

VTR - DESAFÍO DE LA SEMANA N° 05 - Sucursal

ANTES DE EMPEZAR, RECUERDA

- Concéntrate para revisar el siguiente contenido preparado para reforzar puntos relevantes para tu día a día.
- Considera, que no podrás avanzar a menos que hayas revisado todo el material.
- Considera que todos los contenidos incluidos en esta edición podrían sufrir actualizaciones durante el periodo que lo estés realizando, por lo que es importante que siempre revises CLAVE.

DESDE EL 05 AL 25 DE MAYO

☰ CÓMO ADJUNTAR DOCUMENTOS

☰ VISADO Y CALIDAD DE VENTA

☐ ? ACTIVIDAD

☰ MANUAL DE VENTAS B2B

☰ MODELO 3D - TEMPERAMENTOS

☰ DESAFÍO TERMINADO

CÓMO ADJUNTAR DOCUMENTOS



PROCEDIMIENTO

CONTEXTO

- El adjuntar los documentos es necesario realizarse siempre en las ventas para declarar que el cliente cumple con los requisitos a nivel comercial, según la oferta comercial vigente y las políticas de venta.

- Para esto debemos estar posicionados en el pedido que corresponda a la venta que se está realizando en ese momento.

a) Para adjuntar documentos marcar la pestaña de **ARCHIVOS ADJUNTOS**.

1-49824773

Revisar Verificar Enviar TSQ Cancelar pedido Generar documento

N° de Pedido: 1-49824773	Nombre del Cliente: MARIA CONSTANZA CU	Estado: Pendiente	Clasificación Fijo: Inicio
Modalidad de Venta: Fija	Cuenta del Cliente: 8719497-3	Fecha de creación: 23/06/2017 18:31:04	Clasificación Móvil:
Método de Envío: Visita Técnica	N° de Serie CI:	Fecha de Modificación: 23/06/2017 18:31:04	Saldo Limite Crédito Fijo: -17.170 \$
Tipo Portado: No Portado - Venta F	Estado N° de Serie CI: V : DOCUMENTO VIGEN	Desde cuando: 23/06/2017 18:31:04	Saldo Limite Crédito Móvil:
Tipo de Pedido: Pedido de ventas	Subtipo Cuenta:	Motivo:	Deuda Rut: 0 \$
Etapas: Orden	Cuenta de Servicio: 8719497-3-S-001	Vigencia de Cotización: 28/06/2017 18:31:04	Deuda Domicilio: 0 \$
Vendedor: CABARCAG	Dirección de Servicio: APOQUINDO AV 480	Estado del Trámite: TSQ aprobado	Pago Up Front: 0 \$
Canal de Ventas: Sucursal	Cuenta de Facturación: 149133876	Contexto de Estado: Todos las líneas del pedido estan completadas	Pago Up Front recibido:
Propietario:	e-mail: mmaturanav@gmail.com		Renta Mensual: 48.460 \$
Acelerar cuotas:	Deuda no Vinculante:	Pago Upfront Primera Boleta:	Cargo Única Vez: 20.000 \$
Comentarios:	Motivo Desconexión:	Generar Boleta/Factura Online:	Rut Deuda Domicilio:

Más información Catálogo **Detalles** Envío Pagos Envíos Documentos **Archivos adjuntos** Portabilidad Actividades

b) Seleccionar tipo de documentos en la lista desplegable. Acá se debe cargar Carnet de Identidad, el Contrato de Servicios Móviles (Solicitud de Servicios Móviles) y Solicitud de Portabilidad. Siempre deben cargarse al menos estos tres documentos. En el caso de Línea Nueva solo se debe cargar el Carnet de Identidad y el Contrato de Servicios Móviles (Solicitud de Servicios Móviles).

La documentación debe cumplir con las siguientes características para que la portabilidad avance:

- Nombre del archivo debe contener menos de 30 caracteres, de lo contrario, no avanzará.

- Nombre del archivo no debe contener caracteres especiales, de lo contrario, no avanzará.
- El peso del documento debe ser menor a 180KB, de lo contrario, no avanzará

Andes

Documentación Diplomáticos/Extranjeros

Contrato Fijo

Contrato Móvil

Contrato Online Fijo

Otros Documentos por Solicitud

RUT Titular Para Reversa Portabilidad

Documentación de empresa

Certificado de desbloqueo de C.I. Registro civil

Copia CI Solicitante

Documentación Empresa (Iniciación Actividades/Escritura)

Compra de SVA

Comprobante de pago portabilidad

Comprobante registro civil de C.I.

