

(COMT031PO) Dirección Comercial Y Marketing. Selección Y Formación De Equipos

Sku: PD236

Horas: 75

Formato: HTML

OBJETIVOS

Objetivo General

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

CONTENIDOS

Unidad 1: El equipo comercial dentro de la empresa. • Organigrama de la empresa. o Funciones del organigrama. o Contenido del organigrama. o Símbolos y referencias convencionales de mayor uso en un organigrama. • Gestión del equipo comercial o fuerza de ventas. o Factores claves para conseguir un equipo comercial exitoso. • Descripción de los puestos de trabajo. o Elementos que componen las descripciones de funciones y tareas. o Análisis de la información. o Fijación de objetivos. • Profesiograma de los puestos de trabajo. o Diseño de perfiles. • Planes de carrera. o La inducción. o El desarrollo o capacitación de la fuerza de ventas. Cuestionario de Autoevaluación UA 01 Actividad de Evaluación UA 01 **Unidad 2: Selección del equipo comercial.** • Clasificación de las candidaturas. • Selección de currículums. o Pasos a seguir. o Las solicitudes de empleo. o El E-Recruiting. • Estrategias y tipos de entrevista. o Pruebas técnicas. o Test psicotécnicos. o Dinámicas grupales. o Tipos de dinámicas de grupo. o La entrevista. o Tipos de entrevistas. o Errores más frecuentes en la entrevista. o Cualidades del buen entrevistador. • Análisis de los candidatos. o Partes del informe. • Comprobación de referencias. Cuestionario de Autoevaluación UA 02 Actividad de Evaluación UA 02 **Unidad 3: Formación del equipo comercial.** • Plan de formación del departamento comercial. o Recursos humanos implicados en el plan de formación. o Recursos materiales implicados en el plan de formación. o Recursos tecnológicos implicados en el plan de formación. o Detección de necesidades de formación. o Modalidades de formación en la empresa. • Formación en captación. o Modelo Canvas y técnicas innovadoras de captación. • Formación en fidelización. o Formación del equipo comercial. o Referencia al CRM o marketing relacional. •

Formación en recursos para el trato con clientes. Cuestionario de Autoevaluación UA 03 Actividad de Evaluación UA 03 **Unidad 4: El equipo comercial.** • Estructura organizativa. o Factores de la estructura organizativa. o Modelos de la estructura organizativa. o Principios básicos de la estructura organizativa. • Descripción de puestos del departamento comercial. o Dirección comercial. o La dirección de ventas. • Comunicación en el equipo comercial. • Ética profesional. o Consejos de buenas prácticas. Cuestionario de Autoevaluación UA 04 Actividad de Evaluación UA 04 **Unidad 5: Dirección comercial.** • Estrategia de dirección. o Perfiles de liderazgo. • Dirección de equipos. o Autoritario. o Cordial. o Participativo. • Habilidades directivas. o Valores del líder. • Toma de decisiones. o Fases de la toma de decisiones. o Medidas en la toma de decisiones. o Control de toma de decisiones. Cuestionario de Autoevaluación UA 05 Actividad de Evaluación UA 05 **Unidad 6: Gestión del equipo comercial.** • Motivación y remuneración del equipo comercial. o Tipos de motivación. o Escucha y diálogo. o Ventajas de la escucha. o Reuniones de intercambio de información. o Motivación del personal I: Planificación. o Motivación del personal II: Incentivos. o Motivación del personal III: Técnicas de estimulación. o Motivación del personal IV: Pedir ayuda. o Motivación del personal V: Reconocimiento de lo positivo. o Promoción interna. o Delegación de responsabilidades. o Tareas. o Proceso de delegar. • Seguimiento y evaluación comercial. o Trabajos administrativos. o Establecimiento de objetivos. o Herramientas de control y apoyo. o Reuniones de trabajo. • Planificación del equipo comercial. • Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales Cuestionario de Autoevaluación UA 06 Actividad de Evaluación UA 06 **Unidad 7: El plan de marketing.** • Investigación y mercado. o Definición del producto. o Análisis externo. o Análisis interno. o Análisis DAFO. o Definición de objetivos. o Definición de estrategias. o Definición de planes y presupuestos. • Marketing mix. o Producto. o Precio. o Distribución. o Promoción y publicidad. • El plan de comunicación. • Conclusiones. Cuestionario de Autoevaluación UA 07 Actividad de Evaluación UA 07 **Unidad 8: Estrategias de publicidad.** • El briefing. o Otros documentos y la cuantía de inversión. o La planificación de medios. • Estrategias de publicidad. • Tipos de estrategias publicitarias. o Estrategias competitivas. o Estrategias publicitarias de desarrollo. o Estrategias publicitarias de fidelización. o Conceptos claves de la estrategia de comunicación. o Elección de una estrategia de comunicación. • Conclusiones. Cuestionario de Autoevaluación UA 08 Actividad de Evaluación UA 08 **Unidad 9: Marketing 2.0.** • Web 2.0. o Las formas de comunicación actual. o Comunicación actual frente a la tradicional. • Marketing en internet. • Marketing en internet: Marketing 2.0. o Claves del éxito del marketing 2.0. o Aportaciones del marketing 2.0. o Web de empresa. o Blog corporativo. o Tipos de blogs. o Creación de un blog. o Redes sociales. • Más allá del Marketing 2.0. Cuestionario de Autoevaluación UA 09 Actividad de Evaluación UA 09