



ASSISTEC RE-EVOLUTION

CATÁLOGO FORMACIÓN POSTVENTA



DANDO LUZ AL FUTURO DE LA POSTVENTA

Orientados a resultados,
formación y consultoría
aplicable y con resultados
desde el día 1.



ASSISTEC RE-EVOLUTION
AFTERMARKET TRAINING

DOS SECTORES, MISMAS METAS



ASISTEC RE-EVOLUTION
AFTERMARKET TRAINING



Formación para la Distribución



Plan de carrera para el Taller

TRES MATERIAS DIFERENCIADAS



ASISTEC RE-EVOLUTION
AFTERMARKET TRAINING



GESTIÓN Y
RENTABILIDAD
DEL TALLER

Manel Baez



VENTAS Y
DESARROLLO
COMERCIAL

Sergi Guardeso



MARKETING
DIGITAL

Victor Baixeras

OBJETIVOS DISTRIBUCIÓN



- La especialización del asesor comercial para el sector del taller mecánico.

**Convertirnos en
SOCIO del Taller**

**Fidelización de tu
cliente.**

**Incremento de
las ventas a
taller y calidad.**



ASISTEC RE-EVOLUTION
AFTERMARKET TRAINING

FORMACIÓN PARA LOS EQUIPOS COMERCIALES DE LA DISTRIBUCIÓN

Objetivos generales:



ASISTEC RE-EVOLUTION
AFTERMARKET TRAINING

- **Definir la identidad comercial del equipo**
- **Conocer nuestros valores diferenciadores y nuestra propuesta concreta de valor añadido.**
- **Analizar las necesidades del cliente y ofrecer soluciones adaptadas**
- **Conectar con los motores de decisión del cliente**
- **Potenciar la venta cruzada**
- **Diferenciar el negocio en calidad y asesoramiento**
- **Acompañar al cliente en la adaptación a nuevos mercados**

Cómo puedo ayudar al taller a vender?

Defiendes un valor añadido, vamos a ponerlo encima de la mesa.



- Trabaja la estacionalidad del sector
- Conoce la especialización del taller
- Define una identidad comercial propia
- Analiza su capacidad de crecimiento, objetívala
- Haz crecer su ticket medio
- Potencia la recepción activa

Háblale en su idioma

TEMARIO CURSO EQUIPO COMERCIAL

IDENTIDAD COMERCIAL

- Perfil como asesor, propuesta de valor y diferenciación en mi propuesta. Definiendo identidades.

PERFILES DE CLIENTE

- Ya conocemos a nuestros clientes, ahora aprendamos a ver quienes son, humanicemos el trato, conectemos con los motores de compra de cada uno conociendo su perfil.

MOTORES DE COMPRA

- Desarrollemos el concepto, encontremos un argumentario propio en función de cada tipología, diseñemos nuestra propuesta y método.

EL TALLER ACTUAL Y FUTURO, NUESTRO PAPEL EN EL MERCADO.

- O eres necesario para tu cliente, o estas fuera. ¿Cómo conseguirlo?



TEMARIO CURSO EQUIPO ATC

EL ROL DEL EQUIPO DE ATC

- Utilizaremos herramientas de coaching de equipos para definir nuestro punto de partida, con un trabajo grupal, definiremos nuestra identidad comercial y nuestro valor como asesores.

QUÉ ESPERA DE NOSOTROS EL CLIENTE?

- Gestión de emociones, empatía y trabajo en equipo, integremos nuestra propuesta en la estructura del cliente gracias a generar una relación productiva en dos direcciones.

EL EQUIPO EN MODO VENTAS

- Un equipo, un argumento y un objetivo, trabajo de grupo para generar capacidades comerciales. Indicadores y KPI's de mejora continua.

LLAMADA PROACTIVA

- Seguimientos de reparación, resolución de dudas, feedback del taller, encontremos los motivos de iniciar acciones por nuestra cuenta.



TEMARIO CURSO EQUIPO REPARTO

QUÉ ESPERA DE NOSOTROS EL CLIENTE?

- Somos mucho más importantes que una entrega eficaz y a tiempo, debemos entender el papel de la logística en el desarrollo del negocio de nuestro cliente.

IDENTIDAD COMERCIAL

- Nuestra empresa ha definido un argumentario y una propuesta, nuestro cliente la ha validado y nos compra por ello, debemos conocer que ofrece Segorbe para potenciar el vínculo con el cliente.

CADA VISITA SUMA, CADA DETALLE ES IMPORTANTE

- El equipo de reparto es la imagen de la empresa, quien más va al taller, quien más puede conocer, ¿Cuánto traemos de vuelta?.

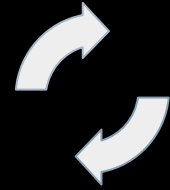
EL TALLER ACTUAL Y FUTURO, NUESTRO PAPEL EN EL MERCADO.

- O eres necesario para tu cliente, o estas fuera. ¿Cómo conseguirlo?



EL MÉTODO

VAMOS MAS ALLÁ...DINÁMICA DE EQUIPOS



CRUZANDO ROLES, LOS
DETALLES DEL DÍA A DÍA DE
NUESTRO COMPAÑEROS

POTENCIANDO RELACIONES,
TRABAJAMOS POR UN BIEN
COMÚN, PERO LO TENEMOS
CLARO?

AREAS DE MEJORA, JUNTOS
SOMOS MÁS FUERTES

- En la jornada pondremos sobre la mesa las areas de crecimiento común, estableciendo objetivos y indicadores que permitan que colaboremos para dinamizar relaciones entre los departamentos comerciales y de ATC



Seguimiento de la formación

- El acompañamiento al equipo comercial como valor diferencial.
- Ayudamos a la dirección comercial con el desarrollo y la gestión del equipo.
- Mentorías de crecimiento y puesta en marcha de objetivos.

TARIFAS DE LA FORMACIÓN



ASSISTEC RE-EVOLUTION

AFTERMARKET TRAINING

Consultar precio de las sesiones a web@assistec.es

Formación bonificada para la Distribución
(según los créditos formativos del cliente)



ASISTEC RE-EVOLUTION

**Sube una
marcha en tu
negocio,
prepara tu
futuro.**

GRACIAS



ASSISTEC RE-EVOLUTION

AFTERMARKET TRAINING

