos **8** reclutas personales por periodo de bonificación y hacer que su grupo consiga **9** reclutas por periodo de bonificación.

La clave para desbloquear todo el potencial del Plan de Ganancias es **10** y enseñar a sus reclutas a **11** primero y **12** después.



PRÁCTICA | RESPUESTAS

- 1|** 1. transformar vidas, acercar a las personas, y mejorar el medio ambiente
2. 1 otros, 2 sueños, 3 suyos
- 2|** 1. B | 2. C | 3. A
- 3|** 1. F | 2. E | 3. A | 4. G | 5. B | 6. C | 7. D
- 4|** 1. Eliminar botellas de plástico desechables y reducir los desperdicios de plástico en el medio ambiente.
Ayudar a mejorar el medio ambiente y transformar las vidas de quienes se unen a Rena Ware, cuando empiecen a compartir la Causa con otros.
- 5|** 1. RW | 2. A | 3. A | 4. Mi | 5. RW | 6. RW | 7. Mi | 8. RW | 9. RW | 10. RW | 11. RW | 12. RW | 13. RW | 14. Mi
- 6|** 1. U | 2. F | 3. F | 4. U | 5. F | 6. U
- 7|** C
- 8|** 1. D | 2. G | 3. A | 4. E | 5. F | 6. I | 7. H | 8. J | 9. C | 10. B
- 9|** 1. Compartir la Causa y la Diferencia
2. Compartir los productos
3. Enseñar a otros
- 10|** A. prospecto
B. redes sociales
C. conversaciones
D. Tarjeta para el Gran Sorteo
E. RenaWeb
F. Universidad
G. Rena Ware (RWU) RenaKit
- 11|** 1. Círculo de Influencia (RW120)
2. Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)
3. Folleto de reclutamiento La Diferencia Rena Ware (RW516)



- 12|** 1. Prepare el camino
2. Comparta la Causa e invite 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 antes)

- 13|** 1. Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54): mini guión en el lado 1
2. Pregunta al final del mini guión (RW54).
3. empiece la presentación
4. concrete una cita
5. pida referencias
6. Preguntas 8-9

- 14|** 1. Círculo de Influencia (RW120)
2. Círculo de Influencia (RW120)
3. mi propio negocio con Rena Ware
4. ¿Cuándo nos podemos reunir?

- 15|** 1. Preséntese a usted mismo
2. Mencione Rena Ware y los productos
3. Explique su propósito: hacer una presentación
4. Enfatique ningún compromiso y el Gran Sorteo
5. Programe una cita o pida referencias.

- 16|** A. 1 | 3 | 5 | 4
B. 1 | 2 (Diferencia) | 4 | 5

- 17|** 1. Su calendario de citas
2. ¿Qué funciona mejor para usted...
3. información de contacto y hora de la cita
4. Folletos Informativos de Filtros de Agua/ Productos (AQ645-RW92)



- 18|** El clima
La comida preferida de su prospecto
El barrio de su prospecto
La casa de su prospecto
- 19|** 2
- 20|** Sus propias respuestas basadas en esta sección del seminario.
- 21|** 1. Folleto Filtros de Agua (AQ700)
2. Pregunta en la pág. 15 del folleto (AQ700)
3. Comparta la Diferencia
4. Comparta los productos
- 22|** 1. El Folleto de Reclutamiento la Diferencia Rena Ware (RW516)
2. El video la Diferencia Rena Ware (7 cortos, 1 de duración completa)
- 23|** A. riesgo B. servicio C. ganar
D. comprometida
- 24|** A. *Vamos a empezar, ¿de acuerdo?*
B. *¿Cómo se escribe su nombre?*
C. *Déjeme que le muestre cómo encontrar los recursos que necesita para su negocio...*
D. *¿Cuándo quiere tomar el Entrenamiento Básico: el lunes o el martes?*
E. *¿Cuándo funciona mejor para usted: por la mañana o por la tarde?*
- 25|** 1. Preguntas 1-2
2. Preguntas 3-4
3. Folleto de Presentación de los Utensilios (RW720)
4. Folleto Filtros de Agua (AQ700/AQ701)
- 26|** 1. C | 2. A | 3. D | 4. B



27| 1. D | 2. A | 3. E | 4. B | 5. C

28| 1. Pregunta 5
2. Pregunta 6
3. Contrato de Venta (RW620)
4. Pregunta 7

29| 1. C | 2. A | 3. E | 4. D | 5. B

30| 1. Preguntas 8-9
2. los llamaré mañana

31| 1. ha; B | 2. no ha; A

32| 1. tiempo | 2. enlaces | 3. productos
4. número | 5. preguntas | 6. equipo |
7. tiempo | 8. oportunidad | 9. información
10. equipo

33| Para un nuevo miembro de su equipo:

¿Logró utilizar los recursos que le envié?