Documentación Diplomáticos/Extranjeros

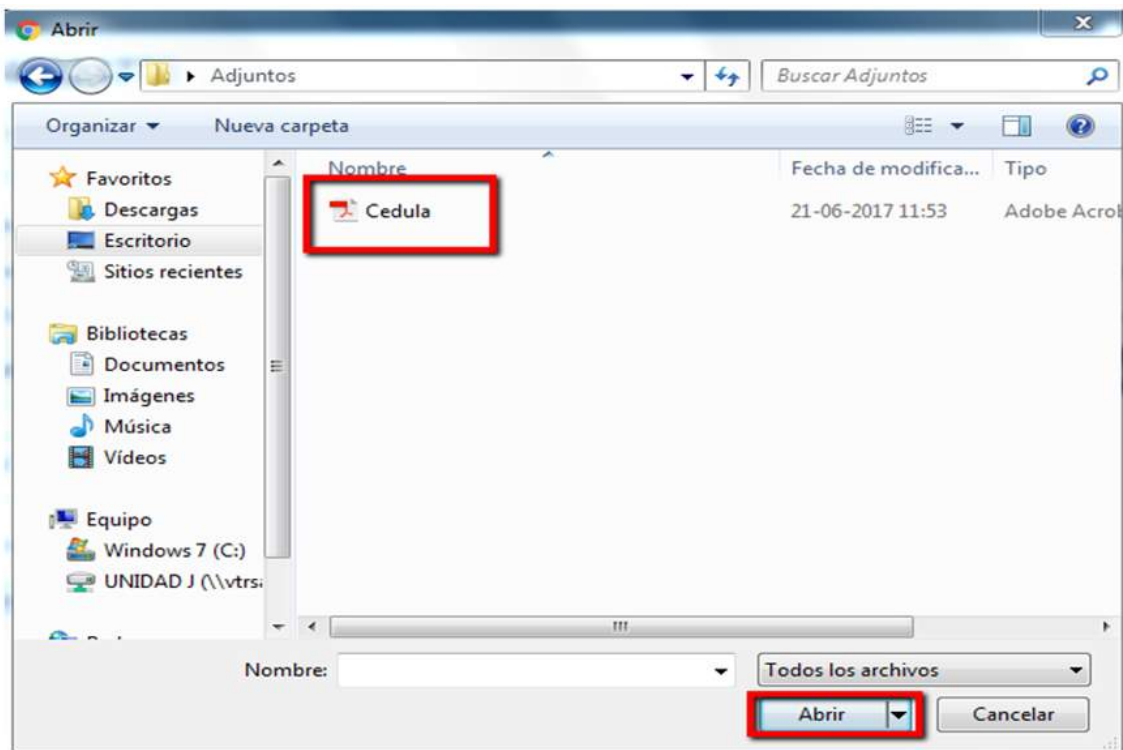
Agregar

Refrescar

Listado de documentos para la entidad Venta RowId: 1-358T9S6P RUT: 18250219-7

Número	Documento	Tipo	Tamaño	Autor	ID	
0 documentos encontrados.						

c) Seleccionar **ARCHIVO**.



d) Seleccionar botón **ADJUNTAR**

1-49824773

Revisar Verificar Enviar TSQ Cancelar pedido Generar documento

N° de Pedido: 1-49824773	Nombre del Cliente: MARIA CONSTANZA CU	Estado: Pendiente	Clasificación Fijo: Inicio
Modalidad de Venta: Fija	Cuenta del Cliente: 8719497-3	Fecha de creación: 23/06/2017 18:31:04	Clasificación Móvil:
Método de Envío: Visita Técnica	N° de Serie Cl:	Fecha de Modificación: 23/06/2017 18:31:04	Saldo Limite Crédito Fijo: -17.170 \$
Tipo Portado: No Portado - Venta F	Estado N° de Serie Cl: V - DOCUMENTO VIGEN	Desde cuando: 23/06/2017 18:31:04	Saldo Limite Crédito Móvil:

Más información Catálogo Detalles Envío Pagos Envíos Documentos Archivos adjuntos Portabilidad Actividades

Siebel WCC Connector. User [CREYES2] 03:32:19.350

Seleccionar documento Documento de solicitud portabilidad :

Seleccionar archivo Ningún archivo seleccionado Adjuntar

e) Seleccionar el botón **ENVIAR**. Con este último paso, la venta ya se encuentra ingresada.

1-6996843110

Revisar Verificar **Enviar** TSQ Cancelar pedido Generar documento

N° de Pedido: 1-6996843110	Nombre del Cliente: CARMEN ADRIANA OGG	Estado: Pendiente	Clasificación Score Fijo: Libre
Modalidad de Venta: Fija	Cuenta del Cliente: 5581355-8	Fecha Agendada: 14/02/2017 16:16:31	Clasificación Score Móvil:
Método de Envío: Visita Técnica	N° de Serie Cl:	Estado del Trámite: TSQ aprobado	Saldo Límite Crédito Fijo: \$ 72.010
Tipo Portado: No Portado - Venta F	Estado N° de Serie Cl: V : DOCUMENTO VIGEN	Motivo:	Saldo Límite Crédito Móvil:
Tipo de Pedido: Pedido de ventas	Subtipo Cuenta:	Creado: 14/02/2017 16:16:31	Deuda Rut: \$ 4.990
Etapas: Orden	Cuenta de Servicio: 5581355-8-S-001	Fecha de Modificación: 14/02/2017 16:16:31	Deuda Domicilio: \$ 0
Vendedor: SCARRASCOA	Dirección de Servicio: APOQUINDO AV 480	Vencimiento: 14/02/2017 16:16:31	Deuda Rut Castigada: \$ 0
Canal de Ventas: UAC	Cuenta de Facturación: 3085186064	Contexto de Estado: All order lines are completed	Pago Up Front: \$ 0
Propietario:	e-mail: mhondar@gmail.com		Pago Up Front recibido: ☐
☐	Deuda no Vinculante: ☐	Pago Upfront Primera Boleta: ☐	Renta Mensual: \$ 17.990
Comentarios:	Motivo Desconexión:	Generar Boleta/Factura Online: ☐	Cargo Única Vez: \$ 20.000
			Rut Deuda Domicilio:

Reenviar Documentos (Cuando el Pedido está Completado o Pendiente de Portabilidad)

CONTEXTO

Este paso es crucial puesto que independiente de que se hayan adjuntado los archivos en el paso previo, no serán enviados al OAP si es que no se realiza el reenvío de documentos

PASO 1

1) Ingresar a Andes y luego Ingresar al pedido de venta cuya documentación se desea reenviar a la OAP (1-43309947395).

