

HOJA DE PREPARACIÓN DE LA VISITA

Empresa: _____

Contacto: _____ Telefono: _____

Correo: _____ Puesto: _____

Agente responsable: _____

Fecha de visita: _____ Fecha próximo compromiso: _____

1) ¿Qué Necesidades en cuanto a productos o servicios se tienen actualmente?

- | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| - Sistemas de seguridad | <input type="checkbox"/> | - Desarrollo de software | <input type="checkbox"/> |
| - Automatización y multimedia | <input type="checkbox"/> | - Cómputo | <input type="checkbox"/> |
| - Networking | <input type="checkbox"/> | - Telecom | <input type="checkbox"/> |
| - Energía | <input type="checkbox"/> | | |

2) ¿Qué le hemos vendido al día de hoy? ¿Cuánto y de qué?

3) ¿Cuántas oportunidades actuales tiene? ¿Cuánto y en qué nivel de interés?

4) Estado de cuenta: ¿Cuánto nos debe?

5) ¿Qué oportunidades de solución le puedo ofrecer?

6) ¿Qué problemas o dificultades son las que más le complican la operación al cliente? ¿Cuál es su dolor de cabeza en T.I.?

7) ¿A que acuerdo o compromiso llegamos en base a prioridades o indicaciones del cliente?

SOLUCIONES ILIMITADAS EN TECNOLOGÍA

www.grupoasercom.com

Corporativo Monterrey: Joaquín García #217 Col. Burócratas del Estado | Monterrey, N.L. | 64380 | (81) 1442 4000
 Sucursal México: Río Lerma #26 Col. Cuauhtémoc | Deleg. Cuauhtémoc México, D.F. | 06500 | (55) 5703-0141
 Sucursal Guadalajara: Av. Circunvalación Agustín Yañez #2350 Int 4-A Col. Arcos Sur | Guadalajara, Jal. | 44150 | (33) 3630-5030