NEGOCIO Y SERVICIO

Excelencia comercial · Conversión de servicio

Instala el criterio para que la primera línea cierre más, sin escalar cada decisión a una jefatura.



¿Tu equipo comercial vive alguna de estas situaciones?

Ticket estancado.
Las metas de ticket promedio no se mueven desde hace meses.

Alta rotación.
La primera línea cambia seguido y el criterio se va con cada salida.

Quejas que se pierden.
Los reclamos terminan en pérdidas en lugar de oportunidades.

> *Subir 5 % la retención de clientes puede elevar las utilidades entre 25 % y 95 %.*
>
> FREDERICK REICHHELD, BAIN & COMPANY

Cómo funciona el programa.

01

Diagnóstico.
Observamos cómo vende y atiende hoy tu primera línea.

02

Guion de Cierre.
Guion de Cierre Situacional construido y validado con el equipo.

03

Matriz de Autonomía.
Qué puede decidir cada persona sin escalar, aprobado por gerencia.

04

Índice de Conversión.
Primera medición del Índice de Conversión de Servicio.

Qué recibe tu empresa

01

Guion de Cierre Situacional instalado y validado con el equipo.

02

Matriz de Autonomía Comercial aprobada por la gerencia.

03

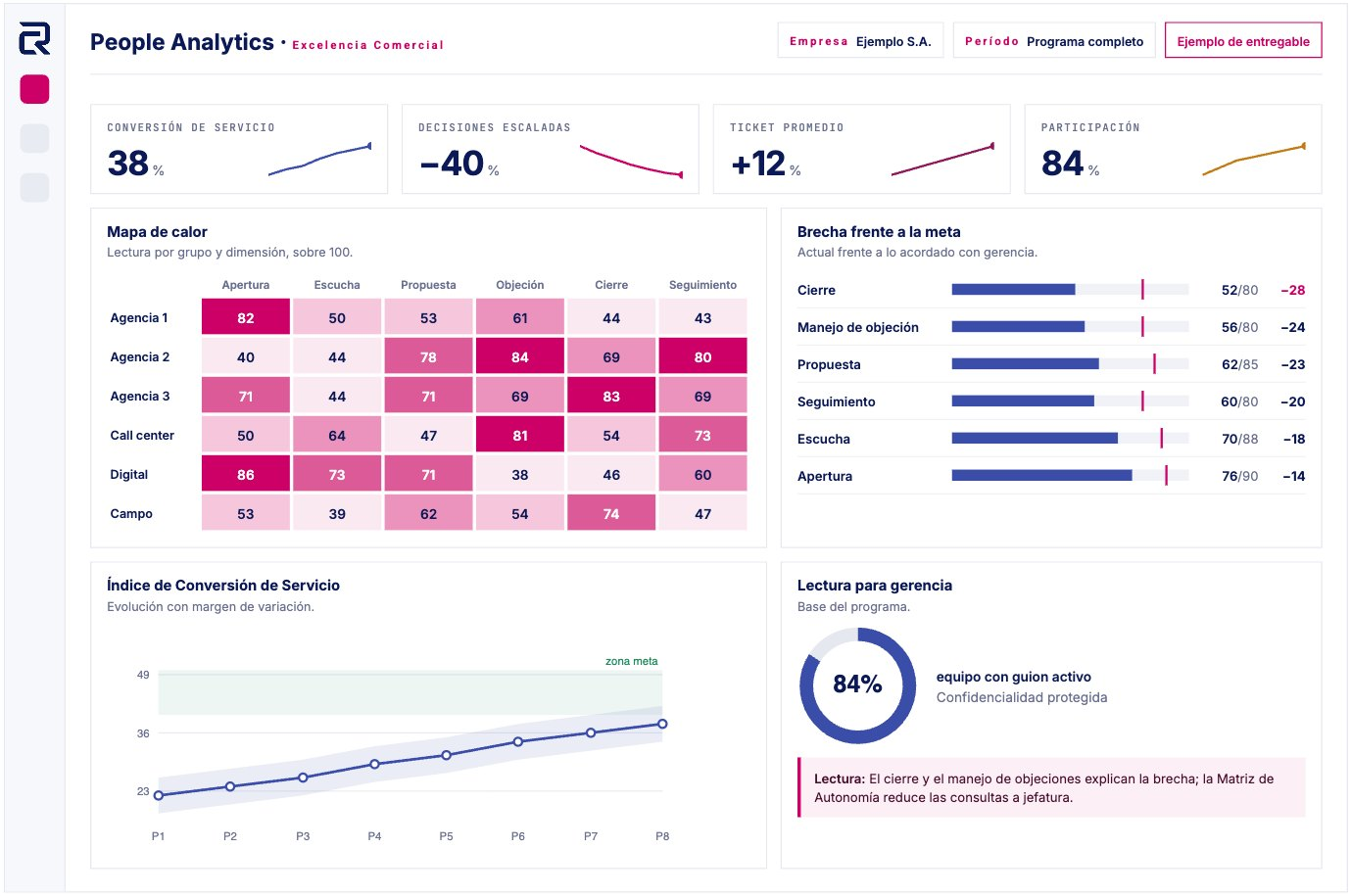
Primera medición del Índice de Conversión de Servicio.



Lo dirige Christian Romero, junto a su equipo consultor senior

22 años de trabajo de campo y 120 empresas intervenidas en industria, salud, retail, banca, academia y ONG. Más de 1 000 facilitadores certificados.

Así se ve el seguimiento



¿Lo conversamos?

Te enviamos una propuesta de Excelencia comercial a la medida de tu empresa.

Escríbenos por WhatsApp

operaciones@christianromero.ec

Cotizar en la web