

PLAN DE INDUCCION PARA PREVENTA

OBJETIVO

Que el preventa conozca su importancia en la empresa, sus actividades, sus objetivos y que tenga todas las herramientas necesarias para que pueda realizar de la mejor manera sus actividades diarias.

POSICIÓN EN LA ORGANIZACIÓN:

Jefe inmediato: Supervisor de Preventa

RESUMEN DEL PLAN DE INDUCCION

Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Día 1 Sucursal & Almacén 2 Salida con Reparto 3-6 Salida con Supervisor (Sueldo de Protección)	Días 1-6 Salida con Supervisor días pendientes para semana completa. Resto días: Ruta solo (Sueldo de Protección)	Días 1-6 Salida sólo (Sueldo de Protección)	Sueldo ya con comisiones y devoluciones

SEMANA 1

DIA 1 en Distribuidora el Toro

7:30 am

- **Bienvenida.** El Supervisor debe de citar y recibir al nuevo colaborador en su primer día de trabajo
- **Presentación con los líderes de las diferentes áreas,** Supervisores de Venta, equipo Preventa, Supervisor de Reparto, Reparto con quien estará trabajando en la ruta, Administrativo, Jefe de Almacén, Jefe de Operaciones. (15 min).
- **Presentación empresa: Comenzar con Video de Inducción** (está en Plataforma) para que dimensionen quienes somos, lo que hacemos, productos y marcas que se comercializan. Prestaciones, cuestiones administrativas, funciones de Preventa y Reparto para que conozca lo que realizará y lo que hacen las demás áreas. Conozca sus **horarios y beneficios** de trabajar en la empresa. Explicar su **ingreso (sueldo, esquema de comisiones, bonos)**, se muestra **sueldo de protección y semanas.** (30 min)

- **Temas Ventas:**
 - Explicar los 3 pilares comerciales.
 - Formatos de Plan de Vuelo. (1 hr)
 - Explicar sus **responsabilidades, actividades y procesos como Preventa**. Se entrega **INFOGRAFÍA**. (30 min)
 - **Comentar el territorio** donde trabajará e **identificar cuanto conoce**. Se entra a detalle la **revisión por zonas por día usando Bocampana** (proyectar en pantalla para mejor comprensión). Se explica la función del área de Monitoreo. (45 min)
 - **Herramientas Digitales** en el trabajo: **Bocampana y Disap Rep** Se carga en el celular la aplicación de ventas y **se enseña su uso** explicando lo que debe efectuarse **en el día a día**: Inicio de día, captura de pedidos, confirmación de pedidos, cierre del pedido, alta de clientes, que se hace si se tiene que modificar o cancelar pedidos, visualización de la marcas. Se proporciona el número de Soporte Técnico para apoyo y explica el proceso. (1:30 hr).
 - Presentar el **Portafolio de marcas y productos** que le corresponden y desglosarlo por proveedor mostrando los productos y las características de cada uno. Conocer las fichas técnicas de beneficios de productos. Explicar **promociones, combos** y los **concursos** que se tienen. (1 hr)
 - Acceso a **Plataforma, dar claves y mostrar Encuesta de Inducción que debe contestar** para saber cómo apoyarlo. Mostrar módulo "Necesitas Ayuda" (10 min)
- A las 2:00pm de la tarde puede salir a comer (si es posible vaya con el Supervisor) y se le pide que regrese a las 3:30 pm
- Reunión con **Administrativo** para que vea el **proceso de asignación de cargas** y que entienda la **importancia de cerrar a tiempo su día**. Una vez que se tienen las precargas, presentarlo con el **Jefe de Almacén y almacenistas**, mostrarle **físicamente los productos** que va a trabajar y **apoyar a armar cargas de la línea que va a manejar** para familiarizarse con los productos. **Mínimo 2 cargas** y al término de estas se puede retirar
 - Se le cita al otro día a las 7:00 am. Se le explica que va a salir a conocer el proceso de entrega acompañando a un reparto. **Coordinar con el Supervisor de Reparto y asignación con Reparto que maneje sus marcas y productos, y que NO vaya muy cargado.** Se agrega en el grupo de WhatsApp del Supervisor
 - **Preventa debe contestar su Encuesta de Inducción del día** para saber cómo apoyarlo



