

Cómo seleccionar a los mejores técnicos-comerciales - ONLINE

Fecha: 12 y 19 de abril

Horario: 15:30-18:30

Duración: 6 horas

Lugar: Formación online

INSCRIPCIÓN

Pocas acciones tienen un impacto tan directo y duradero en la empresa, como el reclutamiento de buenos técnico-comerciales. Este proceso puede delegarse o desarrollarse desde la propia empresa. Este curso descubre las claves para hacerlo con éxito.

Objetivo

- Descubrir cómo identificar al comercial aventajado de quien no lo es.
- Mejorar el impacto comercial de nuevas incorporaciones y la probabilidad de fallo y los costes que de ello se derivan.
- Conocer las herramientas más modernas de evaluación del talento comercial y cómo emplearlas también de cara al propio desarrollo y crecimiento de la actual plantilla.

Metodología

El curso se impartirá a través de una herramienta colaborativa que permitirá la interacción y participación de todos/as los alumnos/as durante la formación. Únicamente necesitarás disponer de un ordenador con conexión a internet..

Programa

- Los 3 ingredientes que distinguen a los “Top Performers”.
- Métodos de reclutamiento y selección de los mejores candidatos.
- ¿Vendedores propios o agentes comerciales?
- Medidas de agresividad y receptividad comercial.
- Factores de la personalidad críticos para el éxito y cómo evaluarlos.
- Motivación + Técnica + Experiencia + Conocimiento + Psique.
- Estilos de venta e idoneidad del candidato.
- Detección de mecanismos de renuencia y adecuación real del técnico comercial.
- La entrevista de selección: detección de la mentira e “impostores”.
- Datos biográficos, referencias y ponderación de datos.
- Validez de métodos para una correcta valoración de candidatos.

- Cómo negociar con un candidato acostumbrado a negociar.

Ponente



Javier Moreno

Licenciado en Ciencias de la Comunicación. Publicista. Master M.B.A. en Administración de Empresas. Master en Dirección de Comercio Internacional. Ha desempeñado su labor en el área de consultoría de marketing, y puestos directivos en departamentos comerciales y gerencia. Director de DEKER. Consultores de Marketing.

Otros datos relevantes

- **Fecha y horario**
 - Días 12 y 19 de abril de 2021. De 15.30 a 18.30 horas.
- **Precio**
 - 130 euros
 - Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.
 - (Se retendrá un 30% en cancelaciones efectuadas entre 5 y 2 días antes del comienzo del curso y el 100% el día anterior al inicio).

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000284

formaciononline@camaragipuzkoa.com