In execution call (Modelo ABC7)

Pasos en el PSR

1	Preparacion antes de la visita	Revisar informes y reportes previos
		Definir y verificar el Plan de Ruta
		Planificar el Objetivo SMART para la visita
2	Saludo al cliente	Identificar el estilo personal del cliente
		Verificar la presencia de quien toma desiciones
		Conocer al cliente por su nombre y viceversa
		Saludar de forma efectiva
3	Verificacion del Establecimiento	Revisar la visibilidad del PSR (material POP)
		Verificar el stock del Sims
		Revision del sell out del cliente (saldo virtual)
4	Establecer las Necesidades del cliente	Identificar las necesidades del cliente
		Confirmar las necesidades con el cliente
		Obtener el compromiso del cliente
5	Vender el Objetivo	Presentar la propuesta de venta
		Revatir las objeciones que se presentan
		Obtener el compromiso y vender la oportunidad
6	Administracion y cierre de ventas	Verificar el saldo de deuda del cliente
		Gestionar la cobranza correspondiente
		Gestionar el cierre (carga de saldo y entrega sims)
7	Revision Post visita	Identificar fortaleza: del paso 1 al 6
		Identificar Oportunidades de mejora: del paso 1 al 6
		Reflexionar sobre que se hara diferente la proxima visita