



# Rutas de Secuencia

**Comecializadora  
Industrial Merdiz S  
de RL de CV**

**Shell Lubricantes**



Ana Alvarez  
Gerente Comercial  
Merdiz

# TEMA DE SEGURIDAD

## Cuide su salud

**Hacer ejercicio regularmente** es bueno para la salud.

**Tenga hábitos saludables.** El ejercicio puede animarlo y hacer que su cuerpo responda mejor al estrés. Consuma alimentos nutritivos y no se salte las comidas. Procure descansar lo suficiente.

**No busque “soluciones”** como el tabaco, las drogas o el alcohol. A la larga aumentan el estrés, pues dañan su salud y su economía. Vaya al doctor si siente que no puede controlar el estrés. Recibir ayuda profesional no quiere decir que usted haya fracasado



# CONTENIDO

## Rutas de secuencia y Desarrollo de las Habilidades de Venta.

- Uso de la gestión de la cartera para desarrollar su negocio y su éxito personal
- Cuatro herramientas básicas que le ayudarán a vender con mayor eficacia

1. RUTA DE SECUENCIA Y PREPARACIÓN DE VISITAS CON POPSA
2. INFORME POSTERIOR A LA VISITA ([Cierre de Popsa](#))
3. HOJAS DE DESCUBRIMIENTO DE SECTORES
4. REGISTROS DE VALOR DEMOSTRADO

- Uso de procesos de venta para ayudarlo a vender más

PLANIFICACIÓN DE VISITAS (RUTA DE SECUENCIA) : ¿A QUÉ CLIENTES VOY A VISITAR , LLAMAR Y EN QUÉ MOMENTO?

- Conductas de venta que contribuirán a tener éxito

## Desarrollo de las habilidades de Venta

El propósito de estos módulos iniciales es que tenga una muestra de lo que vendrá después.

### Uso de la gestión de la cartera para desarrollar su negocio y su éxito personal

Nos permite evaluar continuamente las oportunidades de ventas (desde los clientes potenciales hasta los activos) y el equilibrio entre cantidad y calidad, prever las ventas con mayor precisión, gestionar mejor nuestro tiempo y conseguir cerrar más ventas.

Una forma sencilla de llevar un seguimiento de la cartera es usar la secuencia **AGP** para vigilar tres áreas principales:

- A      **Abiertos:**      Tratos en los que está trabajando.
- G      **Ganados:**      Negocio que ha conseguido.
- P      **Perdidos:**      Negocio que ha perdido.



## Cuatro herramientas básicas que le ayudaran a vender con mayor eficiencia

Con estas tendremos los medios para :

- Establecer relaciones profesionales con los clientes,
- Averiguar sus necesidades.
- Demostrarles cómo usted y Shell han ayudado a otros clientes (parecidos a ellos) a satisfacer sus necesidades . (DVR)

- 1: **Preparación de visitas con POPSA.**
- 2: **Cierre de Secuencia**
- 3: **Hojas de descubrimiento de sectores.**
- 4: **Registros de valor demostrado.**



## 1: Preparación de visitas con POPSA.

Es una hoja de planificación que se completa antes de ir a visitar al cliente. Aporta intención, estructura a la preparación, a la reunión y garantiza que nuestro tiempo con el cliente sea útil y no se desvíe del objetivo.

Las estadísticas demuestran que un 70% del éxito de una visita depende de la calidad de la preparación.

- **Propósito:** ¿cuál es el motivo de la visita?
- **Objetivo:** ¿qué resultado espera obtener de la visita? ¿Cómo va a cuantificar específicamente si ha tenido éxito?
- **Premisa:** ¿qué sabe ya sobre este cliente?
- **Estrategia:** ¿cómo va a conseguir sus objetivos?
- ¿Qué hará durante la visita?
- **Anticipación:** ¿qué preguntas o inquietudes puede plantear el cliente durante la visita que afecten a la consecución de sus objetivos y cómo puede prepararse para ellas?



**Y RECUERDE QUE NO HAY ÉXITO SIN PREPARACIÓN.**

# Formato POPSA.

## GET ON BOARD FOR SELLING (SUBA A BORDO PARA VENDER) DESARROLLO DE LAS HABILIDADES DE VENTA

### "SIN PREPARACIÓN NO HAY ÉXITO"

Antes de cada visita a un cliente, deje tiempo suficiente para prepararse correctamente usando la plantilla POPSA.

