

# INDUCCIÓN LITORAL MOVIL



**BIENVENIDO AL EQUIPO**

**litoral  móvil**

Agente Oficial de Claro

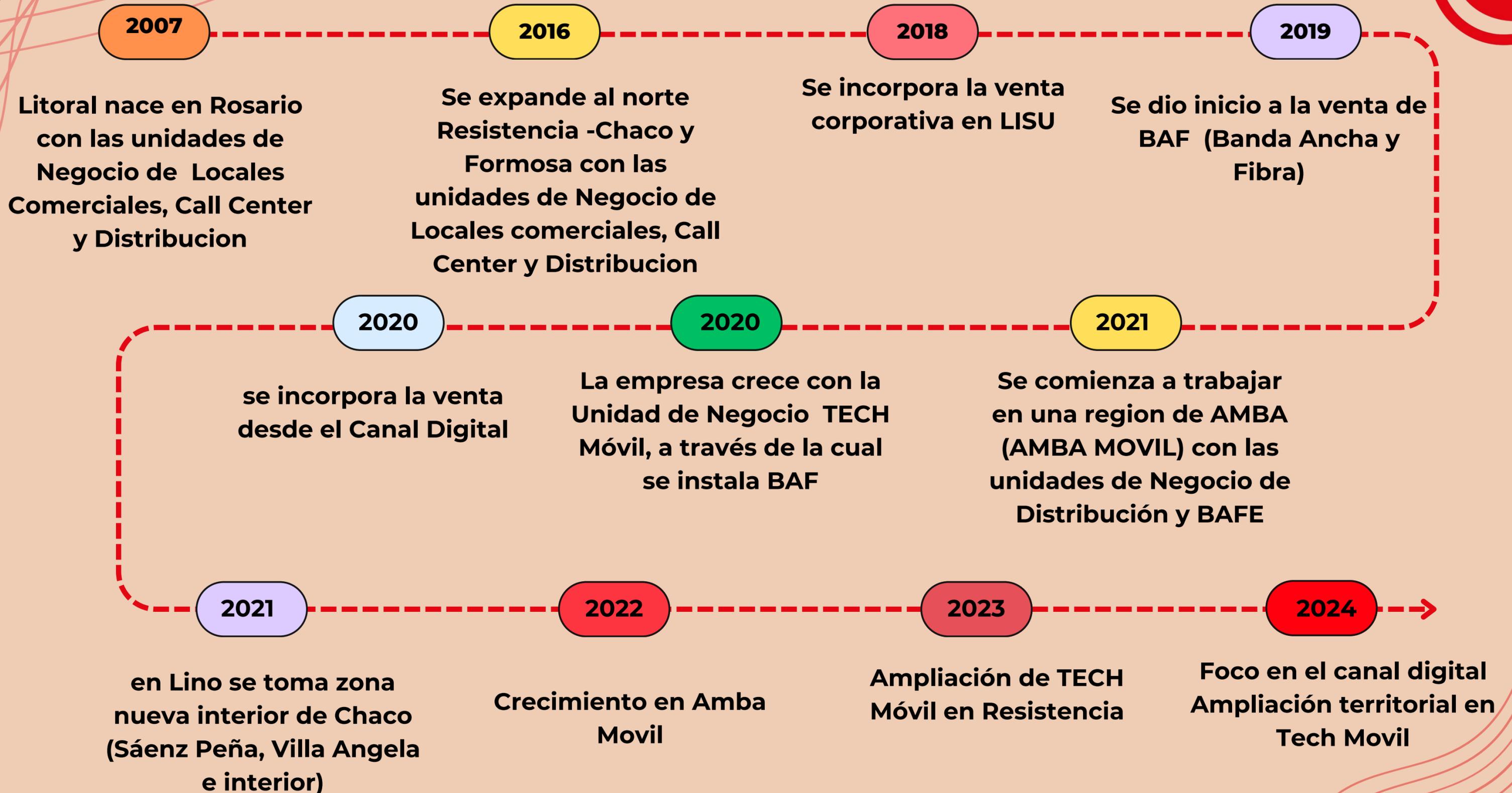


# ***Contenido:***

- **La Historia de la Empresa**
- **Visión y Misión**
- **Valores**
- **Equipo de trabajo**
- **Beneficios**
- **Anexo**



# HISTORIA DE LA EMPRESA





**"En Litoral Móvil, nos dedicamos a enriquecer nuestra comunidad a través de soluciones de telecomunicaciones excepcionales, fomentando la innovación y la confianza mediante un espíritu de equipo inquebrantable y un enfoque centrado en el cliente."**



**"Ser el mejor socio de Claro, mejorando la vida de nuestros clientes, ayudando a personas, negocios y comunidades a estar mas y mejor conectados con el mundo"**



# VALORES



## VOCACIÓN DE SERVICIO

Misión de cumplir y superar las expectativas de nuestros clientes, brindando una experiencia óptima en cada acción que realizamos. La entrega es absoluta y nuestro ego queda en segundo plano

## COHERENCIA

Ser consistente entre dichos y acciones; pensamiento y emociones; pasado, presente y futuro esperado. Buscar la razón detrás de cada acto.

