



# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Alcanza el éxito como Asesor

# PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE VENTAS

Alcanza el éxito como Asesor

## Contenido

Bienvenida	02
Identificación de herramientas y productos	03
Estrategia para ventas exitosas	05
Plan de ingresos	10
Control y seguimiento de tu cartera de clientes	13
Metas e incentivos	14
Conoce el PAI y gana más	17
Capacitación constante	19
Comisiones	21
Logra ventas exitosas	22

## ¡Grupo Financiero Inbursa te da la más cordial bienvenida!

Para **Grupo Financiero Inbursa**, es muy importante el desarrollo personal y profesional de sus Asesores Financieros.

Como Asesor Financiero Inbursa tienes la posibilidad de ofrecer una gran variedad de productos para cubrir las necesidades de tus clientes. Para desarrollarte profesionalmente es necesario que cuentes con la información completa y adecuada para iniciar tu camino en este maravilloso mundo.

Lo primero que tienes que hacer antes de continuar leyendo es limpiar tú mente, porque si en tu mente está instalado el chip que te dice que no se puede o que es muy difícil conseguir los resultados, **eso es justamente lo que te va a suceder.**

**Por eso es muy importante que empieces a trabajar con la mentalidad que quieres tener, te pido seriamente y conscientemente te des 5 minutos y te preguntes lo siguiente:**

**¿Qué mentalidad quiero tener para iniciar mi negocio?**

---

---

---

---

**¡Excelente! Ahora te sugerimos seguir los procesos** y herramientas indispensables para lograr el éxito como Asesor Financiero.

Estamos convencidos de que este material junto con tu esfuerzo, dedicación y disciplina te llevarán a lograr excelentes resultados.

**“Disciplina es...**

**...siempre recordar lo que quieres”**

## Identificación de herramientas y productos

Una vez que obtengas tu primer clave (banco), lo primero que debes hacer, es registrarte en el **Portal de Asesores** para que te vayas familiarizando e identificando con las herramientas en las que te puedes apoyar para empezar a comercializar algunos productos tanto en guardias Walmart como en tu mercado natural.

Para ingresar selecciona la opción **Asesores** en el menú izquierdo de [www.inbursa.com](http://www.inbursa.com)



¡Listo! Ahora ya puedes acceder a los recursos que te servirán en tu carrera.

Es momento de revisar algunas fichas técnicas o trípticos que te servirán para comercializar con tu clave de banco y generar dinero rápido. Apóyate de los manuales que has recibido durante tu capacitación o pregunta a tu promotor y/o capacitador.

Estos los puedes encontrar en el Catálogo Digital, al cual accedes con el botón **Catálogo de Productos** del Portal de Asesores.



Enlista por lo menos 5 productos para ponernos a trabajar

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_

Es muy importante que tengas claros los beneficios de los servicios financieros que empezarás a comercializar, ya que de éstos dependerá la satisfacción de tus clientes y la recomendación que obtendrás de ellos, para que puedas continuar con tu crecimiento.

Para enriquecer este punto te recomendamos apoyarte con tu formador fuerza de ventas y/o promotor.

## Estrategia para lograr ventas exitosas

Sin importar que herramientas uses en tu estrategia de ventas, es indispensable que la lleves a cabo de manera organizada y con disciplina, ya que estos elementos son FUNDAMENTALES para lograr el éxito como EMPRESARIO independiente.

El primer paso para lograr la disciplina es organizar tus actividades, de preferencia en un calendario donde especifiques las acciones que llevarás a cabo durante la semana. Asigna el tiempo que dedicarás a cada una de ellas, te sugerimos ordenarlas de la siguiente manera:

### 1) Llamada telefónica

El tiempo recomendado para realizar esta actividad es de una hora).

**La técnica** que te recomendamos utilizar es la 25 - 5, la cual consiste en poner una alarma con un sonido conocido para ti de máximo 25 minutos de trabajo más 5 de descanso (los 5 de descanso son para replantear el producto o el guion).

