

Caso Éxito

JEMIL

A continuación, compartiremos el emocionante caso de éxito de **Jemil** Oficinas, una compañía con un concepto novedoso de renta de oficinas virtuales y amuebladas; lo haremos de la mano de Jorge Medina, Director Comercial de esta interesante marca, profundizaremos en los retos y problemáticas de Jemil Oficinas, enfocada 100% en incrementar sus ventas y su experiencia con la capacitación.

Sobre Jemil Oficinas

Fundada en **1974**, se ha consolidado como una compañía con gran trayectoria y crecimiento constante, brindando por más de **46 años los mejores espacios profesionales en diferentes puntos de la Ciudad de México** con modelos de oficinas virtuales y amuebladas, reduciendo costos de inversión para sus clientes de hasta **80%**. Actualmente, **Jemil** Oficinas cuenta con 65 colaboradores, y su meta empresarial para **2023** es incrementar a 25 las ubicaciones de las sucursales.

- **1974**
Año de su creación
- **65**
Colaboradores
- **Para 2023**
Incrementar a 25 sucursales

Uno de los retos

Jemil Oficinas tiene objetivos claros: expandir su presencia en las metrópolis de la república mexicana: Guadalajara, Monterrey y Querétaro, además de otras ciudades más pequeñas. En consecuencia, la capacitación constante de los colaboradores para lograr un incremento sostenido en ventas resultó su principal reto.



Incrementar las ventas era importante para nuestra área comercial, pero debíamos hacerlo de manera sostenida porque teníamos altibajos. Además, era crucial que los asesores tuvieran una mejor presentación con los clientes.

-Jorge Medina, Director Comercial

En busca de la solución

Para encontrar una solución, la compañía **Jemil Oficinas** sabía que debía realizar una evaluación que permitiera determinar la raíz del problema: cómo se encontraban los asesores en ese momento y con qué perfil contaban a partir de su experiencia.

Fue a principios del 2022 cuando **Jemil Oficinas** encontró con **The Friedman Group** la solución para la evaluación de sus colaboradores, así como capacitación global en ventas.



Implementación

Con un plan que involucró a todo el equipo comercial de **Jemil Oficinas**, se determinó que el paso a seguir, a partir de los resultados de una evaluación exhaustiva por parte de **The Friedman Group**, se trataba de la implementación de un Taller de Ventas Consultivas llevado a cabo mediante 6 sesiones virtuales de 2 horas cada una.

Durante las sesiones, el embudo comercial resultó ser uno de los temas cruciales para los colaboradores, quienes participaron de manera activa durante cada sesión, contestando todas las preguntas y actividades que se solicitaron.



La verdad, me gustó mucho que los muchachos participaban durante la videoconferencia, (el equipo de Friedman) nos hacía preguntas y ellos (los colaboradores) tenían que responderlas y se les pedía que todos se involucraran. Además, un punto importante es que se les dejaba tareas y teníamos un par de días para responderlas. Eso me gustó mucho.

-Jorge Medina, Director Comercial

El Taller de Ventas Consultivas ayudó a **Jemil Oficinas** a comprender el entorno y la diversidad de clientes que atiende y, por ende, han obtenido herramientas suficientes para organizar de manera profesional el proceso de la venta y a entender claramente el paso a paso a seguir para lograr cierres efectivos.

Con el Taller de Ventas Consultivas, los colaboradores de **Jemil oficinas** aprendieron a:

- **Aplicar una metodología profesional.**
- **Perfilar clientes.**
- **Brindar atención personalizada.**

A su vez, los colaboradores obtuvieron mayor confianza para gestionar sus procesos comerciales, propiciando cierto desenvolvimiento que no solo mejoró su actitud, sino también dio como resultado un incremento en el número de prospectos interesados en los servicios de **Jemil Oficinas** y el alza de comentarios positivos por parte de los clientes.

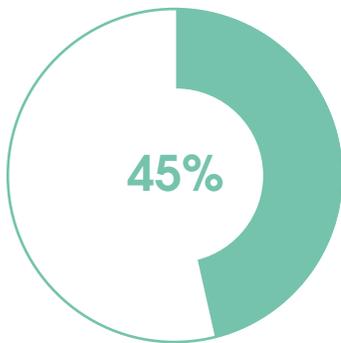


Sinceramente, creo que de no haber adquirido el Taller de Ventas Consultivas, las ventas se habrían mantenido donde estábamos o incluso hubieran bajado un poco. Definitivamente comenzaron a incrementar las ventas y de manera sostenida.

-Jorge Medina, Director Comercial

Implementación

A través de las recomendaciones del Taller de Ventas Consultivas y las necesidades comerciales de **Jemil**, se hacen reportes mensuales de las rentas de oficinas virtuales y amuebladas con los siguientes indicadores:



Incremento de rentas virtuales de un mes a otro:



Incremento de rentas amuebladas de un mes a otro:



Además de estos indicadores, resulta relevante el tema de la perfilación de clientes, que ha sido muy exitoso y la imagen que estamos dando ante los clientes". Y concluye: "Recomendaría a las empresas que hagan este taller, les ampliará la visión de cómo cerrar ventas profesionalmente y se capacitarán constantemente. En la actualidad, existe mucha competencia y si no estás capacitado, la verdad la competencia 'se los puede comer vivos'. Entonces, yo les recomendaría que tomaran el taller y se capacitaran.

-Jorge Medina, Director Comercial

En **The Friedman Group** somos líderes en consultoría, entrenamiento y tecnología dedicada al diseño de experiencias de aprendizaje y su ejecución. Generamos en las personas una genuina voluntad de cambio, logrando un alza en las ventas y mejoras en la cultura de servicio que conllevan a la transformación de la organización. Ayudamos a compañías como Jemil oficinas a llevar sus estrategias a una visión profesional con programas y técnicas que utilizan los vendedores de alto nivel para incrementar sus ventas y mejorar sus indicadores.

Si estás interesado en obtener más información sobre nuestros métodos de capacitación, programa una demostración con uno de los miembros de nuestro equipo aquí o envíanos un correo a info@friedman.com.mx estaremos ansiosos por ayudarte.