## DISCIPLINA

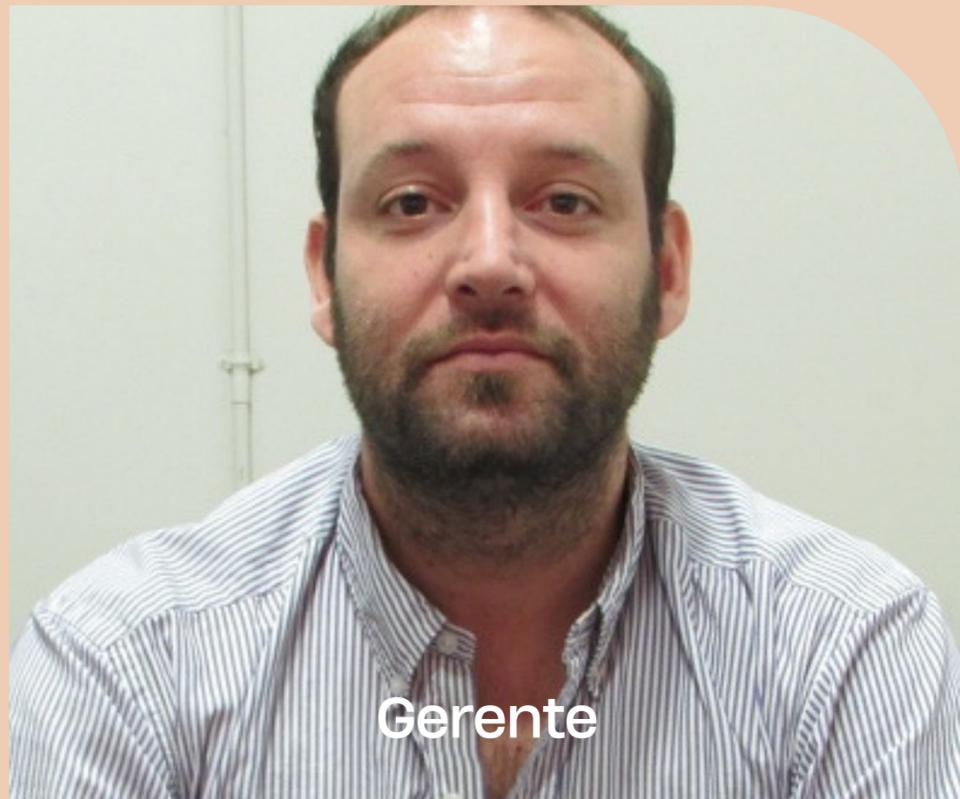
Habito basado en el compromiso y el autocontrol, diseñando un paso a paso para lograr los objetivos y metas definidos.

## ESPIRITU COLABORATIVO

Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, la estrategia organizacional.

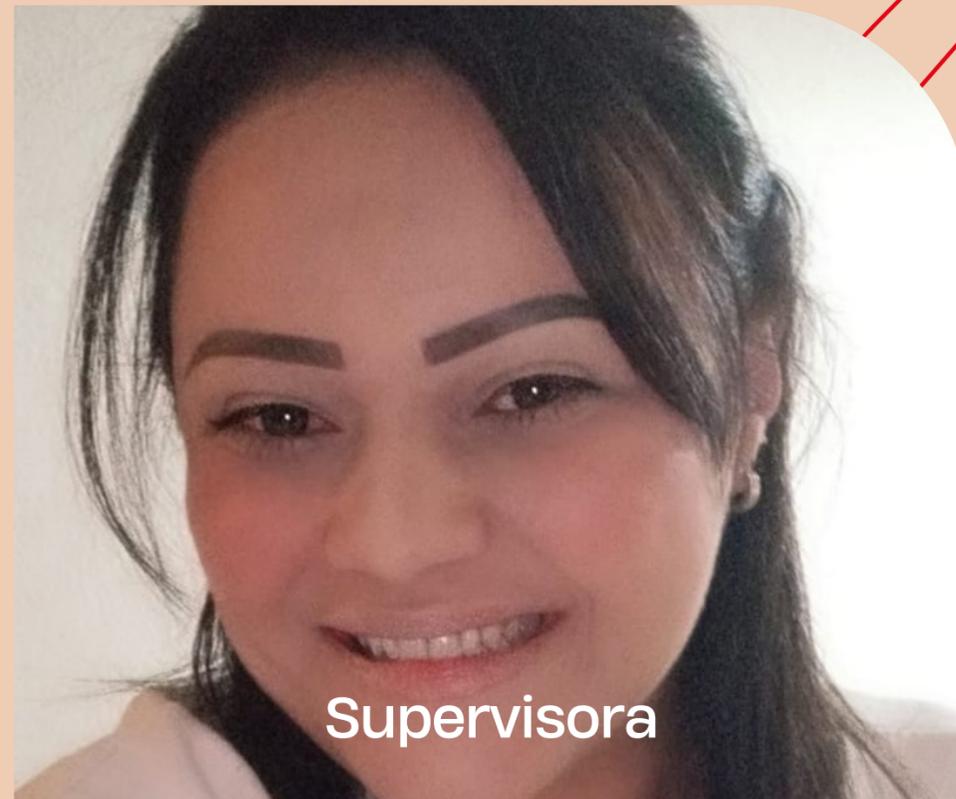


# EQUIPO DE TRABAJO



Gerente

AGUSTIN IGLESIAS



Supervisora

YOSELIE PEREZ COSSY



# Hoja de ruta crecimiento y desarrollo los primeros meses

## 1er Mes

Conocer el negocio, la dinámica y el equipo de trabajo, Conocer los sistemas a utilizar (XIGO y SITE), Tablero de gestión, Realizar evaluación de conceptos brindados durante la inducción. Capacitación constante

## 2do Mes

Conocer y aplicar los pasos de las ventas, conocer claramente a los productos y la oferta comercial, comenzar a cerrar positivamente negociaciones en los contactos generados desde el ingreso, Comprender el circuito de la venta y quienes intervienen. Aplicar al 100% de lo brindado en capacitación

## 3er Mes

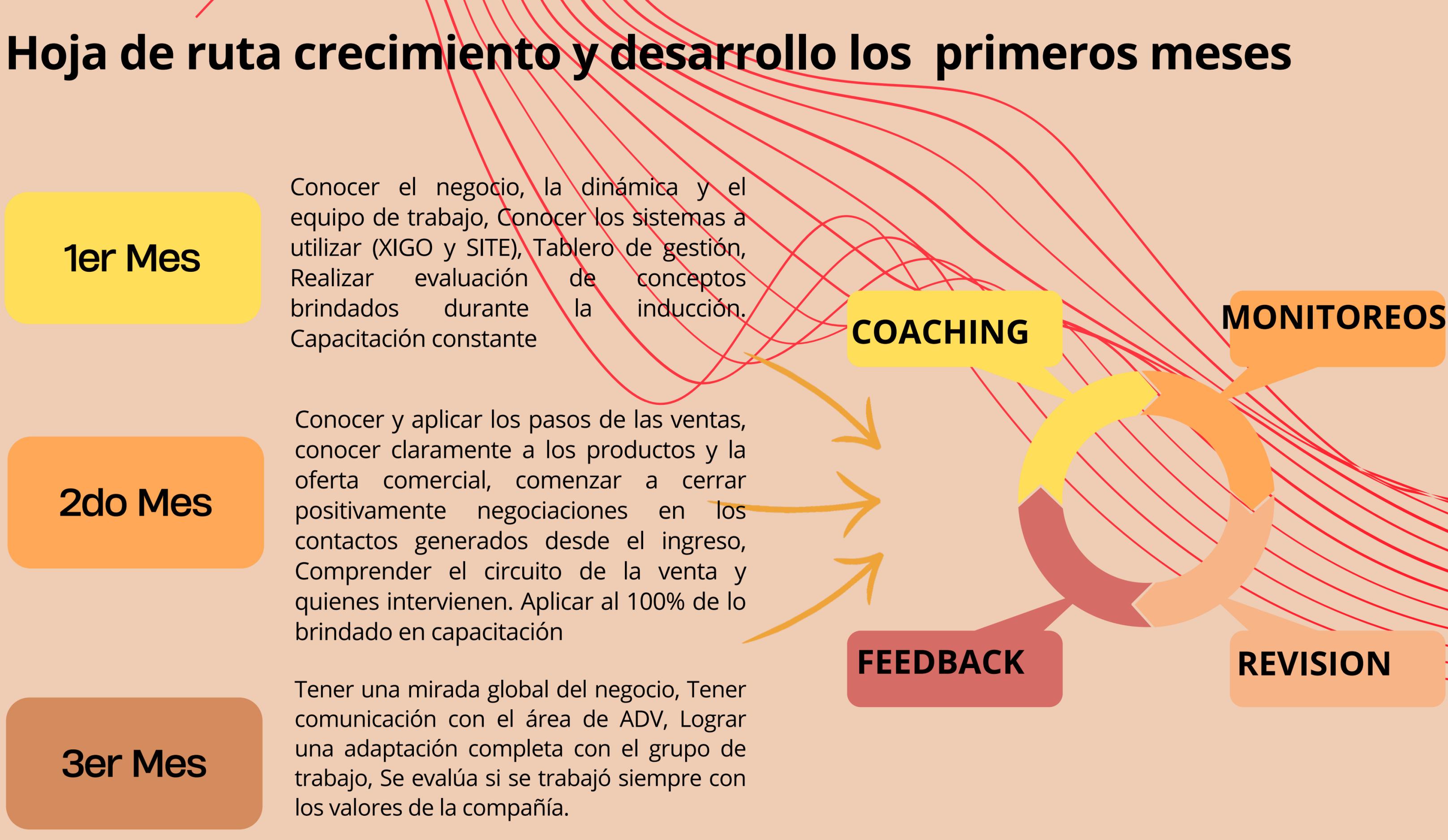
Tener una mirada global del negocio, Tener comunicación con el área de ADV, Lograr una adaptación completa con el grupo de trabajo, Se evalúa si se trabajó siempre con los valores de la compañía.