Y desde luego contar con una lista de posibles clientes, la cual podrás obtener de las siguientes fuentes:

- 1.- SECOM; puedes solicitar a tu Sociedad una cartera de clientes.
- 2.- La lista de contactos que tienes en tu teléfono.
- 3.- Busca en internet desde tu celular o computadora establecimientos donde pueda venir el teléfono.
- 4.- Existen aplicaciones que te pueden ayudar (DENUE, menumania, sección amarilla) etc.

Usa tu creatividad. Entre más practiques la técnica, con el tiempo será más efectiva y se volverá un hábito para tu estrategia de ventas.

## Guion telefónico

### (Contacta a tu mercado natural y SECOM)

**Es muy importante contar con información sobre tus clientes y el producto que vas ofrecer para lograr una llamada exitosa.**

#### **Antes de llamar**

Planea tu llamada antes de hablar con el cliente:

- **¿A quién llamarás?**
  - a. Valida tu guion telefónico previo a la llamada, te servirá para escucharte más cálido con tu cliente.
  - b. Valida los datos de tu cliente: Investigar antes de llamar hace totalmente la diferencia. Puedes conocer la edad y domicilio de tu prospecto.
  
- **¿Qué productos piensas comercializar?**
  - a. Valida los productos a comercializar, focalizando los puntos más importantes del producto.
  
- **¿Cuántas llamadas vas a hacer y qué días piensas contactar a tus prospectos?**
  - a. Fijar horarios de manera semanal será de mucha utilidad para la continuidad de tu cartera.

#### **Durante la llamada**

Se recomienda al inicio de la llamada te presentes con tu nombre de pila, primer apellido y la empresa. Sé amigable con tu cliente, preséntate como un asesor financiero y **no como un vendedor.**

#### **¡Consejo!**

**Escucha a tu cliente. Date la oportunidad de escuchar las inconformidades y necesidades de tu cliente. Ofrece soluciones, crea necesidades, hazle saber que tienes un compromiso con él y que de ahora en adelante tu estarás al pendiente de sus necesidades financieras.**

**Te presentamos un ejemplo de un guion telefónico**, que te puede servir como referencia para hacer contacto con tus clientes de una manera más efectiva.

- Buenos días/tardes/ ¿Tengo el gusto con el/la Sr. /Srta.? \_\_\_\_\_ / Mi nombre es \_\_\_\_\_ soy su asesor financiero de Inbursa.
- ¿Cómo se encuentra el día de hoy?
- Le hablo para agradecer su permanencia con la institución y para reconocer el buen comportamiento con sus productos con Inbursa. De existir algo en lo que pueda apoyarle con gusto estoy a sus órdenes en los siguientes números \_\_\_\_\_.
- Le comento que por ser cliente preferente, usted tiene beneficios exclusivos como:
  - ✓ \_\_\_\_\_ % de descuento para tu seguro de Autos.
  - ✓ Tarjeta de crédito sin costo de anualidad el 1er año.
  - ✓ Cuentas de inversión sin comisión de manejo de cuenta el 1er año.
  - ✓ Etc... (Según sea el interés del cliente).

### **Cierre de venta**

**Sé empático: aumenta la confianza de tu cliente y tengan acuerdos a corto plazo, sé muy dinámico y proactivo.**

- Le comento que este beneficio es por tiempo limitado y la finalidad de contactarlo es para agendar una cita en su domicilio particular o laboral para explicarle a detalle los beneficios que tenemos para usted. Me gustaría enviarle la información por e-mail para que la pueda validar previamente a mi visita; ¿me confirma su correo electrónico por favor?
- ¿El día de mañana le gustaría que lo visitáramos por la mañana o por la tarde?
- Le comento que mi visita será muy breve (focalizando el producto de su interés) de tener duda de algún producto más, con gusto las disipamos en el momento.
- Le agradezco por haber tomado mi llamada no sin antes confirmar nuestra cita de mañana a las <hora> en <domicilio acordado>.
- ¿De acuerdo? Le atendió su asesor financiero de Inbursa, <nombre>.



