CHECKLIST DE ONBOARDING - Vendedores

Día de descanso:
Contacto:
Nombre:
Fecha de inicio:

Tienda:
Usuario Academia ROGA:
Contraseña Academia ROGA:
Contraseña NOM
Contraseña RogaTAB:

Talento y Cultura | Líder | Academia ROGA

Proceso de reclutamiento	Días de seguimiento 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Comentarios
Firma del contrato																					
Firma de responsiva control roga y tableta																					
Explicación detallada del esquema de comisiones																					
Claves de NOM y Academia Roga																					
Llevarlo a tienda con el jefe ¡Bienvenida!																					
Actividades obligatorias durante el primer mes de ingreso																					
Plática de historia de la empresa, valores y decálogo de servicio																					
Módulo I																					
Módulo II																					
Módulo III																					
Decálogo de servicio																					
Ciberseguridad																					
Políticas de Ciberseguridad																					
IMSS Bienestar psicosocial																					
RogaTAB																					
Curso manual comercial																					
Curso control de inventarios																					
Curso paga menos y apartado																					
Curso de crédito																					
Instalación de soporte Dások																					
Instalación y uso de soportes para celulares y tabletas																					
¿Porqué los clientes deberían de comprarte a tí?																					
Conceptos del buen servicio al cliente parte 1																					
Conceptos del buen servicio al cliente parte 2																					
Tú motivación personal																					
Habilidades para escuchar al cliente																					
Técnicas profesionales de venta																					
La apertura de la venta; pasando la resistencia al cliente																					
La motivación del cliente																					
Investigación: determinar deseos y necesidades																					
Enfócate en el cliente																					
Manejo de objeciones parte 1																					
Manejo de objeciones parte 2																					
Técnicas de cierre																					
Consolidar una venta																					
Las objeciones del cliente																					
Haber realizado su servicio wow (1 por semana)																					
Cursos en AR importantes de realizar																					
Protección Civil																					
Protección Civil familiar																					
Protección Civil Incendios																					
Protección Civil primeros auxilios																					
Generando magia en las tiendas																					
La resistencia al cliente																					
Saludando al cliente																					
La prueba de la amabilidad																					
La demostración parte 1																					
Curso de productos (Disponibles en Academia ROGA)																					
Asistir a curso mensual de RogaTAB																					
Acciones a realizar por el líder o capacitador																					
Explicación de su área de trabajo																					
Entregarle y explicarle su meta a trabajar durante el mes																					
Explicar listados del call center trabajo diario según operación (innovación)																					
Explicación de cotizaciones útiles mensuales y sus metas																					
Monitorear cotizaciones y llenado de solicitudes																					
Curso Roga Tab I , II (Cotizador)																					
Curso tipos de venta y politicas de crédito																					
Conocer el formato IV3, que sepa como se vende, LU y L2																					
Tipos de venta: Contado, MSI, apartado																					
Explicación de cómo ayudan a otros departamentos																					
Explicar promociones (dinero electrónico, temporada, celularmanía, paga menos, etc)																					
Explicación de políticas y formatos de incentivos																					
Explicación de intangibles (instalaciones y garantías sí aplica en zona)																					
Curso políticas complementarias de crédito (tabulador, clasificaciòn clientes, datos coincidentes, política del 70)																					
Explicar interpretación de respuestas crédito																					
Evaluar de manera práctica Control ROGA																					
Evaluar su avance en la meta que se le dió en el día 15																					
Seguimiento meta personal de comisiones																					
Introducción en automatizaciones y mejoras de servicio al cliente (Innovación)																					
Explicación estrategia solicitudes autorizadas (Innovación)																					
Explicación autenticación de clientes (Innovación)																					
Actualización de celulares y correos (Innovación)																					
Explicación de Rogabox y actualización de versiones																					

Clientes cumpleañeros (Rogabox)																			
Estrategia de solicitudes autorizadas día 15 y día 30 (Innovación)																			
Opcionales de acuerdo a las necesidades de capacitación individual.																			
La resistencia al cliente																			
Saludando al cliente																			
La prueba de la amabilidad																			
La demostración parte 1																			
Manejo al experto 1																			
Pasar la venta																			
Señales de compra																			
Ganarse el derecho a cerrar una compra																			
Pasos para construir una carrera en el retail																			
La trampa de la comparación																			
Empatía contra la compasión																			
Agregar adicionales																			
Cuando piden un descuento																			
La demostración parte 2																			
Manejo al experto 2																			
Reforzamiento de ciberseguridad en caso de incurrir en un tema de phishing																			
Finalización del proyecto																			
Sesión de entrega del programa																			
Evaluación del programa (liga)																			