



## INTRODUCCIÓN AL CURSO

### ¿CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA DEL PARTICIPANTE?

#### MÓDULO 1: COCINA SALUDABLE: UN ESTILO DE VIDA

- ¿Qué es la alimentación?
- ¿Por qué debemos cocinar los alimentos?
- ¿Cuáles son los métodos más comunes de cocción?
- ¿Cuáles son los materiales más usados en la cocina?
- ¿Cuál debe ser la forma ideal de cocinar?
- ¿Cuáles son las consecuencias de una inadecuada manipulación de alimentos?

#### MÓDULO 2: ¿POR QUÉ ELEGIR

- ¿Qué es iCook?
- ¿Cuáles son los utensilios iCook para cocinar con Calidad?

#### MÓDULO 3: ¿CÓMO CERRAR VENTAS DE LOS PRODUCTOS ICOOK?

- ¿Cómo prepararte para comercializar iCook?
- ¿Cómo lograr identificar a tus clientes y buscar el momento apropiado para presentarles los beneficios de iCook?
- ¿Cómo ajustar tu Presentación de los productos o hacer una Demostración “Cocina en Casa”?

#### MÓDULO 4: ¿CÓMO GENERAR INGRESOS CON ICOOK?

- Cómo lograr una bonificación del 9%
- Cómo lograr una bonificación del 15%
- Cómo lograr FAST TRACK

#### HERRAMIENTAS DEL NEGOCIO

- Herramientas del negocio y Referencias rápidas

## INTRODUCCIÓN AL CURSO

### Bienvenido al curso iCook: COCINA CON CALIDAD.

Este curso tiene como objetivo que obtengas las habilidades básicas que te ayudarán a iniciar una carrera exitosa en AMWAY a través de la comercialización de la línea iCook. Es una gran oportunidad en la que puedes maximizar no sólo tus ganancias, sino también tu experiencia comercial.

Es importante que conozcas la línea iCook y ofrezcas el mejor producto al cliente adecuado; con esto generarás credibilidad y confianza en el uso de los productos. Por esta razón, te invitamos a que te prepares en este curso.

¡Bienvenido a este nuevo reto!

### CÓMO UTILIZAR ESTA GUÍA DEL PARTICIPANTE

Esta Guía del Participante te permitirá adquirir conocimientos y herramientas para mejorar tus habilidades comerciales; puedes continuar utilizándola en casa a tu propio ritmo para aprender y practicar los temas, destrezas y herramientas presentadas hoy. Aquí encontrarás:

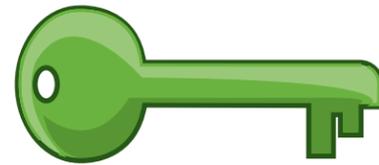
- Información sobre temas del curso y una introducción a las Herramientas del negocio.
- Actividades del curso, diseñadas para darte la oportunidad de practicar durante la capacitación, algunas de las técnicas presentadas.
- Herramientas del negocio que incluyen no solo Referencias rápidas con valiosa información, sino también Herramientas para realizar el seguimiento de tu negocio Amway a medida que crece.

Te recomendamos que tomes notas o escribas ideas para aplicar posteriormente en tu negocio en cualquier lugar de esta guía. Asimismo, puedes resaltar los temas e información que consideres relevante de manera que puedas encontrarla fácilmente.

## SÍMBOLOS USADOS EN ESTA GUÍA

En esta Guía del Participante encontrarás varios íconos que te muestran rápidamente el tipo de información estás viendo:

Puntos clave del contenido



Indica una Actividad del Curso, para realizar durante la capacitación



Una Herramienta del negocio, como una Referencia rápida o un formato para escribir



La cantidad de tiempo a dedicar en una Actividad del curso



## MÓDULO 1: COCINA SALUDABLE

# UN ESTILO DE VIDA

### ¿Qué es la alimentación?

La alimentación: es el acto de comer, la forma como llevamos al organismo las **SUSTANCIAS O ALIMENTOS** necesarios para nuestra:

1. Nutrición
2. Crecimiento
3. Mantenimiento
4. Suministro de energía



### ¿POR QUÉ DEBEMOS COCINAR LOS ALIMENTOS?

- Algunas hortalizas deben cocinarse para eliminar elementos tóxicos que pueden contener como residuos de pesticidas.
- Las legumbres como los garbanzos, los frijoles o las lentejas, por su dureza, siempre deben cocinarse para poder ser consumidas. Su preparación requiere un remojo de varias horas, y luego una cocción suficiente.
- Las carnes y pescados crudos o poco cocinados, pueden producir intoxicaciones causadas por bacterias. La cocción también permite regular las proteínas de estos alimentos para hacer más fácil su digestión.



# ¿CUÁLES SON LOS MÉTODOS MÁS COMUNES DE COCCIÓN?

MÉTODO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
  <b>FREÍR</b>	<p>Sencillo y poca grasa</p> <p>Rápido y mayor cantidad de nutrientes</p>	<p>Pérdida de nutrientes cuando requiere tiempos prolongados de cocción</p> <p>Mayores calorías, mayor cantidad de grasa</p>
 <b>A LA PLANCHA</b>	<p>Menor cantidad de grasa</p>	<p>Mayor tiempo de cocción y mayor consumo de energía</p>
 <b>ASADO</b>	<p>Mejor sabor</p>	<p>Mayor tiempo de cocción. Requiere de una generosa ventilación</p>



**Debes tener en cuenta a la hora de cocinar,** elegir métodos de cocción que le permitan a tus alimentos conservar una mayor cantidad de nutrientes, sin sacrificar el sabor y que no requieran grandes cantidades de grasa.

# ¿CUÁLES SON LOS MATERIALES MÁS USADOS EN LA COCINA?

Los materiales de los utensilios no suelen ser una preocupación, pero estos influyen en la calidad de los alimentos que consumes. Algunas desventajas de los utensilios más comunes son:

## Utensilios de Vidrio DE BAJA CALIDAD

- Se rompen fácilmente
- Queman la comida
- Mayor tiempo de cocción



## Utensilios de HIERRO

- Susceptibles a la oxidación
- Difíciles de limpiar
- Retienen partículas de comida



## Utensilios de aluminio de bajo calibre y sin recubrimiento

- Tienen a deformarse
- Pueden presentar poros



## Utensilios ESMALTADOS

- Se astillan
- Se manchan
- Queman la comida.



## Utensilios de acero

Por sí solos conducen el calor de forma desigual y tardan mucho en alcanzar temperaturas adecuadas de cocción.



# ¿CUÁL DEBE SER LA FORMA IDEAL DE COCINAR?

Idealmente debes optimizar recursos y elegir los métodos que ayuden a conservar un mayor volumen de nutrientes a los alimentos. Elige métodos como:

## Cocinar con un mínimo de agua:

1. Ayuda a conservar una mayor cantidad de vitaminas, minerales y nutrientes.
2. Mantiene los sabores y las texturas naturales de los alimentos; requiere menos sodio, lo que hace más saludables a los alimentos.

