

Compromiso Sodimac

Yo,

RUT:

Teléfono:

E-mail:

Me comprometo a cumplir fielmente las actitudes y acciones descritas en este manual, cada vez que realice un servicio por la **Bolsa de Trabajo de Maestros Especialistas**, comprometiéndome a entregar un servicio de calidad y garantía de mi trabajo. Junto a ello, declaro conocer que Sodimac S.A. no respalda ni garantiza mis trabajos realizados mediante esta iniciativa.

A la vez, cedo voluntariamente mis derechos de imagen a la empresa Sodimac S.A., RUT 96.792.430-K, y autorizo a publicar mis fotos en las plataformas de la iniciativa Maestros Especialistas (pizarras, web y call center) para su uso exclusivo de publicidad u otra utilización de carácter publicitario sin goce de pago monetario.

Firma del especialista



Solución Técnica

Asimismo, debe entregar un servicio técnicamente seguro, que otorgue solución a los problemas y/o necesidades del cliente. Si considera o presenta dudas sobre sus capacidades técnicas, debe derivar su trabajo a otro especialista para evitar que entregue un mal servicio o no pueda terminarlo, por no saber dar una buena respuesta al cliente.



Relación Calidad/Precios

Entregue un servicio con la mejor relación entre sus tarifas y la garantía de excelencia de su trabajo. En este sentido, debe realizar una labor honesta y apropiada a los requerimientos del cliente, no olvide que su mejor carta de presentación es un servicio de calidad.



Información Clara Sobre la Reparación

Usted debe ser capaz de entregar al cliente explicaciones claras y veraces sobre los materiales y los procedimientos que necesita realizar para dar solución a los problemas que presenta. Así evitará confusiones y compras extras por parte del cliente.



Responsabilidad

Usted se ha inscrito a **Maestros Especialistas** y como tal, debe respetar los compromisos acordados con su cliente en todo el proceso y saber establecer períodos reales, para que el cliente pueda programar las fechas y verificar los tiempos de entrega del trabajo. Recuerde que Sodimac no tiene responsabilidad alguna sobre los plazos, calidad y desarrollo de su obra.

Si no realiza algún trabajo cotizado, avise al cliente que no tomará la petición, así evitamos reclamos de clientes a los que el maestro nunca más les contestó el teléfono.



Manual de Buenas Prácticas



Más ahorro. Más progreso.



SodimacConstructor

www.circulodeespecialistas.cl

Lea atentamente este **Manual de Buenas Prácticas de la Bolsa de Trabajo**, ya que fue desarrollada como una guía de servicio al cliente que el especialista debe respetar y cumplir. Las actitudes y acciones descritas en este manual reflejan el compromiso que los especialistas deben asumir, por pertenecer a la Bolsa de Trabajo.

Gracias a la Bolsa de Trabajo, sus datos serán publicados en las pizarras de nuestras tiendas y en **www.maestrosespecialistas.cl**. Asimismo, lo podrán ubicar de Arica a Punta Arenas, a través de nuestro call center. Esto podrá significar un aumento en sus oportunidades de trabajo.

Bajo el espíritu de colaboración y fidelización con los clientes, lo invitamos a mantener estas buenas prácticas en el ejercicio de su profesión, para así asegurar su permanencia en la Bolsa de Trabajo.



PIZARRAS



WEB



CALL CENTER
800 810 890

Consejos de Buenas Prácticas



Trato con el Cliente

Es uno de los aspectos más relevantes al momento de contactar a un cliente y realizar su labor. Debe relacionarse de manera formal (trátelo de usted), sincera y seria con su cliente. Es un requisito indispensable ser respetuoso, tolerante y amable con él.



Presentación Personal

Su apariencia habla de usted. Al momento de visitar un lugar de trabajo (casa u oficina del cliente), debe tener presente que su aspecto personal debe ser limpio y ordenado. Contemple llevar un overol y/o uniforme de trabajo para realizar sus labores.



Orden

Usted debe considerar que el espacio que está ocupando pertenece a su cliente, por lo cual debe trabajar de forma ordenada y dejar el lugar donde usted ha trabajado, tal como se lo entregaron y/o en la disposición que el cliente solicite. Para establecer una mejor relación

con él, pregúntele la posición de las cosas a su alrededor. Además, la limpieza al momento de realizar su trabajo es primordial, desde la ejecución de su labor hasta el término de ésta y, principalmente, cuando entrega la zona donde trabajó, al final de cada día.



Prolijidad

Tenga siempre presente que “los detalles hacen la diferencia”. Por eso, debe considerar su trabajo realizado una vez que ha terminado con todos los detalles de su tarea y no dejar nada pendiente de ésta. No puede dejar su obra sin terminar, puesto que ha establecido un compromiso con el cliente que le ha otorgado una oportunidad de trabajo.

Requisitos de Postulación

Estos son los documentos que cada especialista debe presentar al momento de postular:



Certificado de antecedentes

(verificar 30 días de antigüedad).



Carta de recomendación

(comprobar que tenga datos de contacto de quien emite la carta: nombres y teléfonos).



Fotografía tamaño carnet.



Ingreso de postulación en sistema Leonora.

Tiendas en las que desea que se publiquen sus datos:

1. _____
2. _____
3. _____

Este documento no representa la aprobación e incorporación a Maestros Especialistas. Incorporación sujeta a revisión de documentación presentada.

Este cupón debe quedar en poder del **Capitán CES**.