

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión



JULIA
SALES COACH
By VERIL

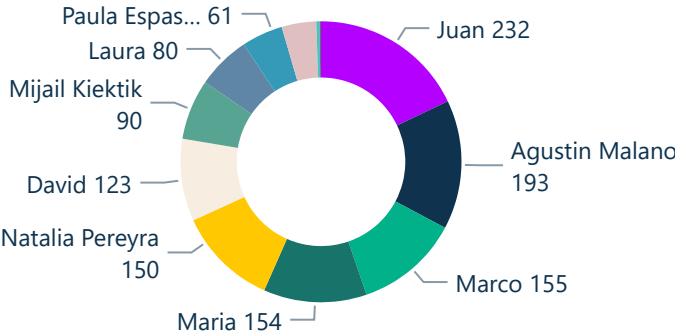
197

Sesiones

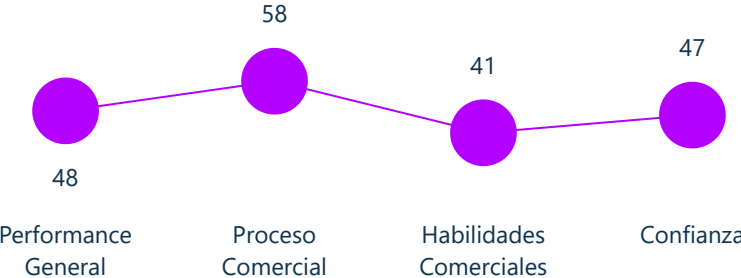
1298

Tiempo de Training (min)

Tiempo de Training (min)



Avg Score - General & Dimensiones



12

Sales Reps

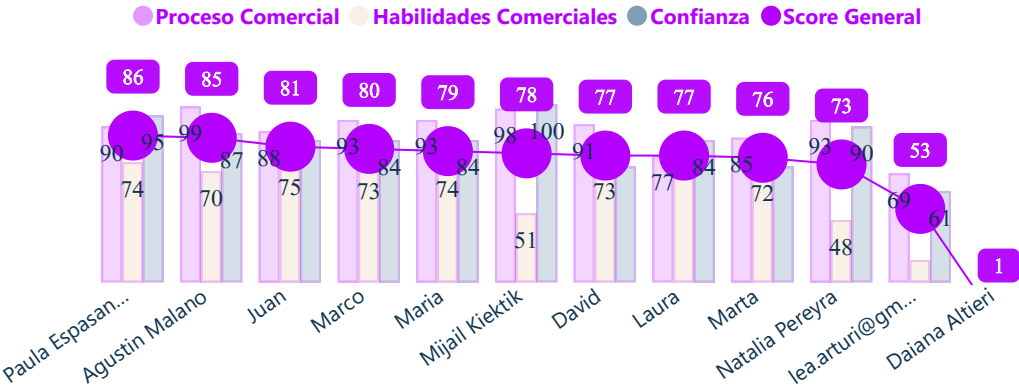
75 %

3

Sales Reps Certificados

19 %

Top Score x Sales Rep



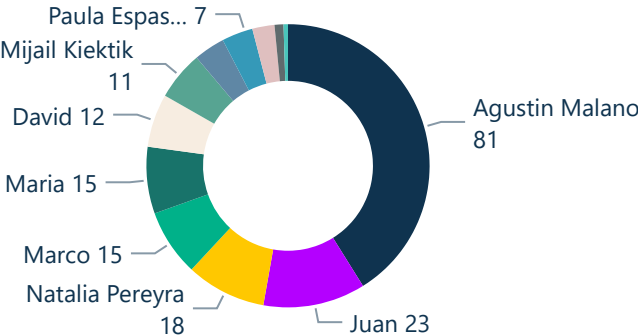
7

Avg Tiempo de Training

16

Avg Sesiones Sales Rep

Sesiones por Sales Rep



Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión



JULIA
SALES COACH
By VERIL

Sales Rep

Todas

Dimensiones

Dimensión	Avg Score
Performance General	48,29
Proceso Comercial	58,18
Habilidades Comerciales	40,97
Confianza	46,87

Variables - Confianza

Variable - Métrica	Avg Score
Conexión	46,56
Humildad	46,96
Autenticidad	52,06
Honestidad	52,34
Credibilidad	47,29
Conocimiento de solución	51,38
Conocimiento de cliente	47,87
Reputación	47,70
Capacidades	47,72

Variables - Proceso Comercial

Variable - Métrica	Avg Score
Presentación	72,36
Presentación con nombre	76,42
Presentación de la empresa	71,62
Presentación con referencia	75,08
Presentación con motivo	70,03
Perfilado	48,10
Preguntas generales	46,88
Profundización	50,44
Parafraseo	51,29
Necesidades ocultas	49,90
Resumen de necesidades	50,74
Propuesta	53,51
Presentación de la propuesta	58,56
Personalización de la propuesta	56,66
Gestión de Objeciones	42,18
Resolución de objeciones	43,39
Re-entendimiento de necesidades	44,34
Acuerdo	59,11
Acuerda próximos pasos	61,90
Agenda reunión	52,10
Obtiene contacto	66,56