## Freír los alimentos en utensilios adecuados:

1. Elige utensilios con materiales antiadherentes y que te permitan freír o sofreír con cantidades mínimas de grasa.
2. Freír es más fácil si se hace en utensilios de forma inclinada y curva que permitan voltear los alimentos y ofrezcan una cocción uniforme.



Utilizar utensilios que por sus materiales requieran una cantidad mínima de aceite o una cantidad mínima de agua, hace que los alimentos sean más saludables.

# ¿CÚALES SON LAS CONSECUENCIAS DE UNA INADECUADA MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS?

1. Destrucción del ácido fólico
2. Pérdida de vitaminas
3. Intoxicación por no eliminación de bacterias

Con la persona que está a tu lado escribe tres razones adicionales a las vistas, que respondan a la pregunta ¿por qué es importante cocinar los alimentos?

Razón 1:

Razón 2:

Razón 3:

Referencia rápida: ¿Sabías qué...? (Pág. 37): utiliza esta referencia para ampliar tu información sobre la importancia de la cocción de los alimentos. Puedes utilizarla en tus reuniones de ventas para compartir esta información con tus clientes.



## MÓDULO 2:

# ¿POR QUÉ ELEGIR ICOOK?



## ¿Qué es iCook?

iCook es un sistema de utensilios de cocina que combina tecnología y funcionalidad. iCook es una marca innovadora, práctica y segura.

El sistema iCook cuenta con Utensilios de cocina fabricados en acero inoxidable multicapas, duraderos, de fácil limpieza y sartenes de acero inoxidable con un antiadherente patentado.

iCook cuenta con tres tecnologías exclusivas:

- Optitemp
- Vitalok
- Duramic

## Estas tecnologías permiten:

1. Preparaciones sin excesos de grasa, colesterol y sal.
2. Usar un método de cocción de baja humedad que ayuda a conservar una mayor cantidad de nutrientes.
3. Aumentar las proporciones de alimentos como cereales, legumbres, frutas y hortalizas.
4. Ahorro en el tiempo de cocción y ahorro de energía.

## ¿QUÉ DIFERENCIA?

Con iCook se puede cocinar de manera sana. Sus materiales y tecnologías exclusivas permiten preparar los alimentos sin excesos de grasa, de colesterol o de sal.



## OPTITEMP

Es una base de cocción encapsulada de acero inoxidable con centro de aluminio que combina la retención del calor del acero y la rápida distribución del calor del aluminio. Optitemp es compatible con cualquier medio de calentamiento.

Optitemp ofrece las siguientes ventajas:

- Permite la distribución del calor de una manera eficiente y uniforme.
- Permite una mejor y mayor retención de calor.
- Cocción más uniforme y un dorado de los alimentos más homogéneo.
- La superficie externa es pulida dando un aspecto moderno, agradable y de larga duración a los utensilios.



## VITALOK

Es un método de cocción a fuego medio o bajo que utiliza poca agua y funciona a través de un "sello de agua" entre el borde curvado de la olla y su tapa, la cual proporciona un ajuste exacto.

Vitalok ofrece las siguientes ventajas:

- Con Vitalok, los alimentos se cocinan en sus propios jugos conservando su sabor, valor nutricional, color y textura natural.
- El diseño del utensilio evita que se riegue el contenido cuando está siendo vertido y previene la oxidación de la capa central.
- Vitalok solo necesita un mínimo de temperatura en la hornilla en comparación con los métodos tradicionales de cocción, lo cual ahorra energía. Además, el Sello de Agua hermético permite que los alimentos se mantengan calientes por más tiempo sin cocerlos en exceso.
- En conjunto con la tecnología Optitemp permite la cocción con utensilios apilables o "cocción en serie".



## DURAMIC

Es un sistema patentado de recubrimiento antiadherente desarrollado para la línea de sartenes.

Duramic tiene un proceso de recubrimiento múltiple denominado reforzamiento interno y externo sobre el cual se aplica una capa adicional de acero inoxidable.

1. El **reforzamiento interno** es un recubrimiento compuesto por una mezcla de partículas de Titanio y Cerámica de una durabilidad excepcional, por su resistencia a los rayones, al desgaste y a la abrasión.
2. El **reforzamiento externo** significa que al utensilio se le aplica, sobre el recubrimiento interno, una aleación de acero inoxidable. Éste lo protege del desgaste y la abrasión.
3. Sobre el **reforzamiento externo** se aplica una capa adicional de acero inoxidable. Las 3 capas de recubrimiento proporcionan una mejor y mayor distribución y retención de calor.



Reúnete con la persona que se encuentra a tu lado, cada uno tendrá el rol de Empresario Amway y ofrecerán una solución basada en las tecnologías de iCook al siguiente caso:

\* Martha es un ama de casa que se queja por el tiempo que tarda cocinando, quisiera dedicar parte de ese tiempo a estar con sus hijos. ¿Cómo ayudarías a Martha a solucionar su preocupación, basado en las tecnologías de iCook?

Al finalizar, cada Empresario dará retroalimentación al otro, basado en lo siguiente:

- ¿Ofreció el Empresario la tecnología indicada para responder a las necesidades específicas de Martha?
- ¿En qué aspectos podría mejorar?
- ¿Existe otra respuesta que se pueda ajustar mejor a las necesidades de Martha?

# ¿Cuáles son los utensilios iCook para cocinar con calidad?

Los utensilios de iCook están diseñados para todas las personas. No importa si sólo quieres preparar recetas sencillas diariamente o si eres amante de la culinaria y preparas platos complejos, iCook te va a permitir cocinar saludablemente con los siguientes sets:

## Set de dos Ollas



Set de 4 piezas compuesto por:

- Olla de 2 cuartos ( 1.88L ) con tapa: perfecta para preparar vegetales, frutas y sopas elaboradas.
- Olla de 3 cuartos ( 2.83L) con tapa: ideal para preparar arroz y vegetales voluminosos como el brócoli y la coliflor.

## Set de Sartenes Antiadherentes



Set de 6 piezas compuesto por sartenes antiadherentes de 8", 10" y 12" cada uno con tapa.

Los sartenes antiadherentes evitan que los alimentos se peguen y requieren una cantidad mínima de grasa para freír o sofreír. Incluyen tapas de vidrio y son resistentes a temperaturas de hasta 240°C.

## Set de Ollas Deluxe



Set de 5 piezas compuesto por:

- Olla de 1.5 cuartos ( 1.41L) con tapa: útil como sartén de baja capacidad para sofreír o dorar alimentos.
- Olla - sartén grande con tapa: para freír y sofreír con pequeñas cantidades de aceite.
- Tapa-Domo pequeña: aumenta la capacidad de la Olla de 1.5 cuartos.

## Set de Vaporera



Set de 4 piezas compuesto por:

- Olla de 4 litros con tapa: ideal para sopas, o cualquier tipo de vegetal voluminoso.
- Olla Vaporera de 4 litros: para vegetales, pescado y pan.
- Hervidor doble para Olla de 4 litros: ideal para hacer pasteles, vegetales, postres, fideos y platos preparados con huevos. Útil para hacer baño (de) María.

