SESIÓN 6

MATERIAL POR ENVIAR:

1. Presentación POWER POINT DE SESIÓN

¿QUÉ TIENES QUE HACER?

1-Compartir esta publicación de manera pública

2- Iniciar un video en grupo desde tu perfil o grupo

3. Dejar en los comentarios una breve conclusión de lo aprendido.

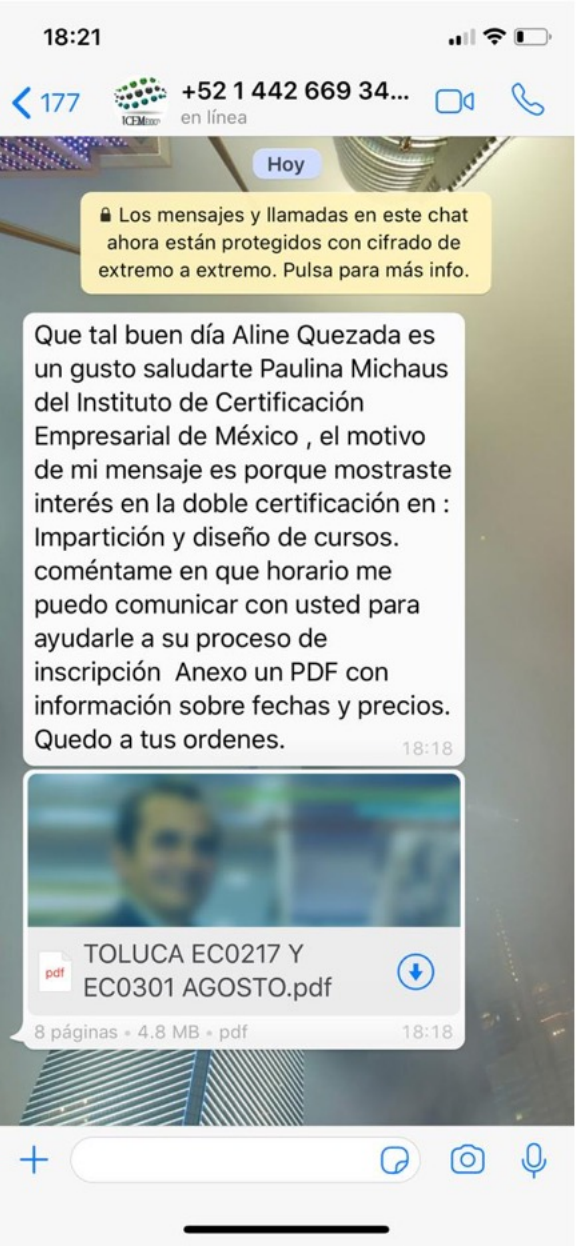
El WhatsApp :

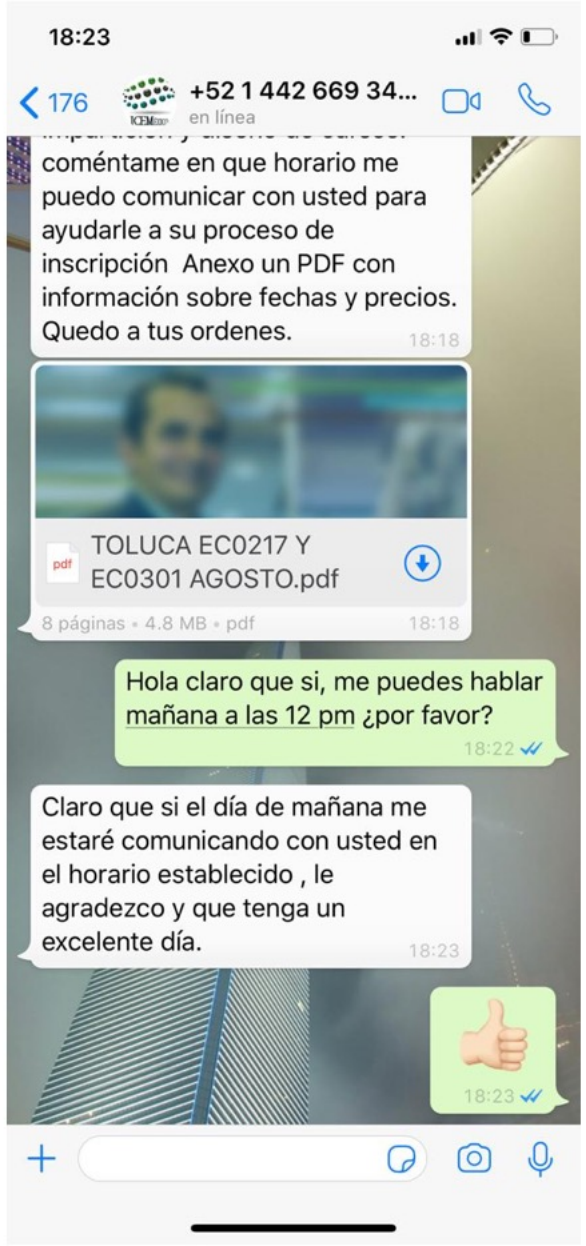
Esta herramienta será el canal de comunicación, hoy en día a las personas se les hace más fácil atender a sus contactos por estos medios.
El objetivo de este canal es lograr tener el **primer contacto** con el cliente potencial que entró a tu tienda y dejó sus datos para ser contactado. Aquí podrás contactar con la intención de agendar una cita de llamada.

