

QUITO - ECUADOR

COMPACTOS DE ALTO IMPACTO



www.grupomendoza.com

grupomendozast@gmail.com

+ 593 0998-352-936

Vasco de Contreras n36-235 y Villalengua | Quito

GRUPO MENDOZA SÁENZ DE TEJADA

Compactos de Alto Impacto

La estructura motivacional de las personas, así como el desempeño de las empresas y emprendimientos ha cambiado sustancialmente debido al contexto que vivimos. Nuevas variables y metodologías comerciales y de servicio están siendo adoptadas para recuperar el camino perdido en estos meses y nuestros clientes están cambiando sus valoraciones mientras esto sucede.

En la actualidad debemos hablar del manual del cliente orientado a propósitos¹ y preguntarnos qué es lo que valorará nuestro cliente conforme se desarrolle el contexto que vivimos. ¿Cuáles son sus prioridades? ¿Cuál es la experiencia que quiere vivir el cliente en este contexto? ¿Cuál es el resultado final que espera alcanzar cuando adquiere nuestro producto?

Al tener claro lo que le cliente valora en tiempos como los actuales solo cabe una pregunta más, ¿Estamos listos y preparados para transmitir un mensaje comercial y una experiencia de servicio adecuado, firme y que convenza a nuestro cliente?

Dirigido a:

A todos aquellos que deseen fortalecer su técnica comercial y de servicio de manera inmediata, afinar su comunicación final con el cliente, establecer su esquema de rotación motivacional (ERM) y expresen la necesidad de multiplicar sus resultados dividiendo sus esfuerzos en pequeñas cuotas (un día a la vez).

Objetivo general:

- Oxigenar y potenciar la actitud, venta y servicio de las personas a través de seguimientos constantes que sirvan para mejorar sus resultados en el corto plazo.

Objetivos específicos:

- Preparar y planificar el mensaje persuasivo y segmentado para cada cliente.
- Incrementar el porcentaje de cierres y de satisfacción del cliente en el corto plazo.
- Descomprimir la actitud del participante manteniendo el entusiasmo que genere un impacto positivo en su desempeño comercial y de servicio.

Metodología:

Los Compactos son altamente motivantes y se desarrollan en sesiones cortas de alto impacto durante un mes (2 sesiones por semana). Cada uno de los compactos es desarrollado en tiempo real, de manera remota y tienen una duración de hasta 40 minutos más un espacio de preguntas y respuestas. Asimismo, la metodología permite que se realicen compactos **grupales (grupos de 5 personas)** o de forma **individual**.

El participante arranca la semana (día a elección del participante) con el compacto inicial y la cierra con el compacto de finalización de semana (tras 4 días desde el compacto inicial). Entre ambos compactos el participante entrega retroalimentación al capacitador para evaluar su desempeño y puntos específicos a trabajar en tareas puntuales asignadas de manera personal.

¹ <https://www.mckinsey.com/featured-insights/future-of-work/from-surviving-to-thriving-reimagining-the-post-covid-19-return#d>

Fechas / cronograma:

El inicio de los Compactos se define en conjunto con el participante y se establece un cronograma de trabajo siendo el único lineamiento que cumplir el de los 4 días entre cada uno de los compactos.

Compacto inicial	Retroalimentación y acciones definidas			Compacto final	Evaluación de resultados	
Día 1	Día 2	Día 3	Día 4	Día 5	Día 6	Día 7

Capacitador:

- Fernando Mendoza | Director Grupo Mendoza Sáenz de Tejada

Inversión:

La inversión es de USD 60 por participante e incluye:

- 8 sesiones de alto impacto
- Material para cada sesión
- Video adicional de manejo de objeciones durante la venta.