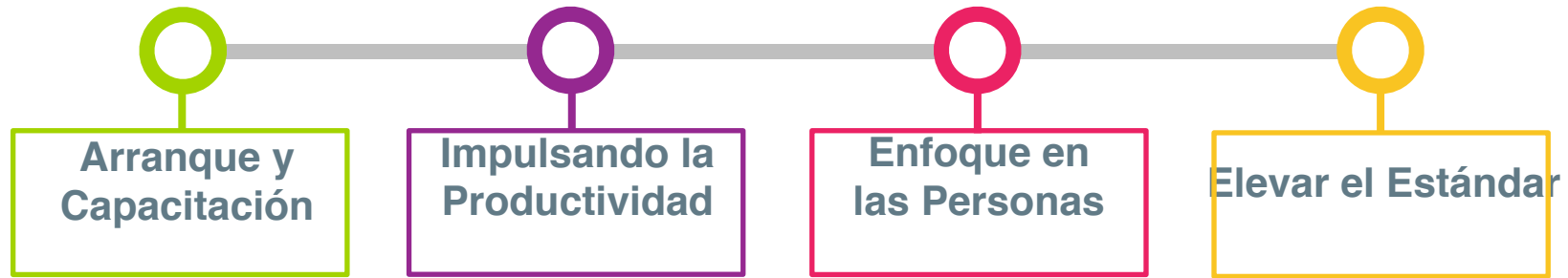




Arrancando Agentes Exitosos

Javier García Díaz y Jorge Delgado

Sistema





Arranque y Capacitación

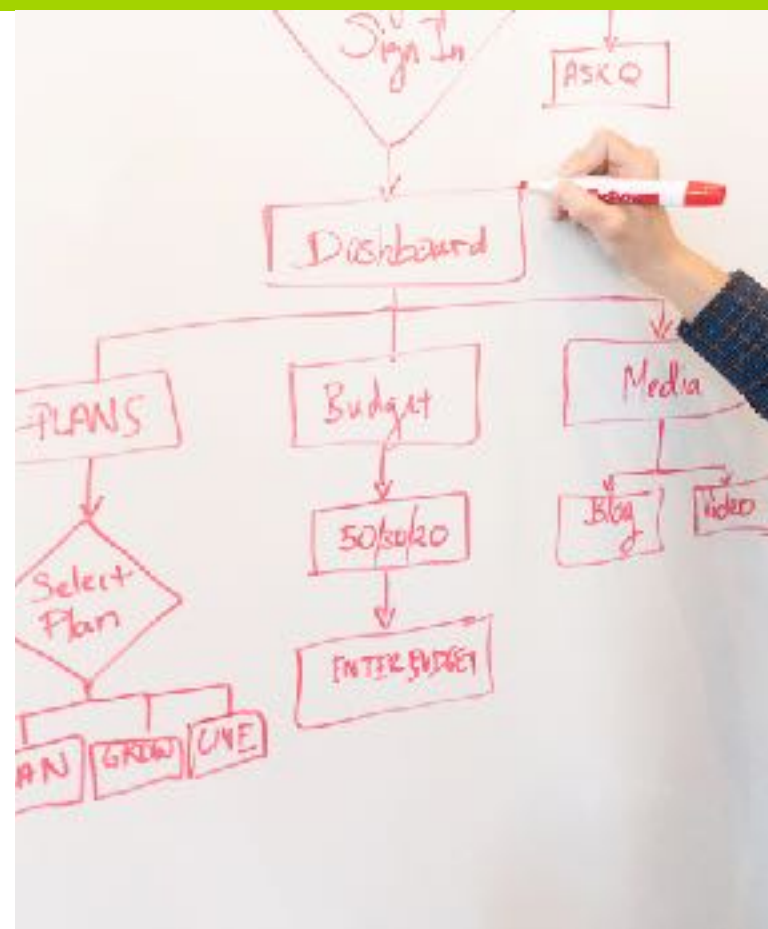


Arranque y Capacitación

CAR- Curso de Arranque Rápido

Dar las herramientas al Agente para generar ventas rápidas y garantizar su primer bono trimestral.