¿Qué tan útiles le fueron?

¿Ha tomado su primer entrenamiento ya?

¿Cómo le fue?

¿Con qué más le puedo ayudar?

Para un nuevo cliente:

Estaba pensando en que usted acaba de comprar un excelente juego/utensilio/sistema de filtración.

¡Lo va a disfrutar muchísimo!

¿Tiene preguntas sobre cómo usar los productos?

¿A quiénes conoce que estarían interesados en tener estos productos?



34| Las respuestas pueden variar. Estos son ejemplos:

1. A: ¿Qué tal están/Cómo son sus hijos?
C: ¿Cuántos años tienen sus hijos?
2. A: ¿Cómo se siente respecto al agua que utiliza?
C: ¿Le gusta el sabor del agua del grifo?
3. A: ¿Cómo prepara la comida para su familia?
C: ¿Le gusta cocinar?
4. A: ¿Qué tal le pareció el entrenamiento?
C: ¿Le gustó el entrenamiento?

35| Las respuestas pueden variar. Estos son ejemplos.

1. Por supuesto, con gusto. Rena Ware está comprometida en eliminar las botellas de plástico desechables del medio ambiente... [Para más información vea el Folleto Filtros de Agua (AQ700 o AQ701)]

2. Me alegra que me lo pregunte. Es un punto muy importante. Rena Ware quiere que usted tenga éxito y asume los riesgos normalmente asociados con iniciar un negocio. Esto incluye...
3. Los utensilios Rena Ware utilizan dos tecnologías: la tecnología Nutri-Plex™ de capas múltiples y la tecnología Nutri/Sensor™. La tecnología Nutri-Plex™ es una combinación de capas de metal... [Para más información vea el Seminario Utensilios de cocina (RW301)]
4. Es una buena pregunta. La tecnología Aqua HD de los filtros de agua no va a cambiar porque utiliza un proceso que existe en naturaleza... [Para más información vea el Seminario Filtros de Agua (AQ242 / AQ302)]



36 | 1. V | 2. R | 3. A | 4. R | 5. V | 6. R | 7. A | 8. A

37 | A. 4 | B. 1 | C. 5 | D. 7 | E. 3 | F. 2 | G. 6 | H. 8

38 | 1. Haga contacto visual
2. Sonría
3. Use ademanes con intención
4. Hable a velocidad adecuada

39 | 1. Evaluando | 2. Aburrido | 3. Cerrado
4. Inseguro | 5. Interesado

40 | 1. 2,000 | 2. 50 | 3. 5 | 4. 5,000 | 5.
1,000 | 6. 10 | 7. 10,000 | 8. 2 | 9. 4
10. reclutar | 11. reclutar | 12. vender

