

EL ROL DEL TEAM LEADER

El team leader debe:

- Ser un ejemplo en su propio trabajo
- Estar comprometido con el Servicio al Cliente
 - Generar Propuestas de Incorporación
- Liderar el entrenamiento práctico de sus nuevos Agentes
 - Formar un sólido equipo de Agentes
- Reciban entrenamiento específico acorde a su función



Tareas del team leader

- **Objetivo Personales de Venta**

Al menos 2 ventas al mes.

- **Objetivos Personales de Incorporación:**

al menos 1 incorporación efectiva (que consiga 2 ventas) mensual propia para agrandar el equipo.

- **Objetivos de Incorporación del Equipo:**

dependiendo de la cantidad de integrantes, 1 incorporación por agente cada 6 meses.

- **Entrenar a sus agentes**

(Demo de entrega + Entrenamiento teórico + D1 + R + D2)

- **Objetivo de Ventas del Equipo:**

dependiendo del número de agentes del equipo, debemos apuntar a una actividad promedio de 50% y una productividad promedio de 2. ¡Es importante alinear los objetivos con el equipo y ayudarlos a conseguirlo!

- **Identificación del Líder:**

postular/proponer un Team Leader Junior cada 6 meses.

- **Asistir a las reuniones de todos los lunes y viernes**

- **Dar clases de cocina**

Misión

Visión

Valores

Proactividad
Liderazgo
Innovación
Agilidad
Confiabilidad
Servicio al cliente