## ¡Consejo!

**Es importante obtener como mínimo 2 referidos en cada una de tus llamadas para incrementar tu cartera.**

### **Al término de la llamada**

Mantén un registro y control de todas tus llamadas, ya sean, llamadas exitosas, no ventas y agenda prospectos nuevos.

## **2) Guardias Walmart**

Para poder participar en ellas, debes registrarte desde el Portal de Asesores en la siguiente ruta:

**Portal de asesores>Guardias>Walmart**

Busca tu localidad y zona de preferencia, selecciona la tienda y el horario a cubrir.

Participar en las guardias Walmart en diferentes tiendas te llevará a conocer diversas formas de trabajar y con esto podrás seleccionar las tiendas de tu preferencia.

Otro punto importante en las guardias Walmart, es que te prepares en llevar tu propio material publicitario, tarjetas de presentación y donde apuntar los correos electrónicos de tus posibles clientes.

### **Ejemplo de guion para abordar a clientes en tus guardias Walmart:**

- Buen día/tarde/noche mi nombre es \_\_\_\_\_ de Inbursa.
- ¿Cómo se encuentra el día de hoy?
- ¿Sabía usted que nuestra cuenta Walmart **le bonifica el 3.0% de las compras que realice pagando con nuestra tarjeta de débito?**
- Adicionalmente, con la tarjeta de crédito Walmart **tendrá hasta 18 Meses sin Intereses + 3 Meses de Bonificación en tarjeta de regalo.**
- **Todo esto lo podemos consultar en menos de 15 minutos únicamente con su identificación oficial.**
- ¡Inicie su historial crediticio con nosotros al mismo tiempo que ahorra en todas sus compras!

### **3) Envío de información por medios electrónicos**

Es importante que utilices tu creatividad, para potencializar tu comercialización de los productos, cumpliendo siempre con las políticas de la empresa, en los diferentes medios, tales como: Facebook, Whatsapp, Messenger, etc. intentando etiquetar, personalizar la información que envíes. Consulta el Manual de imagen corporativa en:

**Portal de Asesores > Comunicación > Información > Imagen corporativa**

### **4) Cambaceo**

Es una forma de prospectar muy antigua, pero muy eficaz ya que te permite obtener experiencia y confianza en ti mismo. El producto idóneo para esta actividad es la TPV (Terminal Punto de Venta).

### **5) Capacitación o Auto-capacitación**

Es fundamental para tu crecimiento como Asesor Financiero, ya que entre más productos conozcas, tus ingresos incrementarán. No arriesgarte a conocer la mayoría de los productos de GFI, te hará quedarte en tu zona de confort. Te recomendamos elegir un día a la semana para conocer un nuevo producto, dedícale por lo menos un par de horas y realiza tu propia ficha técnica, identifica los beneficios así como la solicitud y llenado de la misma.

Conforme vayas avanzando, deberás realizar algunos ajustes en tus horarios, ya que empezarás a tener citas por la PROSPECCIÓN que has hecho. Más adelante te indicaremos como realizarlas.

**“El primer paso para el éxito, es la dedicación.**

**Si no practicas, no encontrarás el éxito.”**

# Plan de ingresos

## ¿Te gustan los retos?

Este formato puedes compartirlo con tu promotor para que conozca el compromiso que haces contigo mismo y juntos puedan plantear estrategias y acciones para el logro de los objetivos propuestos.

- ✓ Fija Ingresos por periodos (semanales, mensuales y trimestrales)
- ✓ Fija objetivos de trabajo (horarios y días)
- ✓ Registra avance de ventas (a través de una bitácora diaria)
- ✓ Controla gastos (mensual y anual)
- ✓ Analiza clientes (ubica posibles necesidades)
- ✓ Evalúa metas e ingresos (trimestrales, semestral y anual)

## ¡Consejo!

**Escribe en esta hoja lo que quieres que suceda y colócala en un lugar en dónde la veas constantemente.**

1. Yo \_\_\_\_\_
2. **Objetivo económico trimestral:** (Anota un objetivo económico que requiera de un ahorro para poder conseguirlo en tres meses.): \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. **Objetivo económico semestral:** (recuerda que para este tiempo ya deberás contar con tu clave de seguros y afore , esto te ayudara a conseguir más rápido el objetivo): \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
4. **Objetivo económico Anual :**(conseguir este objetivo será más fácil ya que cuentas con experiencia y conocimientos sobre diferentes productos): \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Es importante realizar un análisis respecto a los gastos que tienes que solventar de manera regular, de esta manera podremos generar una mejor planeación para cubrirlos sin ningún problema.