El paquete de información que debes tener listo para enviar por este medio es:

1. Speech de saludo.
2. Multipost informativo
3. Invitación para agendar llamada.

Conversación WhatsApp





PDF Enviado por WhatsApp

Correo electrónico: Será el medio de comunicación formal y oficial, una vez que la persona haya tenido contacto telefónico con el vendedor, por este medio se le enviará la información precisa de nuestros servicios así como también promociones y contenido.

ICEMÉXICO

¡GRAN OPORTUNIDAD!
DE CERTIFICACIÓN

Logra lo que muy poca gente ha podido, obtén la **certificación** acreditando los estándares de competencia **EC0204 "Ejecución de Sesiones de Coaching"** y **EC0234 "Ejecución de Sesiones de Coaching Transformacional"**. Certificación avalada por la SEP y CONOCER.

SOLO 06 BECAS 50% DISPONIBLES

Los días **MARTES 27 AL JUEVES 29 de AGOSTO** de **17:00 hrs a 22:00 hrs** se llevarán a cabo los procesos de certificación con fines de Certificación que estarán a cargo del Centro de Evaluación C, en la **Ciudad de Querétaro.**

Proceso de Evaluación con fines de Certificación y costos es el siguiente:

- Alineación con fines de certificación de 15 horas. (Viene incluida **sin costo adicional**, No es obligatorio la asistencia)
- Asesoría personal de 2 horas aproximadamente (Viene incluida **sin costo adicional,** No es obligatoria)
- Evaluación (Viene incluida **con el costo de $5,900 pesos**. Para obtener la certificación es necesario obtener el juicio de "Competente")
- Emisión de Certificado Oficial **(Costo por emisión de certificado en caso de obtener la competencia $890 pesos c/u)**

PROMOCIÓN $3,900
A LOS PRIMERO 10 PARTICIPANTES

Comunícate por WhatsApp dando click aquí:

La alineación con fines de Certificación incluye:

- **Alineación con fines de certificación de 20 horas. (Viene incluida sin costo adicional, No es obligatorio la asistencia)**
- Coffee Break
- Manual del Participante
- Asesoría personal (la asesoría se solicita a tu instructor una vez concluida la alineación)

Entra en tu cuenta de facebook y **dale un vistazo** a nuestra **clase muestra** presencial, conoce como se lleva a cabo las alineaciones presenciales con fines de certificación, las cuales cuentan con la mas alta calidad, capacítate con la marca de referencia en el sector y con instructores especializados.
También puedes verlo directamente en este correo dando play al siguiente video.

Click para ver Clase Muestra

El alineación con fines de certificación esta dividida en 3 partes fundamentales de acuerdo al estándar de competencia vigente.