PASO 2

The screenshot displays the 'Andes' web application interface. At the top, a browser address bar shows a URL starting with 'siebelprd.vtr.cl'. Below the browser, the application header includes a navigation menu with options like 'Página inicial', 'Clientes', 'Solicitudes de servicio', 'Actividades', 'Direcciones', 'Pedidos', 'Pedido de venta', 'Contactos', and 'Fallas masivas'. The main content area is titled 'Lista' and shows a specific order with ID '1-43309947395'. The order details are organized into several sections: 'Resumen' (Summary), 'Verificar' (Verify), 'Enviar' (Send), 'YSB', 'Cancelar pedido' (Cancel order), and 'Generar documento' (Generate document). The 'Resumen' section includes fields for 'Nº de Pedido', 'Tipo de Pedido', 'Estatus', 'Impresión', 'Cancel de venta', and 'Versión'. The 'Verificar' section shows 'Nombre del Cliente', 'Cuenta del Cliente', 'Nº de Serie', 'Estado N° de Serie', 'Subtipo Cuenta', 'Cuenta de Servicio', 'Dirección de Servicio', 'Cuenta de Facturación', and 'Email'. The 'Enviar' section displays 'Estado', 'Fecha de creación', 'Fecha de modificación', 'Desde cuando', 'Activos', 'Vigencia de Terminación', 'Estado del Trámite', 'Contacto de Estatus', 'Fecha del Andes del pedido original', 'Reenviar Documento', 'Pago Lógico Primera Boleta', and 'Generar Boleta/Pactura Online'. The 'YSB' section includes 'Clasificación Pto', 'Clasificación Intero', 'Saldo Límite Crédito Pto', 'Saldo Límite Crédito Intero', 'Deuda Pto', 'Deuda Intero', 'Pago Lógico', 'Punto Intero', 'Cargo Único', and 'Aut Deuda Generada'. The 'Cancelar pedido' section shows 'Fecha de cancelación', 'Desde cuando', 'Activos', 'Vigencia de Terminación', 'Estado del Trámite', 'Contacto de Estatus', 'Fecha del Andes del pedido original', 'Reenviar Documento', 'Pago Lógico Primera Boleta', and 'Generar Boleta/Pactura Online'. The 'Generar documento' section includes 'Clasificación Pto', 'Clasificación Intero', 'Saldo Límite Crédito Pto', 'Saldo Límite Crédito Intero', 'Deuda Pto', 'Deuda Intero', 'Pago Lógico', 'Punto Intero', 'Cargo Único', and 'Aut Deuda Generada'. At the bottom, there is a navigation bar with tabs for 'Más información', 'Detalles', 'Envío', 'Pagos', 'Envíos', 'Documentos', 'Trámites', 'Precios', 'Archivos adjuntos', 'Portabilidad', and 'Actividades'.

2) En Andes se visualiza el pedido en estado Completado, la portabilidad en estado “Portado” y el botón reenviar documentos activos (Reenviar Documento)



Te invitamos a revisar más información ingresando [AQUÍ](#)



DEBES VER TODO EL CONTENIDO PARA CONTINUAR

VISADO Y CALIDAD DE VENTA



- Aplica para todos los canales de ventas, tanto presenciales (sucursales, terreno y dealer) como remotos (televentas, inbound y web).
- Aplica para ventas de servicios fijos y servicios móviles en Andes.

DEBES SABER

- El visado es el proceso en el que se revisan los contratos y los documentos necesarios para realizar una venta.
- Esta publicación tiene como fin velar por el fiel cumplimiento de las políticas y filtros de ventas de la compañía, sancionando las faltas a la política y las malas prácticas para así lograr una venta de calidad.

POLITICA DE VENTA MASIVO Y NEGOCIO

- Haz click en los siguientes links [Política de Ventas](#), [Política de Venta de Servicios Fijos](#), [Política de Venta Servicios Móviles](#) para revisar las políticas de Ventas.
- **IMPORTANTE:** Para venta móvil, los clientes VTR con antigüedad superior a 6 meses desde la fecha de activación del servicio no están sujetos a acreditar Renta, solo deben acreditar Identidad.
- Apóyate de las siguientes publicaciones para revisar los planes Comerciales:
 - [Plan Comercial Fijo y Móvil](#)
 - [Plan Comercial Negocios](#)

POLÍTICAS DE VENTA - ACREDITACIÓN BÁSICA

ACREDITACIÓN VENTA			
PASOS PRINCIPALES		VENTA MÓVIL	
		CLIENTE VTR (Fijo y/o Móvil)	NO CLIENTE VTR
Acreditación básica	Acreditación de Identidad	1).-Empresas (RUT > 50 MM): - Copia Cédula de Identidad del (s) RRLL por ambos lados (Según canal), la cual debe estar vigente y sin bloqueos. - Validación de Identidad por biometría facial o dactilar. - Copia Extracto de la escritura de la empresa, que indica su fecha de creación e identifica al o los representante(s) legal(es) - Copia ROL Único Tributario (RUT) - Verificar Iniciación Actividades > 30 días 2).- Extranjeros: - Cédula de Identidad permanente. Se exceptiona aquellas cédulas de identidad temporales, siempre que acompañe el certificado vigente de Residencia Definitiva en Trámite o la Ampliación de este.	1).-Empresas (RUT > 50 MM): - Copia Cédula de Identidad del (s) RRLL por ambos lados (Según canal), la cual debe estar vigente y sin bloqueos. - Validación de Identidad por biometría facial o dactilar. - Copia Extracto de la escritura de la empresa, que indica su fecha de creación e identifica al o los representante(s) legal(es) - Copia ROL Único Tributario (RUT) - Verificar Iniciación Actividades > 30 días 2).- Extranjeros: - Cédula de Identidad permanente. Se exceptiona aquellas cédulas de identidad temporales, siempre que acompañe el certificado vigente de Residencia Definitiva en Trámite o la Ampliación de este.
	Acreditación Renta	No aplica	Solo una acreditación del siguiente listado: 1).- Empresas (RUT > 50 MM) : Copia 3 últimos Formularios 29 (IVAS): 3 últimos IVA declarados y pagados, con una antigüedad de 3 meses a contar de la fecha de contratación. 2).- Factura o Boleta de la competencia: Documento debe acreditar al menos 2 meses de antigüedad (Diagrama de Barra). 3).- Sin Acreditación: Puede acceder de 1 a 10 líneas con equipo propio o en modalidad de compra. 4).- Cuenta Corriente: Exclusivo para empresas o instituciones exentas de IVA. 5).- Instituciones Sin Fines de Lucro: Pueden acreditar con Cuenta Corriente, según lo definido en punto N°3

