



LIBRO DE REFERENCIA 2007

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

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.

Recomendamos que COMIENZE el Libro de referencia 2007 leyendo la sección Historia/Generalidades. Esta sección le brinda perspectivas de las preguntas que pueden hacer los clientes respecto a Hyundai como compañía.

LUEGO revise las secciones Garantía y Entrega/Tecnología. 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. La sección Entrega/Tecnología abarca la información básica para una buena entrega y los detalles acerca de cómo presentar las características de tecnología que con frecuencia confunden a los clientes

LUEGO, revise las secciones de cada producto de a una, incluso los modelos 2007 completamente nuevos. Cada sección ha sido perfeccionada para ponerlo al tanto con rapidez sobre lo nuevo para el año 2007 y las particularidades que distinguen a cada producto. La sección de comparación de cada producto muestra cómo se compara Hyundai con la competencia. Repase cada hoja de "Atrévase a Comparar", ya que éstas destacan el valor excepcional de cada producto Hyundai 2007 comparado con un grupo determinado de competidores del mercado, lo cual contribuirá a mejorar aún más sus conocimientos y presentaciones.

AHORA, realice una presentación típica sobre el modelo que acaba de revisar.

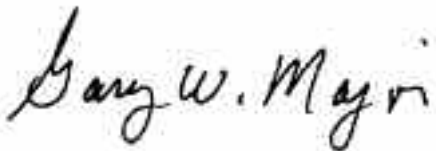
Familiarícese con los controles y cómo funcionan. Esta "presentación" le permite darse cuenta de cómo funciona todo, para que comparta esos conocimientos cuando presente el producto.

A CONTINUACIÓN, haga una prueba de conducción del modelo y aplique esa información a los aspectos específicos que acaba de aprender en la presentación, de modo que pueda proporcionar a sus clientes un toque personal e informado.

POR ÚLTIMO, no olvide usar la Guía de Bolsillo 2007 adjunta. Asimismo, sugerimos consultar el sitio de Capacitación en Ventas en línea 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. En breve, será más valioso para sus clientes y como resultado tendrá más ventas y una mayor satisfacción del cliente.

Le deseo buena suerte y un éxito perdurable,



Gary W. Major
Gerente, Capacitación de Ventas Nacional