

# Checklist: Onboarding del equipo de ventas

## PRE-ONBOARDING

- Prepara un paquete de bienvenida
- Comunícate con el nuevo empleado antes de su primer día

## IMPRESINDIBLES DEL PRIMER DÍA

- Prepara el puesto de trabajo
- Conduce una sesión de orientación
- Completa las tareas administrativas

## CAPACITACIÓN EN PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Programa sesiones de capacitación sobre productos/servicios
- Coordina sesiones de observación con vendedores experimentados

## PROCESO Y HERRAMIENTAS DE VENTAS

- Proporciona una descripción general del proceso de ventas
- Capacita en CRM y otras herramientas de ventas

## POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE LA EMPRESA

- Revisa el código de conducta y las pautas éticas
- Repasa las políticas específicas de ventas

## METAS Y EXPECTATIVAS

- Establece métricas y objetivos de rendimiento claros
- Discute las vías de desarrollo profesional

## MENTORÍAS Y APOYO

- Asigna un mentor del equipo de ventas
- Programa revisiones periódicas con gerentes y mentores

## Impulsa tus ventas con noCRM

- ✓ Optimiza tu proceso de ventas
- ✓ Mejora la colaboración y gestión del equipo
- ✓ Impulsa la gestión eficaz de leads y cierra más tratos

Empieza tu prueba gratuita

no|crm.io

