



*Transfórmese en un
verdadero experto
en Hyundai*

Libro de Referencia 2006

Libro de Referencia 2006



Libro de Referencia 2006

*La máxima fuente de información de productos Hyundai
para usted y sus clientes.*

♦ *En esta sección:*

Carta de presentación	1
------------------------------------	----------

Aunque la información que contiene este libro se considera correcta en el momento de la impresión, las especificaciones y los equipos cambian. No se extiende ninguna garantía en este libro y Hyundai se reserva el derecho de cambiar las especificaciones del producto y equipo en cualquier momento, sin

Prefacio

Estimado Consultor de Ventas Hyundai,

Cada año, los modelos cambian, se agregan funciones, y se mejora la tecnología. Esto lo presiona a usted, pues sus clientes esperan que "sepa todo" cuando se trata de estos nuevos modelos. El Libro de Referencia 2006 le permite consultar más rápidamente información del producto, desarrollar el proceso ideal de entrega, y le ayuda a convertirse en un verdadero experto de los productos Hyundai.

POSTERIORMENTE, revise la sección de Garantía. La sección sobre la garantía le ofrece una visión detallada de America's Best Warranty™. Esto le permite adquirir una base sólida de conocimientos, que le beneficiará enormemente a medida que desarrolle y mejore las presentaciones de los productos.

POSTERIORMENTE, revise la sección de cada producto incluyendo los nuevos Accent y Azera. «Cada sección ha sido perfeccionada para ponerlo al tanto con rapidez sobre lo nuevo para el año 2006 y las particularidades que distinguen a cada producto.

AHORA, haga una prueba de conducción del modelo sobre el que acaba de leer. Familiarícese con los controles y cómo funcionan. Estas pruebas de conducción le permiten darse cuenta de cómo funciona todo, para que comparta esos conocimientos cuando presente el producto.

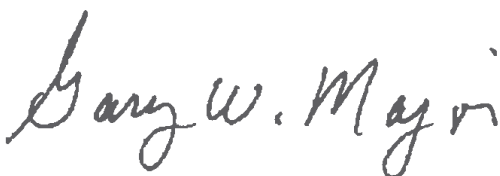
A continuación, repase la Sección de Entrega y aplique esa información a los aspectos específicos que acaba de aprender en la prueba de conducción, de modo que pueda proporcionar a sus entregas un toque personal e informado.

Aproveche al máximo el contenido del Libro de Referencia y transmita esos conocimientos a sus clientes. Este libro está diseñado de modo que los remaches exteriores queden ocultos, lo cual le permitirá usarlo en el vehículo durante su presentación sin temor a dañar el acabado. Otro uso es permitir que sus clientes hojeen el Libro de Referencia en caso de que deba dejarlos solos por algunos momentos. Esto les permitirá familiarizarse con su nuevo vehículo Hyundai y les demostrará que usted valora su tiempo.

POR ÚLTIMO, no olvide usar la Guía de Bolsillo 2006 adjunta. Asimismo, sugerimos consultar el sitio de Capacitación en Ventas en línea en www.hyundaidealer.com. Este sitio contiene noticias de ventas, la información sobre los productos más recientes y las hojas más actuales de "Atrévase a Comparar". El sitio es de fácil acceso y siempre está actualizado.

Una vez que se familiarice con todos los recursos que están a su disposición, adquirirá más conocimientos y confianza. Las investigaciones prueban que, a medida que escucha a sus clientes y comparte sus conocimientos, usted se convierte en un elemento indispensable para ellos; ello, a su vez, redundará en la posibilidad de concretar más ventas y en una mayor satisfacción del cliente.

Le deseo buena suerte y un éxito perdurable,



Gary W. Major
Gerente, Capacitación de Ventas Nacional