



(COMT031PO) DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS

SKU: PD236

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.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

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.
 - o 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