



Bucaramanga, 15 de Junio de 2004

Señores
THORNE CONSULTORES S.A.
Atn. Dr. Alberto Luis González Thorné
Carrera 7 # 71-21 Torre B Oficina 904
Bogotá

Nos complace compartir con ustedes los resultados obtenidos en nuestra fuerza de ventas con motivos del proceso de "INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN LAS VENTAS, un enfoque centrado en la persona" realizado en el año de 1997 y dirigido fundamentalmente a personas que se iniciaban como consejeros en la Compañía SEGUROS BOLÍVAR Sucursal Bucaramanga.

Gracias al programa llevado a cabo por el Dr. Alberto Luis González, en el trabajo con personal recién ingresado a la Actividad Aseguradora, la rotación de los participantes fue solo del 35% cuando el promedio de la industria en ese entonces era del 95%. Con esto se logro un sustancial ahorro en el valor por vendedor efectivo seleccionado y capacitado para la Empresa. Además, el 42% de los participantes, nuevos en la actividad, hoy son exitosos vendedores.

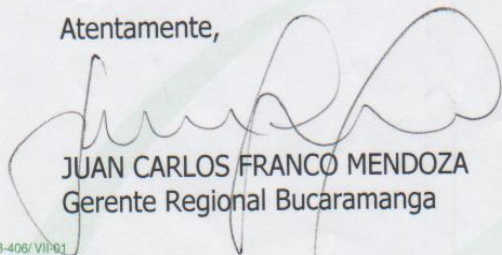
En cuanto a la cuota de ingresos mínimos asignada por la compañía a cada agente en esa fecha, el grupo capacitado incrementó en un 21% el nivel de cumplimiento.

Indudablemente se observó una gran diferencia entre las personas que hicieron el programa y las que no. Los participantes en el proceso de "INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN VENTAS", presentaron un mayor grado de compromiso con los objetivos comerciales de la empresa lo que se reflejó en aceptar sin resistencia luchar por conseguir metas cada vez más exigentes.

Así mismo los directores de ventas desarrollaron mayores habilidades y disposición para ejecutar las funciones de Control, Apoyo, Supervisión y Motivación de sus Vendedores, observándose un importante y creciente incremento en los resultados de sus grupos.

Nos satisface haber realizado este programa con ustedes, gracias.

Atentamente,



JUAN CARLOS FRANCO MENDOZA
Gerente Regional Bucaramanga