¿Tienes idea de cuánto necesitas para solventar tus gastos?

Para plantear este punto, te proponemos utilizar el formato **1-Presupuesto de gastos**, en él podrás tomar en cuenta los gastos que tienes como compromiso mensual sin que se te escape alguno. Este formato en Excel tiene fórmulas para calcular fácilmente los resultados y lo encuentras en el Anexo 1 de este manual ([Anexo1 PEV formatos may19.xlsx](#)).

Ejemplo 1-Presupuesto de gastos:

Presupuesto de gastos		
Gastos Fijos	Mensual	Anual
Renta / Predial	\$4,000	\$48,000
Luz	\$100	\$1,200
Agua	\$50	\$600
Gas	\$200	\$2,400
Teléfono	\$300	\$3,600
Celular	\$500	\$6,000
Alimentación	\$2,500	\$30,000
Escuela / útiles	\$0	\$0
Transporte	\$1,020	\$12,240
	\$8,670	\$104,040

Ingresos - (G.Fijos + G. Variables) = Ahorro

Mensual			
\$17,000	-	\$13,470	= \$3,530

Anual			
\$204,000	-	\$161,640	= \$42,360

Ahorro Mensual	\$3,530
Ahorro Anual	\$42,360

Gastos Variables	Mensual	Anual
Diversiones / Vacaciones	\$1,000	\$12,000
Salud/Médico/Medicinas	\$1,000	\$12,000
Presentación / Vestido	\$1,500	\$18,000
Gasolina / Tenencia / Mantenitmiento	\$800	\$9,600
		\$0
Impuestos	\$500	\$6,000
		\$0
Otros		\$0
	\$4,800	\$57,600

Gastos	Mensual	Anual
Total gastos (gastos fijos+gastos variables)	\$13,470	\$161,640

Mi meta de Ingresos mensual estimada sera:

\$17,000.00

Mi meta de Ingresos anual estimada sera:

\$204,000.00

Una vez definidos tus **objetivos y tus gastos fijos** te sugerimos llevar una bitácora de ventas que representarán tus ingresos, usando el formato **2-Bitácora de ventas**. Esta bitácora desglosa las 52 semanas del año y los diferentes ramos de producto. Este formato en Excel tiene fórmulas para calcular los resultados y lo encuentras en el Anexo 1 de este manual ([Anexo1 PEV formatos may19.xlsx](#)). El cálculo es muy sencillo, solo tienes que ingresar el número de productos por cada tipo.

