



## Dirección comercial y marketing. selección y formación de equipos

---

**Sku:** PIN\_COMT031PO

**Horas:** 75

**Formato:** HTML

## OBJETIVOS

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

### 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.

### 2. Selección Del Equipo Comercial.

- Clasificación de las candidaturas.
- Selección de currículos.
- Estrategias y tipos de entrevistas.
- Análisis de los candidatos.
- Comprobación de referencias.

### 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.

#### **4. El Equipo Comercial.**

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

#### **5. Dirección Comercial**

- Estrategia de dirección.
- Dirección de equipos.
- Habilidades directivas.
- Toma de decisiones.

#### **6. Gestión Del Equipo Comercial.**

- Motivación y remuneración del equipo comercial.
- Seguimiento y evaluación comercial.
- Planificación del equipo comercial.
- Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales.

#### **7. El Plan De Marketing.**

- Investigación y mercado.
- Marketing mix.
- El Plan de Comunicación.
- Conclusiones.

#### **8. Estrategias De Publicidad.**

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

#### **9. Marketing 2.0.**

- WEB 2.0.
- Marketing en internet.
- Marketing 2.0.