**COACHING**

**MONITOREOS**

**FEEDBACK**

**REVISION**





# ANEXO

Todo el personal está obligado a ajustar su asistencia a los horarios que la Empresa tiene establecidos o a los que pudiera establecer según la estación temporal en que se trabaje, las tareas que se realicen y las necesidades del trabajo. Los horarios de trabajo podrán ser fijados, variados y/o adecuados de acuerdo a las actividades principales de la Empresa y a las necesidades del negocio.



Ausencia sin aviso o razón justificada o Incumplimiento injustificado de la jornada laboral:

- Ante el primer incumplimiento o ausencia se procederá al descuento del día de trabajo.

Ante el segundo incumplimiento o ausencia se procederá al descuento del día de trabajo y pérdida del presentismo.

Toda ausencia que no se justifique será pasible de sanciones disciplinarias.



El registro de horario de ingreso y egreso se obtendrá del sistema de geolocalización asociado a la ruta que se encuentra instalado en el teléfono laboral, por lo cual es Obligación del trabajador tener encendido el celular desde inicio hasta el final de la actividad, como así también **ACTIVA LA UBICACIÓN DEL TELÉFONO**



Deberá **RESPETAR SIN EXCEPCIÓN LA EXCLUSIVIDAD DE VENTA** de productos de la Empresa Claro. Quedando terminantemente prohibido comercializar cualquier clase de producto de otra empresa. La infracción a esta disposición se considerará un incumplimiento **GRAVÍSIMO**.



En caso de que la empresa entregare uniforme de trabajo el mismo deberá ser utilizado siempre y encontrarse limpio y en buen estado. En caso de necesitar recambio por desgaste propio del uso normal y habitual, deberá solicitar el mismo a su superior directo.



Tanto el teléfono celular entregado por la empresa al Vendedor/a de Terreno, como la línea (crédito o abono para llamadas y uso de datos - internet), son de propiedad de la empresa, y serán entregados en carácter de préstamo de uso exclusivamente laboral. Es obligación del Vendedor/a de Terreno, restringir su uso **SOLO** para las actividades laborales que lo requieran, y en el horario laboral asignado. Queda terminantemente prohibido hacer uso personal o privado del mismo dentro o fuera de su jornada laboral.



# **BENEFICIOS:**

- Posibilidad de acceder a Capacitaciones para tu desarrollo profesional
- Posibilidad de Desarrollo Interno
- Incentivos por Objetivos Quincenales / Mensuales.
- Día de Cumpleaños Gift card con un monto de dinero para canjear.
- Eventos: (fiesta de fin de año- regalo día de la madre/padre- regalo día del niño etc.)
- Medicina Prepaga (Sujeto a ley)



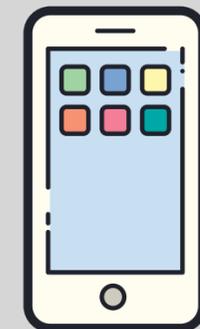


## CAPACITACIÓN FORMACIÓN

Universidad UAI  
Instituto TEC



## CELULARES ACCESORIOS



TECH STORE  
5% DE DESCUENTO

## INTERNET

CLARO Fibra Optica  
Te reintegramos \$2199 de tu  
factura





**¡MUCHAS GRACIAS!**