POPSA	
Su nombre:	
Fecha:	
Nombre del cliente:	
PROPÓSITO ¿Por qué hace esta visita?	
OBJETIVO ¿Qué resultado espera obtener de la visita?	
PREVISA ¿Qué sabe del cliente?	
ESTRATEGIA ¿Cómo va a conseguir su objetivo? ¿Va a utilizar un registro de valor demostrado? En ese caso, ¿cuál?	

## 2: Informe posterior a la visita (Cierre de Secuencia )

Después de la reunión con el cliente, debe completar un informe de la visita. Con él puede documentar los asuntos tratados, los acuerdos alcanzados, las preguntas pendientes y los siguientes pasos. También le permite asegurarse de conservar un registro continuo, y fácil de compartir, de la evolución con el cliente.

**Los buenos profesionales de la venta también comparten los principales elementos del informe de la visita con el cliente a modo de acta de la reunión.**





## Formato Informe posterior a la visita.

EJEMPLO DE INFORME DE VISITA	
Cliente	Fecha de la visita:
Nombre de la empresa	Sector
	Ubicación
REPRESENTANTE DEL DISTRIBUIDOR	
REPRESENTANTE DEL CLIENTE	CARGO
OBJETIVOS DE LA VISITA	
ASUNTOS TRATADOS	
ACCIONES DERIVADAS DE LA VISITA (QUÉ, CUÁNDO, QUIÉN)	

### 3: Hojas de descubrimiento de sectores.

Estas herramientas nos ayudarán a hacer las preguntas oportunas para averiguar lo máximo posible sobre el negocio de su cliente, la forma en que opera, dónde tiene problemas y en qué consisten, y lo que busca como solución.

Posteriormente, esta información le servirá a usted y a su técnico de primera línea para tomar las decisiones apropiadas sobre cómo ayudar al cliente.



### 3: Hojas de descubrimiento de sectores

Estas hojas tienen gran valor para comprender con detalle cuál es el negocio de un cliente y cómo es su operación.

Cada una, específica de un sector, se ha diseñado para guiarle por todos los aspectos importantes de ese sector.

Contienen los siguientes elementos:

- Datos del cliente y personas de contacto
- Programa de mantenimiento preventivo
- Condiciones de uso de equipos y flotas
- Composición de equipos y flotas
- Uso de lubricantes
- Recomendaciones sobre productos y servicios
- Acciones resultantes de la visita



### 3: Hojas de descubrimiento de sectores

Existen hojas de descubrimiento para los siguientes sectores:

- Flotas
- Construcción
- Manufactura
- Generación de energía
- Talleres independientes



# Formato de descubrimiento de sectores

**SHELL LUBRICANTS**  
**ENERGISED PROTECTION**



**FLEET DISCOVERY SHEET**

SALES REP NAME \_\_\_\_\_ CALL DATE \_\_\_\_\_  
CUSTOMER NAME \_\_\_\_\_ ☐ Current Customer ☐ Prospect  
CONTACT ☐ By Phone ☐ In Person  
CALL DETAIL ☐ Cold Call ☐ From Lead Generation ☐ Account Maintenance ☐ Other \_\_\_\_\_  
LOCATION \_\_\_\_\_  
PHONE \_\_\_\_\_ EMAIL \_\_\_\_\_

**KEY CUSTOMER CONTACT NAME(S) AND TITLES**

**OBJECTIVES OF VISIT**

PURPOSE \_\_\_\_\_  
OBJECTIVE \_\_\_\_\_  
PLAN \_\_\_\_\_

**MAINTENANCE PRACTICES**

SERVICE AND REPAIR  
Company-Owned Shops \_\_\_\_\_ %  
Dealers (Franchised Workshops) \_\_\_\_\_ %  
Independent Shop \_\_\_\_\_ %  
Truckstop \_\_\_\_\_ %  
Full-Maintenance Leasing \_\_\_\_\_ %  
PREVENTIVE MAINTENANCE  
A/B PM Service Interval \_\_\_\_\_ kilometers  
Oil Drain Interval \_\_\_\_\_ kilometers/hrs  
Antifreeze/Coolant Testing \_\_\_\_\_

**OPERATING CONDITIONS**

ROUTE PATTERNS  
Long Haul \_\_\_\_\_ %  
Short Haul \_\_\_\_\_ %  
ROAD CONDITIONS  
Highway \_\_\_\_\_ %  
Off road \_\_\_\_\_ %



DESIGNED TO MEET CHALLENGES



#### 4: Registros de valor demostrado.

Con él puede mostrar a los clientes lo que podrían conseguir .Un folleto de registro de valor demostrado (DVR) es un testimonio formal y una prueba de que un cliente ha ahorrado dinero para su empresa usando lubricantes Shell.