## Set de Vaporera Deluxe



Set de 5 piezas compuesto por:

- Olla Holandesa de 8 cuartos (7.6L) con tapa: para preparar grandes cantidades de comida.
- Accesorio para pasta con anillo adaptador: permite la extracción del agua de la preparación de forma práctica dentro de la misma olla.
- Tapa-Domo grande: para usar con la olla holandesa y cocinar alimentos voluminosos como pollos enteros.
- Rejilla Vaporera/Rallador Grande: sirve para rallar en forma fina o gruesa y tajlar.

Este set es ideal para preparar comida en gran cantidad. El accesorio para pasta es ideal para preparar diversas variedades de pastas, comida de mar y permite escurrir el agua de una forma más simple.

## Sartén Antiadherente de 12"



Set de 2 piezas compuesto por:

- Un sartén antiadherente de 12" con tapa.
- Facilita la labor de freír y sofreír, además de manejar más cómodamente los alimentos por la forma inclinada y curva del sartén.

Referencia rápida: Características y beneficios de iCook (Pág. 38): utiliza esta referencia para repasar los beneficios que iCook te ofrece a ti y a tus clientes.



Referencia rápida: Cuidados básicos de los utensilios iCook (Pág. 39): utiliza esta guía de uso y cuidados de los utensilios iCook para saber cómo mantenerlos siempre como nuevos. Recuerda compartir esta información con tus clientes.



Elige la respuesta más adecuada para cada uno de los casos:

**1.** Jorge es un amante de la cocina que constantemente se queja por la gran cantidad de aceite que emplea para sofreír sus comidas, además que éstas terminan pegándose a sus utensilios actuales. ¿Cuáles utensilios iCook le recomendarías?

- A. Set de vaporeras
- B. Set sartenes
- C. Juego de 2 ollas

**2.** Lucía tiene una familia numerosa, por lo cual debe preparar grandes cantidades de comida. Últimamente ha sentido que después de la cocción, la comida ha perdido su color y textura natural. ¿Cuál de estos sets responderían a sus necesidades?

- A. Sartén antiadherente de 12
- B. Set de 2 ollas
- C. Set de vaporeras Deluxe

TU NEGOCIO

BELLEZA

CASA

NUTRICIÓN

**Amway**

15

# ¿Cómo cerrar ventas de los productos iCook?

## 1. PREPARAR

### ¿Cómo prepararte para comercializar iCook?

Prepárate con información clara y precisa acerca de lo que el cliente necesita saber sobre los productos. Es indispensable que contestes ¿Qué es el producto?, ¿Cómo se utiliza? y ¿Qué puede hacer por mí? Para que puedas contestar esto comodamente:



### • Entrénate

- Utilizando las herramientas del curso para repasar los beneficios y características de los productos iCook antes de las citas de ventas.
- Buscando orientación y guía con tu auspiciador.
- Consultando literatura y materiales de apoyo adicionales.
- Consultando el portafolio de entrenamientos de INA.



### • Conviértete en tu propio Cliente

- Revisando tus utensilios actuales y renovándolos por utensilios iCook.
- Haciendo tu propio plan para reemplazar tus utensilios actuales por los de iCook.



Probar los productos personalmente te brindará seguridad, confianza y te permitirá compartir los beneficios con los clientes basados en tu propia experiencia.



## 2. LOGRAR

### ¿Cómo identificar clientes y buscar el momento apropiado para presentar los beneficios de iCook?

Para iniciar un proceso de ventas exitoso, elige a quién presentar los productos y beneficios que iCook ofrece. Para esto puedes:

#### Crear tu propia base de clientes:

Elaborando una lista de las personas que conoces, como familiares, amigos, vecinos o compañeros de trabajo. Puedes ampliar la base con personas que conoces en eventos deportivos o sociales; por ejemplo, los padres de los amigos de tus hijos podrían ser clientes potenciales.

#### Filtrar tu base de clientes:

Una vez construida la base identifica a aquellas personas que sepas que cocinan, bien sea en ocasiones especiales o como parte de su rutina de vida diaria. Para comenzar, acércate a estas personas primero y trata de identificar preocupaciones o necesidades potenciales que los productos iCook puedan satisfacer.

Una vez identificados los clientes, es momento de concretar una cita de ventas o de hacer la invitación a la demostración.

**Herramienta:** Lista de Posibles Clientes (Pág. 42)  
Utiliza ésta herramienta para construir tu base de clientes.

Para hacer esto ten en cuenta:

#### Escoger el lugar:

Elige un lugar cómodo para tus clientes; para las Demostraciones sugerimos que las realices en tu casa.

#### Concretar fecha y hora:

Concreta con el cliente una fecha y una hora específica cercanas a la fecha de contacto.

#### Confirmar la cita:

Si planeas una Demostración, reconfirma la invitación uno o dos días antes de la fecha planeada; en caso que el cliente no pueda asistir, puedes invitar a otra persona.

### ¿Cómo adaptar tu Presentación de productos o hacer una Demostración “Cocina en Casa”?

Para hacer la reunión de ventas te sugerimos 2 actividades:

- Presentación de Productos
- Demostración Cocina en Casa

#### ¿CÓMO HACER UNA PRESENTACIÓN DE PRODUCTOS?

Una Presentación de Productos es una cita que puedes realizar en cualquier lugar en el que tú y tu cliente se sientan cómodos hablando de los productos Amway. Para realizar esta Presentación puedes seguir estos pasos:

1.

#### Prepárate:

Alista los materiales como el catálogo de productos, las referencias rápidas de este curso, las hojas de producto de iCook o literatura y materiales de apoyo adicionales.

2.

#### Identifica las necesidades de los clientes:

Durante la presentación, formula preguntas para entrar en el tema de la alimentación, para identificar la forma en la cual el cliente cocina así como los utensilios que actualmente usa.

3.

#### Ajusta la presentación de los productos:

De acuerdo con las necesidades del cliente presenta como solución los productos iCook, mencionando los puntos clave de la línea de forma que se adapten a lo que el cliente necesita, como:

- \* La tecnología exclusiva.
- \* Los materiales de primera calidad.
- \* Son utensilios diseñados para todos los propósitos.

**Referencia rápida:** Tips para una reunión exitosa (Pág. 44): utiliza esta referencia para prepararte antes de cada encuentro con tus clientes.

## ¿CÓMO HACER UNA DEMOSTRACIÓN DE COCINA EN CASA?



Te sugerimos realizarla en tu casa, o en un lugar adecuado en el que puedas preparar un plato utilizando los utensilios iCook. El objetivo de Cocina en Casa es demostrar los beneficios de iCook a un grupo de clientes potenciales. Este grupo puede ser de mínimo 3 y máximo 6 clientes, según el espacio con que cuentes en el lugar.

### Preparar el lugar:

Eligiendo un lugar con suficiente espacio donde los clientes puedan ver la preparación cómodamente.

