

¿A quién nos dirigiremos?

1. ¿Quienes son? y ¿Cuántos son?

1 gerente comercial membresías3 asistentes de membresias4 jefes de venta42 asesores comerciales Total: 50 integrantes

Jefe corporativo 1Jefe de proyecto 3Asesores Monitores 3Asesores 30Total Terrenos 37 1 jefe corporativo 3 jefes de proyecto 3 asistente de proyecto 1 asistente de post venta 3 asesores monitores 30 asesores 41 total terrenos

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

Total telemarketing: 28

2. ¿Qué se espera de ellos?

Que cumpla los objetivos - que conozca el producto - que siga la estructura y proceso de las funciones econmendadas - 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 conerciales y de cierre4. Seguimiento Derivaciones 5. Que sean multiproductos

Actitud positiva - que trabaje en equipo - identificacion 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





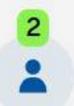
¿Qué deberían recibir en el Laboratorio de Talentos?

1. Conocimiento del Negocio

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

Manejo de los indicadores.
Accountability.
Claridad en los objetivos.
Manejo de KPI.
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.