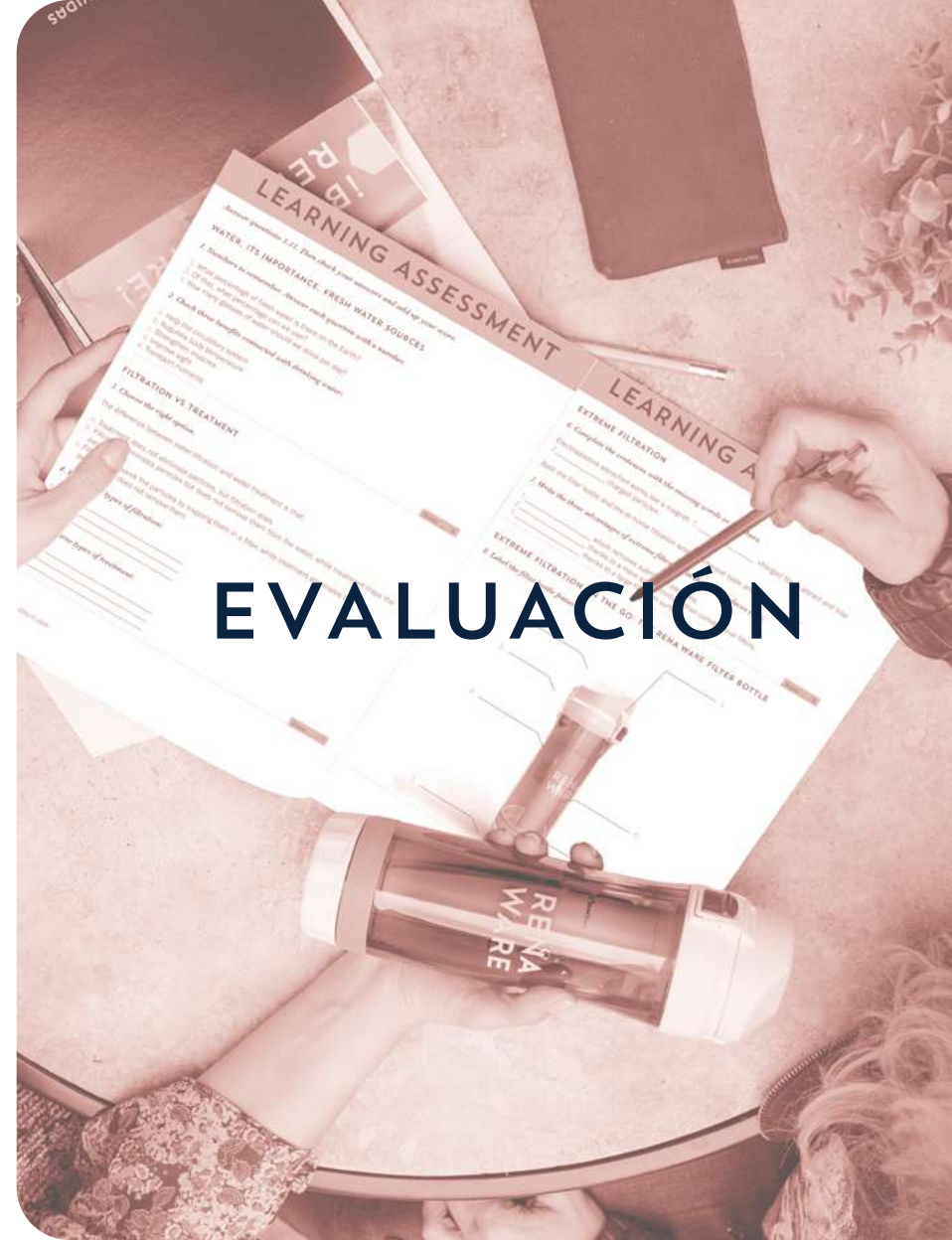


52 PREGUNTAS

69 RESPUESTAS



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



EVALUACIÓN

EVALUACIÓN | EJERCICIOS

El propósito de esta evaluación es revisar información clave del *Seminario Entrenamiento Básico* (RW200). Sin embargo, la evaluación real será como usted pone en práctica el aprendizaje de este seminario.

Conteste las preguntas 1-5 a continuación. Luego averigüe sus respuestas, sume su puntaje y lea las recomendaciones.

1 | Decida si las oraciones siguientes son verdaderas (V) o falsas (F). Corrija las falsas.

- | | V | F |
|--|-----------------------|-----------------------|
| 1 Rena Ware celebra la vida con la Causa, la Diferencia y los productos. | ☐ | ☐ |
| 2 Utilice el Círculo de Influencia (RW120) para identificar el mercado caliente. | ☐ | ☐ |
| 3 Puede publicar los precios de los productos en las redes sociales. | ☐ | ☐ |
| 4 No puede hacer ninguna representación de ganancias potenciales que no esté incluida en los materiales oficiales de Rena Ware. | ☐ | ☐ |
| 5 Puede usar RenaWeb para manejar sus órdenes. | ☐ | ☐ |
| 6 Rena Ware recomienda primero vender, luego reclutar. | ☐ | ☐ |
| 7 Para sostener el crecimiento de su negocio tendría que reclutar personalmente por lo menos 1 persona cada período de bonificación (dos semanas). | ☐ | ☐ |

Puntaje: /7

2 | En cada caja numerada, elija la opción correcta para acercarse a un prospecto de la manera explicada en este seminario.

Se acerca a una mujer que vive en su barrio. Ella está camino a casa después de correr. Usted trae su Botella Filtrante Rena Ware.

USTED



Hola, me llamo Magda Montserrat. También vivo en el barrio y soy Representante Independiente de Rena Ware.

PROSPECTO



Encantada. Soy Paula Olivero.

1

USTED



☐ **A.** He visto que sale a correr cada semana. Parece que le gusta...

☐ **B.** ¿Le gustaría saber sobre la Botella Filtrante Rena Ware?

2 USTED



- ☐ **A.** Le gustaría saber sobre los utensilios innovadores de Rena Ware?
- ☐ **B.** Me gustaría hablarle de algo muy interesante.

Acabo de empezar mi negocio con Rena Ware... ¿ha oído hablar de ellos?

