PROCESO: OPERATIVO

PROTOCOLO: INFORMACIÓN, DIRECCIONAMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO AL CLIENTE

COMTECO
Página Nro.
1 de 10
Código Nro.
GC-PRT-OPE-CUM-04

# INDICE

N°	CONTENIDO	Pág.
1	ANTECEDENTES	2
11	OBJETIVO	2
Ш	OPERATORIA	2

			FIRMA	Den	(kun)
0	APROBADO	Abr-2023 M. Bermûde:		Responsable	Lic. Rosario Perez
			M. Bermúdez	Cargo	Jefe Div. Relación y Experiencia al Cliente
Rev.	Estado	Fecha	Elaboró	Aprobó	

#### I. ANTEDECENTES

El presente protocolo entendido como una serie de técnicas para lograr un estándar de comunicación para atención de clientes que visitan COMTECO R.L.

#### II. OBJETIVO DEL PROTOCOLO

Describir la operatoria para brindar información, direccionar y gestionar correctamente al cliente según la consulta realizada.

### A) IMAGEN PERSONAL

La imagen personal del Asesor de Informes comunica la imagen de COMTECO a través de las expresiones del rostro, postura, la voz, el lenguaje gestual, la actitud, la indumentaria.

- La Vestimenta debe ser acorde a la función que representa; Ropa formal, Semi formal, Chaleco o Polera de COMTECO (No está permitido el uso de tenis/pantalones rotos/calzas)
- > Cabello limpio y arreglado
- > Portar Credencial de Identificación de forma permanente y visible
- Utilizar el ambiente de la cocineta para el consumo de alimentos sólidos, en ningún caso en el puesto de trabajo menos aún masticar chicle que denota una mala educación.

#### B) AREA DE TRABAJO

El Asesor de Informes debe:

- Mantener el área de informes ordenado, sin acumulación de folletería o papeles, sala limpia y ordenada, en condiciones para la Atención al cliente.
- Verificar el encendido de los televisores de sala de Espera y Áreas de Experiencia al ingreso y su apagado a la conclusión de la jornada laboral.
- Verificar que los equipos de computación y emisión de tickets se encuentran en buenas condiciones de funcionamiento
- Verificar folletería vigente en mesones

# C) FRASES DE COMUNICACIÓN

Inmediatamente identificado el nombre o apellido del cliente en Sistema el Asesor Comercial debe utilizar el mismo durante la conversación "Sr Lopez ... permítame que le explique......Sra. Carola pase por favor a la sala de espera...."

El Asesor Comercial de Informes durante el dialogo con el cliente debe utilizas las siguientes frases:

✓ Estoy para servirle

- ✓ Con mucho gusto
- ✓ Aguarde por favor enseguida le atiendo
- ✓ Gracias por su visita
- ✓ Es mi obligación
- ✓ Entiendo su molestia permítame que lo ayude/colabore
- ✓ Por favor permítame direccionarlo con el Monitor(a)

# D) CONDUCTAS INAPROPIADAS

Bajo ningún concepto el Asesor puede levantar la voz y/o contradecir al cliente, faltar al respeto, lenguaje insultante, degradante o de maltrato; comentarios degradantes o intimidantes, discusiones inapropiadas con el cliente , comentarios negativos sobre conductas técnicas de funcionarios, hacer comentarios despectivos sobre, raza, etnia, religión, orientación sexual, la apariencia física o el nivel socioeconómico o educativo de alguna persona........

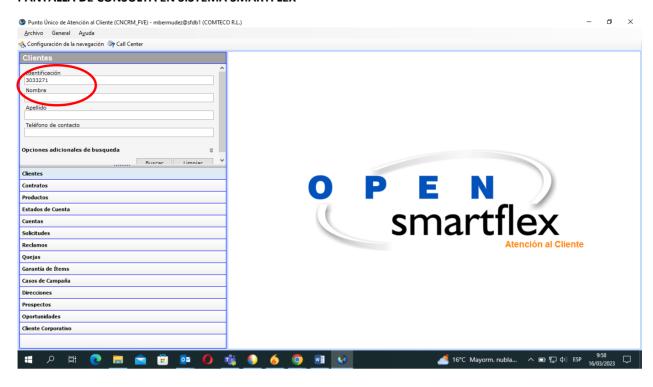
Transgredir límites con los Socios o Clientes; tener explosiones de ira, verter improperios o expresarse con términos peyorativos.

