

Ficha de Reunión Semanal	
Sucursal	
Fecha	
Hora Inicio	
Hora Finalizacion	
Jefe de Ventas	
Participantes	
Temas	<div>1) Avance Meta vs avance Mes (2°)</div> <div>- Cumplimiento de meta semanal</div>
	<div>2) Resultados de venta de la semana vs compromisos (semana anterior)(5')</div> <div>- Reconocimientos</div>
	<div>3) Análisis de indicadores clave semana anterior (5')</div> <div>- Tráfico de salón y/o prospectos (#)</div> <div>- Pruebas de manejo (#)</div> <div>- Ventas (Reservas)</div> <div>- Facturación (#)</div> <div>- Créditos (#)</div> <div>- Solicitudes / Cotizaciones (%)</div> <div>- Seguros (#)</div> <div>- Ratio de conversión (ventas/cotizaciones)</div>
	<div>4) Ajuste de metas para semanas siguientes (si es necesario)(2')</div>
	<div>5) Estimaciones de cierre para semana actual (compromisos)(5')</div>
	<div>6) Avance de las listas de ataque y/o acciones proactivas (KPIs) (5')</div>
	<div>7) Avisos especiales (horarios, guardias, inventario, precios, etc) (5')</div>

Plan de Acción		
Plan de Acción		
Acción	Fecha	Responsable
Asistentes		