Ejemplo 2-Bitácora de ventas: Primer trimestre

Bitácora de ventas

SEMANA	TDC		CAPTACION		CRÉDITO		AUTOS		AFORE		VIDA		OTROS		TOTAL SEMANAL	
	CANTIDAD	COMISION	CANTIDAD	COMISION	CANTIDAD	COMISION	CANTIDAD	COMISION	CANTIDAD	COMISION	CANTIDAD	COMISION	CANTIDAD	COMISION		
1ER SEMANA	2	500.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1 (VRIM)	\$230.00	\$ 730.00	
2do SEMANA	2	\$500.00	1	\$250.00	1	\$450.00	-	-	-	-	-	-	1 (VRIM)	\$230.00	\$ 1,430.00	
3er SEMANA	3	\$750.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 (TPV)	\$1,200.00	\$ 1,950.00	
4to SEMANA	3	\$750.00	1	\$250.00	1	\$450.00	-	-	-	-	-	-	2 (VRIM)	\$230.00	\$ 1,680.00	
TOTAL MENSUAL															\$ 5,790.00	
5to SEMANA	3	\$750.00	1	\$250.00	-	-	1	\$700.00	1	\$1,000.00	-	-	1 (TPV)	\$600.00	\$3,300.00	
6to SEMANA	3	\$750.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2 (VRIM)	\$460.00	\$1,210.00	
7mo SEMANA	3	\$750.00	1	\$250.00	1	\$450.00	1	\$700.00	-	-	1	\$10,000.00	1 (TPV)	\$600.00	\$12,750.00	
8vo SEMANA	3	\$750.00	1	\$250.00	1	\$450.00	-	-	1	\$1,000.00	-	-	2 (VRIM+TPV)	\$830.00	\$3,280.00	
TOTAL MENSUAL															\$ 20,540.00	
9no SEMANA	3	\$750.00	-	-	1	\$450.00	1	\$700.00	-	-	-	-	3 (VRIM+2TPV)	\$1,430.00	\$3,330.00	
10mo SEMANA	3	\$750.00	-	-	1	\$450.00	1	\$700.00	1	\$1,000.00	-	-	2 (VRIM)	\$460.00	\$3,360.00	
11mo SEMANA	4	\$1,000.00	1	\$250.00	-	-	1	\$700.00	1	\$1,000.00	-	-	2 (TPV)	\$1,200.00	\$4,150.00	
12mo SEMANA	4	\$1,000.00	1	\$250.00	1	\$450.00	-	-	1	\$1,000.00	1	\$10,000.00	1 (TPV)	\$600.00	\$13,300.00	
TOTAL MENSUAL															\$ 24,140.00	
TOTAL																
* GARANTÍA DE OBTENER EL BONO TRIMESTRAL EN TDC, SUJETO A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO \$30,000.00															BONO TDC	\$ 30,000.00
* GARANTÍA DE OBTENER EL BONO TRIMESTRAL EN TPV, SUJETO A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO \$30,000.00															BONO TPV	\$ 30,000.00
*LAS CONDICIONES DE CADA PRODUCTO ESTÁN SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO															TOTAL CON BONO	\$110,470.00

# Control y seguimiento de tu cartera de clientes

## Identificación de mercado y prospectos

Seguramente te preguntarán... **¿A QUIÉN LE PUEDO VENDER UN PRODUCTO?**

Empezando con **tu mercado natural** (amigos, familiares vecinos, ex compañeros de trabajo etc.).

Por lo que es muy importante que la información que te solicitamos sea verídica ya que a través de la misma podrás lograr hacer citas y ventas. En la medida que cuentes con un mayor número de prospectos, tu labor de ventas tendrá más posibilidades de éxito.

## Seguimiento de cartera

De manera continua somos cliente por los servicios que consumimos a diario. Por ejemplo el plan de nuestro celular, en alguna ocasión te han ofrecido servicios adicionales o algún beneficio, posterior a la fecha de contratación de tu plan, **¿te imaginas cómo es posible esto? La respuesta está en el registro que tienen de sus clientes.**

El ejemplo anterior te demuestra **la importancia de llevar un registro de tus clientes.** A través del formato **3-Ficha de cliente**, puedes analizar las necesidades financieras futuras con posibilidad de venta. Con él tu cartera se encontrará más sólida, ya que la mayoría de tus clientes tendrá más de dos productos vendidos por ti. Este formato en Excel tiene fórmulas para calcular fácilmente los resultados y lo encuentras en el Anexo 1 de este manual ([Anexo1 PEV formatos may19.xlsx](#)).