- ⦿ 4 días, 3 horas por zoom.
- ⦿ Introducción al proceso de ventas.
 - Prospección.
 - Acercamiento telefónico.
 - Primera entrevista.
 - Planes más vendidos.
 - Presentación de



Arranque y Capacitación

DÍA UNO

Brindar una bienvenida cálida al Agente, mostrar la estructura de sus actividades y funcionamiento de la DA.

- ⦿ **Rito de inducción.**
 - Palabras de bienvenida.
 - Presentación del equipo.
- ⦿ **Juntas.**
- ⦿ **Capacitación en plataformas** y .
- ⦿ **Reunión de Planeación Inicia** [zoom](#) . 
- ⦿ **Planeación de maratón y acompañamientos semanales.**



Arranque y Capacitación

RPI- Reunión de Planeación Inicial

Conectar con el Agente y generar compromisos.

- ⊙ Motivadores personales.
- ⊙ Meta de ventas.
- ⊙ Ingresos.
- ⊙ Entorno.
- ⊙ F.E.S.

RPI
Nombre: _____

Motivadores

1. Tiempo libre
2. DIMEC
3. Resumidamente
4. Tiempo con la familia
5. Encuentro personal administrativo
6. viajar a los centros
7. Rueda con mayor rango
8. aprender
9. Hobbies

¿Qué quieres lograr aquí?

Ingresos

Ingresos: _____

Necesidades actuales: _____

Ingresos necesarios: _____

Ingresos ideales: _____

Metas

Meta de producción: _____

Meta de costos: _____

Meta de campaña: _____

Compromisos finales:



Entorno familiar: _____

Entorno profesional: _____

Entorno social: _____

Entorno personal: _____

1

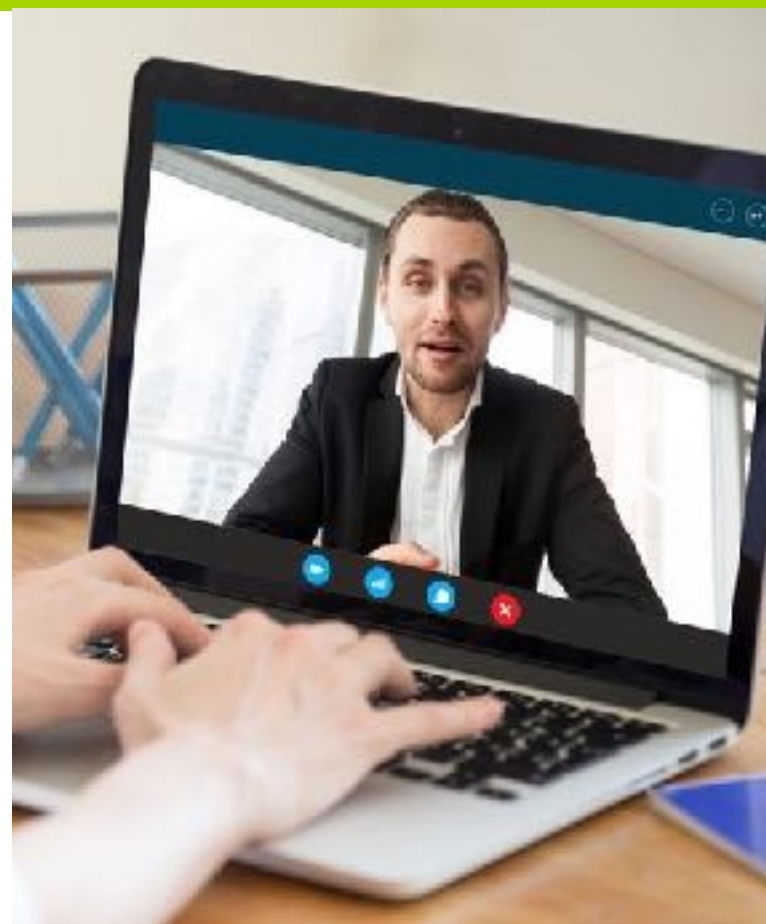


Arranque y Capacitación

SEGURO 5.0

Dominar las habilidades clave para generar seguridad e independencia mediante Role Play.

