



# PLAN 6 NIVELES

Profesionalizando su empresa



# ¿Qué hacemos?



Incorporar herramientas administrativas, comerciales, de marketing , medioambientales y tecnológicas para que su empresa se diferencie de la competencia y sea mas atractiva para los clientes.

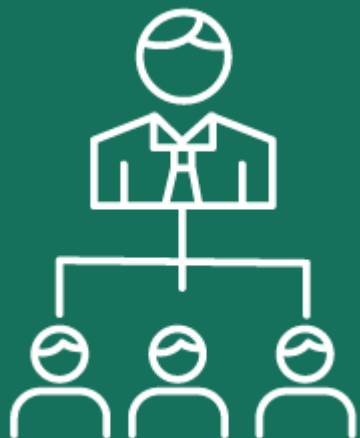
# Plan 6 niveles



## 1. Plan de capacitación y coaching para alta gerencia.

- Calidad.
- Innovación.
- Valor Agregado.
- Desempeño comercial.
- Base de la pirámide.
- Zona de confort.
- El actual rol del funerario en la sociedad.
- Cambio tecnológico.
- Marketing digital.
- Cliente interno – salario emocional.
- Responsabilidad social – empresarial.
- Cultura organizacional.
- Cuidado del medio ambiente.

# Plan 6 niveles



## 2. Formación y capacitación a grupo de ventas, atención al público y/o personal operativo.

- Venta 1 a 1.
- Ventas corporativas.
- Argumentación de Pre Necesidad.
- Como crear un speech de ventas.
- En nuestra empresa, el cliente es lo más importante.
- Atención telefónica.
- Atención de las redes sociales.
- Empatía.
- Imagen corporativa.
- Imagen personal.
- La trinidad terrenal del vendedor.
- Experiencias compartidas.
- Como generar prospectos de clientes.
- Mi agenda de prospectos.
- Mi zona de confort.
- Influencia de la sinergia en las ventas.
- El poder de las experiencias personales.
- Componentes del servicio al cliente.
- Que tan buenos deseamos ser como vendedores.
- Los 10 mandamientos del servicio al cliente.
- Manejo de quejas y situaciones difíciles.
- Liderazgo.
- Ética.
- El poder de las emociones en las ventas funerarias.

# Plan 6 niveles



## 3. Sistema de ventas en previsión, multiproducto, implementando sólidos procesos de Businnes Intelligence.

- Individual y/ familiar.
- Sistemas corporativos.
- Una moderna visión y gestión integrada del negocio de pólizas funerarias.
- Para alianzas estratégicas con colegas.
- Marketing digital.
- Mercado de mascotas.
- Software de gestión inteligente para todos los procesos administrativos y operativos.
- Moderna suite de telemarketing outsourcing – VozIP.
- Capacitación.

# Plan 6 niveles

## 4. Redes y alianzas estratégicas.

Propiciamos escenarios y mecanismos de cooperación entre emprendedores, emprendimientos y empresas, para desarrollar proyectos en la búsqueda de objetivos como:

- Mejora de productos.
- Mejora de procesos colectivos.
- Aplicación de nuevas tecnologías en conjunto.
- Difusión y marketing colectivo.
- Comercialización conjunta.



# Plan 6 niveles



## 5. Normas técnicas funerarias - medio ambiente & calidad.

- Desarrollo de proyectos para instalar protocolos y normativas que establezcan y regulen aspectos sanitarios y de prestación de servicios en el manejo de cadáveres para cementerios, crematorios y de seguridad en el trabajo en empresas funerarias, donde se tendrán en cuenta las normas ISO 9001– ISO 14001 y los conceptos del Protocolo de Kioto.
- Se complementa con normas que impriman parámetros de calidad y satisfacción del cliente, como también, módulos de formación y capacitación on-line y presencial, dirigido a directores, gerentes, funcionarios, colaboradores, etc,.

# Plan 6 niveles



## 6. Capital para el crecimiento.

Nuestro modelo de negocio, incluye generar alianzas estratégicas con interesadas en desarrollar un proyecto junto con nosotros, que permita incorporar innovación, tecnología y capital.

- Renovación de flota de vehículos.
- Adquisición de unidades funerarias.
- Compra de hornos crematorios (humanos o mascotas).
- Renovación de salas funerarias.
- Equipamiento funerario

### Recibe apoyo en:



**Sistema de gestión funeraria**



**Suite telemarketing outsourcing – VozIp**



**Sistema Previsional multimodal**



**Capital financiero**





## Contacto:



+598 99 547192



consulting@americaexequial.lat



americaexequial.lat

