



# **CAPACITACION ASESOR NUEVO INGRESO**

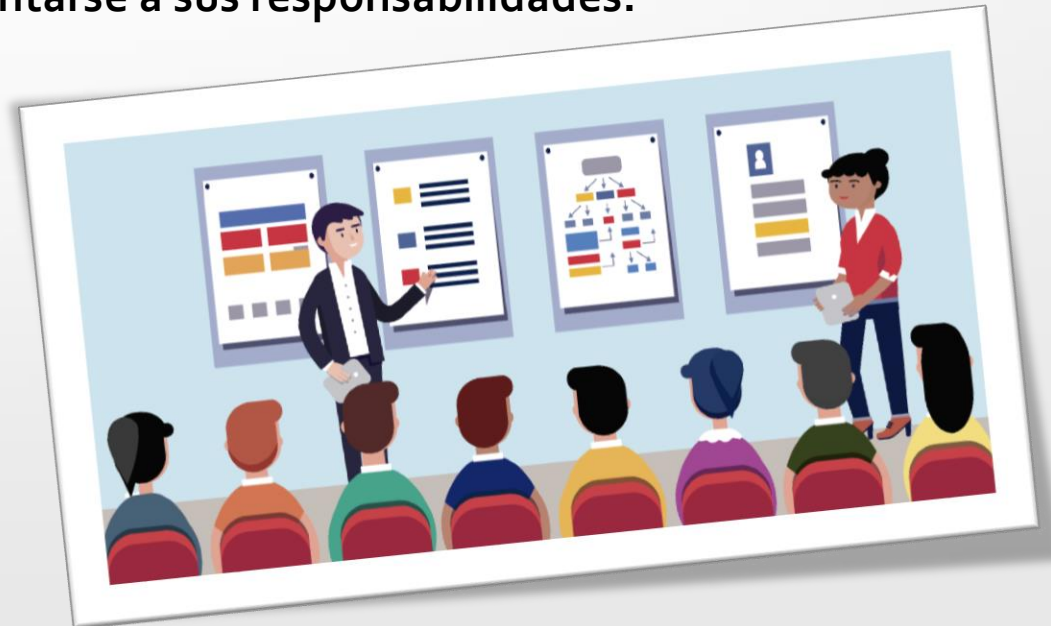
# PLAN DE CAPACITACION INTEGRAL

## Situación Actual:

Cuando ingresa un asesor de nuevo ingreso no recibe una capacitación estructurada que asegure que desempeñe su labor al 100% lo cual genera gastos innecesarios y perdida de clientes.

## Definición:

La capacitación es una estrategia que permite mejorar los conocimientos, habilidades, conductas y actitud del personal de una empresa consiguiendo individuos mas eficientes y que no temen enfrentarse a sus responsabilidades.



# BENEFICIOS

## Para el empleado:

- ✓ Le permite ejercer mejor su actual puesto y ayuda a reforzar tus habilidades para futuros crecimientos.
- ✓ Ayuda a resolver problemas, toma de decisiones y la seguridad en su actuar.
- ✓ Formar mejores lideres, mejora la comunicación y lograr metas individuales.
- ✓ Permite una continua ACTUALIZACION de conocimientos y habilidades.



## Para la empresa:

- ✓ Genera mayor rentabilidad.
- ✓ Produce mayor asertividad en los empleados.
- ✓ Disminuye necesidades de supervisar las tareas.
- ✓ La empresa mejora su imagen y dominio en sus productos.
- ✓ Al optimizar la operación del empleado reduce costos y logra mejores resultados.

# PROPUESTA



# ANTES

## ASESOR DE VENTAS NUEVO INGRESO

DURACION 10 días

- Ingresa área de ventas
- Se sienta con compañero a ver procesos
- Realiza cursos en línea
- Capacitación básica de producto por compañeros
- Capacitación sistema
- Inicia operación.



# PROPUESTA

## ASESOR DE VENTAS NUEVO INGRESO

DURACION 5 días

- Ingresa área de ventas
- Recibe capacitación por responsables de áreas asignados.
- Realiza cursos en línea
- Entrega su check list y recibe diploma de que esta preparado para atender clientes.

(validar temario siguiente hoja)

# TEMARIO

Se compone 3 partes descritas:

EL TEMA A IMPARTIR

LA DURACION

EL RESPONSABLE DE IMPARTIR

## NOTA:

### Check List

El asesor deberá de llenar una hoja de validación,  
Contiene recuadros con cada responsable donde venga su firma para constar que se le haya impartido el tema seleccionado.

Temario Ventas		
Productos Chevrolet	Duración	Impartido
Características, Equipamientos, Paquetes	1 días	Gerente de Ventas
Presentación Estática /walk a round)		Gerente de Ventas
Cotizaciones		Gerente de Ventas
Proceso de Venta (puntos tabla)		Gerente de Ventas
Accesorios Chevrolet	Duración	Impartido
Accesorios de Autos	1/2 Dia	Accesorios
Financiero		
Condiciones Financieras (requisitos y procedimiento)		F&I
Financiamientos de Accesorios, Garantías		F&I
Tecnología	Duración	Impartido
On star (Beneficios, Ventajas y Paquetes)	1/2 Dia	Genius
Tecnología, conexiones auto/celular		Genius
Aplicaciones My Chevrolet y beneficios		Genius
Procesos	Duración	Impartido
Facturación	1/2Día	Asesor Asignado
Llenado de Clientes		Asesor Asignado
Proceso de salida, entrega y servicios.		Asesor Asignado
Llenado de Formatos y encuestas.		Asesor Asignado
Sistema	Duración	Impartido
Reforzamiento Sales Force	1/2 día	Coordinador BDC
Proceso Seguimiento y Citas		Coordinador BDC
Clientes Diamante y Trato de Servicio Cliente		Coordinador BDC
Presencial	Duración	Impartido
Sombra con Asesor	2 dias	Asesor Asignado
Contacto Cliente Físico		Asesor Asignado
Reforzamiento Proceso de Ventas		Asesor Asignado
Cursos de Chevrolet en línea		Asesor Asignado