



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

1.- OBJETIVO

Al finalizar el curso de Capacitación Continua los participantes serán capaces de desarrollar clientes potenciales de cualquier sector identificando sus necesidades técnicas para hacer propuestas de valor e implementarlas en campo presentándole al cliente los ahorros reales definidos los KPI del CVP y presentarlos en un DVR como mejor practica que sirva como herramienta de ventas en otros desarrollos similares.

2.- ALCANCES.

Aplica a todo el personal de ventas que están involucrados en la capacitación continua del área comercial y técnica.

3.- POLITICAS.

- 3.1 Este programa aplica para el personal de ventas de la empresa, haciéndolo obligatorio tomarlo.
- 3.2 Este programa es incluyente en el procedimiento de incentivación al equipo de ventas.
- 3.3 Todos los temas del programa están apegados a las necesidades de la empresa.

4. ACTIVIDAD

A1.1 PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUO INTERNO.

Descripción Tema	Objetivo	Responsable	Fecha
Planeación de SPANCOP Técnico por Segmento	Serán capaces de efectuar el plan, de desarrollo de clientes y hacer sugerencias técnicas y comerciales básicas al cliente para asegurar el cierre de las cuentas que le lleven al cumplimiento de los objetivos de venta.	Víctor Bautista	16/01/2016
Venta de Valor Up Sell – Sintéticos.	Serán capaces de desarrollar venta de valor agregado identificando las oportunidades de mejora con el uso	Oscar Chávez	23/01/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	1 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

	de Productos Sintéticos		
Desarrollo de las Habilidades de Venta	Serán capaces de identificar y ocupar las herramientas de POPSA, levantamiento de Cliente y Reporte después de la visita ocupando el Planificador de Visitas, con el fin de generar un Plan Semanal de Trabajo y Cierre de Actividades.	Ana Alvarez	30/01/2016
Mercado del Segmento Transporte y Bus & Coach	Serán capaces de identificar las oportunidades potenciales que tenemos dentro del Segmento para priorizar y aumentar su efectividad en el cierre de cuentas.	Ana Alvarez	06/02/2016
Motores Diesel y la Nueva Tecnología de Lubricantes	Serán capaces de proponer productos que le generen ahorros al cliente explicándole las ventajas tecnológicas y que beneficios específicos de su aplicación.	Oscar Monroy	13/02/2016
Transmisiones y Diferenciales Auomotrices y su Lubricación	Serán capaces de identificar proponer área de oportunidad durante la venta de los productos para los componentes “secundarios” del tren motriz.	Víctor Castañeda	20/02/2016
Gestión de Cuentas	Serán capaces de hacer un plan de desarrollo de clientes basado en el Procedimiento de Ventas que le sirva para cerrar cuentas y mantenerlas	Alberto Floresávila	27/02/2016
Sistemas Hidráulicos y sus Procesos de Control	Serán capaces de identificar oportunidades de Servicio de valor agregado a clientes que tengan sistemas idráulicos.	Oscar Chávez	05/03/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	2 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

Equipos Hidráulicos y Lubricación	Serán capaces de identificar las posibles fallas en los equipos hidráulicos ocasionadas por el lubricante y sus aplicaciones	Ana Álvarez	12/03/2016
Servicios Alternos para la eficiencia en la Industria Manufacturera.	Serán capaces de identificar y sugerir soluciones de equipamiento que apoyen la función del mantenimiento en la Industria Manufacturera.	Oscar Chávez	19/03/2016
Segmentación del Mercador de Lubricantes	Serán capaces de identificar dentro de las Empresas de su territorio el sector en donde participan y con eso definir las necesidades de lubricación para poder hacer recomendaciones que le den valor al cliente.	Víctor Castañeda	26/03/2016
Reductores Industriales y su Lubricación	Serán capaces de identificar las mejores recomendaciones de lubricación para Engranajes Cerrados (Reductores)	Ana Álvarez	02/04/2016
Aplicaciones de Engranajes Abiertos y su Lubricación	Serán capaces de identificar las mejores recomendaciones de lubricación para Engranajes .	Oscar Chávez	09/04/2016
Aplicaciones de la Lubricación de Guías y Corredoras	Serán capaces de identificar las mejores recomendaciones de lubricación para Guías y Corredoras en la Industria	Ana Álvarez	16/04/2016
Aplicaciones de la Lubricación de Engranajes en Aplicaciones Marinas	Serán capaces de identificar las mejores recomendaciones de lubricación para la especialidad de aplicación Marítima.	Alberto Floresávila	23/04/2016
Control y Manejo de Objeciones	Serán capaces de identificar las objeciones como precio, producto, calidad, presencia de marca, en el	Oscar Monroy	30/04/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	3 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

	formato de POPSA en la parte de anticipación y como prepararse con argumentos de convencimiento al cliente, que le estamos proporcionando una venta de valor agregado.		
Turbinas y su Lubricación	Serán capaces de identificar las mejores recomendaciones de lubricación para Turbinas	Oscar Chávez	07/05/2016
Plantas de Cogeneración de Energia y su Lubricación	Serán capaces de identificar las mejores recomendaciones de lubricación en la Industria de Cogeneración.	Alberto Floresávila	14/05/2016
Diferentes Tipos de Moto Generadores y su Lubricación	Serán capaces de identificar los Generadores y su diferente lubricación en las aplicaciones donde se ocupan así como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion	Alberto Floresávila	21/05/2016
Conceptos y Definiciones de Venta Efectiva	Serán capaces de identificar los principios efectivos de la venta aplicándolos a los diferentes canales de comunicación (teléfono, correo electrónico, visitas), con el fin de lograr un cierre de cuenta durante la negociación	Ana Alvarez	28/05/2016
Motores de Turbina de Aviación y su lubricación	Serán capaces de identificar cual es el motor de Turbina de Avión y las hacer recomendaciones para su Lubricación en el proceso de venta los productos	Oscar Chávez	04/06/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	4 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

Motores de Pistón de Aviación y su Lubricación	Serán capaces de identificar cual es el motor de Pistón de Avión asi como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion	Oscar Chávez	11/06/2016
Aplicaciones Hidráulicas y Grasas para Aviación	Serán capaces de identificar que otras aplicaciones de lubricación hay en los equipos de los asi como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion.	Oscar Chávez	18/06/2016
Características de un Vendedor Profesional	Serán capaces de identificar las competencias de un vendedor profesional, auto evaluarse y generar un plan de mejora para llegar a ser un vendedor profesional	Alberto Floresávila	25/06/2016
OEM'S de Motores Marinos y su Lubricación	Serán capaces de identificar los principales fabricantes de motores marinos asi como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion	Alberto Floresavila	02/07/2016
Componentes Marinos en Embarcación y su Lubricación	Serán capaces de identificar que otros componentes se lubrican en embarcaciones marítimas asi como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion	Alberto Floresavila	09/07/2016
Equipos a Lubricar en Plataformas Marítimas	Serán capaces de identificar las partes a lubricar en Plataformas Marinas asi como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion	Alberto Floresavila	16/07/2016
Equipos a Lubricar en Empresas de Traslado Portuario	Serán capaces de identificar las partes a lubricar en equipos de traslado portuario asi como hacer las mejores recomendaciones de lubricacion	Alberto Floresavila	23/07/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	5 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

El Ciclo de la Venta	Serán capaces durante el proceso de desarrollo de clientes (SPANCOP), identificar los términos adecuados de toma de contacto, indagación de necesidades, presentación de producto, manejo de objeciones con el fin de hacer un cierre efectivo	Víctor Castañeda	30/07/2016
Principales OEM'S de Autocomponentes y Potencial Mercado Mexicano	Serán capaces de ocupar el Mapa de Prospección de acuerdo al mercado en su Zona de Trabajo	Ana Álvarez	06/08/2016
Tier 1 y Tier 2 Autocomponentes y su Oportunidad en la Lubricación	Serán capaces de ocupar la información de las empresas que están catalogadas de Potencial Mayor de ventas en lubricación para Autocomponentes para identificar sus necesidades de lubricación y por hacer propuestas para estos clientes	Oscar Chávez	13/08/2016
Tier 3 y Tier 4 Autocomponentes y su Oportunidad en la Lubricación	Serán capaces de ocupar la información de las empresas que están catalogadas de Potencial menor de ventas en lubricación para Autocomponentes para identificar sus necesidades de lubricación y por hacer propuestas para estos clientes.	Ana Álvarez	20/08/2016
Técnica de Venta del Manejo de Preguntas	Serán capaces de identificar la técnica del manejo de preguntas, anticipando y previendo las situaciones que son aplicables para la respuesta de las objeciones	Oscar Monroy	27/08/2016
Desarrollo de Site Assesstment-	Serán capaces realizar el Levantamiento técnico en Sitio para	Oscar Monroy	03/09/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	6 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

Levantamiento en Sitio	hacer una propuesta de valor.		
Desarrollo de Reporte Técnico en Sitio	Serán capaces de realizar los Reportes Técnicos	Ana Alvarez	10/09/2016
Pasos de Elaboración de un DVR (Demonstrated Value Record)	Serán capaces de tener gestionar un DVR a partir de una propuesta de valor implementada con éxito	Alberto Floresavila	17/09/2016
Manejo de Quejas y Reclamaciones	Serán capaces de efectuar un correcto manejo de quejas y reclamaciones aplicando la técnica de 8 Disciplinas con el fin de garantizar el cierre adecuado de la queja y satisfactorio con el cliente	Ana Alvarez	24/09/2016
Localización de Minas en México y Potencial de Mercado	Serán capaces de obtener un mapa de las zonas de oportunidad de trabajar en el Sector Minero además de identificar sus necesidades de lubricación y por hacer propuestas	Oscar Monroy	01/10/2016
Tipos de Minería-Equipos en Planta de Beneficio con su lubricación	Serán capaces de identificar las dos áreas de trabajo en un Mina así como los equipos utilizados y sus recomendaciones en lubricación	Alberto Floresávila	08/10/2016
Principales fuentes de Crecimiento del Sector de la Construcción en México	Serán capaces de identificar un mapa de las zonas potenciales del Sector de la Construcción en México para su prospectación, además de identificar sus necesidades de lubricación y por hacer propuestas	Víctor Castañeda	15/10/2016
Lubricación en los Equipos Mueve Tierra y Equipos Alternos de Construcción	Serán capaces identificar los diferentes equipos en construcción y las recomendaciones de lubricación.	Oscar Monroy	22/10/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	7 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN CONTINUA	ADI-S-F-I01

Medición de la Satisfacción al Cliente	Serán capaces de conocer los métodos de medición de la satisfacción del cliente e identificación como sus funciones influyen en el buen desempeño de este vendedor	Alberto Floresavila	29/10/2016
Taller de Reporte CVP sector Manufactura y autocomponentes	Seremos capaces de evaluarnos de todo el Programa de Capacitación y conocimientos adquiridos en un CVP	Alberto Floresavila	05/11/2016
Taller de Reporte CVP Sector Flota	Seremos capaces de evaluarnos de todo el Programa de Capacitación y conocimientos adquiridos en un CVP	Oscar Monroy	12/11/2016
Taller de Reporte CVP Sector Marino	Seremos capaces de evaluarnos de todo el Programa de Capacitación y conocimientos adquiridos en un CVP	Oscar Chávez	19/11/2016
Realizando la Negociación	Serán capaces de identificar la información y argumentos necesarios para poder hacer un cierre de éxito mediante una propuesta de valor (CVP).	Oscar Monroy	26/11/2016
Taller de Reporte CVP Sector Construcción	Seremos capaces de evaluarnos de todo el Programa de Capacitación y conocimientos adquiridos en un CVP	Ana Alvarez	03/12/2016
Taller de Reporte CVP Sector Generación de Energía	Seremos capaces de evaluarnos de todo el Programa de Capacitación y conocimientos adquiridos en un CVP	Alberto Floresavila	10/12/2016
Trabajo en Equipo	Serán capaces los participantes de aplicar las técnicas de formación de equipos de trabajo para solución del problema (Lluvia de ideas, Los 5 Por ques, Pareto y Método de Ishikawa) para la identificación de la causa raíz	Oscar Monroy	17/12/2016

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Arturo Mercado	8 de 8
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director de Operaciones	