Sí, me gusta mucho.



3 USTED



Hacen utensilios de cocina y filtros de agua muy innovadores, como esta botella.

- ☐ **A.** Es porque tienen una causa medioambiental global: quieren eliminar las botellas de plástico desechables del medio ambiente.
- ☐ **B.** ¿Le gustaría saber todo sobre la tecnología de los filtros de agua?

La verdad que no.



USTED



Me encantaría contarle más sobre esto.

Entiendo.



PROSPECTO



Mmh, no sé... No tengo tiempo.

PROSPECTO

4

USTED



Le llevará sólo unos 45 minutos.

☐ A. No hay compromiso y podría ganar productos gratis!

☐ B. ¿Qué le parece?

PROSPECTO



Vaya, está bien. Pero ahora no.

5

USTED



Entiendo. A ver,

☐ A. reunámonos mañana.

☐ B. ¿prefiere por la mañana o por la tarde?

PROSPECTO

*Por la tarde.*

6

USTED

*Está bien, entonces...*

- ☐ **A.** ¿podemos reunirnos el martes (pasado mañana) a las 3?
- ☐ **B.** nos vemos el martes por la tarde.

PROSPECTO

*Está bien.*

7

USTED

*Muy bien.*

- ☐ **A.** Gracias, adiós.
- ☐ **B.** ¿Y me puede dejar su número de teléfono? Le mandaré un recordatorio.

Puntaje: /7

3| Elija la opción correcta sobre el material para usar a cada paso de esta interacción (1-12), según este seminario.

Está en la cita con el prospecto del ejercicio anterior.



Este diálogo ha sido simplificado (con respecto a los diálogos en este seminario) para facilitar el enfoque en los materiales de la presentación.

USTED



Gracias por recibirme. Su casa es muy bonita.

PROSPECTO

Gracias.



USTED



Bueno, ayer empecé a contarle sobre Rena Ware y la Causa. Usted hace ejercicio, así que seguramente sabe que deberíamos beber 8 vasos de agua al día...

1

USE

- ☐ A. Folleto Filtros de Agua (AQ700) hasta la pág. 15
- ☐ B. Catálogo de Productos (RW760) hasta la pág. 15
- ☐ C. Folleto Informativo Filtros de Agua (AQ645)

USTED



¿Qué le parece? ¿Le gustaría unirse a mi equipo?

PROSPECTO



Bueno, ¿me puede decir algo más sobre lo que supone?

USTED



Con gusto! Rena Ware es diferente de las otras compañías de ventas directa...

2 **USE**

- ☐ **A.** Desplegable (RW70)
- ☐ **B.** Folleto de Reclutamiento la Diferencia Rena Ware (RW516)
- ☐ **C.** Folleto Informativo de Productos (RW92)

Gracias, pero no quiero unirme.



USTED



Entiendo. Entonces, ¿qué le parece comprar la Botella Filtrante Rena Ware? Seguro la usaría cuando hace ejercicio y ahorraría dinero en agua embotellada.

3 **USE**

- ☐ **A.** Pág. 13 del Folleto Filtros de Agua (AQ700)
- ☐ **B.** Sistemas de filtración tradicionales en la pág. 17 del Folleto Filtros de Agua (AQ700)
- ☐ **C.** Calculadora móvil

USTED



Podría usar los ahorros para comprar otros productos Rena Ware que le podrían ayudar a mantener un estilo de vida saludable e incluso ahorrar más.

¿Puede explicarme un poco más?

PROSPECTO



USTED



Claro. Permítame preguntarle...

4

USE

- ☐ **A.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) mini guión en el lado 1
- ☐ **B.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Pregunta 6
- ☐ **C.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 1 y 2

¿Me puede decir un poco más sobre los utensilios Rena Ware?

PROSPECTO



USTED



Por supuesto.

5

USE

- ☐ **A.** Desplegable (RW70)
- ☐ **B.** Folleto de Presentación de los Utensilios (RW720)
- ☐ **C.** Catálogo de Productos (RW760)

USTED



Y aquí puede ver en detalle nuestros juegos y series de utensilios de cocina.

6

USE

- ☐ **A.** Desplegable (RW70)
- ☐ **B.** Folleto de Presentación de los Utensilios (RW720)
- ☐ **C.** Catálogo de Productos (RW760)

USTED



Excelente. El precio regular es de \$__.__ que incluye...

7

USE

- ☐ A. Lista Vigente de Precios
- ☐ B. Especiales
- ☐ C. Calculadora móvil

USTED



¿Cuál es su preocupación?