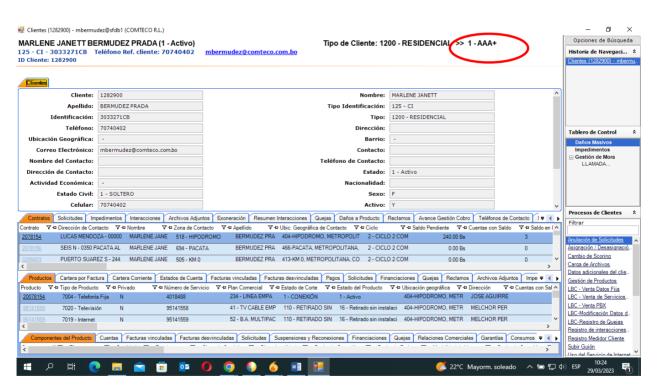
Negarse a trabajar en colaboración o cooperación en funciones relacionadas con la atención y gestión de necesidades del Socio/Cliente.

#### III. OPERATORIA

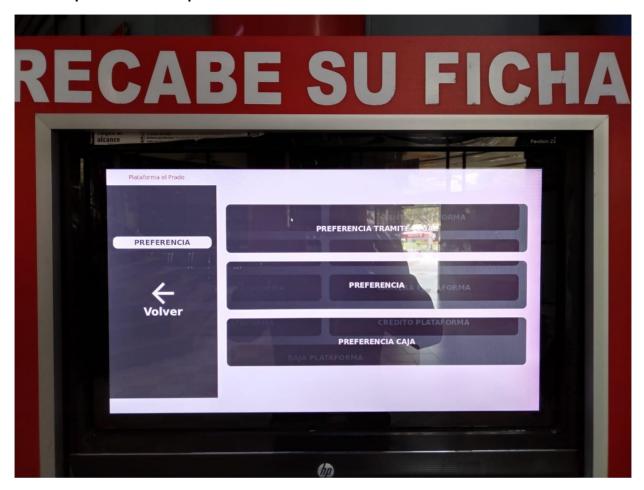
- 1. Recepciona al cliente de pie saludando amablemente y aplicando la siguiente Frase, "Bienvenido a COMTECO, Muy buenos días, Muy Buenas Tardes, en que puedo ayudarle..."
  - 1.1. Bajo ningún concepto esperar que sea el cliente quien salude primero
- 2. Consulta a cliente trámite a realizar.
  - 2.1. La adecuada delimitación del motivo de su visita es la fase de comunicación eficaz, es importante indagar la necesidad del cliente.
- 3. Permítame verificar en sistema sus datos, Permítame realizar un seguimiento
  - 3.1. Escuchar con atención los requerimientos del Socio/Usuario, realizar las preguntas pertinentes para identificar claramente la solicitud.
  - 3.2. Aplicar empatía y asertividad, es fundamental Escuchar con atención los requerimientos, dejar que el cliente exprese sus dudas, consultas, malestar, confusión u otra, sin interrupciones
  - 3.3. Mantener una postura corporal adecuada haciendo contacto visual con el cliente demostrando el interés del Asesor y lo importante que es el cliente para la Empresa.
  - 3.4. Transmitir la información en forma precisa y clara, en un lenguaje simple sin tecnicismos que originen confusión al cliente, puede ser acompañada de volantes, trípticos y/o anotaciones de lo relevante de la consulta y/o solicitud.

#### PANTALLA DE CONSULTA EN SISTEMA SMARTFLEX





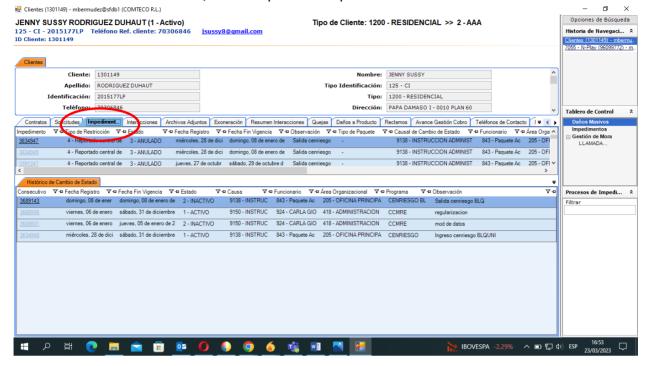
4. Verifica segmento del cliente que corresponde AAA+ y AAA entrega ficha preferencial y acompaña a sala de espera VIP



- 5. Si corresponde a otro segmento, verifica si cumple con requisitos y/o Documentación para realizar trámites
  - 5.1. Solicita cédula de identidad, "Permítame su documentación? si no es el socio y es un tercero: carta de solicitud, dirección exacta, cuentas al día, que no esté en la Central de Riesgos de la empresa.

