



Familia Profesional	COMERCIO Y MARKETING	Área Profesional	COMPRAVENTA
Denominación Curso	SELECCIÓN Y FORMACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL	Código	COMT080PO
Modalidad	Presencial	Nº Horas	35

Objetivo general	Adquirir conocimientos referentes a los procesos para configurar un equipo comercial, incluyendo la selección, la formación y el diseño de planes de carrera.
------------------	---

Contenidos Formativos	<ol style="list-style-type: none"> 1. EL EQUIPO COMERCIAL DENTRO DE LA EMPRESA. <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Organigrama de la empresa. 1.2. Gestión del Equipo comercial o fuerza de ventas. 1.3. Descripción de los puestos de trabajo. 1.4. Profesiograma de los puestos de trabajo. 1.5. Planes de carrera. 2. SELECCIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL. <ol style="list-style-type: none"> 2.1. Clasificación de las candidaturas. 2.2. Selección de curriculums. 2.3. Estrategias y tipos de entrevistas. 2.4. Análisis de los candidatos. 2.5. Comprobación de referencias. 3. FORMACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL. <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Plan de formación del departamento comercial. 3.2. Formación en captación.
--------------------------	---

3.3. Formación en fidelización.

3.4. Formación en recursos para el trato con clientes.

CONFEDERACIÓN PROVINCIAL DE EMPRESARIOS DE PONTEVEDRA

Avda. García Barbón, 104 (36201) Vigo

Contacto: 986 439 611 o formacion@cep.es

