

Es un programa diseñado para aumentar los resultados de ventas y mejorar la gestión de locales comerciales a través del logro de objetivos.

ABORDAJE INTEGRAL



Ventas



Clientes



Empleados

1 Objetivos y variables

Objetivos

En conjunto con el cliente

Variables (a incluir)

- Niveles de ventas
- Incentivos
- Gestión del local
- Cumplimiento procedimientos
- Satisfacción de clientes

Ponderaciones - Frecuencia

2 Monitoreo

Mediciones

- Análisis de ventas
- Satisfacción de clientes (Encuesta)
- Evaluación local (Supervisor)
- Mystery Shopping

Informe con acciones de mejora

3 Capacitación/Coaching

Desarrollo e implementación

- Talleres aplicados
- Coaching en áreas necesarias

← IMPLEMENTACIÓN →

Resultados para la organización

- Contar con un instrumento poderoso para fomentar crecimiento en ventas a través de la motivación del personal y promoviendo el logro de objetivos
- Al realizarse en forma continua y sistemática permite ir desarrollando las personas y mejorar el formato de gestión y prestación del servicio.

Desarrollo e implementación: