

A nighttime photograph of a city skyline, likely New York City, with several skyscrapers illuminated. In the foreground, a large steel truss bridge spans across the frame. The bridge's structure is dark, but its lights and the lights of the city below are visible. The overall scene is dark, with the city lights providing the primary illumination.

**ASSISTEC RE-EVOLUTION**

**ASSISTEC RE-EVOLUTION**

# OBJETIVOS



ASSISTEC RE-EVOLUTION

AFTERMARKET TRAINING



- La especialización del asesor comercial y el equipo de mostrador para el sector del taller mecánico.

Mejorar calidad de vida laboral

Convertirnos en SOCIO del taller.

Fidelización de tu cliente

FORMACIÓN Y ACOMPAÑAMIENTO

# FORMACIONES A EQUIPOS COMERCIALES



## EN IDIOMA TALLER

Tras más de 15 años impartiendo formaciones nacidas y desarrolladas en el taller, proponemos un plan de formación con cobertura total, somos el puente entre la distribución y el taller.



ASSISTEC RE-EVOLUTION  
AFTERMARKET TRAINING

# Cómo puedo ayudar al taller a vender?

Como distribuidor 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



# APORTACIÓN AL DISTRIBUIDOR

- **Conocimiento 360° de la actividad del cliente**
- **Objetivar al taller, qué medir en la actividad del cliente**
- **Análisis de la gestión y la identidad comercial**
- **Fidelización del cliente, captación de rentabilidad**
- **Potenciar la venta cruzada**
- **Presencia y soporte en el asesoramiento financiero del cliente**
- **Partner en el desarrollo digital del negocio del taller**



## 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?



## 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.



## 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?



# GRACIAS



ASSISTEC RE-EVOLUTION

AFTERMARKET TRAINING