- Preparar Sesiones de Coaching
- Facilitar Sesiones de Coaching
- **Evaluar Sesiones de Coaching**

Esto esta **alineado bajo el enfoque por competencias** (Saber, saber hacer y saber ser) Dentro del curso los temas que se ven son:

redconocer
de prestadores de servicios
Centro de Evaluación

LUGAR: INSTALACIONES ICEMEXICO QUERÉTARO Ubicado en **Paseo de la independencia No. 6 Colonia Panorama, Correguidora.**

HORARIO: De 17:00 a 22:00 Hrs.

VENDEDOR: Es el encargado de contactar al cliente potencial a través de el WhatsApp, Email y llamada telefónica que arrojo nuestra campaña de publicidad, este tiene que
Contar con las siguientes herramientas.

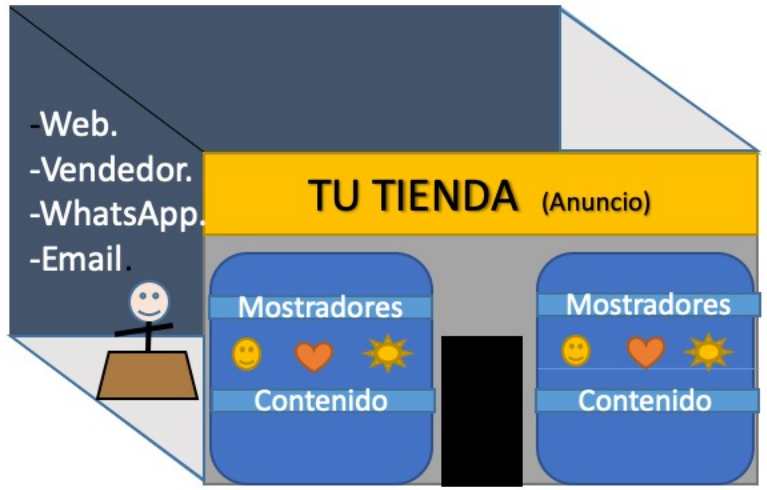
1. Guion de ventas telefónicas.
2. Guion y multipost de WhatsApp.
3. Herramientas de cierre. (Terminales bancarias) (Números de cuenta)
4. Teléfono celular con WhatsApp
5. Correo Electrónico Institucional.

*Es importante el que líder comercial labore 8 horas diarias.