## Ejemplo 3-Ficha de cliente:

Ficha de cliente																
Total de Ingresos		\$ 7,500.00														
Objetivo de Ingresos		\$ 20,000.00														
Diferencia de mi Objetivo		\$ 12,500.00														
		Autotal		Vida		GMM		Credito		Afore		Captación		Otros		Total
Nombre del Cliente 01	Ocupación	Comisión	Mes	Comisión	Mes	Comisión	Mes	Comisión	Mes	Comisión	Mes	Comisión	Mes	Comisión	Mes	Comisión
Jose de Jesus Oropeza Roldan 09/07/1989 Casado (Sumiko Ramirez Lozano) 1 Hijo (Santino Oropeza Ramirez)	Empleado/Comerciante/Profesionista Independiente/Ama de casa			\$ 7,000.00	01			\$ 250.00	03			\$ 250.00	02			\$ 7,500.00
	Datos de contacto (Tel/Correo/Cel)															\$ -
	Tel: 53250505															\$ -
	Cel: 55 78965412															\$ -
	Correo: jlorol@gmail.com															\$ -
	Dirección															\$ -
	Av. Insurgentes Sur 3500 Col. Peña Pobre C.P. 14360															\$ -
	Referidos															\$ -
	1. Jose Martin Cervantes 55-27-56-94-69															\$ -
	2. Sergio Orihuela Asenjo 55-32-65-73-21															\$ -
															Total	\$ 7,800.00

## Metas e incentivos

Ya tienes los pasos a seguir y que dependen al 100% de ti para iniciarte como Emprendedor.

También es importante conocer lo que Grupo Financiero Inbursa espera de ti, así que te damos los puntos básicos que requieres identificar para lograr el éxito personal y profesional que estás buscando.

Comenzaremos con definiciones que te permitirán ubicar las metas e incentivos que puedes lograr en GFI.

### Definición de asesores

Los Asesores se clasifican de acuerdo a la fecha de su primera clave en cualquiera de las empresas de GFI:

**Asesor Novel:** Es aquel Asesor que conecta con Inbursa, que NO cuenta con experiencia en la venta de productos financieros (Seguros y/o Afore) y que se encuentra dentro de sus primeros 12 meses de contratación.

**Asesor Nuevo:** Es aquel Asesor que se conecta con Inbursa, que SI cuenta con experiencia en la venta de productos financieros (Seguros y/o Afore) y que se encuentra dentro de sus 12 primeros meses de contratación.

**Asesor tienda:** Es aquel asesor que se conecta con Inbursa solo para promocionar los productos de marca compartida.

**Asesor de 2do. Año:** Es aquel Asesor que se encuentra dentro de los meses 13 al 24 de haberse conectado con Inbursa.

**Asesor Consolidado:** Es aquel Asesor que se encuentra a partir del mes 25 de haberse conectado con Inbursa.

Ahora bien, con base en su desempeño, los Asesores se consideran: **En Desarrollo**, cuando cumplen con la producción mensual requerida de acuerdo a la tabla que emite la Dirección de Desarrollo Humano, o **Productivos**, cuando cumplen con la meta para pertenecer a **Club Inbursa**; en ambos casos la producción se considera de acuerdo a su mes de conexión.

En la siguiente página se muestra la tabla para asesores de 1er y 2do año, para facilitar la meta la dividimos entre 12 meses. Puedes consultar las tablas completas en el Anexo2 ([Anexo2 PEV tablas may19.pdf](#)) de este manual.

## Asesores en Desarrollo (Primer Año)

	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Captación	Mensual	13,320	28,352	44,335	61,270	79,156	97,804	117,593	138,333	160,025	182,669	206,549	231,095
	Acumulado	13,320	41,671	86,006	147,277	226,433	324,237	441,830	580,163	740,188	922,857	1,129,405	1,360,500
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Crédito	Mensual	8,000	17,120	27,040	37,760	49,390	61,790	75,230	89,310	104,190	119,870	136,510	153,790
	Acumulado	8,000	25,120	52,160	89,920	139,310	201,100	276,330	365,640	469,830	589,700	726,210	880,000
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Seguros	Mensual	16,150	33,268	51,388	70,284	89,986	110,335	131,653	153,778	176,710	200,450	225,321	250,676
	Acumulado	16,150	49,418	100,807	171,090	261,077	371,412	503,064	656,842	833,552	1,034,003	1,259,324	1,510,000
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Global	Mensual	17,619	39,497	62,322	85,547	109,973	136,002	162,430	189,660	217,690	246,521	276,153	306,586
	Acumulado	17,619	57,116	119,438	204,985	314,959	450,960	613,390	803,050	1,020,740	1,267,261	1,543,414	1,850,000
	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12



Para identificar tu fecha de contratación, solo tendrás que preguntar a tu capacitador y/o promotor la fecha en la que te dieron tu primera clave.