Variables - Habilidades Comerciales

Variable - Métrica	Avg Score
Indagación	30,02
Indagación de necesidades	48,26
Tiempo de escucha	4,57
Tiempo dedicado a la necesidad	38,07
Empatía	50,73
Cercanía con el cliente	57,64
Lenguaje adecuado	46,03
Buen uso de preguntas	49,90
Gestión Emocional del Cliente	40,30
Detección de puntos de dolor	36,09
Solución vinculada a dolor	44,94
Conocimiento	42,09
Uso de datos disponibles	51,03
Conocimiento del cliente	33,96
Omnicanalidad	38,13
Detección de canal preferido	42,97
Rol del canal preferido	32,56
Gestión de Acuerdos	46,88
Resumen parcial de lo acordado	34,97
Propuesta de próximos pasos	59,27

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión

Sales Rep

Todas



General & Dimensiones

Sales Rep	Performance General	Proceso Comercial	Habilidades Comerciales	Confianza
Paula Espasande	72,00	75,29	62,86	79,29
Marco	70,80	78,60	65,60	69,07
Juan	70,52	77,83	66,09	68,87
Maria	69,87	78,87	65,07	67,20
Marta	70,00	78,60	65,80	66,40
David	67,25	75,17	62,58	65,00
Laura	65,29	70,00	61,71	64,57
Natalia Pereyra	57,83	84,61	37,72	52,11
lea.arturi@gmail.com	53,00	69,00	30,00	61,00
Mijail Kiektik	47,30	60,80	30,20	51,80
Agustin Malano	24,05	32,56	18,35	22,53
Daiana Altieri	1,00	0,00	5,00	0,00

Variables - Desempeño en el Proceso Comercial

Sales Rep	Presentación	Perfilado	Propuesta	Gestión de Objeciones	Acuerdo
Natalia Pereyra	95,06	64,61	79,28	60,00	98,11
Paula Espasande	100,00	51,43	83,86	72,86	85,71
Juan	73,71	73,26	76,17	79,48	78,65
Marta	76,67	74,80	78,80	76,20	72,80
Marco	71,86	74,53	74,47	77,07	75,47
Maria	73,33	74,67	73,67	72,93	77,80
David	74,50	73,92	73,67	71,83	68,83
Laura	67,50	68,71	68,29	69,57	71,57
Mijail Kiektik	85,25	46,80	56,30	22,50	66,80
lea.arturi@gmail.com	93,00	64,00	63,00	0,00	50,00
Agustin Malano	80,08	19,69	24,73	6,17	32,04
Daiana Altieri	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Sesiones y Certificadas

Variables - Confianza

Sales Rep	Sesiones	Certif.	salesrep	Conexión	Credibilidad
Juan	23	✓	Paula Espasande	81,86	77,1
Natalia Pereyra	18	✓	Marco	69,07	69,0
Paula Espasande	7	✓	Juan	68,87	68,8
Agustin Malano	81		Maria	67,20	67,2
David	12		Marta	66,40	66,4
Laura	7		David	65,00	65,0
Marco	15		Laura	64,57	64,5
Maria	15		lea.arturi@gmail.com	55,00	69,0
Marta	5		Natalia Pereyra	55,17	49,6
Mijail Kiektik	11		Mijail Kiektik	47,90	55,8
Daiana Altieri	2		Agustin Malano	21,39	23,7
lea.arturi@gmail.com	1				

Variables - Habilidades Comerciales

salesrep	Indagación	Empatía	Gestión Emocional del Cliente	Conocimiento	Omnicanalidad	Gestión
Juan	18,74	76,09	79,13	70,78	76,30	
Marta	20,60	75,60	78,80	69,60	81,00	
Marco	19,07	75,60	75,47	72,07	76,93	
Maria	18,73	76,80	73,73	72,13	75,00	
Paula Espasande	43,71	74,43	60,86	38,57	79,29	
David	18,67	74,25	68,33	70,25	73,50	
Laura	18,29	70,43	69,14	66,00	74,14	
Natalia Pereyra	36,89	71,78	41,22	30,83	0,00	
lea.arturi@gmail.com	47,00	56,00	12,00	45,00	0,00	
Mijail Kiektik	30,00	47,90	27,30	34,60	5,00	
Agustin Malano	38,03	20,71	6,87	18,47	11,36	
Daiana Altieri	33,00	0,00	0,00	0,00	0,00	

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

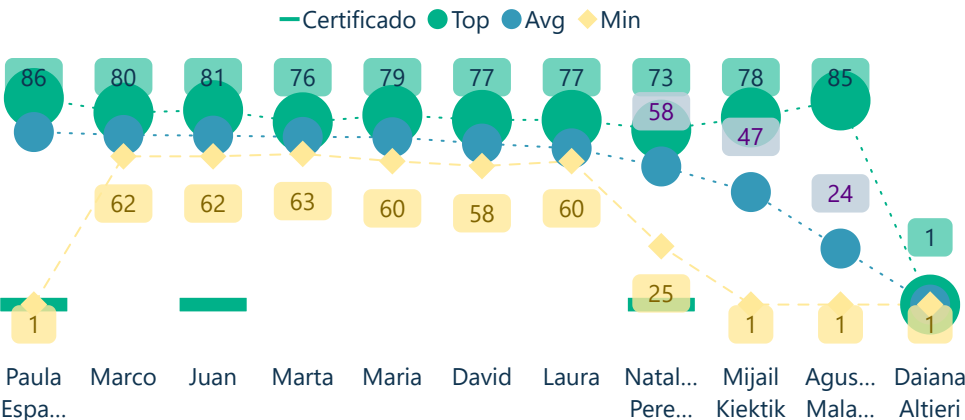
Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