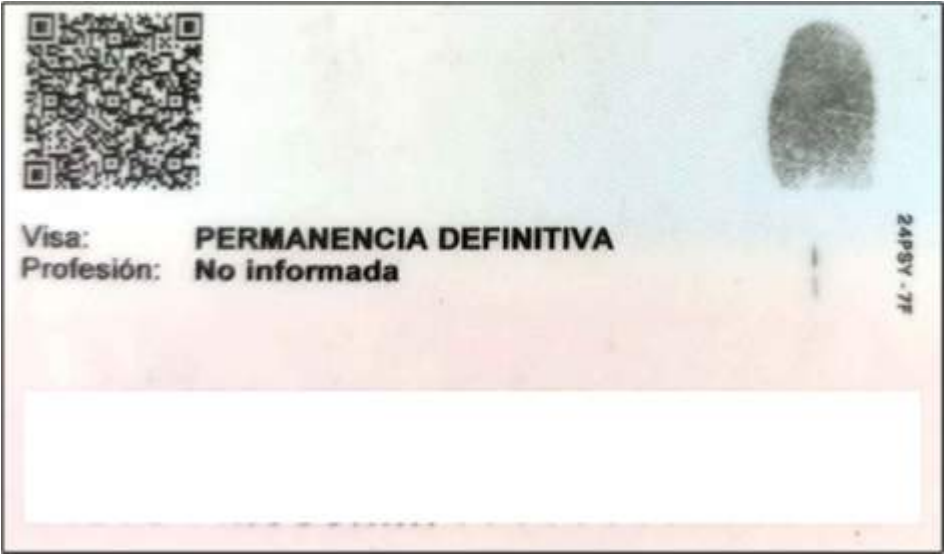
PARA MAYOR INFORMACIÓN INGRESA AL LINK POLÍTICAS DE VENTA

TIPOS DE DOCUMENTOS PARA ACREDITAR

Los documentos necesarios para acreditar son los siguientes:

IDENTIDAD

(EXTRANJERO) VISA PERMANENCIA DEFINITIVA	(EXTRANJERO) VISA TEMPORAL	DIPLOMÁTICO	COMPROBANTE DE SOLICITUD DE REIMPRESIÓN
--	----------------------------	-------------	---



(EXTRANJERO) VISA
PERMANENCIA
DEFINITIVA

(EXTRANJERO) VISA
TEMPORAL

DIPLOMÁTICO

COMPROBANTE DE
SOLICITUD DE
REIMPRESIÓN



(EXTRANJERO) VISA PERMANENCIA DEFINITIVA	(EXTRANJERO) VISA TEMPORAL	DIPLOMÁTICO	COMPROBANTE DE SOLICITUD DE REIMPRESIÓN
--	-------------------------------	-------------	---

No se autoriza comprobante de solicitud de reimpresión de cédula de identidad nacionales.

Servicio Registro Civil e Identificación
Sistema de Identificación, Cédula de Identidad y Pasaporte

7845C42950C5201803151147392761

Comprobante Solicitud de Reimpresión de Cédula de Identidad Nacionales
Nro. Atención: 30801

Nombre : CAMILA ESTHEFANY LOYOLA ROZAS
Fecha de Nacimiento : 30/11/1986 Sexo : FEMENINO
Lugar de Nacimiento : TALCA
R.U.N :
Profesión :
Oficina y fecha de atención : TALCA 15/03/2018
Fecha estimada de entrega : 27/03/2018 en Oficina : TALCA
Valor : \$ 3.820
Email : CAMILA.LOYOLA@HOTMAIL.COM
Observación :

Información importante

1. Si usted informó su correo electrónico, recibirá un mensaje indicando que su cédula está lista para ser retirada. Puede verificar también el estado de la presente solicitud en www.registrocivil.cl o en call center 600-370-2000.
2. La cédula de identidad solicitada debe ser retirada a más tardar el día 24/09/2018. De no hacerlo, ésta será destruida, debiendo realizar una nueva petición y pagar los derechos correspondientes. La fecha de entrega está sujeta a la verificación de identidad del solicitante.
3. Los requisitos para el retiro de la cédula de identidad son los siguientes:
 - 3.1 Presentar este comprobante.
 - 3.2 Si retira un tercero, debe presentar este comprobante, su cédula de identidad vigente y no bloqueada, y poder otorgado ante el oficial civil o notario donde conste la autorización para el retiro.
 - 3.3 Para los menores de 14 años de edad, debe retirar uno de los padres presentando este comprobante y su cédula de identidad vigente y no bloqueada. Si retira un tercero, debe presentar los documentos especificados en el punto 3.2.
4. Toda cédula de identidad anteriormente emitida, quedará no vigente al momento de la entrega del nuevo documento.

DEUDA

CONTRATO DE ARRIENDO CON
AUTORIZACIÓN NOTARIAL

CONTRATO DE ARRIENDO
CORREDORA DE PROPIEDADES

NO SE AUTORIZA

Firmaron ante mí en el anverso doña NIEVES DOLORES LOPEZ CORREA, C.I. 5.891.441-K, como arrendadora; y don RODRIGO ARMANDO CARRASCO LOPEZ, C.I. 12.867.939-1, como arrendatario.-
SAN CARLOS, 17 de agosto de 2015.-



CONTRATO DE ARRIENDO CON
AUTORIZACIÓN NOTARIAL

CONTRATO DE ARRIENDO
CORREDORA DE PROPIEDADES

NO SE AUTORIZA

(Debe traer números de contacto vigentes)



Gonzalo Aránguiz Cisterna

Corredor de Propiedades

Administraciones - Arriendos - Ventas - Compras - Tasaciones



CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En Santiago de Chile a 15 de Noviembre de 2013, entre don Gonzalo Aránguiz Cisterna, cédula nacional de identidad N° 7.812.641-8, nacionalidad chilena, con domicilio en Avenida Pajaritos N° 3080, Oficina 401, comuna de Maipú, Corredor de Propiedades, como mandatario de don

Avenida Pajaritos N° 3080 Oficina 401 Maipú Santiago
Teléfono: 7662750 - Fax: 5311987 - E mail: gonzaloaranguiz@tie.cl

CONTRATO DE ARRIENDO CON
AUTORIZACIÓN NOTARIAL

CONTRATO DE ARRIENDO
CORREDORA DE PROPIEDADES

NO SE AUTORIZA

No se autoriza Contrato de arriendo de librería y menos llenado a mano.

