

(COMT031PO) Dirección comercial y marketing. Selección y formación de equipos



Área: Pack Comercio y marketing

Modalidad: Teleformación

Duración: 40 h

Precio: 300.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

 [Tienda online](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

1. 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.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Familiarizarse con el uso de organigramas dentro de la organización, trasladando a los mismos de forma gráfica, las relaciones entre los diferentes miembros y el diseño de perfiles en los diferentes puestos de la organización, fundamentalmente aplicado al departamento comercial.
2. Tomar conciencia de la importancia de la capacitación de la fuerza de ventas.
3. Familiarizarse con las diferentes etapas por las que hay que pasar para seleccionar a los miembros de un equipo comercial, desde la selección de candidaturas, pasando por la realización de las pruebas pertinentes, hasta llegar al análisis final de los candidatos.
4. Conocer las pautas para la elaboración del Plan de formación del equipo comercial, desde la selección de los recursos que serán incluidos a las acciones formativas a proporcionar.
5. Conocer cómo se estructura un equipo comercial.
6. Saber cuáles deben ser las pautas de comunicación eficaces dentro del equipo comercial, así como conocer la importancia de contar con factores de ética profesional en dicho equipo.
7. Conocer los diversos perfiles de liderazgo existentes, que según las características del equipo llevará a un funcionamiento óptimo del mismo y las habilidades necesarias para la toma conveniente de decisiones.
8. Conocer las diferentes formas de motivación del equipo comercial, así como las vías para realizar la planificación, seguimiento y evaluación del equipo comercial, delegación de tareas y los aspectos económicos financieros inherentes a la actividad comercial.
9. Conocer cómo abordar un plan de marketing, desde las fases previas de análisis interno y externo, definición de objetivos y estrategias, marketing mix y presupuestos, hasta la fase de comunicación del mismo.
10. Conocer las pautas de elaboración de un Briefing y la definición de la estrategia de publicidad a emprender.
11. Conocer en qué está basada la evolución del marketing desde el 1.0 hasta la actualidad, haciendo una especial mención a las características de la era 2.0.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



CONTENIDOS

- 1.El equipo comercial dentro de la empresa.
- 2.Selección del equipo comercial.
- 3.Formación del equipo comercial.
- 4.El equipo comercial.
- 5.Dirección comercial.
- 6.Gestión del equipo comercial.
- 7.El plan de marketing.
- 8.Estrategias de publicidad.
- 9.Marketing 2.0.

MATERIALES

Toda la documentación necesaria para la realización del curso se encuentra en la plataforma de teleformación pero se entregarán documentación de ayuda y complementaria al alumno si el formador así lo requiere.

METODOLOGIA

La actividad tutorial será bidireccional, es decir, tanto el alumno se puede poner en contacto con el tutor para solventar dudas o dificultades como el tutor con el alumno para establecer un contacto directo con él, comprobar su nivel de progreso en el estudio, su grado de motivación y su situación personal en relación con su participación en la acción formativa.

Las características de la metodología de este tipo de acciones formativas son:

Total libertad de horarios para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

En todo momento contará con un **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.

Hacer para aprender, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.

El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo test de autoevaluación.

Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado. El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>



REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados.

No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.

Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.

Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.

32 Mbytes de RAM o superior.

CONTROLES APRENDIZAJE

Se llevará a cabo una **evaluación continua**, con el seguimiento a través de las tutorías que van haciendo los profesores, para comprobar si ha habido un aprovechamiento real del curso. Para ello, el alumnado deberá realizar todos los ejercicios que acompañan a los contenidos del curso (evaluaciones, autoevaluaciones, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.) para evaluar que van consiguiendo los contenidos adecuados.

De igual modo, se realizará una **evaluación final**, donde el alumno deberá de responder adecuadamente al examen de evaluación final que será corregido automáticamente una vez realizado.

Plazos de realización:

Evaluación continua: con objeto de garantizar el máximo aprovechamiento del curso, se recomienda al alumnado que entregue los ejercicios prácticos, autoevaluaciones, cuestionarios a lo largo del curso.

Evaluación final: se recomienda que se realice una vez finalizado todo el curso, es decir, el último día del mismo, para poder responder adecuadamente a las preguntas que se indiquen.

Evaluación continua: durante todos los días del curso.

Evaluación final: un día después de la finalización del curso.

EMAIL: info@mferrerconsultores.com

TELÉFONO: 635952170

<https://www.mferrerconsultores.com>