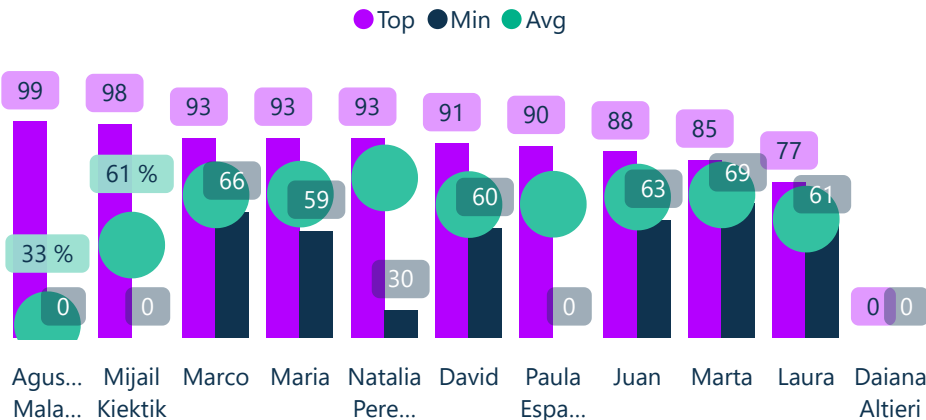
Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión



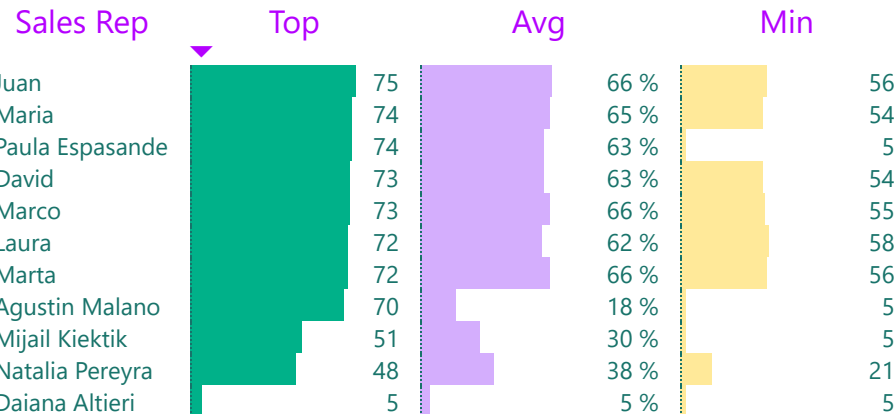
Score - Performance General



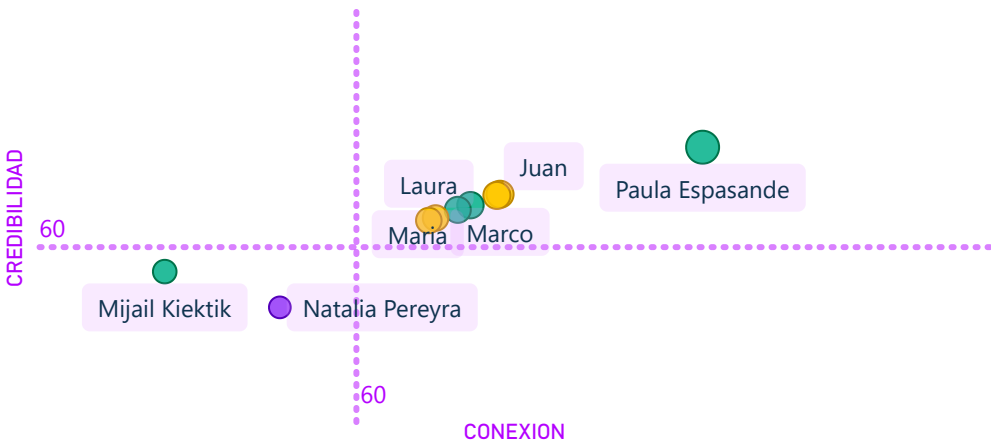
Score - Desempeño en el Proceso Comercial



Score - Habilidades Comerciales



Matriz de Confianza



Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión

Sales Rep

Todas



JULIA
SALES COACH
By VERIL

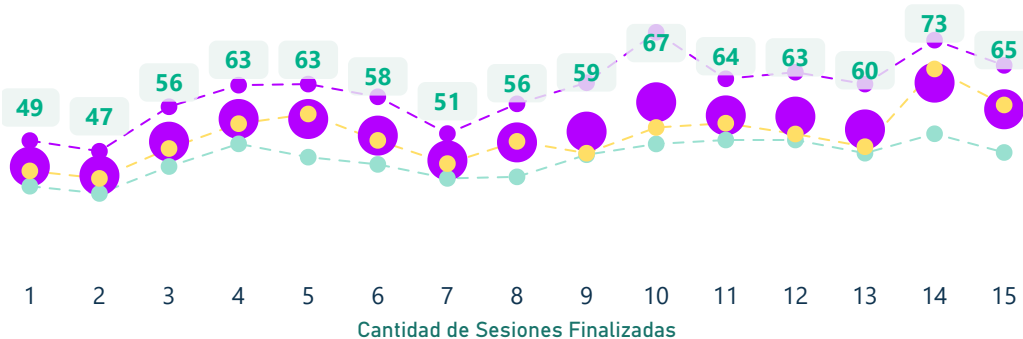
Avg Score: General & Dimensiones por Mes

