

PLAN BASICO DE CAPACITACION EN VENTAS

1.- SISTEMA DE PRECIOS:

- a) Enseñar al prospecto como buscar productos en el sistema, por clave, código de barras y palabras abreviadas.
- b) Productos relacionados, que es un producto relacionado y para qué sirve.
- c) Generar listas de precios para el cliente.

2.- LISTA RAPIDA

- a) Mostrar donde se encuentra la lista rápida y enseñar su uso dentro de la tienda.
- b) Recordar que se debe checar la presentación, descripción y códigos (en los dos sistemas que manejamos) al momento de exhibir mercancía.

3.- RESGUARDOS

- a) Definir bajo que circunstancias se debe hacer un resguardo, como capturar. Impresión de etiquetas y área de resguardos.

4.- BOLSAS Y EMPAQUE DE PRODUCTOS

- a) Mostrar como se guardan los productos en una bolsa. Los productos frágiles se deben colocar en bolsas aparte o hasta arriba de una bolsa que lleva más productos.
- b) Enseñar a calcular el tamaño de la bolsa que se dará al cliente. Para pocas cosas no se puede dar una bolsa muy grande. Así mismo, si el cliente requiere doble bolsa tiene un costo por separado.

5.- COMPRESION DE MOSTRADORES

- a) Enseñar a acomodar su mostrador, para que ocupe el menos espacio posible al momento de despachar, respetando el espacio de otros vendedores y/o clientes.

6.- SISTEMA DE VENTAS

- a) Capacitación de captura en el SAIT, teniendo especial cuidado con las capturas de medios paquetes, gramajes muy pequeños, claves incorrectas, descripciones parecidas, etc.
- b) Realizar el procedimiento de chequeo de mercancía, línea por línea y empaque adecuado.
- c) Chequeo de billetes para evitar billetes falsos.