PROSPECTO



Me gusta el Chef I.

PROSPECTO



¡Oh!

PROSPECTO



El precio.

USTED



Bueno, hay buenas noticias. El Chef I está incluido en los especiales de este período. Así usted obtiene el juego Chef I más el/la __ y el/la __.

8

USE

- ☐ A. Especiales
- ☐ B. Lista Vigente de Precios
- ☐ C. Calculadora móvil

USTED



Excelente.

Vaya, lo compro.

PROSPECTO



9

USE

- ☐ A. Catálogo de Productos (RW760)
- ☐ B. Acuerdo de Representante Independiente (RW1)
- ☐ C. Contrato de Venta (RW620)

USTED



¿Cómo le gustaría pagar su orden?

PROSPECTO



¿Tiene planes de pago?

USTED



Por supuesto. Déjeme mostrarle...

10

USE

- ☐ **A.** Calculadora móvil + Acuerdo de Representante Independiente (RW1)
- ☐ **B.** Calculadora móvil + Información para Solicitud de Crédito
- ☐ **C.** Calculadora móvil

USTED



¡Felicidades para su compra! Y...

11

USE

- ☐ **A.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 3-4
- ☐ **B.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 6-7
- ☐ **C.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) Preguntas 7-9

USTED



Gracias. He llenado esta tarjeta con su información. Si gana recibirá una llamada de Casa Matriz. Este es su recibo.

12

USE

- ☐ **A.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) parte de ARRIBA
- ☐ **B.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) parte del MEDIO
- ☐ **C.** Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54) parte de ABAJO

Puntaje: /12

4 | Decida si cada oración es verdadera (V) y si se puede decir, o falsa (F) y no se puede decir, ni dar a entender.

1 El aluminio, Teflon® (u otros materiales de utensilios) pueden causar envenenamiento o enfermedades.

V F

☐ ☐

2 Rena Ware promueve una alimentación saludable y los beneficios del método para cocinar con un “mínimo de agua”.

☐ ☐

3 Los filtros Rena Ware proveen filtración a nivel nanoscópico.

☐ ☐

4 El cloro hace que el agua tratada por la municipalidad no sea segura para beber.

☐ ☐

Puntaje: /4

5 | Complete las respuestas (R) a las objeciones (O) como sugerido en este seminario.

☐ O *No quiero comprar ahora.*

☐ R *¿Le ayudaría saber que no es necesario* **1** *?*

☐ O *No soy capaz de vender.*

☐ R *¿Le ayudaría saber que Rena Ware le* **2** *?*

☐ O *No tengo dinero.*

☐ R *¿Cuál sería el pago* **3** *?*

☐ O *Quiero hablarlo con mi esposo/a.*

☐ R *¿Le gustaría que hiciera* **4** *?*

☐ O *No me interesa.*

☐ R *No hay compromiso y podría* **5** *.*

☐ O *No conozco a nadie para reclutar.*

☐ R *¿Le ayudaría si hubiera un sistema para encontrar* **6** *?*

Puntaje: /6

6 | Escriba su lenguaje corporal y los posibles sentimientos de su prospecto como muestran las imágenes.

Usted



1



2

Su prospecto



3



4

Puntaje: /4

Puntaje total:

/40

EVALUACIÓN | RESPUESTAS

- 1|** 1. V | 2. V | 3. F. No, nunca. Publique fotos o videos oficiales de los productos para atraer prospectos y clientes. | 4. V | 5. V | 6. F. Primero reclutar, luego vender. | 7. F. 2 personas cada período de bonificación o 1 persona cada semana.
- 2|** 1. A | 2. B | 3. A | 4. A | 5. B | 6. A | 7. B
- 3|** 1. A | 2. B | 3. A | 4. C | 5. B | 6. C | 7. A
8. A | 9. C | 10. B | 11. C | 12. C
- 4|** 1. F. Nunca puede decir o dar a entender esto. Es ilegal. | 2. V | 3. V | 4. F. Nunca puede decir o dar a entender esto. Es ilegal.
- 5|** 1. pagar todo ahora
2. enseñaría/daría entrenamiento
3. mínimo que puede hacer
4. una presentación para su esposo/a
5. ganar productos gratis
6. a quienes reclutar/personas para reclutar
- 6|** 1. hacer contacto visual | 2. sonreír
3. evaluando | 4. aburrido

REGRESAR



¿CÓMO LO HIZO?	
Su puntaje total	Recomendaciones
0 - 20	Gran parte de este seminario todavía es un poco difícil para usted. Revise las páginas de contenido y realice la práctica de nuevo. Dedíquele tiempo. Puede pedir ayuda o clarificaciones a su líder. Al final haga la autoevaluación de nuevo.
21 - 45	¡Buen trabajo! Usted ha aprendido la mayoría de este seminario. De las respuestas que tuvo incorrectas: ¿comprende por qué son incorrectas? Regrese a las páginas de contenido y revise esas partes.
36 - 40	¡Excelente! Usted comprendió todo o casi todo este seminario. De las respuestas que tuvo incorrectas: ¿comprende por qué son incorrectas? Regrese a las páginas de contenido y revise las respuestas.