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

En Valparaíso a 30 de Septiembre
entre doña Nora Ines Venegas Núñez domiciliado en Bernales
Malloa, que en adelante se llamará el Arrendador, y doña Gabriela Francisca
Molina Dojas, domiciliado en Valparaíso
que en adelante se llamará el Arrendatario, han convenido el siguiente contrato de arrendamiento:

PRIMERO: El Arrendador da en arrendamiento a doña Gabriela Molina Dojas
el inmueble ubicado en calle Avenida matta N° 443/casa 3
de la ciudad de Valparaíso

SEGUNDO: La casa habitación arrendada, no podrá ser dedicada por el Arrendatario
sino a vivienda particular

NOTARIO PUBLICO
ANTONIO FIGUEROA ALVAREZ
12015

RENTA

CARTOLA TARJETA
DE CRÉDITO
BANCARIA

CHEQUE
PERSONALIZADO

CARTOLA TARJETA
CASA COMERCIAL

BOLETA DE LA
COMPETENCIA

CO



ESTADO DE CUENTA NACIONAL DE TARJETA DE CRÉDITO

NOMBRE DEL TITULAR
N° DE TARJETA DE CRÉDITO
FECHA ESTADO DE CUENTA

FRANCISCO
XXXX XXX3 0292
19/11/2024



FRANCISCO

211

I. INFORMACIÓN GENERAL

	CUPO TOTAL	CUPO UTILIZADO	CUPO DISPONIBLE	CAE PREPAGO
CUPO TOTAL	\$ 3.000.000	\$ 0	\$ 3.000.000	62,99 %
CUPO TOTAL AVANCE EN EFECTIVO	\$ 2.850.000	\$ 0	\$ 2.850.000	SIN SELLO SERNAC
	ROTATIVO	COMPRA EN CUOTAS	AVANCE EN CUOTAS	
TASA INTERÉS VIGENTE	2,60 %	2,60 %	2,60 %	
CAE	41,22 %	44,05 %	44,05 %	

CAE se calcula sobre un supuesto de gasto mensual de UF 20 y pagadero en 12 cuotas.
Infórmese sobre las entidades autorizadas para emitir Tarjetas de Pago en el país, quienes se encuentran inscritas en los Registros de Emisores de Tarjetas que lleva la CMF, en www.cmfchile.cl.

PERIODO FACTURADO	DESDE	HASTA
PAGAR HASTA	19/10/2024	19/11/2024
	05/12/2024	

II. DETALLE

1. PERIODO ANTERIOR	DESDE	HASTA
PERIODO DE FACTURACIÓN ANTERIOR	18/09/2024	18/10/2024

CARTOLA TARJETA
DE CRÉDITO
BANCARIA

CHEQUE
PERSONALIZADO

CARTOLA TARJETA
CASA COMERCIAL

BOLETA DE LA
COMPETENCIA

CO



CARTOLA TARJETA
DE CRÉDITO
BANCARIA

CHEQUE
PERSONALIZADO

CARTOLA TARJETA
CASA COMERCIAL

BOLETA DE LA
COMPETENCIA

CO

Cupo mínimo disponible (\$150.000). Si tarjeta emitida por casa comercial es Mastercard o Visa, no se considera tarjeta bancaria, sino de casa comercial.

Tarjeta LAPOLAR VISA

CUPON DE PAGO



FRANCISCO

PUENTE ALTO PUENTE ALTO

092633

0000

ESTADO DE CUENTA DE TARJETA DE CRÉDITO LA POLAR

Nombre del Titular FRANCISCO
Nº de la Tarjeta La Polar 4786XXXXXXX
Fecha Estado de Cuenta 21/06/2023

I. INFORMACIÓN GENERAL

	Cupo Total	Cupo Utilizado	Cupo Disponible
Cupo Total Compras	\$1.370.000	\$252.060	\$1.117.940
Cupo Total Avances en Efectivo	\$1.370.000	\$0	\$1.117.940
Cupo Total Avances XL	\$1.300.000	\$0	\$1.300.000

CAE Prepago

34,43%

	Rotativo	Compras	Avances	Avances XL
Tasa de Interés Vigente	N/A	3,56%	3,56%	3,56%
CAE*	N/A	53,77%	53,77%	53,77%

	Desde	Hasta
Periodo Facturado	21/05/2023	20/06/2023
Pagar Hasta	05/07/2023	

*Todo CAE se calcula sobre un supuesto de gasto mensual de 20 UF y pagadero en 12 cuotas.

II. DETALLE

1. Periodo Anterior	Desde	Hasta
Periodo de Facturación Anterior	21/04/2023	20/05/2023
Saldo Adeudado Inicio Periodo Anterior		\$0
Monto Facturado o a Pagar (Periodo Anterior)		\$71.867
Monto Pagado Periodo Anterior		\$-71.867
Saldo Adeudado Final Periodo Anterior		\$0

CARTOLA TARJETA
DE CRÉDITO
BANCARIA

CHEQUE
PERSONALIZADO

CARTOLA TARJETA
CASA COMERCIAL

BOLETA DE LA
COMPETENCIA

CO

Boleta del mes el curso, **indicando los últimos 3 meses en la compañía de origen**, se puede revisar en gráfico de consumo/facturación.

Certificado de Cotizaciones Previsionales

Foto de certificación:

Santiago, 18 de diciembre de 2018

AFP CAPITAL S.A., certifica que el Sr(a) _____ RUT: _____ DOMICILIO: _____
Puerto Montt, Puerto Montt, Decima Region. Registra en su CUENTA OBLIGATORIA las
siguientes cotizaciones, correspondientes al periodo comprendido entre 12-2017 y 12-2018.