DIA 2 en Distribuidora el Toro

7:00 am

- **Salida con Reparto. Presentar al Preventa con el Supervisor de Reparto.**
 - Iniciar conteo y carga de producto a la unidad
 - Programación de ruta de acuerdo a los tickets de venta
 - Apoyo en armar pedidos para mejor conocimiento de las presentaciones
 - El Supervisor de Reparto le dirá las funciones que tendrá que realizar con dicho Reparto.
 - Visualización de proceso de entrega de mercancía con los clientes
 - Importancia en la geo localización correcta de las tiendas para no retrasar tiempos de entrega
 - Forma correcta de cobro
 - Cierre de efectivo en bodega
 - Depósito en banco

El Preventa según la zona en la le toque trabajar se bajará para regresar a la sucursal a las 4:00 pm. Tendrá retroalimentación con Supervisor de Preventas para las dudas que surjan de las actividades de preventa y se genera mejor cierre de venta.

- Se le cita al otro día a las 7:30 am. Se le explica que va a salir a conocer su ruta de Preventa.
- **Preventa debe contestar su Encuesta de Inducción del día** para saber cómo apoyarlo.

DIA 3-6 en Distribuidora el Toro

- **Salida a campo: Acompañamiento con su Supervisor a ruta.**
 - Cuidar la presentación del Preventa
 - Debe llevar el chaleco, catálogo y teléfono.
 - Verificar que el sistema del teléfono funcione de manera correcta.
 - Se le muestra cómo llevar a su ruta de trabajo, uso de teléfono, mapeo de ruta mediante sistema Bocampana o Disap Rep en zona.
 - Se capacita en el procedimiento de venta (saludo, escaneo de inventario, manejo de catálogo, manejo de objeciones de venta, buen uso de promociones, introducción de nuevos productos y cierre)
 - Retroalimentación cada que se requiera en ruta después de la venta y al final de la ruta.
 - Reconocer la zona, clientes base y clientes prospectos o nuevos
- El supervisor hará los primeros 10 clientes. (Se presenta, presenta al nuevo Preventa, ofrece catálogo, negociación de pedido, promociones, manejo de objeciones, cierre de venta, cotejar pedido, anunciar cuando le llega el pedido y su próxima visita y despedida). Apoyarse en **INFOGRAFIA PREVENTA.**



- El Supervisor dejará que el Preventa haga los siguientes clientes apoyando en la interacción con el cliente. Saliendo de cada uno de ellos le dará la retro necesaria y aclarará dudas del Preventa.
- **Preventa debe contestar su Encuesta de Inducción** para saber cómo apoyarlo

SEMANA 2

Días 7-8 pendientes de cubrir Supervisor-Preventa. Días 1-2 de semana 2.

- Salida a ruta con Supervisor para concluir los 6 días de ruta y capacitar en campo semana completa

Días 9-12 (Días 3-6 de semana 2)

- Se presentará en bodega para revisar objetivos, clientes, pedidos.
- Saldrá a ruta solo.
- Regresará a bodega para evaluar resultados y tener retroalimentación.
- El Supervisor hará monitoreo, se pide que se reporte cada 2 o 3 horas para comentar su avance y complicaciones. La comunicación vía telefónica para saber cómo va ayudará a generar confianza y seguimiento de trabajo.
- **Preventa debe contestar su Encuesta de Inducción del día** para saber cómo apoyarlo

SEMANA 3

Días 13-18. (Días 1-6 de semana 3)

- Esta semana estará trabajando solo el preventa con el monitoreo y seguimiento de su Supervisor.
- De acuerdo al resultado que tuvo en la semana 2 el Supervisor saldrá los días necesarios para reforzar el trabajo en campo.
- **Jueves día 16 (Acompañamiento de Supervisor y Jefe de Operaciones si está en la plaza para validar capacitación general) y definir si es necesaria una semana adicional de acompañamiento**
- **Preventa debe contestar su Encuesta** para saber cómo apoyarlo

Si tienes alguna duda y podemos apoyarte mándanos un WhatsApp o márcanos a:

José Yeudiel Santos	222-754-3202	Sucursales Puebla, Tlaxcala, Teziutlán, Poza Rica
Edgar de los Santos Baeza	237-119-1951	Sucursales Villahermosa, Mérida, Campeche, Cancún, Tuxtla
Mirene Guevara	221-146-1162	Sucursales Orizaba, Veracruz, Xalapa, Oaxaca