



# Service Quality Institute

*The Global Leader in Customer Service*

## **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**

#### **1. ¿Cómo explicaría el concepto de Service Quality Institute?**

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 dar un servicio al cliente superior.

#### **2. ¿Qué cualidades son necesarias para ser considerado como socio de SQI?**

Las características críticas son:

1. Ser una persona exitosa en los negocios.
2. Es necesario comprobar un historial de ventas con una lista de clientes establecidos.
3. Haber tenido éxito en negocios anteriores.
4. Tener formación y habilidades de consultoría o tener su propia consultoría ya establecida.
5. Experiencia de negocios demostrada.
6. Capital para financiar la inversión inicial como socio.

#### **3. ¿Cuáles son las ocho razones para convertirse en un Representante de Service Quality Institute?**

Las ocho razones principales son:

1. Tener pasión por el servicio al cliente.
2. Tener una cruzada personal contra el mal servicio al cliente.
3. Le guste el entrenamiento y la capacitación.
4. Una oportunidad para influir positivamente en la vida de otros.
5. Un compromiso continuo por aprender y mejorar.
6. La habilidad de ayudar a ejecutivos de alto nivel a mejorar el desempeño de su fuerza de trabajo.
7. Quiera aprovechar la marca de SQI en su mercado.
8. Capacidad para crear más ingresos y beneficios para hacer crecer su negocio.



## 4. ¿Cuáles son las principales ventajas que disfruta Representante de SQI?

Las 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 40 años de experiencia.
7. La libertad de tener su propio negocio y generar ingresos ilimitados.
8. Aprovecharse de los miles de dólares que SQI ha invertido en el desarrollo de productos.
9. La habilidad de usar nuestra marca y nombre en su sitio web y en sus materiales de presentación como tarjetas, hojas membretadas etc.

## 5. ¿Cuál es la práctica del Representante?

- Se enfoca en ventas personales.
- Realiza la capacitación personalmente.
- Descuentos de 20%.
- Descuento en la Certificación de Servicio al Cliente de 20%
- Limitado a visitar empresas con 250 empleados o menos.
- Ventas esperadas anuales \$5,000 USD.



## 6. ¿De qué forma puedo hacer dinero, vender e implementar sus programas de entrenamiento?

Existen cuatro formas:

1. Organizaciones pequeñas prefieren que alguien, como usted, lleve a cabo todo el entrenamiento y la capacitación. Nuestro manual del Líder le ayudará a realizar el entrenamiento de forma hábil y profesional. Su ingreso neto puede ser de 80-90%.
2. Organizaciones mayores prefieren que usted lleve a cabo un seminario de Entrenando al entrenador, para capacitar a su personal en la implementación de la tecnología interna de la empresa, de modo que ahorren dinero, y luego le compran el producto a usted. (Usted podrá cobrar de \$1,500-\$2,000. Este ingreso es suyo).
3. 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 que usted organice usando los programas de Service Quality Institute. El ingreso neto es de 80-90%. Usted debe certificarse primero.

## 7. ¿Necesito hacer una inversión?

Sí. Sin inventario alguno y material de marketing no tiene ninguna oportunidad. Es imposible construir un negocio sin material para mostrar o capacitar.

## 8. ¿Cuál es el total de mi inversión y los pasos a seguir?

1. Firmar el Acuerdo de Representante y hacer una inversión de \$2,000 USD. Escoger la combinación de programas. \*\*
2. Participar en la Certificación en Servicio al Cliente. La inversión como representante es de \$1,597 dólares. (4 días) Usted es responsable de sus viáticos. Los seminarios de la Certificación en Servicio al Cliente están disponibles con precio de descuento si firma su contrato y realiza su pago antes de la fecha de la Certificación. Es requisito tomar la Certificación en



# Service Quality Institute

*The Global Leader in Customer Service*

Servicio de SQI en cualquiera de las sedes oficiales publicadas en nuestro sitio web. Contactar a [carmen@servicequality.com](mailto:carmen@servicequality.com) para registrarse.

3. Participar eventualmente en el curso Productos y Servicios de Service Quality Institute. La inversión es de \$495 dólares (3 días). Usted es responsable de sus viáticos. Este seminario sólo se da en Minneapolis, Minnesota dos veces al año y es impartido por el Sr. John Tschohl, Presidente de SQI. Incluye almuerzo, material, certificado y cena de clausura. Este entrenamiento es dirigido por John Tschohl, Presidente de SQI. No incluye la traducción al español (Si requiere de traducción se le facturará \$300 USD por persona ya que el entrenamiento es en inglés).

Total aproximado de la inversión \$4,092.00 dólares. (Sin gastos de viaje o envío).

## **Programas a Elegir\*\***

- A. Sentimientos + Leal de por Vida
- B. Sentimientos + Servicio Excepcional
- C. Sentimientos + Rapidez
- D. Sentimientos + Empowerment
- E. Sentimientos + Recuérdame
- F. Videoteca Service First + Leal de por Vida
- G. Videoteca Service First + Servicio Excepcional
- H. Empowerment + Recuérdame
- I. Muévete + Atendiendo al Cliente Molesto

Tenemos varias versiones de Sentimientos y le ayudaremos a escoger la mejor opción de acuerdo a sus necesidades. También recibirá 15 kits del participante adicionales de cada programa. La Videoteca Service First no tiene kits del participante ya que estos se descargan directamente de internet.

## **9. ¿Existen formas de financiamiento para esta inversión?**

No, no ofrecemos ningún tipo de financiamiento.



## 10. ¿Puedo ascender a Consultor?

Sí. Eventualmente puede ascender a Consultor y disfrutar de mejores beneficios siempre y cuando cumpla con los siguientes requisitos:

1. Tener un inventario de al menos 5 programas completos de SQI.
2. Haber participado en el Entrenamiento de Socios de 3 días así como estar certificado.
3. Ventas mínimas acumuladas de \$10,000 dólares a la fecha de ascender a consultor.
4. Cuota no reembolsable de \$1,000 USD. Puede ser pagada en 2 cuotas mensuales de \$500 USD. Esta cuota NO incluye ningún inventario.

Para mayor información o para firmar su contrato contacte a:

Carmen Velasco de Vega

Executive VP • Service Quality Institute Headquarters • Latin America

Cell Phone US: +619-862-7694 • Whatsapp: +619-862-7694

Skype: carmenvelasco-sqi

Address: 9201 E. Bloomington Fwy. Suite G, Minneapolis, MN USA 55420

E-mail: [carmen@servicequality.com](mailto:carmen@servicequality.com)

[www.institutoserviciodecalidad.com](http://www.institutoserviciodecalidad.com) • [www.customer-service.com](http://www.customer-service.com) •

[www.johntschohl.com](http://www.johntschohl.com)

<https://www.facebook.com/sqilatinoamerica>

"El Líder Mundial en Estrategias del Servicio al Cliente"