**Detalle de las Cotizaciones Obligatorias pagadas y/o declaradas por su Empleador
en los últimos 12 meses.**

Periodo	Tipo de Movimiento	Fecha Caja	Monto		Valor Cuota	RUT Pagador	Tipo Fondo
			Pesos	Cuotas			
11-2018	COTIZACION	10/12/2018	\$34.543	0,92	\$37.519,28	---	C
10-2018	COTIZACION	12/11/2018	\$59.232	1,57	\$37.677,17	---	C
09-2018	COTIZACION	10/10/2018	\$54.856	1,44	\$38.134,86	---	C
08-2018	COTIZACION	10/09/2018	\$188.861	4,56	\$38.111,47	---	C
07-2018	COTIZACION	10/08/2018	\$177.683	4,70	\$37.808,17	---	C
06-2018	COTIZACION	10/07/2018	\$110.310	2,93	\$37.647,15	---	C
05-2018	COTIZACION	11/06/2018	\$206.200	5,48	\$37.596,06	---	C
04-2018	COTIZACION	10/06/2018	\$37.478	0,99	\$37.878,76	---	C
03-2018	COTIZACION	10/04/2018	\$204.971	5,48	\$37.415,53	---	C
02-2018	COTIZACION	12/03/2018	\$129.275	3,73	\$37.342,37	---	C
01-2018	COTIZACION	12/02/2018	\$138.166	3,75	\$36.806,28	---	C
12-2017	COTIZACION	10/01/2018	\$192.802	5,16	\$37.345,02	---	C
11-2017	COTIZACION	11/12/2017	\$202.355	5,50	\$36.778,77	---	C

Tipos de Fondos				
Fondo A	Fondo B	Fondo C	Fondo D	Fondo E
Más Riesgo	Riesgo	Intermedio	Conservador	Más Conservador

Se extiende el presente certificado a petición del interesado, para los fines que estime convenientes.
(*) Tiene una validez de 30 días, a contar de la fecha de emisión. La persona a la cual sea entregado, puede
comprobar su validez ingresando a www.afpcapital.cl, haciendo clic en "Validador de Certificado".

Si encuentra inconsistencias, en los meses registrados en su Certificado de Cotizaciones Obligatorias,
comuníquese con nosotros a través de nuestro Call Center, marcando 600 6600 300,
o bien ingresando al sitio www.afpcapital.cl

Este certificado ha sido emitido a través de nuestro sitio web www.afpcapital.cl



Te invitamos a revisar más información ingresando **AQUÍ**



DEBES VER TODO EL CONTENIDO PARA CONTINUAR

ACTIVIDAD

Recordando contenido

Pregunta

01/01

El visado es el proceso en el que se revisan los contratos y los documentos necesarios para realizar una venta. Esta afirmación es:

☐ Verdadera

☐ Falsa

MANUAL DE VENTAS B2B



POLÍTICAS DE VENTA SERVICIO MÓVIL

El Manual de Venta de Pequeñas y Medianas Empresas tiene como objetivo entregar información acerca de los procedimientos que se deberán realizar para ventas de Planes a Clientes Empresa. El Manual PYME cuenta con tres categorías:

POLÍTICAS	DOCUMENTACIÓN	PROCEDIMIENTOS
Criterios y normas para realizar una	Set de documentos para acreditar una	Pasos que se deben realizar durante y

venta.	venta.	después de la venta.
--------	--------	----------------------

A continuación revisaremos algunos puntos que se encuentran contenidos en el manual de ventas.

EVALUACIÓN COMERCIAL

La Evaluación Comercial es un proceso que se utiliza para determinar el valor de una Empresa. Con ello, podemos conocer cuál es el nivel de riesgo y crédito que tiene el RUT consultado y con esto determinar un límite de endeudamiento tanto para contratación de servicios, cómo para adquirir equipos bajo modalidad de arriendo.

Dentro de la Evaluación Comercial, también se considera la acreditación de identidad tanto de la Empresa en sí cómo de el o los Representantes Legales. Esta acreditación, busca validar la identidad de la empresa por medio de la verificación de la cédula de identidad, ROL tributario, escritura o certificado de constitución, etc.

Acreditación del Cliente

Acreditación Inicio de Actividades Como primera opción para verificar la acreditación del cliente, es que cuente con iniciación de actividades, consulta que se realiza de manera directa en www.SII.cl, con el RUT de la empresa contratante.

Campos relevantes para considerar:

a) Contribuyente presenta inicio de actividades: SI. En caso de indicar NO, la venta no podrá ser cursada.

b) Fecha de inicio de actividades: Fecha en la que comenzó a operar con Rol Giro Comercial y que no debe ser inferior a 30 días.

c) Algunas de las situaciones detalladas por SII donde el cliente no podrá contratar servicios:

- Término de giro

- Comportamiento tributario Irregular
- Cliente Inconcurrente
- Información reflejada en www.SII.cl

IMPORTANTE

- La validación de inicio de actividades no aplica para el o los representantes legales de la empresa.
- Desde febrero 2023, se considera válido solo la consulta en SII, sin necesidad de adjuntar el Print de pantalla.

Posterior a la validación de Iniciación de Actividades puedes solicitar la documentación que el cliente o no cliente posee en su Carpeta Tributaria para aplicar la evaluación comercial.

Acreditación de Ingresos

- La acreditación de ingresos permite asignar al solicitante un monto de inversión para adquirir servicios y equipos en modalidad de arriendo según la segmentación que el CRM le entregue. La evaluación del límite de crédito será informada en el pedido de ventas directamente por el sistema ANDES este determinará el valor del cargo fijo que podrá contratar los clientes según segmento.
- Segmento o Clasificación es un puntaje que se obtiene de diversos criterios o variables (y que varían según empresa), que determinan el riesgo crediticio de los clientes para VTR.
- Una vez ingresado el pedido de ventas e ingresar a él, puedes validar los datos de Clasificación (Segmento) y Saldo límite de Crédito, estos datos los puedes identificar en el encabezado del pedido, en la parte superior derecha, y este arroja la información dependiendo si es fija o móvil.

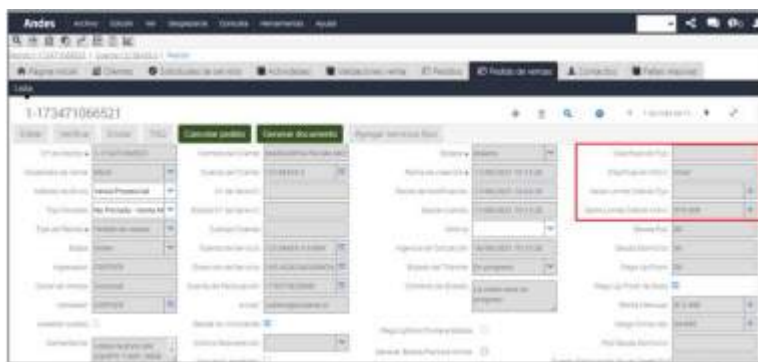


TABLA SEGÚN SEGMENTO

CALCULAR EL CRÉDITO DEL CLIENTE

Recuerda que el saldo en el límite de crédito considera cualquier concepto que genere renta mensual. Los cargos por única vez no afectan el saldo. Si el saldo limita la oferta, explicar que en base a una evaluación comercial se ofrece la oferta comercial.

