



**¿A quién nos dirigiremos?**



# 1. ¿Quiénes son? y ¿Cuántos son?

1 gerente comercial membresías 3 asistentes de membresías 4 jefes de venta 42 asesores comerciales Total: 50 integrantes

Marketing: 1 Gerente - 2 Jefes - 2 coordinadoras - 5 apoyos. Total Marketing 10 Tele marketing: 1 Jefe - 1 Sup - 2 monitores calidad - 24 teleoperadores

Jefe corporativo 1 Jefe de proyecto 3 Asesores Monitores 3 Asesores 30 Total Terrenos 37

Total telemarketing : 28

1 jefe corporativo 3 jefes de proyecto 3 asistente de proyecto 1 asistente de post venta 3 asesores monitores 30 asesores 41 total terrenos



## 2. ¿Qué se espera de ellos?

Que cumpla los objetivos - que conozca el producto - que siga la estructura y proceso de las funciones recomendadas - que aprenda y desarrolle nuevas habilidades y técnicas de venta - que busque realizar de una liea de carrera -

Que se comunique asertivamente

Marketing: 1. Estudio de mercado.2. Proyectar la empresa3. Crear expectativas acerca del producto 4. Crear campañas para impulsar la venta

Telemarketing: 1. Filtrar clientes potenciales 2 Derivaciones óptimas 3. Desarrollar habilidades comerciales y de cierre4. Seguimiento Derivaciones 5. Que sean multiproductos

Actitud positiva - que trabaje en equipo - identificación con la empresa - que aprenda nuevas técnicas de venta virtual - prospección de referidos - detecte necesidades del cliente para buscar el producto más idóneo -

Desarrollo de capacidades de habilidades y conocimientos  
Adaptabilidad al cambio ProactivoGenerar confianza Que genere compromiso Búsqueda continua de conocimiento  
Enfoque al trabajo en equipo y logro de objetivos

# 3. ¿Cuáles son sus intereses?

Estabilidad profesional y personal - aprendizaje para crecer o facilitar funciones - incrementar ingresos económicos - cumplir objetivos personales (auto, casa, postgrados, etc) - crecimiento y línea de carrera - peso del CV

Tranquilidad económica Reconocimiento Beneficios sociales Línea de carrera Estabilidad Aprendizaje







**¿Qué deberían  
recibir en el  
Laboratorio de  
Talentos?**



# 1. Conocimiento del Negocio

1. Conocimiento producto / proyectos.. 2.  
Conocimientos de la empresa. Misión, visión. 3.  
Conocimiento del mercado \*(mercado objetivo)

4. Políticas comerciales. 5. Matemática comercial  
básica enfocada en el negocio. 6. Prueba de  
entrada de conocimiento del negocio.

7. Conocimientos generales de sistemas. 8.  
Conocer los proyectos de manera presencial

# 2. Orientación al resultado

1. Manejo de los indicadores. 2. Accountability. 3. Claridad en los objetivos. Manejo de KPI. 4. Indicadores de conversión.

# 3. Planificación y Organización

1. Agenda comercial. 2. Planificación y organización de procesos y tareas. 3. Conocer manejo de base de datos.



# 4. Comunicación Efectiva

Inteligencia emocional



# 5. Capacidad de Influencia





# 6. Negociación

1. Procesos de venta 2. Técnicas de ventas y manejo de cierre



# 7. Generación de Nuevos Negocios

1. Prospección, referidos y seguimientos.