

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: