



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PERSONAL DE NUEVO INGRESO	ADI-S-F-I03

1.- OBJETIVO

Al finalizar el programa de Capacitación el participante será capaz aplicar la filosofía de la empresa en su trabajo diario además de manejar los procesos de mejora continua y administrativos que apliquen en la ejecución de sus funciones y logro de objetivos y conocerá los productos y servicios que vendemos así como sus aplicaciones.

2.- ALCANCES.

Aplica al personal de Ventas, Administrativo y Operativo de nuevo Ingreso a la Empresa.

3.- POLITICAS.

- 3.1 Política de Incentivos.
- 3.2 Política de Calidad
- 3.3 Política de sueldos.

4. ACTIVIDAD

A4.1 Realizar Programación de Capacitación de acuerdo al perfil del puesto al personal de nuevo ingreso.

Descripción Tema	Objetivo	Responsable	Fecha
Conocimiento de la Empresa	El Participante será capaz de identificar la relacion entre otras areas de la empresa y su funsion diaria para gestionar los recursos y procesos para ejecutar sus tareas disrias , ademas de conocer las aplicaciones de las politicas y filosofia de la empresa.	Jefe del Participante	Abierta a la fecha que se requiera tomar

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



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PERSONAL DE NUEVO INGRESO	ADI-S-F-I03

Principios Básicos de la Lubricación.	El participante sera capaz de identificar las características principales de los lubricantes y sus aplicaciones.	Vendedor Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Conocimiento del Producto de Shell Lubricantes. Nomenclatura y Familias por Sector Industria.	El participante sera capaz de identificar las diferentes familias de lubricantes y sus aplicaciones por sector	Vendedor Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Conocimiento del Producto de Shell Lubricantes. Nomenclatura y Familias por Sector Transporte.	El participante sera capaz de identificar las diferentes familias de lubricantes y sus aplicaciones dentro del portafolio de productos Shell	Vendedor Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Shell te Premia.	El participante sera capaz de operar la politica de incentivos Shell te premia y cumplimiento de objetivos anuales.	Jefe del Participante	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Alertas y Observaciones de Seguridad, recorridos 5S y control Vehicular	El participante sera capaz de participar en las diferentes actividades de nuestro Sistema de seguridad para la prevencion de accidentes.	Administrador asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Alertas de Calidad y Encuesta de Satisfacción	El participante sera capaz de participar en las diferentes actividades de nuestro Sistema de Calidad para la prevencion de quejas y reclamaciones de clientes.	Administrador asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar

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



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PERSONAL DE NUEVO INGRESO	ADI-S-F-I03

Entrenamiento CVP utilizando Calculadoras de Valor y KPI's	El participante sera capaz de utilizar las diferentes herramientas de prospectacion y desarrollo de clientes dentro de su actividad de ventas .	Vendedor asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Servicios Post Venta al Cliente	El participante sera capaz de identificar y proponer a los clientes segun su sector los diferentes servicios post venta derivados de la informacion de levantamiento hecha en la etapa de analisis.	Vendedor asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Metodología de Ventas (SPANCOP) – Secuencia y Supervisión de Rutas.	El participante sera capaz de participar en las actividades diarias a desarrollar en el proceso SPANCOP y su correlacion con el Sistema operative Merdiz.	Jefe del participante	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Forecast, Up Sell y Cross Sell	El participante sera capaz de hacer un fore cast de clientes en el Sistema e identificara las oportunidades de desarrollo Corss y Up Sell para proponer programas de desarrollo al cliente.	Jefe del participante	Abierta a la fecha que se requiera tomar
Programas de Capacitación y Evaluación de Desempeño	El Participante sera capaz de hacer planes de mejora derivado de su evaluacion del desempeño.	Jefe del participante	Abierta a la fecha que se requiera tomar

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	3 de 2
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director Comercial	



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PERSONAL DE NUEVO INGRESO	ADI-S-F-I03

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	4 de 2
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director Comercial	