

50

aniversario

manual curso técnico comercial

anexo III

consejos prácticos



intec
tu amigo incondicional

“bienvenido”

Índice

Consejos prácticos	
Presentación con el cliente	III.3
Instalación	III.4
Los factores del éxito	III.5



/IntecdeMexico



@IntecdeMexico

ADYMCA03 v.030215

Consejos prácticos

Presentación con el cliente

a) Empatía

Lo que es lo mismo «ponerse en los zapatos del otro», hacerlo nos permite una ventaja enorme en relación a la anticipación que tendremos sobre las inquietudes, preocupaciones y necesidades del cliente.

b) Romper el hielo

Siempre el primer contacto es importante para el resto de la relación. Ayuda a fincar el diálogo de una forma espontánea y que poco a poco nos introduce a la venta. Ocupa frases que tengan que ver con lo que rodea a la situación.

c) Imagen personal

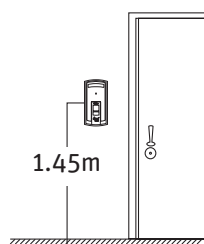
Eres un técnico profesional en la instalación de sistemas de seguridad, pero además, debes parecerlo. Tu ropa, equipo, apariencia, conocimiento y el trato que reciba tu cliente deben estar a la altura de un experto.

d) Seguridad en uno mismo

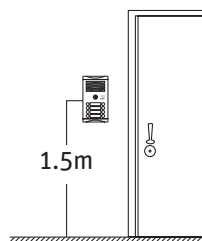
Resulta imposible creer en cualquier profesional al que le tiemble la voz o dude reiteradamente cuando nos explica u ofrece sus servicios. La firmeza y convicción con que te expreses son fundamentales para que exista confianza y credibilidad en tus palabras. Recuerda que no vendes sólo equipo de Intecfón, sino principalmente tu servicio personal.

Instalación

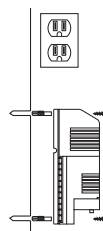
a) Ubicación del equipo



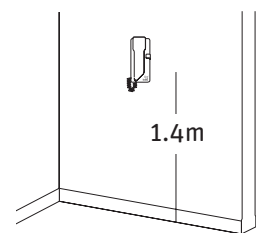
El frente de calle de un botón se coloca a 1.45 metros, del mismo lado donde abre la puerta.



El frente de calle de edificio se coloca a 1.50 metros de altura.



La fuente se coloca lejos de caídas de agua, y del alcance de los niños.



El teléfono se debe colocar a 1.4 metros de altura, en un lugar céntrico.

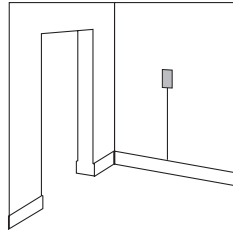
b) Selección del equipo

- Busca el distribuidor que más te convenga, ya sea por precio, servicio o cercanía.
- Selecciona el equipo en base a las necesidades reales del cliente.
- Siempre adquiere cable con hilos de más, es útil en caso de presentarse contingencias.

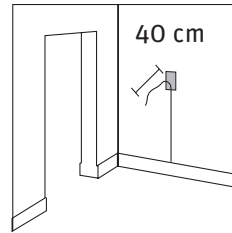
c) Conexión



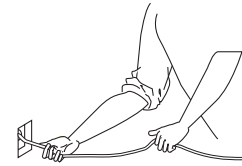
Antes de taladrar o ranurar, cubre los muebles, alfombras y pisos. Evita ensuciar.



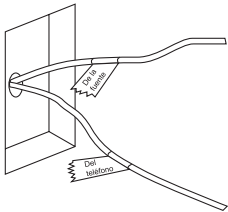
En una instalación visible el cable se debe colocar recto y lo más oculto posible en la trayectoria más corta.



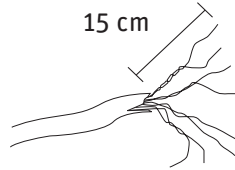
Para facilitar la instalación deja 40cm de cable a la salida de los registros.



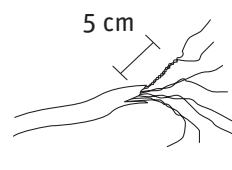
En instalaciones con ducto verifica que no este tapado y apóyate de una guía para introducir el cable.



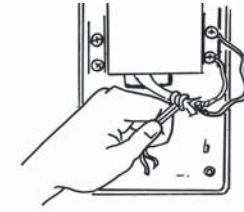
Etiqueta los cables indicando su procedencia.



Retira el recubrimiento de cable 15 cm.

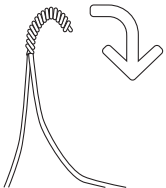


Parea el cable 5 cm sobre su base.

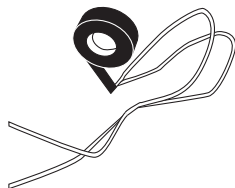


Los cables sobrantes se "peinan". Esto indica que son cables útiles.

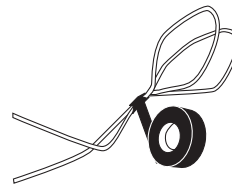
d) Empalmes



Cuando se tenga que unir dos alambres, se deben empalmar con un nudo "cola de rata" y doblarlo por la mitad.



Se cubre el nudo "cola de rata" con cinta y se dobla el cable.



