



## ✓ ¿CUÁNDO REALIZARLO?

Se recomienda realizarlo a la semana de la entrevista y/o siempre antes de pasar el pedido. Si la Revendedora Asesora no logró mostrar el catálogo y/o vender al contactarla y demuestra interés, acordar pronta visita para ayudarla a superar los obstáculos.

## ✓ LLAMADO PARA REALIZAR LA TAREA

### Saludarla e indagar:

- ¿Qué productos le han solicitado y cuánto has vendido?
- ¿Te resultó sencillo mostrar el catálogo?
- ¿Te surgieron dudas que desees consultar?
- ¿Pudiste contactar y/o visitar a todos los clientes que acordamos?

### Si tuvo inconvenientes preguntar:

- ¿Pudiste conocer los gustos de los clientes?
- ¿Completaste la ficha de clientes con sus talles y líneas preferidas?
- ¿Qué te dijeron al ver la propuesta del catálogo?
- ¿Cuánto tiempo le dedicaste a la observación del catálogo guiando al cliente?

Ofrecerle ayuda en caso de que sus clientes tengan dudas a fin de mostrarle cómo llevar adelante la venta y manejar posibles objeciones.

### En caso de haber realizado venta: repase el negocio:

- ¿Recordás cuándo tenés que enviar el pedido y con cuántas unidades?
- ¿Te explico cómo hacerlo.
- ¿Repasamos los Programas de Premios que podés lograr desde tus primeras campañas?
- ¿Solicitaste una seña a tus clientes por los productos que te encargaron?
- Los Medios de Pago habilitados son.....
- Tené presente que el pedido llega a mi domicilio (acordar fecha y hora de entrega)

Recordá solicitarle una AMIGA/REFERIDO y mencionar los PREMIOS que pueden GANAR

**“En todo momento haga sentir a la Revendedora Asesora alguien importante del equipo acompañándola y motivándola desde los primeros pasos”.**