En caso de que el cliente contrate, puede actualizar a un plan de mayor valor.

SEGMENTO EMPRESAS (RUT > 50 MM)					
NO PORTADO			PORTADO		
Segmento	Consideraciones	Límite de crédito	Segmento	Consideraciones	Límite de crédito
NEG LIBRE	Accede a venta y arriendo de equipos	\$300.000	NEG LIBRE	Accede a venta y arriendo de equipos	\$500.000
NEG CONECTADO		\$200.000	NEG CONECTADO		\$300.00
NEG VIVE	No accede a equipo en arriendo	\$120.000	NEG VIVE	No accede a equipo en arriendo	\$200.000

TABLA SEGÚN SEGMENTO

CALCULAR EL CRÉDITO DEL CLIENTE

- **Para clientes nuevos** se debe sumar el cargo fijo de plan y la cuota de arriendo del equipo a contratar.
- **Para clientes que desean sumar líneas a su negocio**, se debe sumar el cargo fijo del plan vigente más el del nuevo plan a contratar, la cuota del equipo en uso en caso de que mantenga saldo pendiente y la cuota de arriendo del nuevo equipo en caso de adquirirlo.
- **Para venta mixta** (oferta Personas Móvil + Negocios Móvil), rige la política de límite de crédito de la oferta Negocios. En ningún caso se puede sumar el límite de crédito Negocios con el de Personas.



Te invitamos a revisar más información ingresando [AQUÍ](#)



DEBES VER TODO EL CONTENIDO PARA CONTINUAR

MODELO 3D - TEMPERAMENTOS



¿QUÉ ES EL TEMPERAMENTO?

Se refiere a la forma básica en que un individuo reacciona y se enfrenta a situaciones, especialmente en términos emocionales y de comportamiento. El objetivo de identificar el temperamento de un interlocutor es describir actitudinalmente a una persona, es decir, poder entender con qué conductas se relacionará con el entorno.



TIPOS DE TEMPERAMENTOS:

ESTRATEGA

COMUNICADOR

ANALÍTICO

SERENO

CUERPO:

- Contacto visual.
- Cuerpo erguido.
- Orientado hacia adelante.
- Paso decidido.

LENGUAJE:

- Habla fuerte y claro.
- Velocidad rápida.

EMOCIONES:

- Coraje.
- Miedo al engaño.
- Búsqueda de control.

ZONA EFICAZ:

- Arriesgado.
- Resolutivo.
- Decidido.
- Competitivo.
- Exigente.
- Propósito firme.
- Disciplina y perseverancia.

ZONA INEFICAZ:

- Agresivo y dominante.
- Excesivamente controlador.
- Autoritario.
- Pesado.
- Intolerante e intransigente.

¿QUÉ ESPERA DE NOSOTROS?

Que seamos rápidos y eficientes al solucionar sus problemas, acciones, no explicaciones.

Espera una actitud de “estoy listo”, “soluciono y me anticipo.”

¿QUÉ HACER?

- Comunicaciones rápidas y precisas.
- Puntualidad y eficiencia en el uso del tiempo.
- Ser claro, específico y directo.
- Mantener la distancia que él establece.
- Concentrase en acciones resolutivas.
- Hablar con seguridad.
- Cumplir los compromisos.
- Mostrarse organizado y orientado a resultados.
- Estudiar los argumentos.
- Preparación técnica no sólo en áreas específicas.

¿QUÉ NO HACER?

- Ir con rodeos.
- Invadir su espacio personal con contacto físico.
- Dar muchos detalles.
- Dejar ideas vagas.
- Ser desorganizado.
- Hablar de temas no relacionados.



ESTRATEGA

COMUNICADOR

ANALÍTICO

SERENO

CUERPO:

- Histriónico.
- Sonríe.
- Mantiene contacto físico.

LENGUAJE:

- Tono cálido y amigable.
- Velocidad rápida.

- Volumen elevado.

EMOCIONES:

- Optimismo y positividad.
- Miedo al rechazo.
- Necesidad de experimentar e interactuar.

ZONA EFICAZ:

- Encantador.
- Sociable.
- Persuasivo.
- Dinámico.
- Expresivo.
- Entusiasta.
- Optimista.

ZONA INEFICAZ:

- Nervioso.
- Frenético.
- Indiscreto.
- Extravagante.
- Superficial.

¿QUÉ ESPERAN DE NOSOTROS?

Ser tratados como clientes especiales. "...para Ud... por supuesto!"

¿QUÉ HACER?

- Actitud levemente informal y amigable.
- Hablar pausado y en tono moderado.
- Preguntarles si tienen dudas.
- Ayudarlo a entregar información específica y a llegar a acuerdos.
- Expresar empatía y comprensión.
- Escuchar e interesarse por temas personales, pero volver al foco comercial.
- Verificar siempre comprensión.

¿QUÉ NO HACER?

- Presionar para que tome decisiones sin respetar sus tiempos ni necesidades.
- Desatender sus sentimientos.
- Tratarlo en forma distante y fría.



ESTRATEGA

COMUNICADOR

ANALÍTICO

SERENO

CUERPO:

- Movimientos tímidos.
- Lentitud y paso calmo.
- Observadores de mirada esquiva.

LENGUAJE:

- Volumen bajo – silencioso.

- De lenguaje lento y pausado.
- Lenguaje formal.

EMOCIONES:

- Temor a equivocarse.
- Tristeza y melancolía.

ZONA EFICAZ:

- Perfeccionista
- Cauteloso
- Organizado
- Preciso
- Detallista
- Analítico
- Formal

ZONA INEFICAZ:

- Complicado
- Indeciso
- Suspicaz
- Frío
- Reservado

¿QUÉ ESPERA DE NOSOTROS?