APÉNDICE

- 1 | EL PROCESO DE LA PRESENTACIÓN PERFECTA: SEMINARIOS ADICIONALES
- 2 | LISTA DE VERIFICACIÓN PARA PREPARARSE PARA UNA PRESENTACIÓN
- 3 | CÓMO UTILIZAR LOS FOLLETOS
- 4 | NECESIDADES BÁSICAS
- 5 | MANEJAR OBJECIONES: EJEMPLOS DE DIÁLOGOS
- 6 | CONSEJOS RÁPIDOS PARA MANEJAR EL ESTRÉS
- 7 | JUEGOS



1 | EL PROCESO DE LA PRESENTACIÓN PERFECTA: SEMINARIOS ADICIONALES

IDENTIFIQUE	Establezca sus mercados caliente y frío
ACÉRQUESE	• Preséntese a usted mismo y a Rena Ware • Decida: empezar la presentación/ programar una cita/ pedir referencias
PRESENTE	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)
DÉ SEGUIMIENTO	• A sus referencias • Después de un reclutamiento • Después de una venta



La Presentación Perfecta (RW205)



Prospectar para Prosperar (RW203)



Compartir la Causa y la Diferencia (RW204)



Utensilios de Cocina (RW301)



Seminario Filtros de Agua (AQ302)



Guía de Contratos (RW530)

2 | LISTA DE VERIFICACIÓN PARA PREPARARSE PARA UNA PRESENTACIÓN

☒ LISTA DE VERIFICACIÓN

RWU

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA PREPARARSE PARA UNA PRESENTACIÓN

Organización fecha fecha fecha fecha

Tengo:

- la dirección/el enlace de la reunión correcta/o ☒ ☐ ☐ ☐
- hora de la reunión ☐ ☐ ☐ ☐

- Veré a otros prospectos. ☐ ☐ ☐ ☐
- Tengo todos los materiales en forma digital o impresa. ☐ ☐ ☐ ☐
- Los materiales están organizados en el orden en que los voy a usar. ☐ ☐ ☐ ☐
- (Si aplica) Tengo productos para demostraciones. ☐ ☐ ☐ ☐
- (Si aplica) Los productos para demostraciones están limpios. ☐ ☐ ☐ ☐
- (Si aplica) Tengo ingredientes para las recetas de demostración. ☐ ☐ ☐ ☐
- La ropa y accesorios que usaré están limpios y listos. ☐ ☐ ☐ ☐

Planteamiento de objetivos

Con esta presentación mis objetivos principales son:

- agregar un nuevo miembro a mi equipo ☐ ☐ ☐ ☐
- cerrar la venta ☐ ☐ ☐ ☐
- conseguir nuevas citas y referencias ☐ ☐ ☐ ☐
- enseñar a otros ☐ ☐ ☐ ☐

Este documento puede haber sido mínimamente ajustado para usarse separado de su seminario.

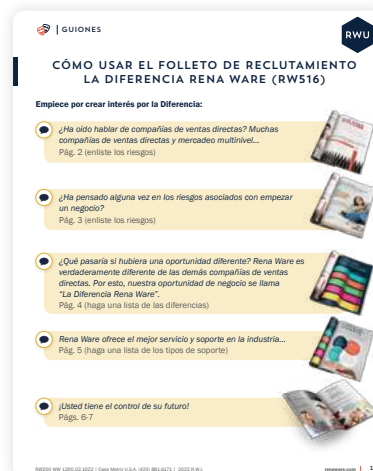


Estas es una imagen de referencia. Use el material disponible en [RenaDrive > Universidad Rena Ware Materiales Suplementarios > Entrenamiento Básico > Listas de verificación](#). Podrá descargarlo en versión digital o imprimirla.

3 | CÓMO UTILIZAR LOS FOLLETOS



Filtros de Agua
(AQ700)



La Diferencia Rena Ware
(RW516)



Presentación de los
Utensilios
(RW720)



Estas son imágenes de referencia. Use los materiales disponibles en *RenaDrive* > *Universidad Rena Ware Materiales Suplementarios* > *Entrenamiento Básico* > *Guiones*. Podrá descargarlos en versión digital o imprimirlos.