Se encinta el empalme junto con el cable, para evitar que se despegue.

e) Entrega

- Explica claramente al cliente sobre el funcionamiento del sistema y aclara sus dudas.
- Todos los frentes de calle tienen dos llaves, coloca una en la parte posterior de la fuente y conserva la otra.
- Entrega la póliza de garantía al cliente e indica las condiciones y su duración.
- Pide al cliente que evalúe tu desempeño, de esta manera mejorarán tus ventas y la calidad de tu servicio.
- Asegúrate de que tenga tus datos y pídele nombres y teléfonos de personas que puedan requerir tus servicios.

Los factores del éxito

La mayoría de las personas nunca cumplen sus propósitos en la vida y cuando vemos a una persona que triunfa, pensamos que es por suerte. Si alguna vez has deseado obtener éxito, te recomendamos seguir los factores del éxito:

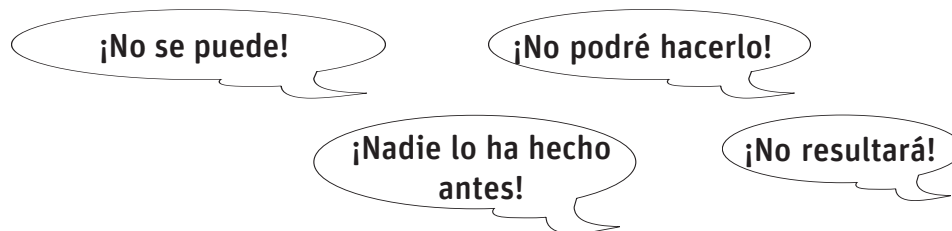
a) Fijar metas

El primer paso para hacer tus sueños realidad es convertir esos sueños en metas específicas, las cuales deben tener las siguientes características:

Deben ser: a) específicas b) medibles c) alcanzables d) tener un límite de tiempo

b) Auto imagen positiva

Si una persona no cree poder hacer algo, jamás lo logrará. Esta es la principal razón por la que muchas personas no logran lo que desean en la vida.



Libérate de toda esa basura negativa que existe en tu mente.

Recuerda todas las cosas buenas que tienes (logros, capacidades y habilidades)

Acéptate como eres

Lee libros de superación

Cuida lo que piensas

c) Ambición

Querer mejorar tu situación actual, ser mejor persona, lograr mejores cosas con tu vida o vivir mejor, es algo que no se puede aprender por técnicas. **¡Porque es algo personal!**

d) Perseverancia

Seguramente conoces muchas personas que empiezan algo y nunca lo terminan, precisamente porque no son perseverantes; les hace falta seguir adelante hasta conseguir lo que ellos quieren. Cuando una persona sobresale en cualquier área es porque, ante todo, **perseveró**.

e) Responsabilizarse de sí mismo

Si una persona fracasa o triunfa, no es culpa de los demás, ni por las circunstancias; cada persona es responsable de sus propios logros o fracasos. El ver la vida de esta manera te ayudará a desechar la común excusa de los que no logran nada.

f) Relaciones personales

Si deseas tener éxito, necesitas cultivar buenas relaciones con todas las personas que te rodean y aquellas personas que vayas conociendo. Si tienes algún problema para llevarte bien con otras personas, considera prioritario tomar medidas al respecto.

g) Hábitos

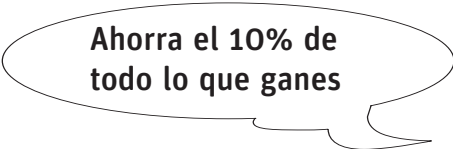
Cultivar buenos hábitos es indispensable para alcanzar el éxito. Son como hilos que se van haciendo tan fuertes como cadenas que nos impulsarán hacia arriba, debemos tratar de sustituir los hábitos negativos por positivos, éstos que nos ayuden a avanzar.

h) Házlo ya... no lo pospongas

Cuando digas ¡Voy a hacer algo! que signifique realmente eso. El posponer, el dejar las cosas para después, para mañana, para dentro de un rato, se vuelve costumbre. Y es una costumbre que nos detiene en el logro de nuestras metas.

i) Ahorra

Seguramente te gustaría llegar a vivir cómodamente o disfrutar de viajes y diversiones. Pero para tener todo esto se necesita dinero. El seguir esta regla como un hábito, te asegurará un bienestar económico:



Ahorra el 10% de todo lo que ganes

¿Cuánto crees ahorrar en 10 años? Con el tiempo, el interés generado y tu constancia lograrás obtener más de lo que imaginas.

j) Esfuerzo

Todo lo que vale la pena requiere esfuerzo para lograrse. Analiza tus metas: ¿vale la pena trabajar 8 horas diarias para realizar tus metas profesionales?, ¿vale la pena darle tiempo a tu familia para lograr esas metas familiares?

Reflexiona sobre esto, seguramente tus metas requerirán mucho esfuerzo de tu parte para ser logradas, pero es necesario que estés convencido de que esas metas valen la pena. El esfuerzo es parte esencial del éxito en cualquier actividad y la tuya no es la excepción.

Por lo tanto, el trabajo, el entusiasmo y las ganas que pongas en lograr tus metas, seguramente te ayudarán a alcanzar tus sueños y recuerda...

«Los sueños pueden hacerse realidad»

