



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

COMT031PO DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

Este Curso COMT031PO DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Comercio y marketing. Con este CURSO COMT031PO DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y 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.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL EQUIPO COMERCIAL DENTRO DE LA EMPRESA

1. Organigrama de la empresa
2. Gestión del Equipo comercial o fuerza de ventas

3. Descripción de los puestos de trabajo
4. Profesiograma de los puestos de trabajo
5. Planes de carrera

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SELECCIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Clasificación de las candidaturas
2. Selección de curriculums
3. Estrategias y tipos de entrevistas
4. Análisis de los candidatos
5. Comprobación de referencias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Plan de formación del departamento comercial
2. Formación en captación
3. Formación en fidelización
4. Formación en recursos para el trato con clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL EQUIPO COMERCIAL

1. Estructura Organizativa
2. Descripción de puestos del departamento comercial
3. Comunicación en el equipo comercial
4. Ética profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DIRECCIÓN COMERCIAL

1. Estrategia de dirección
2. Dirección de equipos
3. Habilidades directivas
4. Toma de decisiones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

1. Motivación y remuneración del equipo comercial
2. Seguimiento y evaluación comercial
3. Planificación del equipo comercial
4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PLAN DE MARKETING

1. Investigación y mercado
2. Marketing mix
3. El Plan de Comunicación
4. Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD

1. El briefing
2. Estrategias de publicidad
3. Tipos de estrategias publicitarias
4. Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MARKETING 2. 0

1. WEB 2.0.
2. Marketing en internet
3. Marketing 2. 0.



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es