A partir de esta fecha inician los meses de antigüedad en GFI, que parte desde el **Mes cero** hasta el tiempo que decidas dure tu negocio. A continuación te damos algunos ejemplos:

**Para los asesores con fecha de ingreso del 1 al 15 de cada mes, ese mes será considerado como Mes cero**

**Ejemplo:** Fecha de alta 7 de Enero del año en curso

Mes cero = Enero del año en curso

Mes uno = Febrero del año en curso

Mes dos = Marzo del año en curso y así sucesivamente

**Para los asesores con fecha de ingreso del 16 al último día del mes, ese mes y el siguiente serán considerados como Mes cero.**

**Ejemplo:** Fecha de alta 20 de Enero del año en curso

Mes cero = Enero y Febrero del año en curso

Mes uno = Marzo del año en curso

Mes dos = Abril del año en curso y así sucesivamente

**Nota:** Es importante que tomes en cuenta las metas, ya que éstas determinan tu permanencia en GFI. En caso de no cumplir con el mínimo requerido, tu clave será cancelada.

**“Mi Actitud es lo que Vende”**

## Conoce el PAI y gana más

GFI reconoce el trabajo de sus asesores financieros vigentes a través de su Plan Anual de Incentivos (PAI), por lo que es importante que conozcas las bases, ya que puedes aumentar tus ingresos y obtener múltiples beneficios. Lo puedes consultar en:

### **Portal de Asesores > PAI > PAI Personas Físicas**

Los temas que consideramos relevantes de este documento son los siguientes:

#### **Membresía Integral**

Podrás colocar varios productos a un mismo cliente y mejorar tus bonos, clubes y apoyos. Esta membresía se logra con la venta de más de dos productos a tus clientes y los beneficios se encuentran clasificados por el tiempo de antigüedad que tienes en la empresa

1. Asesores Noveles,
2. Asesores de 2do. Año
3. Asesores Consolidados

#### **Tablas de Conversión**

Las tablas de conversión te mostrarán la medición que utilizaremos para evaluar tus metas de ventas.

Al ser un Grupo Financiero y contar con diferentes tipos de productos tales como inversiones, créditos, afore, seguros, etc., la forma de evaluar el ingreso de tus ventas para cada tipo de producto será a través de puntos.

En estas tablas podrás encontrar el valor en puntos de cada producto que comercialices y sus características, por lo que es importante las conozcas y te familiarices con ellas.

Las metas de ventas de cada producto así como los bonos se encuentran expresados en Puntos PAI por lo tanto tus resultados se publican en el portal bajo este mismo concepto.

Tus resultados los podrás revisar en:

### **Portal de Asesores > Estadística**

## **Bonos**

Recuerda que puedes aumentar tus ingresos sobre la producción que generes, por lo que debes consultar los requisitos para participar, así como conocer las políticas aplicables a cada producto.

Tabla de Seguros

Tabla Productos Bancarios

Políticas

Bonos especiales

## **Clubes**

GFI reconoce tu esfuerzo y trabajo, por lo que es importante conozcas los clubes, apoyos adicionales, distinciones y convenciones a los que puedes acceder, verifica esta información.

**¡Aprovecha estas oportunidades!**

## **Apoyos adicionales**

Refiere los beneficios que puedes obtener al pertenecer algún Club, no te pierdas estos apoyos, recuerda con tu gran esfuerzo ¡lo puedes lograr!

## **Distinciones**

Nos interesa mucho reconocer el esfuerzo de los asesores en todos sus logros, por lo que te retamos a ser parte de nuestro grupo de ganadores. Tus ventas serán contabilizadas por producto y puedes ganar los trofeos que tenemos para cada uno de ellos.