- ⦿ **3 días, 8:30 am – 10:00 am.**
- ⦿ **44 casos prácticos.**
- ⦿ **Fortalecimiento de:**
 - Confianza.
 - Entrenamiento.
 - Manejo del sistema de ventas.
 - Conocimientos.
 - Resultados.



Arranque y Capacitación

COACHING GRUPAL

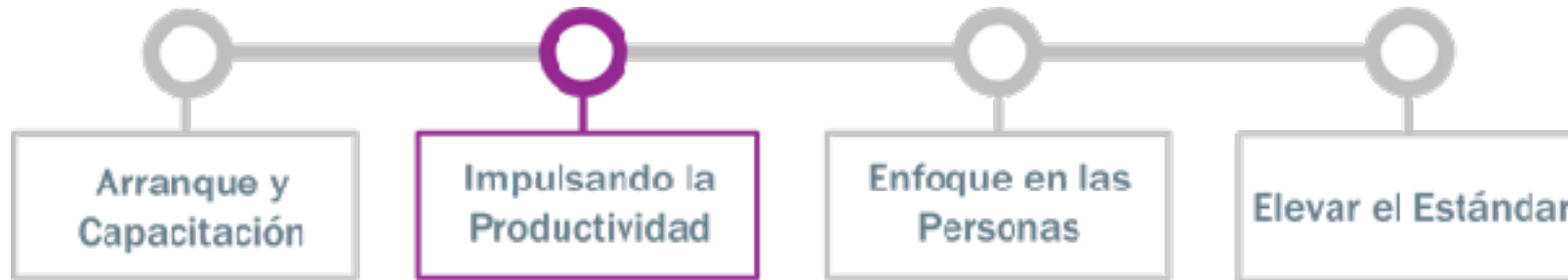
Generar en los agentes un sentido de trabajo en equipo e involucrarlos en las metas de la DA.

- ⦿ 2 días, 9:00 am – 10:00 am.
- ⦿ Juntas de noveles.
- ⦿ Inspirar, Instruir, Informar.
- ⦿ Seguimiento a resultados.
- ⦿ Hábitos.





Impulsando la Productividad



Impulsando la Productividad

COACHING INDIVIDUAL

Empoderar, retroalimentar y guiar al Agente al mismo tiempo que se trabaja en su independencia.

- ⦿ 15 minutos al día.
- ⦿ Construir una relación de confianza entre GDD y Agente.
- ⦿ Empoderar al Agente para las citas.
- ⦿ Medir la actividad (F.E.S.).
- ⦿ Plan de acción en áreas de oportunidad.



Impulsando la Productividad

MARATÓN

Crear el hábito de agendar citas constantes.

- ⦿ 1 día a la semana, 2 hrs.
- ⦿ Retroalimentación por parte del Coach.
- ⦿ Actividad colaborativa.
- ⦿ Preparación de maratón (30 prospectos).
- ⦿ Plan de incentivos.



Impulsando la Productividad

ACOMPAÑAMIENTOS

Demostrar a los Agentes el proceso de ventas y retroalimentarlos sobre su participación.

