

A blurred background image of a person's hand using a computer mouse. A decorative graphic of seven white circles of varying sizes is arranged in a vertical line on the right side of the page. A semi-transparent grey rounded rectangle is positioned in the center-left, containing the course title.

**COMT031PO. Dirección comercial y marketing. Selección y formación de equipos**

## **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.

□ **Contenidos**

<b>75 HORAS</b>	<b>COMT031PO. Dirección comercial y marketing. Selección y formación de equipos</b>
10 horas	<p><b>Unidad 1:</b> El equipo comercial dentro de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organigrama de la empresa.</li> <li>• Gestión del equipo comercial o fuerza de ventas.</li> <li>• Descripción de los puestos de trabajo.</li> <li>• Profesiograma de los puestos de trabajo.</li> <li>• Planes de carrera.</li> </ul>
10 horas	<p><b>Unidad 2:</b> Selección del equipo comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Clasificación de las candidaturas.</li> <li>• Selección de curriculums.</li> <li>• Estrategias y tipos de entrevista.</li> <li>• Comprobación de referencias.</li> <li>• Análisis de los candidatos.</li> </ul>
5 horas	<p><b>Unidad 3:</b> Formación del equipo comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de formación del departamento comercial.</li> <li>• Formación en captación.</li> <li>• Formación en fidelización.</li> <li>• Formación en recursos para el trato con clientes.</li> <li>•</li> </ul>
5 horas	<p><b>Unidad 4:</b> El equipo comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estructura organizativa.</li> <li>• Descripción de puestos del departamento comercial.</li> <li>• Comunicación en el equipo comercial.</li> <li>• Ética profesional.</li> </ul>
25 horas	<p><b>Unidad 5:</b> Dirección y gestión del equipo comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirección de equipos.</li> <li>• Habilidades directivas.</li> <li>• Toma de decisiones.</li> <li>• Motivación y remuneración del equipo comercial.</li> <li>• Seguimiento y evaluación comercial.</li> <li>• Planificación del equipo comercial.</li> <li>• Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales.</li> </ul>

5 horas	<p><b>Unidad 6:</b> El plan de marketing.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación y mercado.</li> <li>• Marketing mix.</li> <li>• El plan de comunicación.</li> <li>• Conclusiones.</li> </ul>
5 horas	<p><b>Unidad 7:</b> Estrategias de publicidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El briefing.</li> <li>• Estrategias de publicidad.</li> <li>• Tipos de estrategias publicitarias.</li> <li>• Conclusiones.</li> </ul>
10 horas	<p><b>Unidad 8:</b> Marketing 2.0.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Web 2.0.</li> <li>• Marketing en internet: Marketing 2.0.</li> </ul>
<b>75 horas</b>	<b>8 unidades</b>