### Prepara los ingredientes y los utensilios

- Ten listos los ingredientes.
- Ten listos tus utensilios, mantenlos impecables.
- Exhíbelos en un lugar visible.

### Prepara tu presentación:

- Repasa la los beneficios, las ventajas, los materiales y la tecnología de iCook.
- Ten a la mano la literatura de apoyo.
- Cuida tu apariencia personal y la de las personas que te vayan a ayudar en caso que lo requieras.

### Inicia la demostración siguiendo estos pasos:

- 1. Saluda y da la bienvenida:**  
Saluda a los invitados, agradecerles su presencia y describe la actividad a realizar.
- 2. Formula preguntas para entrar en el tema:**  
Haz que los clientes reflexionen sobre la cocina como una actividad que influye en su nutrición.  
Haz preguntas como: ¿Por qué creen que es importante cocinar los alimentos? ¿Cuál es la forma ideal de cocinar los alimentos? ¿Qué esperan de un utensilio de cocina cuando van a comprar uno?

- 3. Presenta los productos iCook:**  
Muestra tus utensilios hablando de sus beneficios y cómo estos se ajustan a las respuestas de las preguntas que formulaste. Haz énfasis en:

- Las tecnologías exclusivas.
- Los materiales de primera calidad.
- Son utensilios diseñados para todos los propósitos, para recetas elaboradas o recetas sencillas de preparación diaria.
- Son para amantes de la alta cocina o para personas interesadas solamente en una solución práctica y más saludable para la alimentación de su familia.
- Tienen el respaldo de Amway y la garantía de satisfacción.
- Cuentan con acabados sofisticados y practicidad de almacenamiento.

- 4. Prepara la receta escogida:**  
A medida que se inicie la cocción muestra cómo funcionan las distintas tecnologías. Por ejemplo: el tiempo que toma la cocción, las cantidades mínimas de grasa, la retención del calor o la comodidad en la manipulación de los alimentos al interior de los utensilios.

Referencia rápida Recetas iCook (Pág. 45): en esta referencia encontrarás platos prácticos que podrás preparar durante tus demostraciones Cocina en Casa.



- 5. Realiza la degustación de la receta:**  
Haz una degustación de la preparación enfocándote en la textura, el color, el sabor, el valor nutricional de los alimentos preparados y el tiempo de cocción.
- 6. Responde a las preguntas u objeciones de los clientes**  
Cuando tus clientes tienen preguntas es porque están prestándote atención y están interesados en los productos. Las objeciones indican que el cliente está pidiéndote que crees más valor percibido del producto. Amplía la información de los beneficios y cómo los utensilios van a ayudar a hacer más fácil la vida de tus clientes.



Referencia rápida: Pasos para hacer una Presentación de Productos (Pág. 49) y Pasos para hacer una demostración Cocina en Casa (Pág. 50): utiliza estas referencias para repasar paso a paso las actividades y recursos que requieres para una Presentación de



Escribe el número con el orden correcto de cada paso a seguir para hacer una demostración de Cocina en Casa.

Paso No.	PASO
1.	Saluda y da la bienvenida
	Presenta los productos iCook
	Realiza la degustación
	Formula preguntas para entrar en el tema
	Pide retroalimentación de la preparación
	Prepara la receta

## ¿Cómo notar elementos para el cierre de la Venta?

- “¿Hay algún descuento si llevo más de un set?”
- “Esto me serviría mucho para las reuniones que acostumbro a hacer”
- “¿Qué términos de pago aceptas?”
- “¡Definitivamente me ahorraría mucho tiempo!”
- El cliente comienza a sacar su chequera o billetera para realizar la compra.
- El cliente comienza a hacer una lista de lo que quiere comprar.

## Una vez identifiques el momento del

- \* Repasar las necesidades identificadas durante la Presentación o la Demostración: revisa los productos seleccionados, nombra sus beneficios y cómo satisfacen las necesidades del cliente.
- \* Resumir el pedido, incluidos los tamaños, el plan de entrega y el costo: revisa los sets seleccionados por los clientes, cómo y cuándo pueden esperar el pedido y cuál es el costo total.
- \* Solicitar la compra: cuando los clientes no pueden decidir una compra, a veces sólo debes relajarte y simplemente decirles que compren.

## ¿Cómo hacer seguimiento a tus clientes?

Es fundamental que tengas en cuenta que después de entregar los productos comienza el proceso de seguimiento con el cliente, que tiene como finalidad su retención. Esta es la parte más importante de la venta. Existen varias estrategias que puedes utilizar para mantener y fortalecer la relación con tus clientes:

- Ofrece a los clientes toda la información sobre los cuidados y usos de los utensilios que compraron.
- Llama a los clientes dos semanas después de la venta para comprobar su satisfacción.
- Llámalos para informarles sobre los nuevos productos.
- Llámalos para obtener referidos.
- Sugiereles un plan de ahorro para reemplazar sus utensilios actuales por iCook.
- Invítalos a eventos, demostraciones de productos similares o complementarios.



# ¿CÓMO DESARROLLAR TU NEGOCIO con iCook?



**Una vez** que te sientas cómodo comercializando, puedes iniciar la construcción de una red de auspicio.

A continuación verás algunos ejemplos del potencial de ingresos que puedes lograr al desarrollar una red basada en la comercialización de iCook. Además te mostraremos como acceder fácilmente a los premios de FAST TRACK. Para ampliar la información sobre cómo desarrollar tu negocio, te sugerimos tomar el curso Preparándose para Presentar la Oportunidad de Negocio Amway en línea. Igualmente, cuentas con tu auspiciador y el respaldo de Amway para acompañarte mientras desarrollas tu negocio.



## ¿Cómo lograr una compensación del 9%?

Veamos un ejemplo del potencial que iCook puede representar para tu negocio:

- Supondremos, como ejemplo, que comercializamos un mínimo de 300 puntos mensuales en productos iCook.

### ¿Cómo lograrlo?

Comercializando dos de estos sets al mes:

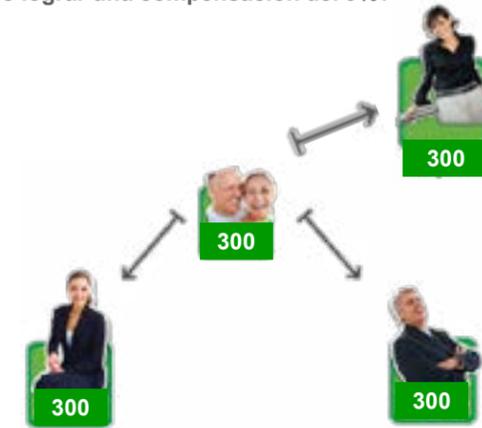
Set de sartenes



**300**  
puntos  
mensuales

¿CÓMO DESARROLLAR TU NEGOCIO CON iCook?

¿Cómo lograr una compensación del 9%?



