



Como logramos que la empresa Ampacet incrementara sus ventas a través de uno de nuestros programas, Técnicas Profesionales de Ventas:

Ampacet Services de México, S. de R.L. de C.V. es una empresa subsidiaria de Ampacet en USA; ubicada en el Parque Industrial El Marqués en Querétaro, Qro. México y son creadores de la tecnología del Masterbatch.

Todos aquellos que se dedican como negocio a trabajar con plástico y su color así como aditivos necesarios para su maleabilidad trabajan con Ampacet desde 1937.

En el caso específico de la subsidiaria ubicada en Querétaro, Qro, México la misma es responsable de la comercialización en México, Centro América y el Caribe.

Ampacet Services de México, S. de R.L. de C.V. y sus distribuidores tenían la necesidad de mejorar su proceso de Ventas en el área. Por lo anterior, solicitaron a AchieveGlobal México una recomendación de un seminario que ayudase de base a desarrollar una mejor actividad y efectividad del proceso referido.

Teniendo como objetivos principales los siguientes:

Este programa llevará al vendedor a realizar Ventas consultivas y no dedicarse a ser un vendedor transaccional

Este programa los llevará a desarrollar relaciones de largo plazo con los clientes.

Principales resultados:

1.- Una drástica mejora en la realización del proceso de Ventas en todas las áreas



Achieve Learning México, S.A. de C.V.
Insurgentes Sur No. 753-101
Col. Nápoles, Delegación Benito Juárez
C.P. 03810 México, D. F.
Tels. (55) 5687-9318, 5687-7045
Fax. (55) 5543-9025

www.achievegloab.com



2.- Incrementos de Ventas significativos en áreas específicas en donde las ventas no habían obtenido despegues importantes:

Ejemplo específico de Guatemala, testimonial de resultados vía e-mail:

“Fue un gusto conocerlos, el seminario fue muy provechoso aprendí cosas muy importantes y sobre todo como llevar el manejo de los negocios desde el comienzo, sondeo (ver las necesidades del cliente) el apoyo y finalmente el cierre”

Te quiero comentar que poniendo en práctica todo lo aprendido comenzando con los pasos de haciendo preguntas cerradas y abiertas la semana pasada cerré un negocio de US\$ 370 mil me sentí muy contento por todo el manejo que lleve a cabo, pude ver las Circunstancias del cliente, sus necesidades y las necesidades detrás de la necesidad.

Gracias por la paciencia en enseñarnos
Saludos,
Oscar García.
Nativo International Trading, S.A.
Distribuidor en Centroamérica para Ampacet. Guatemala, CA.

Recibido el martes, 13 de Septiembre de 2011, 11:28 p.m.

Esto es impactante sobre todo tomando en cuenta que la Inversión realizada por Ampacet Services de México, S. de R.L. de C.V. no rebasó los US \$ 8,928.00.

El resultado es claro y la comprobación del éxito de nuestros programas una vez se pone de manifiesto con un real beneficio para nuestros clientes con una excelente relación Costo-Beneficio

Copyright: AchieveGlobal México 2011



Achieve Learning México, S.A. de C.V.
Insurgentes Sur No. 753-101
Col. Nápoles, Delegación Benito Juárez
C.P. 03810 México, D. F.
Tels. (55) 5687-9318, 5687-7045
Fax. (55) 5543-9025

www.achieveglobal.com