



## Reclutamiento y retribución de vendedores

**Sku:** CT0262

**Horas:** 14

**Formato:** HTML

### CONTENIDOS

1. El reclutamiento del vendedor. 1.1. Perfiles del vendedor. 1.2. Fuentes de reclutamiento. 1.3. Captación de candidatos. 2. El proceso de selección de vendedores. 2.1. La definición del puesto. 2.2. Entrevistas. 2.3. Pruebas de selección. 2.4. La decisión de contratar/rechazar. 2.5. El contrato de trabajo. 3. Sistemas de retribución de vendedores. 3.1. La función de los planes de retribución. 3.2. Métodos de retribución y compensación. 3.3. Otras recompensas no monetarias. 4. La acogida del vendedor de la empresa. 4.1. La sesión informativa inicial. 4.2. El manual de ventas de la organización. 4.3. La promoción de los vendedores.