

PRIMERA MAXIMIZACIÓN

SEGUNDA MAXIMIZACIÓN

TERCERA MAXIMIZACIÓN

Se busca incrementar el tamaño de los productos.

Se busca incorporar extras al pedido de acuerdo a los productos solicitados por el cliente.

Se busca incrementar la cantidad de productos.

- RECUERDA:**
1. Decir: “**Hola**” haciendo contacto visual con el cliente y sonriendo.
 2. Preguntarle por la TCC.
 3. Maximizar la orden.
 4. Ofrecer mantequilla líquida.
 5. Confirmar la orden con el cliente, además decir: “**¿Está completa su/tu orden?**”
 6. Despedir al cliente diciendo: “**Que se/te divierta(s)**” haciendo contacto visual y sonriendo.

Ejemplos



Ejemplos



Ejemplos



- **Técnica de venta Normal:**

Maximizar la orden utilizando las 3 maximizaciones.

- **Técnica de venta Light:**

Maximizar solamente el tamaño de las palomitas y/ o refresco(s) de acuerdo a la primera maximización.

Nota: Si se encuentra la TV Light no ofrecer la TCC.



SUS.Scanton US

Cláusula de Confidencialidad

Este documento y sus anexos contienen información estratégica de negocio, secretos comerciales y en general el *know-how* de Carbondale, S.L. Co. (“**Carbondale**”), y su grupo, derivados de experiencias comerciales y programas de investigación y desarrollo, y que han sido compilados para uso exclusivo de las filiales del grupo (y, en particular, de algunos de sus empleados y directivos), con el objetivo de asegurar e incrementar la rentabilidad y beneficio del grupo a largo plazo. El contenido de este documento y sus anexos es, por consiguiente, estrictamente confidencial y para el uso exclusivo de sus destinatarios.

En este documento y sus anexos tendrá la consideración de “**Información Confidencial**” toda documentación e información (de tipo económico, financiero, técnico, comercial, estratégico o de otro tipo), proporcionada de cualquier forma (oral, escrita o en cualquier soporte) y en cualquier momento, ya sea con anterioridad o posterioridad a la fecha de este documento o sus anexos, que no esté disponible públicamente, relativa a Carbondale, a cualquier sociedad de su grupo, o a cualquier persona relacionada con las mismas, incluyendo, sin limitación: información científica, técnica o arquitectónica; información relativa al negocio actual o futuro, experiencia comercial y planes de comercialización, incluyendo, pero no limitada a, información financiera, términos contractuales o información y datos de clientes; diseños, dibujos, programas de computadora y software; costos e información de precios; y identificación de personal u otros recursos para su posible uso comercial. En particular, será Información Confidencial toda documentación e información: (i) marcada como tal; (ii) identificada por Carbondale o su personal, bien de forma escrita o bien de forma verbal, como Información Confidencial; (iii) que tenga valor comercial; (iv) que no sea conocida a nivel general en el mercado o la industria; o (v) que por su naturaleza o por las circunstancias en que se produzca la revelación, deba de buena fe estimarse como tal.

Los destinatarios de este documento y sus anexos se comprometen a tratar y conservar en todo momento la Información Confidencial como secreta y confidencial y a no la comunicarla ni revelarla directa ni indirectamente (tanto en forma oral o escrita) a ninguna otra persona física o jurídica (con la única excepción de aquellos miembros del personal de Carbondale que tengan la necesidad de conocer dicha información para la prestación de sus servicios) sin que medie previa aprobación por escrito de Carbondale. La revelación, distribución, transmisión electrónica o copia de la Información Confidencial queda estrictamente prohibida. Los destinatarios de este documento y sus anexos acuerdan no duplicar, distribuir o revelar su contenido a través de ningún medio.