4 | LISTA DE NECESIDADES BÁSICAS¹

Autonomía

- Elegir nuestros sueños/objetivos/valores
- Elegir nuestros planes para realizar nuestros sueños/objetivos/valores

Celebración

- Celebrar la creación de la vida y los sueños realizados
- Celebrar las pérdidas: seres queridos, sueños, etc. (luto)

Cuidado físico

- Aire | comida | agua
- Movimiento | ejercicio
- Descanso | expresión sexual
- Seguridad
- Amparo | toque

Comunión espiritual

- Belleza | armonía | inspiración | orden | paz

Integridad

- Autenticidad | creatividad | significado | valor propio

Interdependencia

- Aceptación | apreciación | cercanía | comunidad | consideración | contribuir en la riqueza de la vida
- Seguridad emocional | empatía
- Honestidad
- Amor | tranquilidad
- Respeto | apoyo
- Confianza | comprensión

¹ Adaptado de Marshall B. Rosenberg (2005), *Non violent Communication, A language of Life*. (Comunicación no violenta. Un lenguaje de vida)

5 | MANEJAR OBJECIONES: EJEMPLOS DE DIÁLOGOS

A menudo la primera objeción no es la verdadera, o puede no estar claro a que se refiere la objeción. Una vez que encuentre la verdadera objeción, puede ofrecer una opción para resolverla. Aquí tiene un ejemplo.



A continuación están algunos ejemplos para manejar objeciones al programar citas.

Hola, mi nombre es _____
y represento a Rená 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 Rená Ware, solo por contestar algunas preguntas.

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

Lea/Diga el mini guión en el lado 1 de la Tarjeta para el Gran Sorteo (RW54)



No tengo tiempo.

Esta bien. No es ahora. Estaré en su vecindario el próximo martes. ¿Prefiere que le visite por la mañana o por la tarde?

USTED



Por la tarde es mejor para mí.



No me interesa.

¡No hay compromiso y podría ganar productos gratis!

USTED



Realmente no me interesa.

continúe con preguntas para obtener una respuesta afirmativa **sí**

USTED

Excelente. Entonces nos vemos el martes a las 3 y media. Le mandaré un recordatorio. ¿Está en Facebook o prefiere que le mande un mensaje a su móvil?



PROSPECTO



Facebook está bien.

USTED

Ok, gracias. ¿A quiénes conoce que se preocupan por el medio ambiente? Me gustaría conocerlos. ¿Qué le parece si los invita para el martes?



USTED

Rena Ware también hace utensilios fantásticos para cocinar de manera saludable. ¿La comida saludable es importante para usted y su familia?



PROSPECTO



Pues, sí...

USTED

Excelente. Estaré en su vecindario el próximo martes...



6 | CONSEJOS RÁPIDOS PARA MANEJAR EL ESTRÉS

A veces puede que se sienta un poco ansioso, estresado y agobiado cuando tendría que mantener todas sus habilidades listas. A continuación, encontrará algunas sugerencias para ayudarlo a mantenerse tranquilo y con todas sus habilidades.

PARA²

P**Pare. Dé un paso atrás** para distanciarse un poco de la situación (aunque sea solo en su mente).

A**Averigüe la situación.** Primero observe sus pensamientos y emociones. Admita y reconozca que son normales debido a la situación. Por ejemplo, “Estoy nervioso por la presentación y es normal”; “Estoy pensando que no puedo hacerlo, y es normal.”

R**Respire profundamente.**

A**Avance despacio:** Piense en sus objetivos para la conversación, por ejemplo “Quiero programar una cita, o “Quiero reclutar a una persona” o “Quiero vender un producto”; incluso objetivos más sencillos e inmediatos, como “Quiero hacer contacto visual”, “Quiero sonreír”.



AMA³

A **Agua fría:** moje la cara con un poco de agua fría (pero a más de 10 °C). También puede mojar un pañuelo en agua fría, cubrir la cara, contener la respiración durante 30 segundos, y luego quitar el pañuelo y respirar normalmente.

M **Movimiento:** haga un poco de ejercicio sencillo. Por ejemplo, camine rápido durante 1 minuto.

A **Aliento:** respire de manera controlada: inhale y exhale profundamente, y al exhalar hágalo más despacio que al inhalar.