Shell cuenta con diferentes folletos DVR para diversos productos y servicios en sectores prioritarios. Además continuamos añadiendo otros nuevos para ofrecer una mayor variedad de posibilidades de demostrar el valor que los lubricantes Shell pueden aportar al negocio de los clientes.



# EJEMPLO DVR

Shell Lubricants Metals



## USING Shell LubeAnalyst OIL AND COOLANT MONITORING PROACTIVELY CAN HELP TO AVERT OPERATIONAL PROBLEMS

TOTAL REPORTED CUSTOMER SAVING  
**US\$228,800**

**COMPANY:** Steel company  
**COUNTRY:** USA  
**APPLICATION:** Mobile equipment, metals  
**SAVINGS:** US\$228,800 total reported customer saving  
**KEY EDGE:** Shell LubeAnalyst



PRODUCTION  
OPERATIONS  
MANAGEMENT

One of the world's largest steel companies has more than 1,700 pieces of fixed and mobile equipment to maintain at a US cold-rolling site. The company wanted to reduce costly production disruptions that resulted from equipment operational problems.

The Shell lubricants technical team worked with the company to understand its challenges, and recommended using the Shell LubeAnalyst oil and equipment condition monitoring service as part of a preventive maintenance programme.

In a specific case, the Shell LubeAnalyst service identified issues in two locomotives and a coil-coiler engine, including wear associated with antifreeze- and fuel-contaminated oil. The company used the diagnosis from the Shell LubeAnalyst testing to perform preventive maintenance, thereby helping to avert potential equipment operational problems and consequent production disruptions. This preventive maintenance delivered reported savings of US\$228,800 in associated costs for parts and labour for rebuilding the locomotive and coil-coiler engines.

## Recapitulación

Estas herramientas están diseñadas para ayudarle a aumentar las probabilidades de conseguir ventas, por lo que esperamos que las aproveche al máximo.

- **Herramienta POPSA:** preparación de una reunión profesional y motivada con un cliente.
- **Informe de la visita:** registro de lo que ha sucedido en la reunión y lo que hay que hacer después.
- **Hojas de descubrimiento de sectores:** recopilan toda la información necesaria para estar bien informado y poder recomendar los productos adecuados para el cliente.
- **Folletos DVR:** demuestran cómo otros clientes se han beneficiado del uso de productos Shell.





## •Uso de procesos de venta para ayudarlo a vender más

Además de usar algunas herramientas probadas y demostradas que contribuyen a vender, también queremos ver algunos procesos de venta que agregan apoyo y pueden ayudarlo a tener más éxito.

Esto garantiza que usted cuente con todo lo necesario para aumentar al máximo sus posibilidades de cerrar ventas.

- **Reuniones diarias de ventas:** para revisar el rendimiento del día anterior y el plan del día actual. (Junta de Cierre)

- **Visitas conjuntas:** su jefe le acompañará en algunas de las visitas a clientes. Le ofrecerá observaciones y orientación sobre cómo mejorar sus capacidades y actuación. (Acompañamiento Técnico y/o Gerencial )

- **Disponibilidad mensual para indicadores clave:** usted debe completar informes diarios de actividad (rutas de secuencia ) y entregarlos a su jefe a diario.



## PLANIFICACIÓN DE VISITAS: ¿A QUÉ CLIENTES VOY A VISITAR O LLAMAR Y EN QUÉ MOMENTO?

La experiencia nos dice que lo más eficaz es planificar con una antelación de entre una semana y un mes. Eso le permitirá ver tantos clientes como sea posible y equilibrar la proporción entre clientes actuales (Aumentara la facturación) y potenciales (puede haber oportunidades para conseguir nuevas cuentas).

Según las prácticas adecuadas, lo más eficaz es tener el:

- 90% de las visitas de la semana siguiente ya planificadas.
- 60% de las visitas planificadas con dos semanas de antelación.
- 30% de las visitas planificadas con tres semanas de antelación.
- 10% de las visitas planificadas con cuatro semanas de antelación.



## •Ejercicio Practico en Sistema

### Condiciones para Programar la Ruta de Secuencia :

10 Conferencias y Minimo 0 Citas

5 Conferencias y Minimo 1 Cita

2 Conferencias y Minimo 2 Citas

0 Conferencias y mas de 2 Citas



Gracias!!!



[desmotivaciones.es](http://desmotivaciones.es)

GRACIAS POR SU ATENCIÓN