Que sea 100% profesional, que transmita seguridad y profesionalismo. Que seamos su asesor.

¿QUÉ HACER?

- Mostrarse formal y hablar en forma pausada.
- Entregar información técnica detallada.
- Dar alternativas, mostrar pros y contras.
- Planificar argumentos precisos para no confundirlo y darle seguridad en lo que se está ofreciendo.
- Mantenerlo constantemente informado.
- Enviarle respaldo de lo que se ofrece.

¿QUÉ NO HACER?

- Presionar para que tome decisiones sin respetar sus tiempos ni necesidades.
- Interrumpirlo y no dejarlo explicar con detalles su problema.
- Hablar rápido o apurarlo a responder.
- Plantear una opinión sin fundamentos.
- Impacientarse con su silencio o lentitud.



ESTRATEGA

COMUNICADOR

ANALÍTICO

SERENO

CUERPO:

- Tranquilo.
- Centrado.
- Plácido y sin dolencias.

LENGUAJE:

- Volumen medio.
- De lenguaje lento, amigable y pausado.

EMOCIONES:

- Desinterés.
- Miedo a tomar decisiones y ser juzgados.
- Temor a quedarse solos.

ZONA EFICAZ:

- Confiable.
- Responsable.
- Cooperador.
- Leal.
- Afectuoso.
- Solidario.
- Abierto.
- Paciente.
- Estable.

ZONA EFICAZ:

- Hipersensible.
- Terco.
- Inseguro.
- Dependiente.
- Lento.

¿QUÉ ESPERA DE NOSOTROS?

Que sea 100% calidez. Si somos amables, pueden hacer "vista gorda" frente a fallas que se escapan de nuestro control.

¿QUÉ HACER?

- Tomarse un largo tiempo para atenderlo.
- Reforzar sus decisiones y hacerlo sentir seguro.
- Mostrarse experto.
- Entregar poca información, pero clara y concreta.
- Aclarar todos los pasos asociados al servicio..
- Generar una relación cálida y de confianza.
- Ejemplificar con casos de éxito.

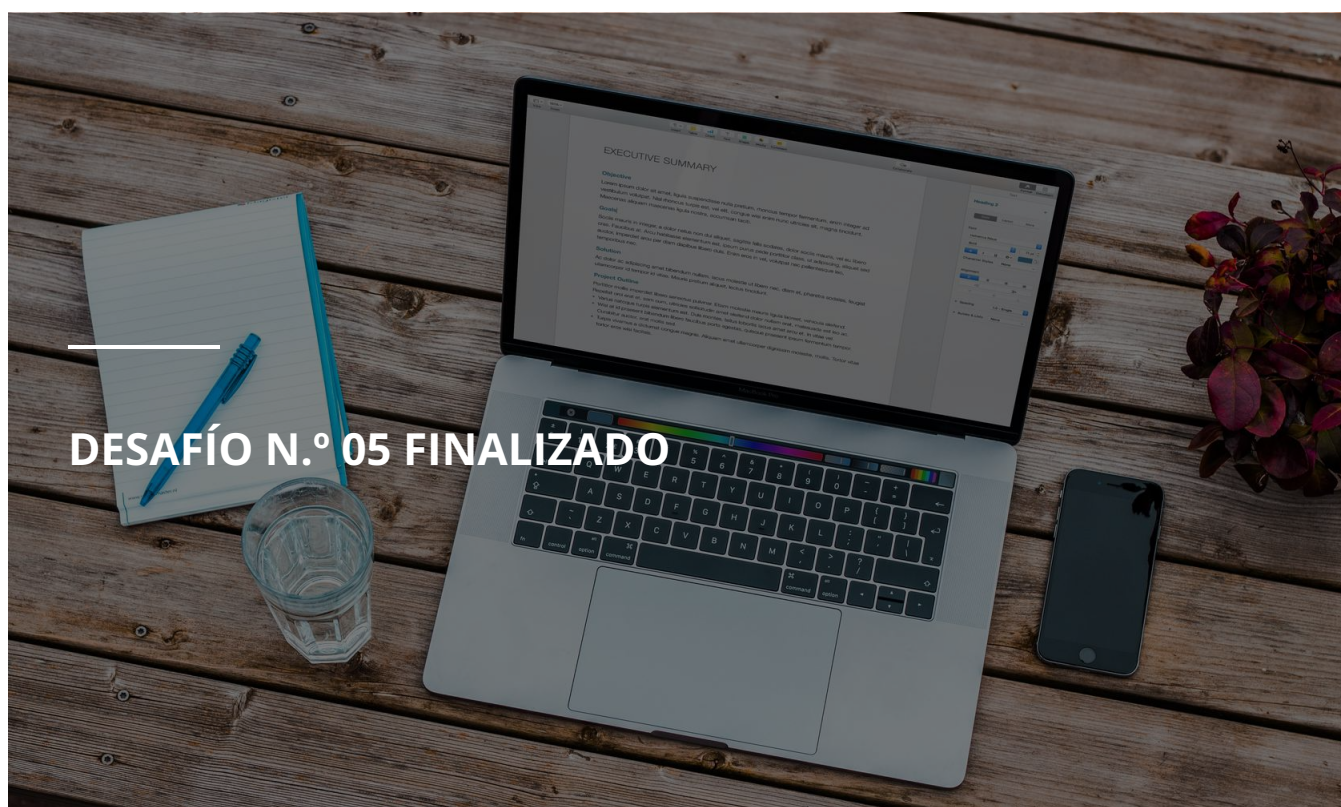
¿QUÉ NO HACER?

- Apurarlo a que tome una decisión.
- Entregar mucha información técnica.
- Cambiar de idea o discurso.
- Tratarlo de forma fría o poco personalizada.
- No manejar toda la información del producto o servicio.



CONTINUAR

DESAFÍO TERMINADO



DESAFÍO N.º 05 FINALIZADO



**¡FELICITACIONES TERMINASTE EXITOSAMENTE EL DESAFÍO N°
05!**

Ahora mide tu aprendizaje en la evaluación final

Para salir del Desafío solo debes presionar el botón "Finalizar"

FINALIZAR