Em coachment
Commercial Performance & Talent

Commercial Performance & Talent

HERRAMIENTA DE TRABAJO · CRM AUTOMOTRIZ

10 revisiones semanales del CRM

Una guía práctica para convertir registros en decisiones de seguimiento.

Reunión de 20–30 minutos



ANTES DE LA REUNIÓN

Prepara una conversación útil, no una auditoría de captura.

Elige una señal concreta y una muestra pequeña. El objetivo es decidir y practicar, no exhibir errores.

01 **Define la señal**
Selecciona la etapa o condición que revisarás.

02 **Elige la muestra**
3–5 oportunidades por asesor son suficientes.

03 **Compara**
Lleva una referencia contra la semana anterior.

04 **Cuida el propósito**
No uses la sesión para exponer errores.

5 min
Contexto y evidencia

15 min
Decisión y práctica

5 min
Acuerdo y verificación

CHECKLIST DE LA SESIÓN

Las 10 revisiones

No necesitas revisarlas todas cada semana. Elige las que mejor expliquen la brecha que estás trabajando.

01	¿Cada oportunidad tiene un responsable actual?	02	¿La etapa coincide con la evidencia registrada?
03	¿Se entiende la necesidad o criterio de decisión?	04	¿La última interacción aporta contexto suficiente?
05	¿Existe un acuerdo o duda pendiente claramente expresado?	06	¿Hay una próxima acción con responsable y fecha?
07	¿Hay actividades vencidas que necesitan una decisión?	08	¿Qué oportunidades llevan más tiempo del esperado?
09	¿Qué caso revela una conducta que conviene practicar?	10	¿Qué acuerdo verificaremos en la siguiente reunión?

Regla de la sesión: cada oportunidad revisada debe terminar con una decisión clara: reactivar, reagendar, practicar o cerrar con una razón.

HOJA DE SESIÓN

Convierte evidencia en una próxima acción.

Registra solo lo necesario para dar continuidad y acompañar una conducta.

Oportunidad	Evidencia	Brecha	Próxima acción	Responsable	Fecha

CONDUCTA QUE PRACTICAREMOS ESTA SEMANA

SEGUIMIENTO DE CUATRO SEMANAS

Una brecha. Una conducta. Cuatro semanas.

Compara evidencia, no solo volumen de actividad. Ajusta el acompañamiento cuando la conducta todavía no aparece de forma consistente.

Semana	Señal revisada	Acuerdo del equipo	Evidencia de avance	Ajuste siguiente
01				
02				
03				
04				

¿Quieres revisar la adopción del CRM en tu operación?

Conversemos sobre las conductas, acuerdos y rutinas que pueden convertir el sistema en una herramienta de gestión comercial.

Agenda un diagnóstico con Emcoachment →