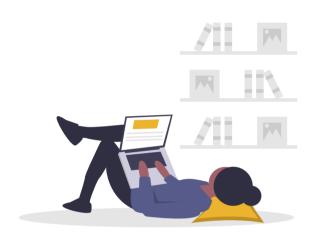
CÓMO INTERPRETAMOS LA PLANILLA

Lo más importante es tener una relación personal con cada uno de los agentes del equipo para poder conocerlo mejor y poder identificar mejor qué es lo que lo motiva, lo que lo frena, lo que lo alienta, etc.

	1	1																															
	Nombre	ENTRENAMIENTO					Plan	Mes	SEMANA 1					SEMANA 2				SEMANA 3				SEMANA 4 + 5					TOTAL						
						D	D V	RL	RL Plan		Real		RL		Plan		Real					eal	RL		Plan		Real		Plan		Real		
		F Inicio	Т	D1	R	D2			_ ···-	D	V	D	V	1,,,	D	V	D	V	RL	D	V	D	V		D	V	D	V	ММ	D	V	D	V
1	Agente 1	12/11/2019	X	Х	Х	X	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Agente 2	2/2/2020	х	х	х	х	4	2	x	2	1	0	0		2	1	0	0	х	2	1	0	0		2	1	0	0	2	8	4	0	0
3	Agente	4/8/2018	х	х	х	х	4	2	х	2	1	2	1	х	4	2	4	3	х	3	1	2	0	х	0	0	0	1	4	9	4	8	5
4	Agente	20/9/2018	х	х	х	х	2	1	х	3	1	2	1	х	2	1	3	2		3	1	2	2	х	2	1	1	1	3	10	4	8	6
6	Agente 3	25/9/2019	х	х	х	х	4	2	х	2	1	2	0		1	1	1	0		2	1	2	0		1	1	1	1	1	6	4	6	1
7	Agente 3	13/10/2019	х	х	х	х	5	2	х	2	1	2	0		0	0	2	0		3	1	3	0	х	0	0	2	1	2	5	0	9	1
8	Agente 4	23/12/2019	х	х	х	х	2	1		1	1	1	0		0	0	0	0		0	0	0	0		1	1	1	0	0	2	2	2	0
5	Agente 6	4/8/2019	Х	х	х	х	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0
								-	-																				 				
									-																				 				
Total							21	10				9	2				10	5				9	2							40	18	33	13

Ejemplos de diferentes dificultades con los agentes:



1) No hace demos

Es fundamental detectar el por qué.

- No se le ocurre a quién llamar. CÍRCULO DE CONTACTOS
- No se anima a llamar. LLAMADAS
- Se le ocurre a quién llamar y sabe cómo pero no tiene demos. CÓMO MOTIVAR
- Vendió mucho y no tiene más a quién llamar.
 DCI y POSVENTA

2) Se le caen las demos. LLAMADAS

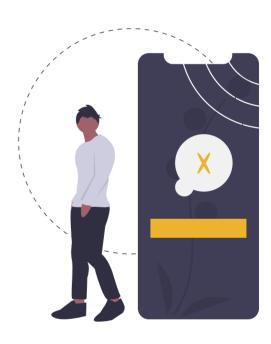
- El llamado no está bien hecho y el agente genera presión sobre el cliente. LLAMADAS
- No le recuerda o reconfirma con el cliente el día anterior la demo planeada.
- · No ofrece demostraciones a domicilio

3) Hace demos pero no cierra la venta

- Piensa que la demo fue exitosa pero no logra el cierre. CICLO DE CIERRE
- No cierra porque no sabe qué decir ante las objeciones. MANEJO DE OBJECIONES y PLANILLA DE AHORRO.
- Demo demasiado larga.
- No conecta con la necesidad del cliente. (CICLO DE CIERRE)



- 4) No viene los lunes. CÓMO MOTIVAR
- **5) No recluta**. CÓMO Y POR QUÉ INCOR-PORAR GENTE AL EQUIPO.
- 6) No tiene objetivo. CÓMO MOTIVAR



El entrenamiento consiste en cumplir con un ciclo.