- ⦿ **Prospectos calificados.**
- ⦿ **Ayudar a cerrar primeras ventas.**
 - Enfoque en bono.
- ⦿ **Demostrar el modelo de trabajo.**
- ⦿ **Acompañamientos graduales.**



Impulsando la Productividad

VENTAS DE ESCRITORIO

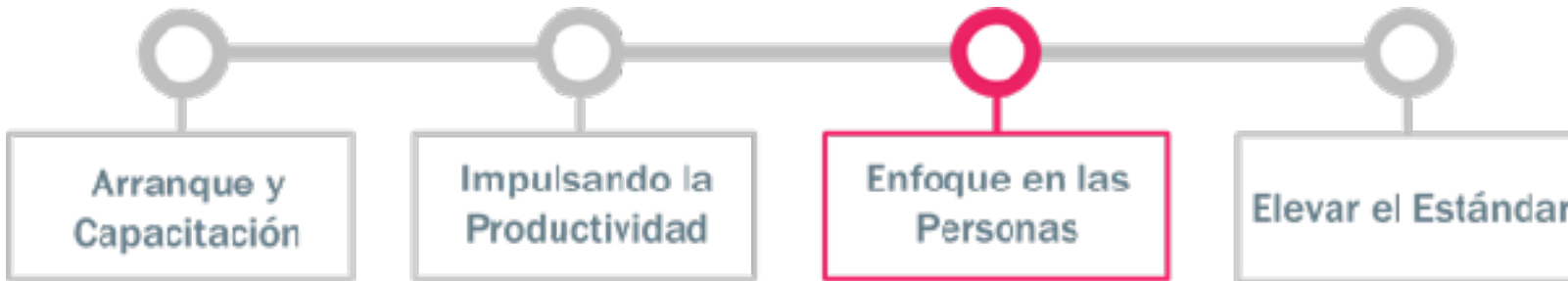
Diseñar propuestas y estrategias para citas específicas.

- ⦿ Preparar técnicamente al Agente.
- ⦿ Practicar manejo de objeciones.
- ⦿ Empoderar al Agente.





Enfoque en las personas



Enfoque en las personas

RECONOCIMIENTO

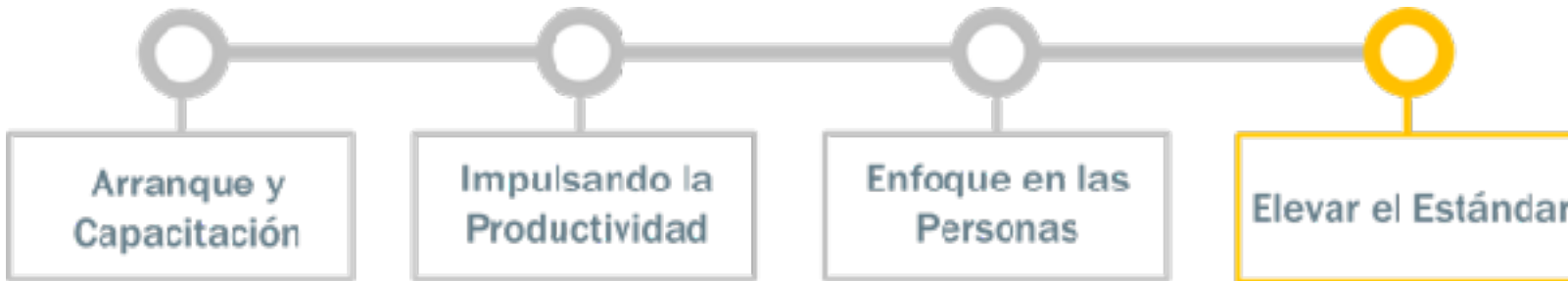
Generar un sentido de pertenencia al equipo de forma rápida.

- ⦿ Apoyo individual y constante por parte del staff.
- ⦿ Reunión de bienvenida- integración.
- ⦿ Comunicación horizontal.
- ⦿ Plan de reconocimientos.
 - ⦿ Campeón semanal.
 - ⦿ Constancia en bonos.
 - ⦿ Viaje



“

Elevar el Estándar



Elevar el Estándar

BUSCANDO LA EXCELENCIA.

No se necesitan reglas, si no estándares que inspiren, capaciten y desafíen.

- ⦿ Revisión de resultados.
- ⦿ Generación de acuerdos.
- ⦿ Tarjeta amarilla - roja.
- ⦿ Servicios diferenciados.