General Desempeño Habilidades Confianza



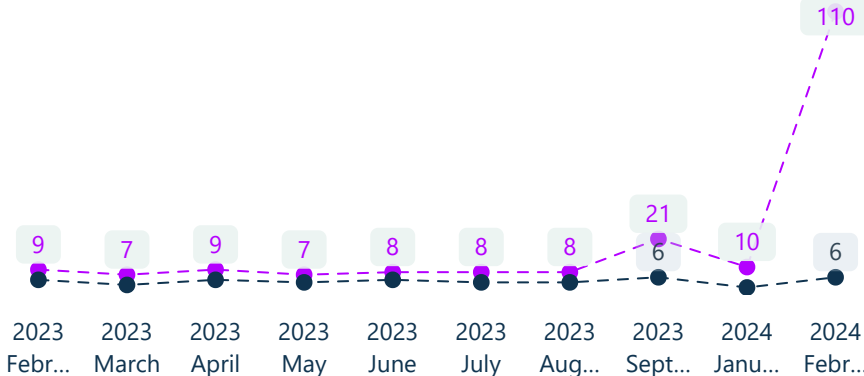
Nro de Práctica por Sales Rep - Avg Score: General & Dimensiones

General Desempeño Habilidades Confianza



Sales Reps con Prácticas y Cantidad de Sesiones por Mes

Sesiones Sales Reps



Número de Prácticas por Sales Rep

Sales Reps



Julia Sales Coach
Analytics

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión

Sales Rep

Todas

B2B / B2C

B2B

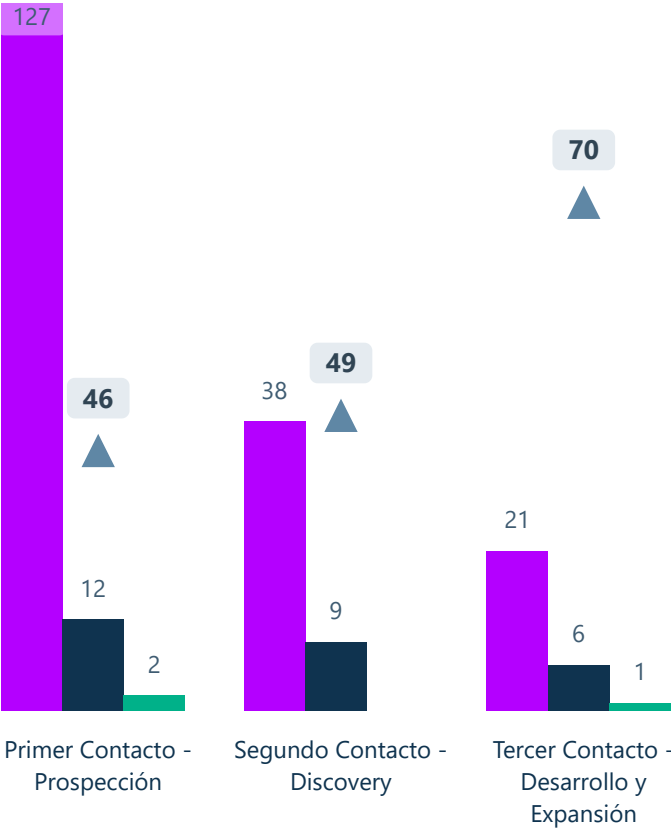
B2C



JULIA
SALES COACH
By VERIL

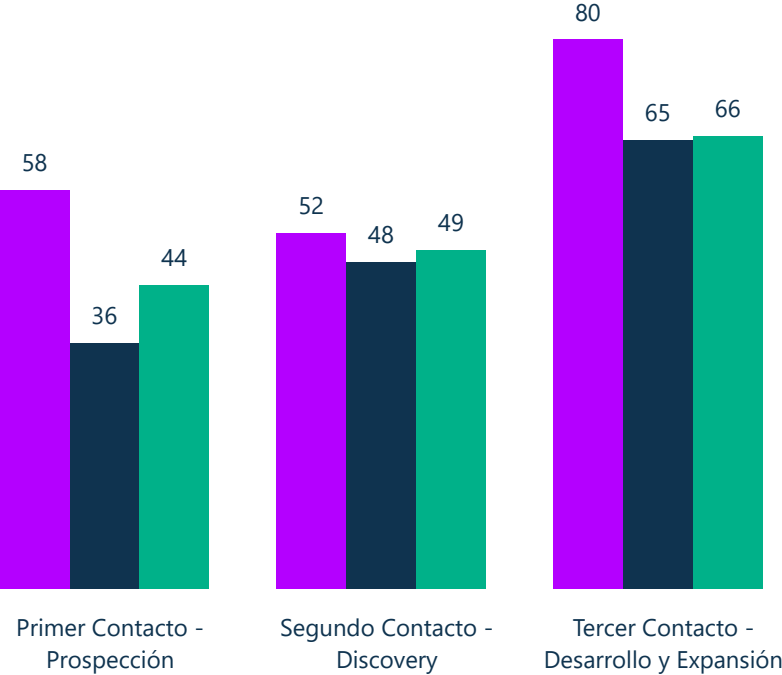
Score General

● Sesiones ● Sales Reps ● Certificados ▲ Avg Score



Score General por Escenario

● Promedio de Score_Dese... ● Promedio de Scor... ● Promedio de S...



Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección	Segundo Contacto - Discovery	Tercer Contacto - Desarrollo y Expansión
-------------------------------	------------------------------	--

Id Sesion



Sales Rep



Todas



Todas



Sesiones

Id Sesion	Sales Rep	Proceso	Modulo	Nivel	Duracion (min)	Score	Desempeño	Habilidades	Confianza
1	Marta	Primera Reunion	B2B Negotiation	Medio	8,93	64	71	61	60
2	Maria	Primera Reunion	B2B Negotiation	Medio	10,63	65	74	63	60
3	Maria	Primera Reunion	B2B Negotiation	Medio	9,20	63	71	59	60
4	Marco	Primera Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	8,90	64	75	58	60
5	Marco	Primera Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	6,88	64	74	59	60
6	Juan	Primera Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	9,68	67	79	62	60
7	Juan	Primera Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	11,52	63	71	58	60
8	David	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Medio	8,13	59	60	57	60
9	David	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Medio	9,38	58	62	54	60
10	David	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Medio	11,50	60	67	54	60
11	Laura	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	12,05	62	68	58	60
12	Laura	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	11,38	60	61	59	60
13	Laura	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	11,53	62	65	61	60
14	David	Segunda Reunion	B2B Negotiation	Avanzado	7,17	61	69	55	60
15	Laura	Cierre	B2B Negotiation	Medio	12,97	65	73	62	60

Detalle

Variable - Métrica	Avg Score
Presentación	80,66
Presentación con nombre	86,69
Presentación de la empresa	79,87
Presentación con referencia	82,77
Presentación con motivo	75,72
Perfilado	48,10
Preguntas generales	46,88
Profundización	50,44
Parafraseo	51,29
Necesidades ocultas	49,90
Resumen de necesidades	50,74
Propuesta	53,51
Presentación de la propuesta	58,56
Personalización de la propuesta	56,66
Gestión de Objeciones	42,18
Resolución de objeciones	43,39
Re-entendimiento de necesidades	44,34

Resumenes y Sugerencias

Id Sesion	Sales Rep	Resumen
172	Agustin Malano	<p>Anatol, un representante de una distribuidora de bebidas, se acercó a Martín, el dueño de 'El CÓNDOR', un mini mercado, para ofrecerle sus servicios. Anatol, quien mencionó ser amigo de Jorgito, el ferretero de la otra cuadra y conocido de Martín, inició la conversación destacando que estaba al tanto de la insatisfacción de Martín con su proveedor actual de bebidas. Martín confirmó su interés en buscar un nuevo proveedor, especialmente uno que pudiera ofrecer entregas más frecuentes que su proveedor actual. Anatol aseguró que su empresa podría cumplir con esa demanda, ofreciendo entregas dos o tres veces por semana y preguntó sobre las preferencias de productos de Martín. Este último expresó su interés en trabajar principalmente con marcas premium de bebidas no alcohólicas y solicitó el envío del catálogo por WhatsApp. Anatol accedió a enviarle la información a través de WhatsApp y cerraron la conversación amistosamente, quedando en seguir en contacto por ese medio.</p> <p>Anatol, frecuente</p> <p>1. **Pro: de valor actual o</p> <p>2. **Par: Esto tan</p>

Julia Sales Coach
Analytics

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión

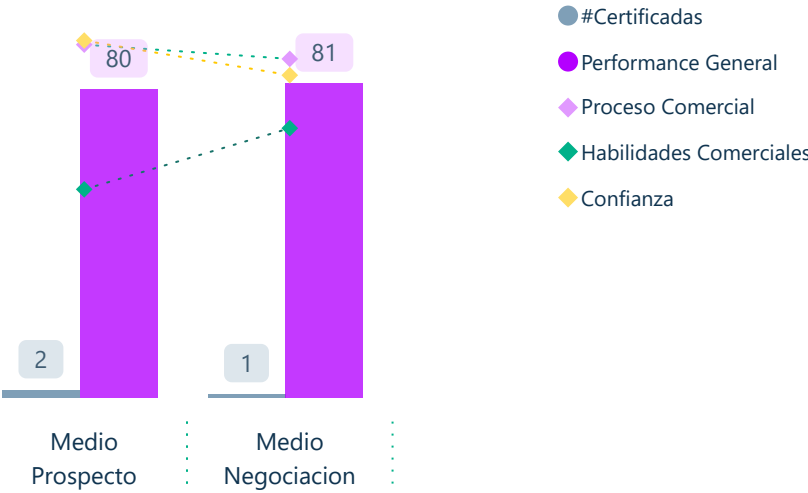
B2B / B2C

B2B

B2C



Score General por Proceso y Nivel



Detalle

Variable - Métrica	Avg Score
Presentación	80,66
Presentación con nombre	86,69
Presentación de la empresa	79,87
Presentación con referencia	82,77
Presentación con motivo	75,72
Perfilado	48,10
Preguntas generales	46,88
Profundización	50,44
Parafraseo	51,29
Necesidades ocultas	49,90
Resumen de necesidades	50,74
Propuesta	53,51
Presentación de la propuesta	58,56
Personalización de la propuesta	56,66
Gestión de Objeciones	42,18
Resolución de objeciones	43,39
Re-entendimiento de necesidades	44,34
Acuerdo	59,11
Acuerda próximos pasos	61,90
Agenda reunión	52,10
Obtiene contacto	66,56
Indagación	30,02
Indagación de necesidades	48,26
Tiempo de escucha	4,57
Tiempo dedicado a la necesidad	38,07
Empatía	50,73
Cercanía con el cliente	57,64
Lenguaje adecuado	46,03
Buen uso de preguntas	49,90
Gestión Emocional del Cliente	40,30

Sales Rep	Primer Contacto - Prospección	Segundo Contacto - Discovery	Tercer Contacto - Desarrollo y Expansión	Proceso Sales Rep	Prospecto		Discovery		Negociación	
					Medio	Avanzado	Medio	Avanzado	Medio	Avanzado
David				Paula Espasande	84		1			
Juan				Natalia Pereyra	58					
Laura				Mijail Kiektik	52		1			
Marco				Marta	69	76		74		
Maria				Maria	66	74	70	72	67	
Marco				Marco	63	69	76	77	71	
Maria				lea.arturi@gmail.com	53					
Marta				Laura		66	77	61	65	
Natalia Pereyra				Juan	74	65	72	75	73	
				David		69	63	61		
				Daiana Altieri	1	1				

Julia Sales Coach
Analytics

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Applicant

Todas

Equipo

Todas

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto
- Prospección

Segundo
Contacto -
Discovery

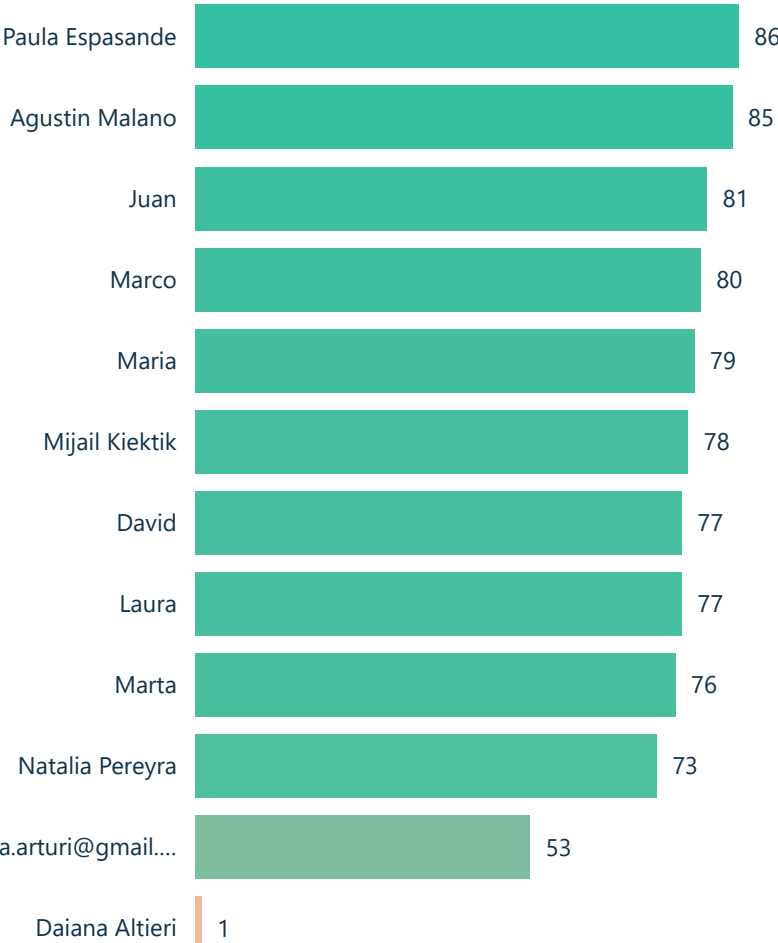
Tercer Contacto
- Desarrollo y
Expansión

B2B

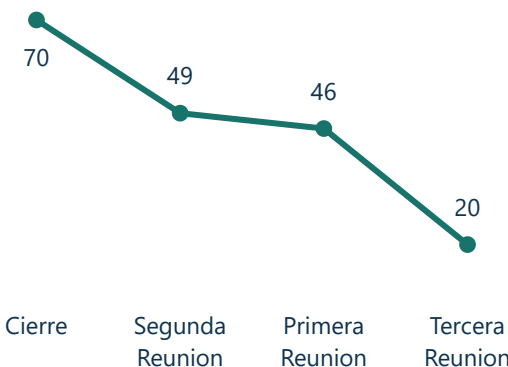
B2C



Top Scorers Applicants - Score General



Avg Score - Applicants



Detalle

Variable - Métrica	Avg Score
Presentación	80,66
Presentación con nombre	86,69
Presentación de la empresa	79,87
Presentación con referencia	82,77
Presentación con motivo	75,72
Perfilado	48,10
Preguntas generales	46,88
Profundización	50,44
Parafraseo	51,29
Necesidades ocultas	49,90
Resumen de necesidades	50,74
Propuesta	53,51

Sesiones

Id Sesion	Applicant	Proceso	Nivel	Score	Desempeño	Habilidades	Confianza
99	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	86	90	74	95
165	Agustin Malano	Primera Reunion	Medio	85	99	70	87
95	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	85	89	74	93
91	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	84	88	73	93
83	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	83	87	71	92
87	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	83	87	72	92
82	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	82	86	71	90
78	Juan	Cierre	Medio	81	88	71	84
70	Marco	Segunda Reunion	Medio	80	85	71	84
73	Juan	Segunda Reunion	Medio	79	78	75	84
74	Maria	Segunda Reunion	Medio	79	81	74	84
47	Marco	Cierre	Medio	78	93	73	68
71	Marco	Segunda Reunion	Medio	78	83	69	84
69	Maria	Primera Reunion	Avanzado	78	93	71	72
182	Mijail Kiektik	Primera Reunion	Medio	78	98	38	100

Julia Sales Coach
Analytics

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión

Sales Rep

Todas

B2B / B2C

B2B

B2C

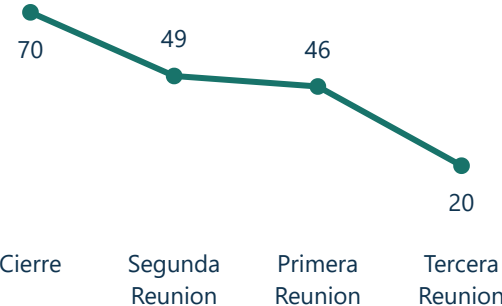
Sales Reps Certificados - Onboarding

Sales Rep	Prospecto	Discovery	Negociacion	Total
Juan			✓	1
Natalia Pereyra	✓			1
Paula Espasande	✓			1
	2	0	1	3

Top Scorers Onboarding - Score General

Paula Espasande	86
Agustin Malano	85
Juan	81
Marco	80
Maria	79
Mijail Kiektik	78
David	77
Laura	77
Marta	76
Natalia Pereyra	73
lea.arturi@gmail...	53
Daiana Altieri	1

Avg Score - Onboarding



Sesiones

Id Sesion	Applicant	Proceso	Nivel	Score	Desempeño	Habilidades	Confianza
99	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	86	90	74	95
165	Agustin Malano	Primera Reunion	Medio	85	99	70	87
95	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	85	89	74	93
91	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	84	88	73	93
83	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	83	87	71	92
87	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	83	87	72	92
82	Paula Espasande	Primera Reunion	Medio	82	86	71	90
78	Juan	Cierre	Medio	81	88	71	84
70	Marco	Segunda Reunion	Medio	80	85	71	84
73	Juan	Segunda Reunion	Medio	79	78	75	84
74	Maria	Segunda Reunion	Medio	79	81	74	84
47	Marco	Cierre	Medio	78	93	73	68
71	Marco	Segunda Reunion	Medio	78	83	69	84
69	Maria	Primera Reunion	Avanzado	78	93	71	72
182	Mijail Kiektik	Primera Reunion	Medio	78	98	38	100



Detalle

Variable - Métrica	Avg Score
Presentación	80,66
Presentación con nombre	86,69
Presentación de la empresa	79,87
Presentación con referencia	82,77
Presentación con motivo	75,72
Perfilado	48,10
Preguntas generales	46,88
Profundización	50,44
Parafraseo	51,29
Necesidades ocultas	49,90
Resumen de necesidades	50,74
Propuesta	53,51

Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión



JULIA
SALES COACH
By VERIL

Sales Rep

Todas

B2B / B2C

B2B

B2C

Mercado

Todas

Productos

Todas

Sales Reps Certificados - New Markets

Sales Rep	Computación	Retail	Telcos	Total
Juan	✓			1
Natalia Pereyra		✓		1
Paula Espasande		✓		1
	1	2	0	3

Top Scorers - Score General

Paula Espasande	86
Agustin Malano	85
Juan	81
Marco	80
Maria	79
Mijail Kiektik	78
David	77
Laura	77
Marta	76
Natalia Pereyra	73
lea.arturi@gmail...	53
Daiana Altieri	1

Avg Score - Mercado

● General ◆ Desempeño ◆ Habilidades ◆ Confianza



Avg Score - Mercado y Proceso

● General ◆ Desempeño ◆ Habilidades ◆ Confianza



Main

Performance General

Sales Reps

Dimensiones

Evolución

Escenarios

Sesiones

Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery

Tercer Contacto - Desarrollo y
Expansión



JULIA
SALES COACH
By VERIL

Sales Rep

Todas

B2B / B2C

B2B

B2C

Mercado

Todas

Productos

Todas

Sales Reps Certificados

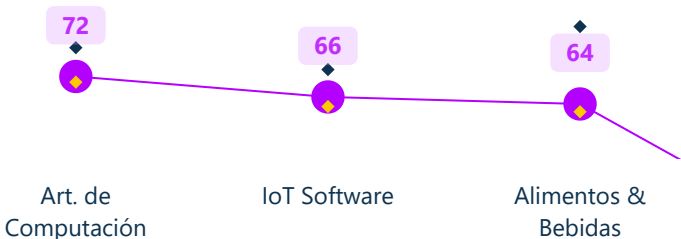
Sales Rep	Alimentos & Bebidas	Art. de Computación	IoT Software	Total
Juan		✓		1
Natalia Pereyra	✓			1
Paula Espasande	✓			1
	2	1	0	3

Top Scorers - Score General

Paula Espasande	86
Agustin Malano	85
Juan	81
Marco	80
Maria	79
Mijail Kiektik	78
David	77
Laura	77
Marta	76
Natalia Pereyra	73
lea.arturi@gmail...	53
Daiana Altieri	1

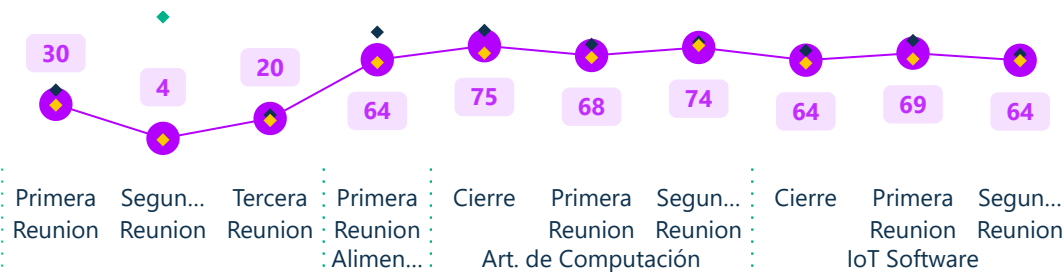
Avg Score - Productos

● General ◆ Desempeño ◆ Habilidades ◆ Confianza



Avg Score - Mercado y Proceso

● General ◆ Desempeño ◆ Habilidades ◆ Confianza



Use Cases

Recruiting

Onboarding

Certificaciones

New Products

New Markets

Momento del Proceso Comercial

Primer Contacto - Prospección

Segundo Contacto - Discovery



Id Sesión



Todas



Sales Rep



Mijail Kiektik



Resúmenes

Id Sesión	Sales Rep	Resumen
155	Mijail Kiektik	En la conversación, Mijail, un representante de Classdrink, se acercó a Martín Martínez, el dueño de un local, con el objetivo de ofrecerle una propuesta comercial para suministrarle bebidas alcohólicas. La conversación se desarrolló de manera cordial, donde Mijail destacó la prestigiosa reputación de su empresa en el mercado argentino. Martín expresó su interés en recibir entregas que semanalmente, a lo cual Mijail respondió que podrían realizar entregas dos veces por semana, ajustándose a las necesidades del local ubicado en el barrio de Núñez. Martín, buscando de clase media-alta, entre 20 y 50 años, mostró interés particular en marcas premium de aguas gaseosas y jugos naturales. Mijail aseguró que Classdrink puede satisfacer esa demanda con sus productos. Acordaron continuar la conversación a través de WhatsApp, donde Mijail enviaría su propuesta comercial y promociones, cerrando la conversación con mutuo agrado por el potencial de colaboración.
178	Mijail Kiektik	En la conversación, Mijail, un representante de ventas de la empresa Closedrink, se pone en contacto con Martín, el dueño de un establecimiento, para ofrecerle productos de su distribuidora de bebidas alcohólicas y no alcohólicas. Mijail busca ampliar su cartera de clientes en la zona y se interesa por las necesidades específicas de Martín, quien está buscando mejorar la frecuencia de entregas de bebidas no alcohólicas. Mijail propone aumentar las entregas a dos veces por semana, lo cual Martín acepta. Martín menciona que sus clientes valoran las marcas premium y describe el perfil de sus clientes. Mijail, aprovechando esta información, ofrece enviar un catálogo de productos, incluyendo bebidas saludables y jugos naturales, adaptado a las necesidades de Martín. Finalmente, Martín proporciona su número de WhatsApp para recibir el catálogo y comenzar una posible colaboración.
179	Mijail Kiektik	En la conversación, Mijail, representante de ventas de Classdrink, se pone en contacto con Martín, el dueño o encargado de un local, con el objetivo de presentarle los productos de su empresa y explorar posibles oportunidades de colaboración. Mijail destaca que Classdrink es una distribuidora de bebidas alcohólicas y no alcohólicas buscando expandirse en la zona. Martín expresa su interés en encontrar un representante que ofrezca bebidas no alcohólicas, priorizando la calidad y las marcas premium, dado que sus clientes valoran estos aspectos. Mijail se muestra receptivo a las necesidades de Martín, incluyendo la frecuencia de entregas y el tipo de productos.

Sugerencias

Id Sesión	Sales Rep	Sugerencias
155	Mijail Kiektik	<p>Mijail, enhorabuena por tu desempeño en la conversación con Martín. Lograste presentarte y a Classdrink de manera efectiva, captando la atención y el interés del cliente desde el inicio. Tienes en cuenta las necesidades de entrega y ofrecer productos premium es un gran punto a favor. Sin embargo, hay áreas en las que podrías mejorar para potenciar aún más tus resultados.</p> <p>Primero, te recomendaría profundizar en el entendimiento del negocio de Martín haciendo preguntas más específicas que te permitan no solo entender su negocio actual, sino también sus planes futuros. Esto te ayudará a personalizar aún más tu propuesta.</p> <p>Aunque has intentado parafrasear y resumir las necesidades del cliente, hacerlo con las palabras exactas de Martín fortalecería la conexión y demostraría un entendimiento profundo de sus necesidades.</p> <p>Es crucial pedir feedback explícitamente sobre la propuesta presentada. Esto no solo muestra tu interés genuino en satisfacer las necesidades del cliente, sino que también te brinda la oportunidad de manejar objeciones de manera proactiva.</p> <p>Aprovecha la tecnología para mantener una comunicación fluida, pero no subestimes el poder de una reunión presencial para fortalecer la relación y cerrar acuerdos.</p>