



Service Quality Institute

El Líder Mundial en Servicio al Cliente

México D.F. Febrero 2010

DIRIJA, CONTROLE Y DOMINE EL SERVICIO AL CLIENTE CON SOLUCIONES DE PRIMERA CLASE

Preguntas y respuestas sobre cómo convertirse en Representante de Service Quality Institute

P. ¿Como explicaría el concepto de Service Quality Institute?

R. Service Quality Institute (SQI) ayuda a empresas y organizaciones a conservar sus clientes, aumentar su participación en el mercado y mejorar el desempeño de la fuerza de trabajo, de manera que desarrollen una cultura de entrega de servicio al cliente superior.

P. ¿Cuáles son las ocho razones para convertirse en un representante de Service Quality Institute?

R. Las ocho razones principales son:

1. Tener pasión por el servicio al cliente.
2. Le guste el entrenamiento y la capacitación.
3. Quiere ser un empresario y tener su propio negocio.
4. Libertad de crear su propio destino.
5. Tener más tiempo de estar con la familia.
6. Una oportunidad para influir positivamente en la vida de otros.
7. Un compromiso continuo por aprender y mejorar.
8. La habilidad de ayudar a ejecutivos de alto nivel a mejorar el desempeño de su fuerza de trabajo.

P. ¿Cuáles son las ventajas más importantes que Service Quality Institute ofrece a un Representante?

R. Las siete ventajas principales son:

1. La posibilidad de representar a SQI, el líder global en servicio al cliente.

2. Entrenamiento en cómo vender la tecnología de SQI de modo que usted pueda tener ventas rápidas e incrementar sus ingresos.
3. Soporte continuo para ayudarle a penetrar en el mercado.
4. Desarrollo e innovación continuos de productos, de manera que usted tenga el producto más nuevo y eficaz que le permita generar futuras ventas con clientes que ya tiene, así como nuevas oportunidades con nuevos clientes potenciales.
5. La credibilidad de la lista de clientes de SQI a nivel mundial para reforzar su imagen en el mercado.
6. La oportunidad de representar a una compañía global con más de 35 años de experiencia.
7. La libertad de tener su propio negocio y generar ingresos ilimitados.

P. ¿Cómo genero beneficios, vendo e implemento sus programas de capacitación?

R. Existen tres formas:

1. Organizaciones pequeñas prefieren que alguien, como usted, lleve a cabo todo el entrenamiento y la capacitación. Nuestro manual del Capacitador le ayudará a realizar el entrenamiento de forma hábil y profesional. Su ingreso neto puede ser de 80-90%. (Usted puede cobrar de \$5,000.00- 8,000.00 por seminario de 5 horas).
2. Algunas organizaciones únicamente quieren comprar el producto. No quieren invertir en costos de capacitación y gastos de viaje. La mayor parte del producto de SQI es sencillo de implementar, de modo que esto no supone un problema. Simplemente venda el producto.
4. Las organizaciones pueden enviar a su personal a los seminarios abiertos en Servicio al Cliente. El ingreso neto es de 80-90%. (Usted puede cobrar de \$1,000.00 -1,500.00 por participante).

P. ¿Necesito hacer una inversión?

R. Sí. Sin inventario alguno y material de marketing no tiene ninguna oportunidad. Es imposible construir un negocio sin material para mostrar o capacitar. Usted necesita al menos 3 seminarios de Service Quality Institute en su inventario.

No dude en ponerse en contacto conmigo ante cualquier duda que se le presente.

Oscar Marcos Gómez



Director México

E-mail: mgomez@crea.com.mx

Página: www.crea.com.mx

Blog: <http://www.oscarmarcosgomez.blogspot.com>

Skype: MACOSMX

(55) 5655-8471 México, D.F.

Celular: (55) 5400-1988