

PLAN DE INDUCCION PARA REPARTO

OBJETIVO

Que el Reparto conozca su importancia dentro de 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 Reparto

RESUMEN DEL PLAN DE INDUCCION

| Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 |
|---|---|--|---|
| Día 1 sucursal 2 salida con reparto 3-5 salida con supervisor 6 salida con preventiva (Sueldo de Protección) | Días 1-6 salida con Supervisor (Sueldo de Protección) | Días 1-6 salida sólo (Sueldo de Protección) | Sueldo ya con comisiones y devoluciones |

SEMANA 1

DIA 1

Bienvenida: Se le da la bienvenida a la empresa y se le presenta con quienes va a estar trabajando de cerca: Supervisor reparto (jefe inmediato), equipo de repartos, jefes de almacén, administrativo. (Suc Puebla: Equipo de monitoreo, liquidadora).

Capacitación en sucursal:

- **Presentación empresa: Comenzar con Video de Inducción** (está en Plataforma) para que dimensione 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)



- Presentación de sus responsabilidades y procesos REPARTO **(Se entrega Infografía PDF).**
- Conocer las políticas de entrega, de manejo y cuidado del vehículo asignado, de entrega de dinero **(Manual políticas y procesos de Reparto en Plataforma)**
- Presentación de herramientas digitales:
 - Disap Rep (video)
 - Agregarlo en grupo de WhatsApp equipo de trabajo
- Se da a conocer la ruta y sectores que va a cubrir.
 - Se le indican los procedimientos y objetivos de entregas
 - Analizar clientes y venta promedio por día
 - Estrategias para no devolución o minimizarla lo más posible y no le afecte en su ingreso
- Entrar al almacén para conocer:
 - Equipo de trabajo (Jefe de almacén y Almacenistas)
 - Productos y acomodo en almacén
 - Procedimientos de asignación de carga
 - Lectura de hoja de carga
 - Productos
 - No surtido
 - Promociones
- Explicar acceso a plataforma (Usuario: Mail que proporcionó. Password: RFC)
 - Presentación Plataforma RH
 - Encuesta de Inducción que debe contestar para saber cómo apoyarlo.
 - Mostrar módulo “Necesitas Ayuda”.
- **Reparto debe contestar su Encuesta de Inducción del día antes de retirarse de la sucursal para saber cómo apoyarlo.**



DÍA 2

Salida a campo: Supervisor de reparto le enseña:

1. Revisión básica de camionetas (apertura de cofre, revisión de niveles, revisión de llantas, bocina, luces, estético)
 2. Refuerza lectura de hoja de carga, como acomodar producto en camioneta, como enrutar clientes y lectura de mapas.
 3. El nuevo ingreso sale a ruta con el mejor reparto que maneje los mismos productos que el manejará y que llega temprano (no más de 5:00 pm)
 - Debe conocer en el día:
 - i. Surtido de tickets
 - ii. Atención a cliente
 - iii. Cierre de liquidación (Monto total de carga)
 1. Conteo de efectivo
 2. Depósito de efectivo en banco
 3. Devolución de mercancía en sucursal
 4. El nuevo ingreso regresa a la sucursal para tener retroalimentación con el Supervisor de Reparto.
- **Reparto debe contestar su Encuesta de Inducción del día antes de retirarse de la sucursal** para saber cómo apoyarlo.

Días 3 a 5

- Entrega de uniforme y herramientas: Chaleco, Credencial y Equipo Telefónico, asignación de camioneta. *(Firmar responsiva sobre equipos asignados y el buen uso).*

Salida a campo: Supervisor de reparto le refuerza:

1. Revisión básica de camionetas (apertura de cofre, revisión de niveles, revisión de llantas, bocina, luces, estético)
 2. Sale a ruta asignada (con carga menor a \$20,000 o máximo 50 clientes) acompañado del Supervisor de reparto para reforzar el proceso. Familiarizarse con los productos, aplicar el proceso de revisión de carga, acomodo de productos y ruteo, surtido de tickets y servicio al cliente, depósito y cierre de liquidación.
- **Reparto debe contestar su Encuesta de Inducción del día antes de retirarse de la sucursal** para saber cómo apoyarlo.



DIA 6

Salida a campo con Preventa: Realiza ruta con el preventa. El objetivo es conocer las actividades del Preventa, en que orden realiza su ruta, conocer ubicación de los clientes, hacer empatía con el puesto de preventa, conocer como trata a clientes especiales y coordinarse para poder idear como dar solución a posibles devoluciones o conflictos.

Al término de la ruta avisa a Supervisor de Reparto y se retira a descansar.

- **Reparto debe contestar su Encuesta de Inducción del día** para saber cómo apoyarlo.

SEMANA 2 DIA 1-6

Salida a campo: Acompañado del supervisor:

1. En esta semana se hace la entrega de ruta, ahora es el Reparto quien realizará todo:
 - a. Revisión básica de camionetas (apertura de cofre, revisión de niveles, revisión de llantas, bocina, luces, estético)
 - b. El proceso de carga, revisión de mapas, enrutado, entrega de pedidos, validación de devoluciones, conteo de efectivo, depósito (acompañado de supervisor) y cierre de liquidación.
 - c. El supervisor da retroalimentación y apoya.

- **Reparto debe contestar su Encuesta de Inducción** para saber cómo apoyarlo.

SEMANA 3 DIA 1 A 6

Salida a campo solo: El nuevo reparto realiza:

1. Revisión básica de camionetas (apertura de cofre, revisión de niveles, revisión de llantas, bocina, luces, estético)
2. Proceso de carga
3. proceso de enrutado y entregas
4. Cierre de día
5. El supervisor valida si hay dudas tanto en ruta como en operación, se le apoya en tema de validación de devoluciones con preventa.

- **Reparto debe contestar su Encuesta de Inducción** para saber cómo apoyarlo.



SEMANA 4

El Reparto deja el salario de protección para ejecutar sus labores y empieza a comisionar conforme a lo establecido para el puesto.

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 |