Prospecto

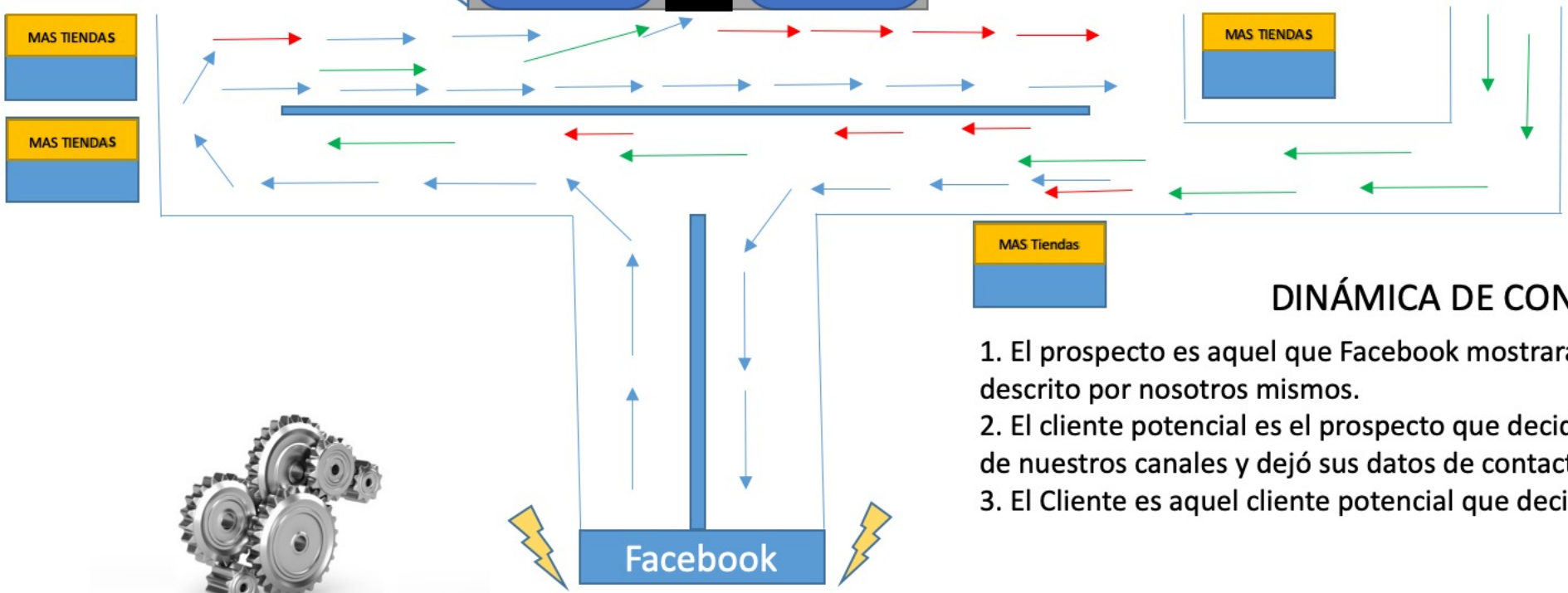
Cliente potencial

Cliente



SEMANA1

Horas.	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
9-10 Am.	Asesoría	Alineación	Evaluación 3	Gestion Cer.	Evaluación 5	Evaluación 7
10-11 Am.	Asesoría	Alineación	Evaluación	Gestion Cer.	Evaluación	Evaluación
11-12 Pm.	sesoría	Alineación	Evaluación	Gestion Cer.	Evaluación	Evaluación
12-1 Pm.		Alineación				
1-2 Pm.		Alineación				
4-5 Pm.	Evaluación 1	Evaluación 2	Evaluación 4	Gestion Cer.	Evaluación 6	
5-6 Pm.	Evaluación	Evaluación	Evaluación	Gestion Cer.	Evaluación	
5-7 Pm.	Evaluación	Evaluación	Evaluación	Gestion Cer.	Evaluación	



DINÁMICA DE CONVERSIÓN

1. El prospecto es aquel que Facebook mostrará a nuestro anuncio con el perfil descrito por nosotros mismos.
2. El cliente potencial es el prospecto que decidió entrar a la tienda por alguno de nuestros canales y dejó sus datos de contacto.
3. El Cliente es aquel cliente potencial que decidió comprar.

RESUMEN DE ACCIONES ESTRATEGICAS

1. Arma tu maquinaria comercial con todos los elementos descritos

2. Crea tu anuncio pagado en Facebook para atraer tráfico.

3. Recolecta de tu anuncio tantos clientes potenciales puedas para que tu vendedor los contacte.

5. Ciérralos inscribiéndolos con 500 pesos alguna de tus fechas próximas disponibles

4. Dales seguimiento a través de contenidos gratuitos de valor

6- Dales un servicio Excelente

CONCLUSIONES DE LA MAQUINARIA COMERCIAL .

-Todo inicia en el momento en que activas una campaña publicitaria desde Facebook con el fin de atraer clientes potenciales a tu tienda, dicha campaña empezará a desviar trafico hacia tu tienda con un perfil de prospecto por las características de tu mercado.

-Facebook mostrará tus anuncios con la finalidad de que el prospecto decida entrar a tu tienda y observe un poco más, si tu prospecto entra a tu tienda entonces de manera automática el prospecto se convertirá en cliente potencial, que significa que entró, le intereso, dejó sus datos para seguir en contacto contigo y recibir nuevas invitaciones para mostrarle tu contenido y propuesta de valor y cliente es aquel que decidió comprar después de todo el proceso.

-Es necesario decir que la maquinaria te dejara muchos más clientes potenciales que clientes, y es algo absolutamente normal, sin embargo ahora cada cliente potencial que tengas en tu base de datos será un activo real para tu compañía, ya que con un buen seguimiento y demostrándole que eres el experto y tu oferta de valor sobrepasa a los demás, será cuestión de tiempo que ese cliente potencial compre.