



MONTERREY BREAKER S.A. DE C.V.

Departamento de Ventas



Los 10 mandamientos de Ventas

1. Conocerás a fondo lo que vendes.

Domina nuestras marcas, productos y soluciones. No hay venta sin conocimiento.

2. Escucharás antes de ofrecer.

El cliente nos dice lo que necesita, si sabemos preguntar y escuchar.

3. Responderás rápido, sin perder claridad.

Agilidad + precisión = confianza.

4. Nunca dejarás un seguimiento pendiente.

Si el cliente no responde, insistes. Si duda, aclaras. Si decide, cierras.

5. Representarás con orgullo a Monterrey Breaker.

En cada llamada, cotización o visita, llevas nuestra imagen.



Los 10 mandamientos de Ventas

6. Actuarás siempre con ética.

Ganar una venta con verdad, vale más que cerrar una con duda.

7. Harás equipo con todas las áreas.

Compras, almacén, taller y facturación también son parte del cierre.

8. Registrarás todo en el CRM.

Lo que no se documenta, no existe.

9. Buscarás mejorar constantemente.

Capacítate, pregunta, aprende. Aquí nadie se estanca.

10. Celebrarás cada logro y seguirás por el siguiente.

Una venta cerrada es un paso más, no la meta final.