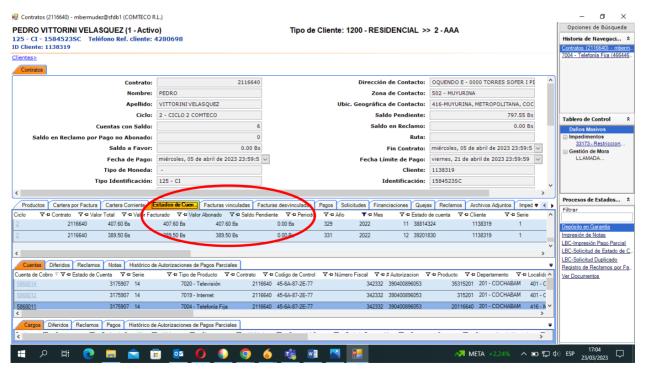
# 6. Verifica si tiene impedimentos y está en la central de Riesgos

6.1. A nivel de contrato, busca la pestaña Impedimentos

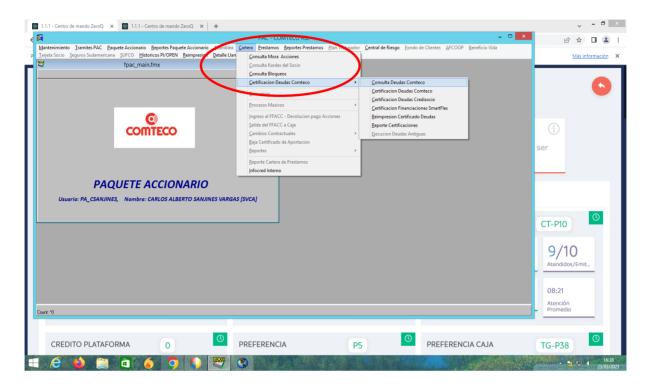


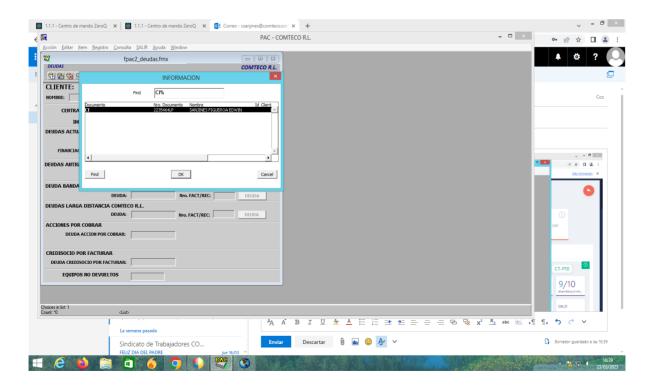
## 7. Revisa si cliente tiene deudas por servicios

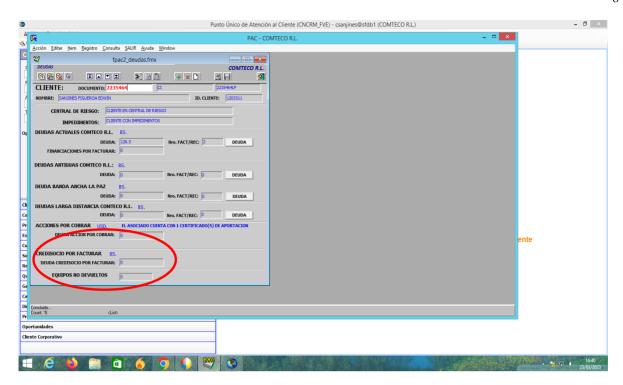
7.1. Revisa a nivel de Contrato-Producto-pestaña "Estado de Cuentas" y busca en año el vigente para ver la deuda en "Saldo Pendiente"



- 8. Ingresa a Paquete Accionario para verificar si es socio o usuario y si tiene pendiente la devolución de equipo.
  - 8.1. Ingresa a pestaña "Cartera" Certificación Deudas Comteco-Consulta Deudas Comteco
  - 8.2. Ingresa número de carnet y obtiene toda la información del cliente como se observa en las siguientes pantallas.







9. Entrega ficha de atención de acuerdo a trámite solicitado por el cliente



- 10. Guía a tomar asiento en el área que corresponde aplicando la siguiente frase:
  - "Tenga la gentileza de tomar asiento y verificar en pantalla su número de ficha para ser atendido..., muchas gracias."
  - 10.1. Direcciona al área que corresponde de acuerdo al trámite que realizará el cliente
  - 10.2. En caso de verificar que la sala está llena se acerca a los clientes verificando el trámite a realizar, si corresponde procede a gestionar al cliente para agilizar la atención.
- 11. Despedida: "Hasta luego, un gusto atenderle, que tenga un excelente día"
  - 11.1. Despedir al cliente, mirando a los ojos e inclinar levemente la cabeza

# E) ACEPTACIÓN ACUERDO DE COMPORTAMIENTO

Nos comprometemos a cumplir con las condiciones de comunicación establecida en el presente protocolo y evitar cualquier CONDUCTA INAPROPIADA, verbal, gestual, de comportamiento que pueda tener impacto negativo en la imagen de la Marca, de los productos, de la Institución y/o sus Ejecutivos y Trabajadores.

El personal de contacto con el cliente Presencial en señal de conformidad y aceptación suscriben en el siguiente cuadro:

NOMBRE COMPLETO	CARGO	FIRMA