

Dirección Comercial y Marketing. Selección y Formación de Equipos



OBJETIVOS

- Adquirir los conocimientos necesarios para realizar la selección de un equipo de trabajo comercial .
- Planificar su formación, así como manejar las diferentes estrategias de dirección comercial y gestión del equipo .
- Al finalizar el curso serás capaz de participar en la elaboración y desarrollo de un plan de comunicación y marketing 2.0.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas de la familia profesional de Comercio y Marketing que deseen especializarse en dicha materia.

DURACIÓN, MODALIDAD Y PRECIO

80 Horas

Modalidad: elearning

Precio: 400 €

Ayudamos a tu empresa a **gestionar la bonificación** de este curso, contacte con nosotros 10 días antes del inicio del curso

METODOLOGÍA

- A través de un enlace a la plataforma se introduce un usuario y un password para poder acceder al curso de referencia.
- Cada participante deberá superar las distintas unidades o capítulos de los que se componen los módulos, realizando los test, casos prácticos o ejercicios que se le vayan presentando.
- Tutorizado por un experto en la materia.

PROGRAMA (1/2)

UNIDAD 1: EL EQUIPO COMERCIAL DENTRO DE LA EMPRESA

- Organigrama de la empresa.
- Gestión del equipo comercial o fuerza de ventas.
- Descripción de los puestos de trabajo.
- Profesiograma de los puestos de trabajo.
- Planes de carrera.

UNIDAD 2: SELECCIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

- Clasificación de las candidaturas.
- Selección de curriculums.
- Estrategias y tipos de entrevista.
- Comprobación de referencias.
- Análisis de los candidatos.

UNIDAD 3: FORMACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

- Plan de formación del departamento comercial.
- Formación en captación.
- Formación en fidelización.
- Formación en recursos para el trato con clientes.

UNIDAD 4: EL EQUIPO COMERCIAL

- Estructura organizativa.
- Descripción de puestos del departamento comercial.
- Comunicación en el equipo comercial.
- Ética profesional.

CONVOCATORIAS

Las convocatorias están abiertas todo el año, puedes comenzar el curso el día que mejor te venga.

Dirección Comercial y Marketing. Selección y Formación de Equipos



PROGRAMA (2/2)

UNIDAD 5: DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

- Dirección de equipos.
- Habilidades directivas.
- Toma de decisiones.
- Motivación y remuneración del equipo comercial.
- Seguimiento y evaluación comercial.
- Planificación del equipo comercial.
- Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales.

UNIDAD 6: EL PLAN DE MARKETING

- Investigación y mercado.
- Marketing mix.
- El plan de comunicación.
- Conclusiones.

UNIDAD 7: ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

- El briefing.
- Estrategias de publicidad.
- Tipos de estrategias publicitarias.
- Conclusiones.

UNIDAD 8: MARKETING 2.0.

- Web 2.0.
- Marketing en internet: Marketing 2.0.



INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

elearning@camaramadrid.es



Contáctanos

91 538 38 38

91 538 35 00

