Lista práctica para gerentes

Usa Voice Agent para precalificar llamadas antes de que responda el equipo de ventas

Responsable: _____ Fecha: _____

- [ ] Elige un objetivo principal para la línea o extensión y confirma que coincide con el tipo de llamadas que más suelen quedar sin respuesta.
- [ ] Enumera las preguntas esenciales que debe hacer el agente y verifica que cada una ayude a decidir el siguiente paso.
- [ ] Define temas opcionales para que la conversación suene natural sin alejarse del objetivo del concesionario.
- [ ] Establece siguientes pasos claros para los casos comunes, como pedir cita, transferir a un asesor, programar devolución de llamada o buscar un vehículo.
- [ ] Revisa varias transcripciones guardadas después del lanzamiento para confirmar que las notas son legibles, relevantes y se asignan al equipo correcto.
- [ ] Decide quién verificará datos de contacto, interés por el vehículo y cualquier tema financiero antes de que el personal actúe sobre la oportunidad.

Notas y próximos pasos

_____

_____

Adapta esta lista al proceso de tu concesionario.

Leer el artículo en Goxee