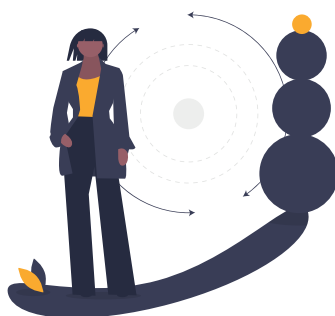


PASOS PARA UNA TL CON AGENTE NUEVA



El primer mes de un Agente nuevo es el más importante. Durante este mes debemos dedicarle toda nuestra atención. Cuanto más efectivo sea nuestro trabajo, mayor será la motivación de nuestro Agente para hacer demos y vender y en consecuencia, mayor es la posibilidad de lograr una incorporación fiel y duradera.

Para esto, es fundamental tratar de descifrar cuál es la motivación de mi agente, cuál es la necesidad, cuál es su contexto y trabajar en función de eso.

- 1) LLAMADA TELEFÓNICA.** Llamo a mi nuevo Agente para presentarme y coordinar la demo de entrega.
- 2) DEMO DE ENTREGA.** Hago la demo de entrega al nuevo agente con el fin de conocerlo más y conocer sus motivaciones. Es importante hacer una demo de entrega completa para que el nuevo agente pueda repetirlo con sus clientes cuando venda. En esta visita es importante explicar que no se vende online, que son importantes las demos individuales y podemos hacer con él la lista (ver círculo de contactos) e informarle sobre el próximo entrenamiento (explicarle que es muy importante no hacer ninguna llamada o demo antes de hacer el entrenamiento).
- 3) LA ACOMPAÑO AL ENTRENAMIENTO.** El mismo debe realizarse dentro de los 15 días de haber comprado la máquina y acordamos las próximas demos.
- 4) LO AGREGO A** mi grupo de **WHATSAPP** y lo presento al grupo.
- 5)** Invitar al agente a la reunión de los lunes y asegurarme que sea productiva sobre todo para él.
- 6) ORGANIZO UNA DEMO** y pido a **MI NUEVO AGENTE QUE ME ACOMPAÑE**. Le pido que preste especial atención a los puntos más importantes de la demo, le recuerdo cuáles son. Es importante hacer la demo tal y como lo vemos en el entrenamiento porque aunque nosotros lo hagamos distinto porque tenemos mucha experiencia y nuestro propio estilo, el agente nuevo sin experiencia tendrá más posibilidades de éxito si sigue el esquema de demo propuesto. Si lo hacemos a nuestra manera es probable que el nuevo agente se sienta inseguro porque no es el esquema que se le explicó en el entrenamiento y no hará demos solo. Ver MINI ENTRENAMIENTO QUÉ OBSERVAMOS EN LA DEMO DE ENTRENAMIENTO y FORMULARIO DE DEMO.
- 7) REPASO LA DEMO CON MI AGENTE** sin cliente antes de su demo para asegurarnos de que sabe explicar todo, que cocina (o comparte los videos) correctamente, que entiende el uso del formulario, que conoce los cierres parciales adecuados para cada tipo de cliente, que sabe usar la tabla de ahorro, que entiende el P6V, las formas de pago, etc. Cual será su pregunta de cierre?
- 8) ACOMPAÑO A MI NUEVO AGENTE A SU DEMO** y le doy una devolución sobre su desempeño. Siempre desde una crítica constructiva. Entiendo que su estilo puede ser diferente. Luego de 2 demos con el TL, el Agente debe estar listo para manejarse solo y con éxito en las siguientes demos.
- 9) ESTOY AL TANTO DE LAS PRÓXIMAS DEMOS DE MI AGENTE.** Me contacto antes de la demo para motivar y dar seguridad. Parte de la preparación de la demo es adelantarnos a posibles objeciones, imaginar la necesidad del cliente para pensar que le voy a decir, cómo voy a resolver esa objeción. Y me contacto después de la demo para estar al tanto de cómo le fue.
- 10) ACONSEJO** sobre los pasos a seguir.
- 11) ESTOY DISPONIBLE** tanto por teléfono y por chat para asistir a mi Agente.

REUNIÓN DE LOS LUNES.

En la primera reunión de mi Agente nuevo, lo presento al grupo y se le da una cálida bienvenida. En estas reuniones se informan novedades, se resuelven dudas, se repasan técnicas de venta y se comparten experiencias.

Es muy importante que el grupo se reúna al menos una vez a la semana.

