

## 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](mailto:formaciononline@camaragipuzkoa.com)