

Guadalajara Jalisco a 03 de Marzo de 2008.

A quien corresponda:

Por medio del *Corporativo Tiempo de Equilibrio* en particular de su *Director Comercial, Antonio Lozano Soria*, nos fueron solicitadas nuestras impresiones acerca del *Primer Programa de Capacitación de Ventas basado en Competencia Laborales*, denominado *7Veces7*, por lo tanto expreso mis puntos de vista a detalle:

- 8 Columnas se caracteriza por mantener a su fuerza de ventas excelentemente capacitada, y por esta misma razón las empresas dedicadas a la capacitación nos envían todos los días información referente a este tema, sin embargo cuando nos llegó la información de *7Veces7*, nos llamó mucho la atención y decidimos tener una entrevista para que nos pasaran su metodología y contenidos.
- Cuando conocimos a detalle cada una de las fases que ellos proporcionan, decidimos de inmediato integrarnos a este programa, ya que de una manera por demás profesional desglosan cada una de las áreas comerciales, desde la prospectación, hasta el seguimiento a un cliente ya contratado.
- Hemos encontrado en *7 Veces 7* una herramienta de capacitación diferente a lo que actualmente encontramos en el mercado, ya que este programa se enfoca a las competencias específicamente laborales de las personas en el área de ventas, mismas que se imparten en 7 sesiones, cada una con 7 habilidades de aplicación inmediata, dando un total de *49 Competencias Laborales* y que posterior a cada una de estas sesiones contamos con *Coach Personalizado* por parte de los instructores para la implementación, desarrollo, aplicación y seguimiento de las habilidades adquiridas.

Por todas estas razones no tengo la menor objeción en recomendar ampliamente este Programa de Capacitación.

Sin más por el momento me despido quedando a sus órdenes para cualquier duda o aclaración al respecto.

ATENTAMENTE;


L.C.G. VIOLETA S. ARIAS SALAZAR
DIRECTORA DE MERCADOTECNIA