

SISTEMA DE TRABAJO

5 PASOS PARA LA VENTA

- **INTRODUCCIÓN** - Sonrisa telefonía, entonación en la voz y Entusiasmo. Romper el hielo y empatizar.
- **BREVE HISTORIA** - Rápidamente informar motivo de llamada resaltando beneficio ejem (estamos llamando para abaratar, ahorrar, mejorar)
- **INDAGAR** - Debe hacerse en forma afirmativa (tienes fibra y cuantas líneas móviles, sugerir valor que paga y dar opciones de operador en que puede estar)
- **CLARIDAD EN LA OFERTA** - Informar valor oferta según lo indagado y recalcar ahorro anual.
- **CIERRE** - Se da por hecho, sin preguntas del estilo Sí o No (hacer preguntas cierre como su nombre completo es.....)
- **RE-HOST** - Preguntamos si el cliente tiene más negocios, amigos, familiares o conocidos para multiplicar nuestro resultado.

MANEJO DE OBJECCIONES:

NO ME INTERESA: ¿Me gustaría saber qué es lo que no le interesa? Está contento con su compañía, tiene buen precio.

El interés lo tendrá cuando escuche que pagará menos y tendrá más beneficios.

NO ME HAGO CONTRATACIONES POR TELÉFONO: Vale entiendo también me pasa igual, por eso vía telefónica solo le informare las condiciones y lo que pagará luego vía email, **SMS** o **WhatsApp** Ud. podrá ver el contrato por escrito y realizar la firma personalmente.

ME DA MIEDO QUEDARME SIN SERVICIO EN EL CAMBIO: Como sabe todo va avanzando y eso no va a suceder porque lo primero es instalarle la fibra y las portabilidades no se lanzan hasta que verifiquemos que tiene las sim y el servicio de fibra instalado, así no se quedara en ningún momento sin

servicio.

NO DOY INFORMACIÓN DE MI CUENTA BANCARIA: Como sabe en España todos los servicios van domiciliados para poder realizar el cobro por lo cual es necesario proporcionarlo además así se verifica la identidad y no realizar cobros a quien no corresponda.

TENGO PERMANENCIA: Indagas cuanto le queda y agendar en oportunidades tribu.

RECORDAR SIEMPRE QUE CONTESTEMOS O ACLAREMOS UNA OBJECCION TERMINAR CON UNA PREGUNTA CIERRE

4 IMPULSOS DURANTE LA VENTA

- **ENVIDIA** - Todos queremos lo que otros ya tienen, dar información como ahí en la zona ya hemos aplicado descuentos hasta del 40%
- **MIEDO A PERDER LA OCASIÓN** - La promoción tiene una duración limitada.
- **INDIFERENCIA** - Hay que transmitir la sensación de que le hacemos un favor al cliente.
- **SENSACIÓN DE PRISA** - No tenemos tiempo que perder, hay muchos clientes que llamar si no logramos cierre enviamos WhatsApp con oferta.

8 HÁBITOS DE TRABAJO DURANTE EL DÍA

- **ACTITUD POSITIVA** - Hay que ser siempre parte de la solución, nunca del problema.
- **SER PUNTUAL** - Es una cuestión de educación, compromiso y profesionalidad.
- **ESTAR PREPARADO** - nuestra carta de presentación es nuestro tono de voz, antes iniciar jornada debemos tener todas las herramientas abiertas en nuestro PC.

- **TRABAJAR LA JORNADA A CONCIENCIA** - Hay que marcarse un objetivo diario y no parar hasta conseguirlo, recordar que si aprovechamos el tiempo al máximo la probabilidad de
- **TRABAJAR BIEN LA BASE** - Marcación continua, tipificación correcta, subir las oportunidades, repaso al día siguiente en horario diferente para los no contesta y buzones.
- **OPORTUNIDADES** - Gestionar las oportunidades a primera hora de la jornada.
- **MANTENER LA ACTITUD TODO EL DÍA** - No sólo hay que tener una actitud positiva, sino que hay que mantenerla durante todo el día.

«Mantén una **actitud positiva**» Sin duda leería el primer mandamiento de las ventas si por alguna razón alguien encontrara lápidas con los mandamientos de las ventas.

Recuerda que tú no puedes controlar el mundo en el que vives, la cosas no van a salir siempre como esperamos, pero si podemos decidir la actitud con la que voy a enfrentarla.

- **TRABAJAR POR OBJETIVOS** - Hay que trabajar para cumplir objetivos personales, visualizándolos, sabiendo su valor económico y trazando un plan de trabajo para conseguirlo.
- **TOMAR EL CONTROL** - Hay que controlar todo lo que pasa en nuestra vida y en nuestro trabajo, nadie va a hacer las cosas por nosotros.

LEY DE PROBABILIDADES

- De cada 100 llamadas la ley de probabilidades es que hablemos con 20 en esos debe estar la venta.

TRABAJO EN EQUIPO

- No estamos solos en la empresa, tenemos a nuestros compañeros, a nuestros jefes de equipo y a los responsables de la empresa para ayudarnos a cumplir nuestros objetivos todos los días. Hay que pedir

ayuda cuando la necesitemos y hay que estar dispuestos a darla con la mejor actitud.

AGENDA DIARIA DEL ASESOR

1. Llegar a tiempo y participar del preturno.
2. Abrir todas las herramientas que necesito en el PC para mi gestión.
3. Iniciar con la gestión de mis oportunidades.
4. Trabajar la base cargada, si he terminado la base solicitar más a mi líder y mientras me cargan gestionar todos los no contestan, buzones o cualquiera otra tipificación que no haya podido establecer contacto anteriormente.