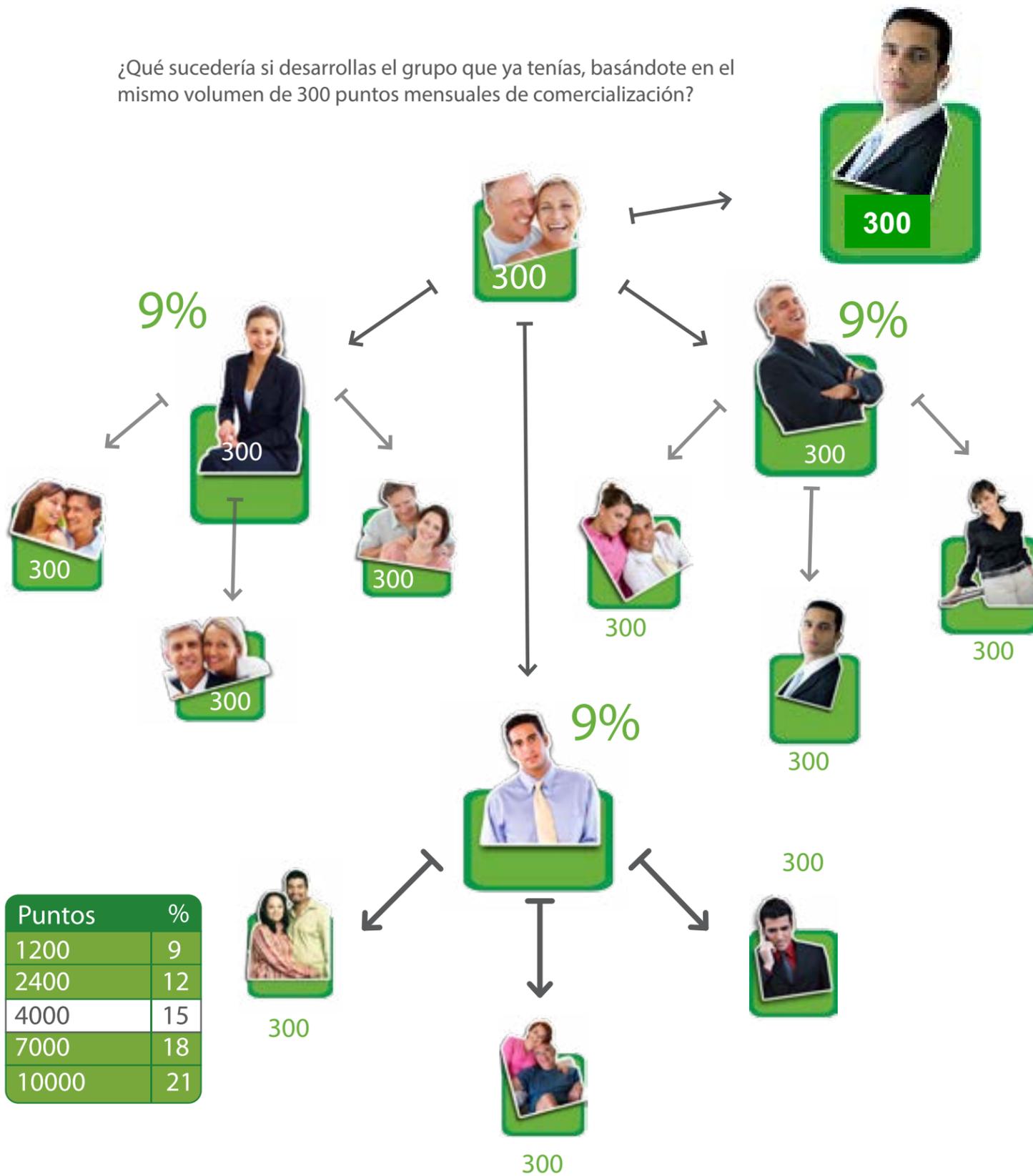
Puntos	%
1200	9
2800	12
6000	15
7500	18
10000	21

	VOLUMEN PERSONAL	VOLUMEN DE LOS PREMIADOS	TOTAL	MIN. ALCANZADO
VP's	300	900	1.200	9%

	VP	VN	PRECIO FINAL	GANANCIA
Venta personal: 2 sets	194,10 x 2 =	115.294 x 2 =	\$ 196.000 x 2 x 30%=	<b>\$ 117.600</b>
Compensación 9%	↓	↓		
Volumen personal	388,20	230.588	9%	\$ 20.753
Volumen grupal	1.164,60	691.764	9%	\$ 62.259
Volumen total	1.552,80	922.352		<b>\$ 83.012</b>
Premio FAST TRACK				<b>\$ 50.000</b>
Ganancia Total				<b>\$ 250.612</b>
Venta personal: 2 sets	185,31 x 2 =	5.163,93x 2 =	\$ 9.000 x 2 x 30%=	<b>\$ 5.400,00</b>
Compensación 9%	↓	↓		
Volumen personal	370,62	10.327,86	9%	\$ 929,43
Volumen grupal	1.111,86	30.983,58	9%	\$ 2.788,52
Volumen total	1.482,48	41.311,44		<b>\$ 3.718,02</b>
Premio FAST TRACK				<b>\$ 2.120,00</b>
Ganancia Total				<b>\$ 11.238,02</b>

# ¿Cómo lograr una compensación del 15%?

¿Qué sucedería si desarrollas el grupo que ya tenías, basándote en el mismo volumen de 300 puntos mensuales de comercialización?



# ¿Cómo lograr Fast Track?

¿CÓMO DESARROLLAR TU NEGOCIO CON iCook?

¿Cómo lograr **FAST TRACK – NUEVOS EMPRESARIOS** con ICOOK?

Comercializando **2 juegos de sartenes antiadherentes**

**1er Semestre**

1	2	3	4	5	6
		VP	VP	VP	

Cod.101083 – 194,10 Puntos - \$ 196.000

**300** + **\$ 50.000** (Cupón de Producto con puntos y VN)

**\$ 117.600** + **\$ 50.000** = **\$ 167.600**

¿CÓMO DESARROLLAR TU NEGOCIO CON iCook?

¿Cómo lograr **FAST TRACK – NUEVOS EMPRESARIOS** con ICOOK?

Comercializando **2 juegos de sartenes antiadherentes**

**1er Semestre**

1	2	3	4	5	6
		VP	VP	VP	

Cod.101083 – 185,31 Puntos - \$ 9.000

**300** + **\$ 2.120** (Cupón de Producto con puntos y VN)

**\$ 5.400** + **\$ 2.120** = **\$ 7.520**



# RESUMEN

## A través del curso aprendiste:

- 1.Cuál es la importancia de la cocción y preparación de alimentos.
2. Cuáles son las tecnologías exclusivas incorporadas en la fabricación de los utensilios iCook y cuáles son sus beneficios.
3. Cuáles son las características diferenciadoras de iCook.
4. Cuáles son los productos que ofrece iCook.
5. Cómo recomendar los productos iCook a través de una Presentación de Productos o de una demostración Cocina en Casa.
6. Cuál es el potencial que iCook ofrece para desarrollar tu negocio Amway basado en la comercialización de esta línea.

Gracias por participar en este curso. Te deseamos ¡buena suerte y buenas ventas!

## HERRAMIENTAS DEL NEGOCIO



Estas herramientas están listadas en el orden en el que se presentan en el curso.

HERRAMIENTAS DEL NEGOCIO	Descripción
<b>Referencia rápida:</b> ¿Sabias que...?	Test de revisión de conocimiento y reflexión sobre la forma en que cocinamos.
<b>Referencia rápida:</b> Características y beneficios de iCook	En ella encuentras los beneficios y características principales de la línea iCook.
<b>Referencia rápida:</b> Cuidados básicos de los utensilios iCook	Tips de cuidado para que los utensilios iCook luzcan siempre como nuevos. No olvides compartir esta información con tus clientes.
<b>Referencia rápida:</b> Cuidados de los cuchillos iCook	Utilízala para que mantener los cuchillos iCook siempre como nuevos. Comparte esta información con tus clientes.
<b>Herramienta:</b> Lista de posibles clientes	Formato que te permite construir tu base de clientes.
<b>Referencia rápida:</b> Tips para una reunión exitosa	Úsala para prepararte antes de cualquier reunión con tus clientes.
<b>Referencia rápida:</b> Recetas iCook	Te presenta 4 deliciosas alternativas para preparar en tus utensilios iCook
<b>Referencia rápida:</b> Pasos para hacer una Presentación de Productos	Es el paso a paso que puedes seguir para hacer una presentación exitosa.
<b>Referencia rápida:</b> Pasos para hacer una demostración Cocina en Casa	Sigue estos pasos para hacer una demostración Cocina en Casa exitosa.

## Referencia rápida: ¿Sabías que...?

A continuación verás algunas píldoras de información relacionadas con la cocción de alimentos. Marca con una "X" si conocías o no con anterioridad la información. Puedes utilizar esta información como introducción al tema de la cocina en tus reuniones de ventas.

	SI	NO
1. Problemas de salud tales como: signos de la edad y algunos daños del sistema nervioso están relacionados con la cocción de alimentos en ollas de aluminio.		
2. La erosión de los utensilios de aluminio es absorbida por los alimentos y consumida por vía digestiva, pasa luego al sistema circulatorio y finalmente se deposita en el cerebro.		
3. El aluminio desprende una sustancia tóxica, cuya acumulación en el cerebro produce efectos negativos en la salud.		
4. Cocinar alimentos en utensilios de hierro requiere largos periodos de cocción.		
5. Cocinar alimentos con ingredientes ácidos (por ej: Vinagre, limón) en utensilios de aluminio, hierro o cobre altera su composición química pudiendo producir intoxicación.		
6. Una inadecuada cocción de los alimentos genera problemas digestivos y de evacuación.		
7. El aluminio es blando, poroso y se deforma con facilidad.		
8. El cobre se opaca fácilmente, siendo difícil mantenerlo limpio y reluciente.		
9. El hierro se oxida fácilmente.		
10. Hervir los alimentos hasta que se ablanden, hace que pierdan un gran porcentaje de sus valores nutritivos.		
11. Freír los alimentos aporta grandes cantidades de calorías al organismo.		
12. Cocinar al vapor, hasta que los alimentos se ablanden, requiere largos períodos de cocción.		
13. La duración y resistencia de las ollas de aluminio o cobre, es menor que las de acero inoxidable.		
14. El reemplazo frecuente de utensilios de aluminio, cobre y teflón resulta más costoso que invertir en piezas acero inoxidable de calidad superior.		

## Referencia rápida: Características y beneficios de iCook.

Utiliza esta lista para repasar los beneficios que iCook te ofrece a ti y a tus clientes. Recuerda que lo importante es mostrar a los clientes lo que iCook puede hacer por ellos.

CARACTERÍSTICAS	BENEFICIOS
Base de Cocción de aluminio y acero inoxidable encapsulado. OPTITEMP.	Proporciona una distribución rápida y uniforme del calor, evitando que los alimentos se peguen y quemen. Con el cuidado adecuado pueden durar toda la vida.
Método de Cocción de Baja Humedad. VITALOK.	Ayuda a conservar el sabor, color y valor nutritivo de los alimentos.
Sartenes antiadherentes con recubrimiento DURAMIC.	Ofrece durabilidad y resistencia por mas tiempo.
Sistema conformado por 6 juegos.	Ofrece una máxima variedad y versatilidad para todo tipo de preparación.
Acero inoxidable compuesto de 18% cromo y 8% níquel.	Sumamente resistente a la oxidación, perforaciones y manchas.
Paredes laterales conformadas por tres capas: acero inoxidable, acero al carbono y acero inoxidable. Acabado de espejo.	Belleza y utilidad en el mismo diseño. Facilidades de limpiar y magnifica apariencia. Retención del calor. Efectiva conducción del calor. Efecto anti resbalante.
Diseño curvo en los bordes.	Evitan raspaduras y oxidaciones. Permiten servir sin escurrir.
Tapas con ajuste perfecto.	Ayuda a formar un sello de agua para aplicar el método Vitalok de cocción a baja temperatura.
Prácticos protectores de llamas.	Protegen las asas de los efectos del fuego.
Asas y perillas resistentes al calor.	Se mantienen frías al tacto.
Diseño apilable que permite guardar las piezas unas dentro de otras.	Mejor aprovechamiento del espacio durante su almacenamiento.
Agarraderas prácticas y con agujeros.	Brindan la opción de guardar las ollas colgando.
Cocción en serie.	Ahorra espacio y energía. Permite preparar toda una comida en una sola hornilla.
Servicio continuo	Verdadera satisfacción al cliente.
Garantía de 90 días.	100% satisfacción garantizada.
Garantía contra defectos.	Sin riesgo en la compra.

## Referencia rápida: Cuidados básicos de los utensilios iCook

Utiliza ésta referencia para maximizar la eficiencia y conservar los utensilios iCook siempre como nuevos. Recuerda compartir ésta información con tus clientes antes que empiecen a utilizar los utensilios.

- Antes de usar por primera vez la batería de cocina “iCook” lava cada pieza con Dish Drops o LOC y una pequeña cantidad de vinagre, esto con la finalidad de remover cualquier residuo de aceite o cera remanente del proceso de fabricación.
- Siempre utiliza temperaturas de cocción medias o bajas.
- El diámetro debe coincidir de manera cercana con el diámetro de la unidad de calentamiento, de forma tal que las llamas de quemador no se extiendan hasta la superficie lateral del utensilio.
- Utiliza el tamaño apropiado de utensilio para una tarea determinada. Escoge un utensilio que llene por lo menos a sus dos terceras partes de capacidad al preparar un plato.
- Protege tus utensilios de cocina evitando cortar en el interior de los mismos.
- Para proteger tus manos, no permitas que las llamas se extiendan hacia los lados del utensilio.
- Nunca dejes un utensilio vacío sobre el fuego.
- Lava después de cada uso con Dish Drops y seca con un paño limpio cada pieza antes de guardarla.