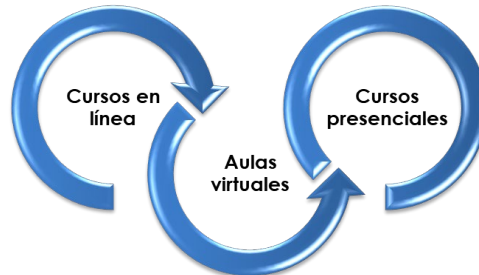
## **Convenciones**

En GFI puedes hacer realidad tus sueños, solo fija las metas de ventas a lograr para ganar tu lugar en las Convenciones y Congresos que se llevan a cabo de forma anual.

Los viajes son nacionales e internacionales por lo que no debes dejar de revisar estos beneficios en el PAI hacer realidad tu sueño de viajar.

## Capacitación constante

Actualmente cuentas con diferentes formas de capacitación para mantenerte actualizado y al día en todo lo referente a productos, lograr certificaciones y más.



### Cursos en línea

Envía un correo electrónico [capacitacionfuerzadeventas@inbursa.com](mailto:capacitacionfuerzadeventas@inbursa.com) para obtener acceso y podrás estudiar y practicar desde la comodidad de tu casa u oficina los temas o productos, que GFI tiene para ti.

Dentro de los materiales existen cursos para obtener las claves de banco, afore y seguro provisional; así como simuladores, guías y exámenes para autorizaciones ante la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. (Cédulas definitivas)



## Aulas virtuales

A través de video conferencias con los expertos de cada producto, podrás conocer ventajas y beneficios de los servicios y más temas interesantes. Cuando se programen recibirás una invitación directamente o a través de tu promotor o gerencia, con las indicaciones o pasos para conectarte desde tu casa u oficina.

**INBURSA**

**Estimado**  
**Promotor o Gerente**

Te invitamos a participar en la Videoconferencia con el tema:

**Ana Judith de la Cruz**

**Martes 9 de abril**

**10:00 a 12:00 hrs (CDMX)**

Da clic en Unirse a una Reunión

Videconferencia  
**TELMEX**  
Unirse

Ingresa el número 12367049818 en "Identificación de reunión" y el nombre que se verá en pantalla en "Mostrar nombre". Deberás poner el nombre de tu sucursal.

123-6704-9818  
PEDREGAL  
☐ Conectar en Audio  
☐ Conectar en Video  
Unirse a una reunión

Favor de conectarse en 10 min antes.  
Gracias

capitacionfuerzadeventas@inbursa.com

No. Reunión: 12367049818 - Contraseña: AFORE

## Capacitación presencial

En todas las oficinas se imparten cursos de los diferentes productos de GFI a través de los Formadores Fuerza de Ventas o el Formador Especializado, acércate con ellos para conocer el calendario de cursos.

# Comisiones

¿En dónde puedo consultar las comisiones de los productos de GFI?

Las encuentras en:

**Portal de Asesores > Catálogo de Productos > Comisiones**



## Lograr ventas exitosas

Para lograr el éxito como Asesor Financiero es indispensable considerar los siguientes pasos:

- ✓ Es indispensable **buscar prospectos**, no lo dejes de hacer.
- ✓ Crea una carpeta con **información** de algunos de los productos de las diferentes empresas para tu apoyo visual.
- ✓ **Nunca vendas por teléfono**, intenta sacar una cita.
- ✓ La **presentación** física y verbal es **fundamental**.
- ✓ Elabora una buena entrevista de **Detección de Necesidades del Cliente**, (saber escuchar).
- ✓ Es fundamental **conocer los beneficios y ventajas de los productos** que ofreces.
- ✓ Coméntale a tu cliente que pertenecerá a un Grupo Financiero sólido y en crecimiento.
- ✓ Llegar a ser un buen negociador, se logra a través de la práctica.
- ✓ Al lograr tu venta, **no dejes de darle atención a tus clientes**.

**“No son tus habilidades las que definen lo que eres, son tus decisiones”**

