



# Service Quality Institute

*The Global Leader in Customer Service*

## **DIRIJA, CONTROLE Y DOMINE EL SERVICIO AL CLIENTE CON SOLUCIONES DE PRIMERA CLASE**

### **Preguntas y Respuestas sobre cómo convertirse en Distribuidor o Consultor de Service Quality Institute**

#### **1. ¿Cómo explicaría el concepto de Service Quality Institute?**

Service Quality Institute (SQI) ayuda a empresas y organizaciones a conservar sus clientes, aumentar su participación en el mercado y mejorar el desempeño de la fuerza de trabajo, de manera que desarrollen una cultura de dar un servicio al cliente superior.

#### **2. ¿Qué cualidades son necesarias para ser considerado como socio de SQI?**

Las características críticas son:

1. Ser una persona exitosa en los negocios.
2. Es necesario comprobar un historial de ventas con una lista de clientes establecidos.
3. Haber tenido éxito en negocios anteriores.
4. Tener formación y habilidades de consultoría o tener su propia consultoría ya establecida.
5. Experiencia de negocios demostrada.
6. Capital para financiar la inversión inicial como socio.

#### **3. ¿Cuáles son las ocho razones para convertirse en un Distribuidor o un Consultor de Service Quality Institute?**

Las ocho razones principales son:

1. Tener pasión por el servicio al cliente.
2. Tener una cruzada personal contra el mal servicio al cliente.
3. Le guste el entrenamiento y la capacitación.
4. Una oportunidad para influir positivamente en la vida de otros.
5. Un compromiso continuo por aprender y mejorar.
6. La habilidad de ayudar a ejecutivos de alto nivel a mejorar el desempeño de su fuerza de trabajo.
7. Quiera aprovechar la marca de SQI en su mercado.
8. Capacidad para crear más ingresos y beneficios para hacer crecer su negocio.



## 4. ¿Cuáles son las principales ventajas que disfruta un Distribuidor o Consultor de SQI?

Las ventajas principales son:

1. La posibilidad de representar a SQI, el líder global en servicio al cliente.
2. Entrenamiento en cómo vender la tecnología de SQI de modo que usted pueda tener ventas rápidas e incrementar sus ingresos.
3. Soporte continuo para ayudarle a penetrar en el mercado.
4. Desarrollo e innovación continuos de productos, de manera que usted tenga el producto más nuevo y eficaz que le permita generar futuras ventas con clientes que ya tiene, así como nuevas oportunidades con nuevos clientes potenciales.
5. La credibilidad de la lista de clientes de SQI a nivel mundial para reforzar su imagen en el mercado.
6. La oportunidad de representar a una compañía global con más de 40 años de experiencia.
7. La libertad de tener su propio negocio y generar ingresos ilimitados.
8. Aprovecharse de los miles de dólares que SQI ha invertido en el desarrollo de productos.
9. La habilidad de usar nuestra marca y nombre en su sitio web y en sus materiales de presentación como tarjetas, hojas membretadas etc.

## 5. ¿Cuál es la diferencia entre un Distribuidor y un Consultor?

### ***El negocio del Distribuidor:***

1. Puede contratar una fuerza de ventas (reclutar consultores y representantes).
2. Puede contratar a capacitadores para realizar el entrenamiento.
3. Construye y gestiona el negocio.
4. Descuentos del 40%.
5. Descuento en la Certificación de Servicio al Cliente de 40% (debe firmar su contrato y realizar el pago antes de la fecha de su Certificación).
6. 10% de comisión sobre las ventas del consultor que reclute.
7. 20% de comisión sobre las ventas del representante que reclute.
8. \$50,000 USD en ventas esperadas anuales.
9. Inversión inicial de \$10,000 USD.



## **La actividad del Consultor:**

1. Se enfoca en ventas personales.
2. Realiza la capacitación personalmente.
3. Descuentos de 30%.
4. Descuento en la Certificación de Servicio al Cliente de 30% (debe firmar su contrato y realizar el pago antes de la fecha de su Certificación).
5. \$15,000 en ventas esperadas anuales.
6. Inversión Inicial de \$5,000 USD.

## **6. ¿De qué forma puedo hacer dinero, vender e implementar sus programas de entrenamiento?**

Existen cuatro formas:

1. Organizaciones pequeñas prefieren que alguien, como usted, lleve a cabo todo el entrenamiento y la capacitación. Nuestro manual del Líder le ayudará a realizar el entrenamiento de forma hábil y profesional. Su ingreso neto puede ser de 80-90%.
2. Organizaciones mayores prefieren que usted lleve a cabo un seminario de Entrenando al entrenador, para capacitar a su personal en la implementación de la tecnología interna de la empresa, de modo que ahorren dinero, y luego le compran el producto a usted. (Usted podrá cobrar de \$1,500-\$2,000. Este ingreso es suyo).
3. Algunas organizaciones únicamente quieren comprar el producto. No quieren invertir en costos de capacitación y gastos de viaje. La mayor parte del producto de SQI es sencillo de implementar, de modo que esto no supone un problema. Simplemente venda el producto.
4. Las organizaciones pueden enviar a su personal a los seminarios abiertos que usted organice usando los programas de Service Quality Institute. El ingreso neto es de 80-90%. Usted debe certificarse primero.

## **7. ¿Necesito hacer una inversión?**

Sí. Sin inventario alguno y material de marketing no tiene ninguna oportunidad. Es imposible construir un negocio sin material para mostrar o capacitar.



## 8. ¿Cuál es la inversión?

La siguiente:

- **Distribuidor:** Usted necesita \$10,000 USD. Le da material suficiente para que capacite a 350 participantes de forma exitosa. Usted puede cobrar aproximadamente \$125 por persona, que generará un ingreso de \$43,750.
- **Consultor:** Usted necesita \$5,000 USD. Esto le da material suficiente para que capacite a 100 participantes exitosamente. Usted podría cobrar aproximadamente \$125 por persona, que creará un ingreso de \$12,500.

## 9. ¿Existen formas de financiamiento para esta inversión?

- **Distribuidor:** Si. Usted puede dar un depósito de \$2,500 y pagar \$2,500 cada 30 días hasta que liquide su cuenta. No hay intereses si los pagos son realizados a tiempo. SQI otorgará \$2,500 de producto cuando se reciba cada pago.
- **Consultor:** Si. Usted puede dar un depósito de \$1,250 y pagar \$1,250 cada 30 días hasta que liquide su cuenta. No hay intereses si los pagos se realizan a tiempo. SQI otorgará \$1,250 de producto cuando se reciba cada pago.

## 10. ¿Qué tipo de capacitación recibiré con mi inversión?

- Distribuidores y Consultores reciben un entrenamiento de 3 días gratis en Minneapolis. Incluye almuerzo, material, certificado y cena de clausura. Este entrenamiento es dirigido por John Tschohl, Presidente de SQI. No incluye la traducción al español (Si requiere de traducción se le facturará \$300.00 USD por persona ya que el entrenamiento es en inglés).
- Los seminarios de la Certificación en Servicio al Cliente están disponibles con precio de descuento si firma su contrato y realiza su primer pago antes de la fecha de la Certificación.
- Es requisito tomar la Certificación en Servicio de SQI en cualquiera de las sedes oficiales publicadas en nuestro sitio web. Contactar a [carmen@servicequality.com](mailto:carmen@servicequality.com) para registrarse.