Para los utensilios de cocina con recubrimiento antiadherente Duramic:

- Antes de su primer uso procede en la misma forma de lavado y adicionalmente, aplica una pequeña cantidad de aceite vegetal o aceite de cocina común con tela suave.
- Utiliza, preferiblemente, utensilios de nylon, caucho, plástico o madera, a los de metal, pueden ser más benéficos y extender la vida de tu utensilio.
- Lava a mano tan pronto sea posible después de cada uso con Dish Drops y agua caliente. Después de dorar y remover carne en el utensilio, déjalo enfriar y llénalo con agua caliente. Lávalo con Dish Drops y déjalo en remojo. Los residuos y la grasa que quedan, pueden manchar el recubrimiento al volverse a aplicar calor. Dejar residuos de comida en el utensilio puede reducir las propiedades antiadherentes o disminuir su efectividad.
- Almacena con cuidado los utensilios para proteger su superficie de rayones producidos por extremos salientes de otros utensilios.
- Si colocas un utensilio sobre otro quizá una toalla de papel o una tela en el interior puede ayudar a proteger la superficie.



## Al momento de cocinar ten en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Trata de agregar sal directamente a los alimentos o en los líquidos y no directamente sobre la superficie del utensilio.
- Si se forma un depósito de sal vierte una pequeña cantidad de vinagre para disolverlo, luego frota con papel de bolsa o papel absorbente. Vuelve a lavar, enjuaga y seca. Si dejas ésta solución en contacto con el recipiente, la combinación de sal, ácidos, aceites y agua “Dura”, puede corroer la superficie.
- No uses el utensilio de cocina para almacenar comida. Puede tomar mucho tiempo alcanzar la temperatura apropiada de almacenamiento en frío debido a la retención eficiente de calor del utensilio de cocina.
- No coloques el utensilio caliente en agua fría ya que al repetir éste procedimiento por años puede afectar la integridad del utensilio. Permite primero que el utensilio se enfríe para evitar cualquier tipo de deformación.
- Es mejor lavar el utensilio con Dish Drops tan rápido como sea posible después de cada uso.
- Varios compuestos y ciclos de secado caliente pueden dañar las asas y las perillas por lo cual no se recomienda lavar a máquina.
- Las máquinas lavaplatos pueden quitar el brillo al acero inoxidable.



## Referencia rápida: Tips para una reunión exitosa

Utiliza esta referencia para repasar algunos puntos clave que debes tener en cuenta antes de reunirte con tus clientes.

1. **Busca similitudes y crea una conexión.** Muestra que formas parte de su mundo y que estarás disponible incluso después de realizar la venta. A las personas les gusta comprarle a gente que conoce.
2. **Véndete primero a ti mismo.** Cuando caes bien y las personas confían en ti, no sólo te comprarán sino que te invitarán a sus casas. La mejor manera de lograr esto es siendo tú mismo. Estar relajado o mostrarte seguro de ti mismo son dos cualidades que las personas aprecian. El humor es una manera maravillosa de construir la confianza, y una sonrisa genuina siempre crea una buena impresión.
3. **Muestra interés real en los demás.** A las personas generalmente les gusta hablar de sí mismas con personas que se interesan genuinamente. Dejar que las personas hablen de sí mismas te permite comprender mejor sus motivaciones, aspiraciones, deseos y necesidades.
4. **Escucha y recuerda.** Basado en el punto anterior, no los oigas solamente, también escúchalos y recuerda. No temas tomar notas, esto le dice al cliente que le estás prestando real atención.
5. **Haz preguntas.** Además de escuchar, formula preguntas para confirmar que se están entendiendo.
6. **Imita el tono y el lenguaje corporal.** A las personas les gusta hablar con personas similares a ellas. Si están sentadas, debes sentarte. Si hablan rápido, debes hablar rápido. Refleja su ritmo y su tono y rápidamente se sentirán cómodos contigo.
7. **Utiliza historias personales y universales.** Afirmaciones como “este es uno de nuestros productos más vendidos” o “mis clientes aman este producto” les da vida a los productos. El cliente puede así relacionar lo que le estás diciendo.
8. **Utiliza lenguaje no agresivo.** Encuentra palabras y frases de venta con las que te sientas cómodo para describir los productos. Promociona de forma entusiasta las características y los beneficios de los productos.
9. **Habla menos y vende más.** No hables demasiado de la venta. A veces, cuando estamos nerviosos, hablamos demasiado. Formula preguntas y promociona el producto pero, sobre todo, escucha la respuesta de tu cliente.
10. **Nunca supongas.** Las suposiciones como “no puede pagarlo” o “no va a querer hacerlo” pueden confundirte. Si no haces preguntas o sugerencias, nunca podrás estar seguro de dónde se encuentran las prioridades de las personas.
11. **Vende con confianza y toma el control de cada oportunidad.** Recuerda, este es tu negocio, por lo tanto siéntete seguro con tus clientes sobre lo que has recomendado.
12. **Siempre expresa tu entusiasmo y tu emoción genuinos.** No dudes en mostrar a las personas cuánto amas los productos o lo que haces. El entusiasmo atrae a los clientes y estimula sus ganas de comprar.

## Referencia rápida: Recetas iCook

En esta referencia encontrarás deliciosas alternativas para preparar con tus utensilios iCook. Utilízalas también en tus Demostraciones Cocina en Casa.

# champiñones en salsa Teriyaki



-SET DE DOS OLLAS

Calorías por porción 30  
4 personas

### Ingredientes

- 1 Libra de Champiñones enteros
- 1 cucharadita de romero
- 50 c.c. de Salsa teriyaki
- 2 Cucharadas de Aceite de oliva
- 1 Copa de vino tinto

### Procedimiento

En la olla de 1.5 cuartos, incorporar el aceite de oliva con los champiñones, saltear un poco.

Agregar el romero el vino tinto y la salsa teriyaki.

Dejar en la cocción en bajo aproximadamente 10 minutos.

Es muy buena opción como entrada o guarnición.



# Pasta con tomatina

## Ingredientes

- 1.125 g de pasta larga tipo espagueti
- 1 Cabeza de Ajo
- 2 kilos Tomate larga vida partidos en 4
- 1 Paquete 100 gr. Albahaca
- 1/4 Aceite de oliva
- Cuña de queso parmesano 125 g para rallar
- Sal y pimienta al gusto



-SET VAPORERA DELUXE  
-SARTÉN 12"

Calorías por porción 1.500  
10 personas

## Procedimiento

En la olla holandesa de 8/4, con el escurridor, hervir una quinta parte de agua, con un chorrito de aceite y sal. Aparte en la sartén antiadherente colocar un buen chorro de aceite con los dientes de ajo sin pelar hasta caramelizarlos, agregar los tomates para producir un choque térmico y así evitar que el ajo se amargue. Cocinar durante 20 minutos revolviendo y tratando de majar los tomates, agregar sal y la albahaca picada. Dejar cocinar en fuego lento. Aparte en la olla holandesa con el agua hirviendo, depositar las pastas para hidratarlas revolviendo un poco hasta que estén al dente, colocar el escurridor sobre el anillo adaptador. Escurrir, servir y agregar la tomatina o tuco de tomate y con la rejilla vaporera/rallador, agregar el queso, la pimienta; mezclar y servir.



