



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA DISTRIBUIDORES NUEVOS	ADI-S-F-I04

1.- OBJETIVO

El Personal en General del Nuevo Distribuidor al termino del Programa de Capacitación a Distribuidores Nuevos serán capaces de identificar, utilizar y estructurar los conocimientos y herramientas de venta para la lubricación, generando Propuestas de Valor al Cliente (CVP) para obtención de resultados de venta en su unidad de negocio.

2.- ALCANCES.

Aplica al personal de Ventas, Administrativo y Operativo del Nuevo Distribuidor.

3.- POLITICAS.

- 3.1 Este programa aplica para a Distribuidores Nuevos, para que se cubran necesidades de capacitación sobre temas de lubricación propuestos en beneficio de su empresa.
- 3.2 Este programa se realiza de acuerdo al Programa de creación de nuevos Distribuidores de acuerdo al área de ventas.
- 3.3 Todos los temas del programa están apegados a las necesidades de Capacitación Básica de Lubricación así como Servicio Técnicos como herramienta de Beneficio Agregado..

4. ACTIVIDAD

A4.1 Realizar Programa de Acuerdo a la Calendarización de creación de Nuevos Distribuidores por el Equipo de Ventas.

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



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA DISTRIBUIDORES NUEVOS	ADI-S-F-I04

Descripción de la Actividad	Objetivo	Responsable	Fecha
Términos y política comercial	El participante será capaz de aplicarlos términos de contratación y políticas comerciales dentro de la relación comercial con Merdiz	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Plan de Negocios	El participantes eres capaz de un plan de negocios implementable conforme a la metodología Merdiz	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Forecast	El participante será capaz de hacer un programa de ventas por cliente y producto con pronostico 1+3	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Levantamiento de pedidos	El participante será capaz de poner los pedidos de material en la página merdizshell.com	Soporte TI	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
SPANCOP	El participante será capaz de hacer los programas de desarrollo de clientes en el sistema Merdiz y darles seguimiento hasta su cierre.	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Servicio posventa	El participante será capaz de utilizar los servicio pos venta para el desarrollo de clientes y de su personal de ventas.	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Canales de contacto	El participante será capaz de utilizar los canales de información con personal de Merdiz vía la página web.	Soporte TI	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial

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



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA DISTRIBUIDORES NUEVOS	ADI-S-F-I04

Herramientas de prospectacion.	El participante será capaz de manejarlas herramientas de prospectacion correctas durante la etapa de desarrollo de clientes	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Plan de ventas	El participante será capaz de generar un plan de ventas semanal.	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Principios Básicos de la Tribología	El participante será capaz de aplicar conceptos básicos de Lubricación en el desarrollo de su trabajo de mantenimiento	Personal Técnico Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar/ Presencial
Desarrollo de las Hábilitades de Venta	El participante será capaz 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.	Gerente Distribuidores	Abierta a la fecha que se requiera tomar/Presencial
Manejo y Almacenamiento de Productos Lubricantes	El participante será capaz de aplicar los cuidados de los lubricantes durante su almacenamiento con la finalidad de evitar contaminación, accidentes y confusión de productos.	Personal Técnico Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar/Presencial
Conocimiento del Portafolio de Shell Lubricantes Sector Industria.	El participante sera capaz de identificar las diferentes familias de lubricantes y sus aplicaciones dentro del Portafolio de Shell en el Segmento Industria	Personal Técnico Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar/Presencial

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



AREA ESPECIFICA	NOMBRE Y DESCRIPCION	CLAVE
TODA LA COMPAÑIA	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA DISTRIBUIDORES NUEVOS	ADI-S-F-I04

Conocimiento del Portafolio de Shell Lubricantes Sector Transporte.	El participante será capaz de identificar las diferentes familias de lubricantes y sus aplicaciones dentro del portafolio de productos Shell en el Segmento de Transporte	Personal Técnico Asignado	Abierta a la fecha que se requiera tomar/Presencial
---	---	---------------------------	---

NOTA: Se programan 2 días de capacitación presencial con los temas desarrollados en este programa y posteriormente se incorpora al Programa de Capacitación Continua el personal autorizado por el Nuevo Distribuidor.

FECHA	LETRA	ELABORADO POR:	REVISADO POR:	APROBADO POR:	PAGINA
DIC. 1		Oscar Chávez	Arturo Mercado	Porfirio Mercado	4 de 3
		Gerente Técnico	Director de Operaciones	Director Comercial	