

SPEECH METROVIA

Buenas tardes ***(Título y Cargo de la persona con quien se va a interactuar)***, el motivo de mi llamada es poder evaluar como esta avanzando en proceso de contratación para el servicio por usted requerido del portafolio que DATASOLUTIONS S.A., está en capacidad de ofertar y a su vez poder conocer si se asignó el presupuesto correspondiente para la contratación el próximo año. ***(Después que el prospecto haya respondido a la primera parte de la introducción en forma afirmativa responde lo que a continuación se detalla de ser negativa la respuesta pues llegaríamos solo hasta esta parte).***

Me parece muy bien que se hayan decidido implementar una solución integral para la correcta administración y almacenamiento de su archivo físico, por esta razón considero que con el objetivo de apoyar y fortalecer su gestión y sin ánimo de interrumpir en el desarrollo de esta, como uno de sus posibles prestadores de servicios en esta área y sin compromiso alguno me permito ofrecerle de manera desinteresada, transparente e imparcial mis conocimientos profesionales ya que como experta en el manejo e implementación de este tipo de soluciones y con el ánimo que la institución a la cual usted pertenece se vea beneficiada de tal forma que cualquiera de las empresas que ofertemos los servicios según su requerimiento cumplamos con lo que realmente necesita el departamento responsable de la información y sobre todo se identifique y evalúe conjuntamente con ustedes los pro y los contras que este tipo de implementaciones atraviesan al momento de efectuar este tipo de cambios en la institución ya que esto no solo es una modificación en sus procesos si no también en la cultura de los clientes externos e internos de la organización de la cual a lo largo del tiempo no han estado acostumbrados a manejar. Si usted está de acuerdo puedo participar en desarrollo de marco técnico de la solución por ustedes requerida, así como en los puntos importantes que nosotros como proveedores debemos cumplir para satisfacer su necesidad de manera efectiva y eficiente de tal forma que la solución se vuelva u apoyo para ustedes y no una carga. ***(El objetivo de este discurso es que el prospecto le permita participar de la revisión de los TDR, si el prospecto esta de acuerdo se debe agendar una reunión de trabajo que nos permita evaluar su documento base y de manera muy profesional hacer la crítica constructiva a su texto revisando la parte técnica y administrativa del proceso).***