# Mezcla de Verduras y pollo salteadas en soya y ajonjolí

## Ingredientes

- 4 filetes de pollo cortados en julianas
- 1 zucchini cortado en dados
- 1 berenjena cortada en dados
- 1 calabacín cortado en dados
- Pimentones rojos cortados en julianas
- Flores de brócoli cocinadas
- Aceite, salsa soya y ajonjolí



-SET DE SARTENES  
ANTIADHERENTES

Calorías por porción 552  
6 personas

## Procedimiento

En la sartén antiadherente de 12" agregar una cucharada de aceite de oliva y saltear las julianas de pollo y reservar. En el sartén de 8" saltear la zanahoria, el apio, el brócoli, y el pimentón. Agregar la salsa soya, el ajonjolí y el pollo. Servir como entrada caliente.



# fríjoles secos con arroz

## Ingredientes

- 1 Libra de frijol verde remojado del día anterior
- 1 Libra de Arroz
- 1 litro de agua con sal
- 3 Cucharadas de Aceite usado
- 1 Libra de carne de cerdo finamente picada
- 1 Libra de tocino ahumado picado
- 1 Libra de chorizo tipo cóctel
- 1/2 Libra de tomate rojo picado
- 5 Cebollas rojas picadas
- 6 Ramas de cebolla junca picada
- 2 Pimentones rojos finamente picados
- 5 Huevos cocidos picados
- Cilantro picado al gusto
- Chips de plátano verde para decorar

## Procedimiento

En la olla holandesa de 8 cuartos, cocinar los frijoles con un poco de aceite hasta ablandar; en la olla sartén sofreír la carne de cerdo, las cebollas, los tomates, el pimentón, el chorizo y el tocino, rectificar sazón y salpimentar. Aparte, retirar el líquido de los frijoles, agregar a estos el arroz crudo y 3 tazas del líquido de la cocción; cuando el líquido se haya evaporado, agregar el sofrito, tapar y dejar secar en fuego bajo (si es necesario con un difusor o una parrilla). Emplatar agregando por encima el huevo con el cilantro y los chips de plátano.



-SET DE VAPORERA  
-SET DE OLLAS DELUXE

Calorías por porción 1417  
8 personas



**Referencia rápida:** Pasos para hacer una Presentación de Productos

Utiliza esta referencia para prepararte y repasar los pasos a seguir para hacer una presentación exitosa.

**Paso:** El paso a seguir antes, durante o después de la presentación.

**Actividades:** las actividades a ejecutar en cada paso de la presentación.

**Control:** Marca cada espacio con una X a medida que completes cada actividad.

Paso	Actividades	Control
<b>Antes de la Presentación</b>		
Prepara los materiales	Alista los materiales para la reunión (referencias rápidas, catálogo, hojas de producto).	
	Prepara tu presentación, practícala antes e incorpora en ella tu propio testimonio.	
<b>Durante la Presentación</b>		
Identifica las necesidades del cliente	Formula preguntas para que los clientes entren en el tema de la alimentación.	
	Prepara tu presentación, practícala antes e incorpora a ella tu propio testimonio.	
Identifica las necesidades del cliente	Formula preguntas para que los clientes entren en el tema de la alimentación.	
	Identifica la forma en que cocinan actualmente.	
	Identifica los utensilios que usan actualmente.	
Ajusta la presentación de los productos	Presenta los productos de forma que se adapten a las necesidades que identificaste.	
	Recuerda los puntos clave de la línea (Tecnologías, materiales, métodos de cocción).	
Haz el cierre de las ventas	Identifica el momento de cierre.	
	Repasa las necesidades identificadas.	
	Resume los utensilios de interés para tus clientes.	
	Solicita la compra.	
<b>Después de la presentación</b>		
Haz seguimiento	Al momento de entregar los productos, no olvides explicarle los cuidados básicos de los utensilios (curado inicial, almacenamiento, lavado).	
	Llámalos a verificar su satisfacción 2 semanas después de la compra.	

**Referencia rápida:** Pasos para hacer una demostración de Cocina en Casa

Utiliza esta referencia para prepararte y repasar los pasos a seguir para hacer una demostración exitosa.

**Paso:** Es el paso a seguir antes, durante o después de la demostración.

**Actividades:** Son las actividades a ejecutar en cada paso de la demostración.

**Control:** Marca cada espacio con una X a medida que completes cada actividad.

Paso	Actividades	Control
<b>Antes de la demostración</b>		
Prepara el lugar, los materiales y los utensilios	Escoge la receta a preparar	
	Alista los utensilios que vas a utilizar y si tienes adicionales, para exhibir.	
	Alista los platos, vasos, cubiertos y servilletas para hacer la degustación (Recuerda, no es necesario que prepares un plato a cada cliente, puedes preparar un plato grande y dar degustaciones).	
	Alista los materiales para la reunión (referencias rápidas, catálogo, hojas de producto).	
<b>Durante la demostración</b>		
1. Saluda y da la bienvenida	Saluda y agradece a tus clientes por atender tu invitación.	
	Describe brevemente la actividad que vas a hacer.	
2. Formula preguntas para entrar al tema	Formula preguntas para que los clientes entren en el tema de la alimentación.	
	Identifica la forma en que cocinan actualmente.	
	Identifica los utensilios que usan actualmente.	
3. Presenta los productos iCook	Presenta los productos iCook, exhibe tus utensilios.	
	Recuerda los puntos clave de la línea (Tecnologías, materiales, métodos de cocción) y preséntalos de forma que se adapten a las necesidades que identificaste.	
4. Prepara la receta escogida	Prepara la receta escogida, mostrando los beneficios de iCook según la receta y los utensilios que utilices.	
	Incorpora tu testimonio, y muestra los beneficios reales que iCook te ha dado.	
5. Realiza la degustación	Realiza la degustación de la receta, según lo hayas preparado (un plato para cada cliente o degustación de una pequeña porción).	
6. Pide retroalimentación de la preparación	Pide retroalimentación de la preparación de la receta y responde a las preguntas u objeciones de los clientes.	
7. Haz el cierre de las ventas	Identifica el momento de cierre.	
	Repasa las necesidades identificadas.	
	Resume los utensilios de interés para tus clientes.	
	Solicita la compra.	
<b>Después de la demostración</b>		
Haz seguimiento	Al momento de entregar los productos, no olvides explicarle los cuidados básicos de los utensilios (curado inicial, almacenamiento, lavado).	
	Llámalos a verificar su satisfacción 2 semanas después de la compra.	



Tus conocimientos te harán alcanzar el éxito y estamos aquí para ayudarte, trabajamos en conjunto para guiarte en tu desarrollo como Empresario Independiente Amway y para que puedas lograr cada vez más, ¡Tanto como tú quieras !