²³ PARA y AMA son ejemplos de habilidades para tolerar el estrés enseñadas en programas de salud del comportamiento, como Dialectical Behavioral Therapy (DBT) - Terapia del comportamiento dialéctico. Aquí se han adaptado de *DBT Skills Training Handouts and Worksheets*, Second Edition, by Marsha M. Linehan. Copyright 2015 by Marsha M. Linehan.

DOS MINUTOS DE POSTURA PODEROSA⁴

Una postura poderosa puede ayudar a crear confianza. Mantenga una “postura poderosa” durante dos minutos. Esta tiene un efecto inmediato en la química de la sangre: reduce el cortisol (la hormona del estrés) y aumenta la testosterona (hormona que ayuda al buen humor, la memoria verbal, las habilidades espaciales, el razonamiento matemático). En otras palabras, tranquiliza y manda una señal de confianza al cerebro. Impulsa su habilidad y voluntad de seguir cuando las cosas se hacen un poco difíciles.

Investigaciones científicas han demostrado que las personas que mantuvieron una “postura poderosa” antes de la prueba de una entrevista de trabajo, hicieron mejor la entrevista y tenían más probabilidades de obtener el trabajo. Estos resultados no dependieron de la postura que esas personas mantuvieron durante la entrevista. En cambio, se debieron en parte al impacto de la postura poderosa en la *preparación* para la entrevista.



$$\begin{array}{rcl} + & \text{CONFIANZA} & \\ - & \text{ESTRÉS} & \\ \hline = & \text{mejor} & \\ & \text{ACTUACIÓN} & \end{array}$$

⁴ Adaptado de Kathy Sierra (2015), *Badass. Making users awesome*.

7 | JUEGOS

| JUEGO
 RWU

CONTACTO VISUAL

Objetivo

- Sentirse más cómodo en hacer contacto visual con sus prospectos.

Opciones de interacción

En parejas (preferida) o individualmente

Duración

- **Individualmente:** depende de usted
- **En parejas:** aproximadamente 5 minutos incluida la preparación

Preparación (solo para parejas)

Cada uno escriba en un papel: "Pregúnteme sobre..." y complete la oración con una cosa de la que le guste hablar, por ejemplo: "mis hobbies", "mi perro", "mis nietos..."

Este documento puede haber sido mínimamente ajustado para usarse separado de su seminario.

| JUEGOS
 RWU

OBSERVACIONES

Objetivo

- Habituar a observar detalles que puedan ayudar en la conversación con sus prospectos.
- Practicar hacer y compartir observaciones.

Opciones de interacción

Individual, en parejas o grupos de 4-6 personas.

Duración

- **Individualmente o en parejas:** aproximadamente 5 minutos
- **En grupos:** aproximadamente 10 minutos (dependiendo del tamaño del grupo) para completar 3 rondas

Preparación

Observe, observe, observe. Observe con los ojos, los oídos, la nariz y las manos. Use sus observaciones para romper el hielo. Vea los ejemplos a continuación. Recuerde que las observaciones dependen de la situación específica.

Observe con los ojos: mire a la persona con quien habla, la ropa que lleva, su peinado, sus accesorios. Observe su alrededor: la habitación, los muebles, los objetos.

Ese collar parece hecho a mano. ¿Lo hizo usted? (posible seguimiento) ¿Le gusta hacer cosas a mano?

Este documento puede haber sido mínimamente ajustado para usarse separado de su seminario.

| JUEGO
 RWU

RECOPIACIÓN (JUEGO DE MESA)

Objetivo

- Revisar y reforzar algunas partes clave de este seminario.

Número de jugadores

De 1 a 3 máximo.

Preparación

Haber leído el seminario y hecho la práctica.

Materiales

- 1 copia del tablero impresa en COLOR.
- Cartas impresas en COLOR.
- 1 objeto pequeño para cada jugador para marcar el tablero.
- 1 moneda.

Preparación del juego

- Poner las cartas en mazos del mismo color y barajarlas.
- Colocar los objetos en el punto del tablero correspondiente al número de jugadores: 1, 2 o 3.

Este documento puede haber sido mínimamente ajustado para usarse separado de su seminario.



Estas son imágenes de referencia. Use los juegos disponibles en *RenaDrive > Universidad Rena Ware Materiales Suplementarios > Entrenamiento Básico > Juegos*. Podrá descargarlos en versión digital o imprimirlos.



COMENTARIOS

¿Qué tan útil fue esta práctica?
¿Cómo podemos mejorarla?

Envíe sus comentarios a:

 rwu@renaware.com

Escriba el nombre del seminario
en el asunto del correo

RENA WARE

RW200P 1200.02.0623 | Casa Matriz U.S.A. (425) 881.6171 | © 2023 R.W.I.



renaware.com