



Curso Online de Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Para desarrollar competencias clave y tener éxito en un proceso de selección con perfiles comerciales.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Presentación

Estamos en un entorno de permanente cambio, nos enfrentamos a dificultades diarias en las que debemos tomar decisiones rápidas y sin tiempo de reflexión. Las organizaciones están cambiando, transformándose y adaptándose al nuevo paradigma, la llamada cuarta revolución.

El cliente es el epicentro de la estrategia empresarial, conoce y sabe lo que quiere. Es necesario conocer y ponerse en el lugar del cliente, desterrando paradigmas y adaptándose a los nuevos modos de operar.

En este escenario una de las posiciones más cotizadas y más complejas es la de los perfiles comerciales, con una clara tendencia a aumentar en los próximos años. Las posiciones comerciales son clave en las organizaciones actuales; el posicionamiento y la imagen de marca, la atracción, retención y fidelización de clientes, son esenciales. Los perfiles comerciales se están adaptando al entorno y desarrollando nuevas competencias como la capacidad de escucha, flexibilidad, cercanía, empatía, comunicación y curiosidad.

El modo de relacionarse ya no es el mismo y el rol comercial es clave. En este escenario el proceso de selección necesita ser garante de éxito, es importante conocer el entorno, cómo se vende, qué perfil se requiere y qué competencias son esenciales para llevarlo a cabo.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

- 1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.
- 2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- 3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.
- 4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Objetivos del curso:

- Cómo identificar los perfiles comerciales, sus habilidades y capacidades.
- Cómo reclutar, reducir los costes y hacer más atractiva la oferta.
- Qué tipos de venta existen y cuál estoy buscando.
- Qué tipo de reclutamientos puedo hacer y cómo saber cuál es el mejor en cada situación.
- Cómo mejorar mis competencias clave como entrevistador.
- De qué métodos y herramientas disponemos para realizar el proceso de selección.
- Cómo desarrollar y enfocar una entrevista a un perfil comercial.
- Cómo detectar el estilo de venta del candidato.

“ Para dominar las técnicas más efectivas de reclutamiento y selección por competencias de perfiles comerciales”

Dirigido a:

Directores y/o Responsables de Equipos Comerciales, Responsables de RRHH y personal vinculado a este departamento y, en general, a todas aquellas personas que deseen ampliar conocimientos referentes a la selección de personal comercial.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de **30 horas lectivas 100% online** que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

4 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Captación de perfiles comerciales

6 horas

El proceso de captación es clave para garantizar el éxito del proceso de selección. La estrategia previa y consensuada es un pilar fundamental y necesario para que el proceso sea un éxito.

1.1. Nuevo escenario, nuevos clientes, nuevos perfiles.

1.2. Cómo piensan los candidatos de hoy en día.

1.3. Fuentes de reclutamiento:

1.3.1. Fuentes de reclutamiento interno.

1.3.2. Fuentes de reclutamiento externo:

1.3.2.1. Redes sociales e Internet.

1.3.2.2. Consultoras.

1.3.2.3. Agencias de colocación.

1.3.2.4. Instituciones, organizaciones.

1.4. Métodos de reclutamiento:

1.4.1. Consejos para el anuncio.

1.5. Employer Branding:

1.5.1. Concepto de Employer Branding.

1.5.2. Estrategia de Employer Branding:

1.5.2.1. Principales redes sociales.

1.6. Captación de perfiles comerciales.

MÓDULO 2. El perfil comercial

8 horas

La sociedad se transforma constantemente y hay que adaptarse rápidamente a todos los cambios que se producen. De igual forma ha ido cambiando en los últimos años el proceso de venta y, en consecuencia, las competencias requeridas a los perfiles comerciales.

2.1. Quién es el vendedor.

2.2. Identificando perfiles comerciales:

2.2.1. Dos perfiles.

2.2.2. Clasificación de los vendedores:

2.2.2.1. Según su función.

2.2.2.2. Según su grado de vinculación a la empresa.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

- 2.2.2.3. Según la amplitud del territorio en el que operan.
- 2.2.2.4. Diseño del puesto de trabajo Director Comercial.

2.3. Perfil comercial ideal:

- 2.3.1. Qué competencias debe tener un perfil comercial.
- 2.3.2. Identificando tipos de ventas:
 - 2.3.2.1. Tres claves en el enfoque de la venta consultiva.
 - 2.3.2.2. Pasos de la venta consultiva.
 - 2.3.2.3. Ciclo de venta consultiva que requiere.

MÓDULO 3. Competencias para entrevistar

8 horas

La entrevista de trabajo es clave en un proceso de selección comercial. Una de las claves en dicho proceso es obtener la información necesaria para escoger entre todos los candidatos a aquel que mejor se adapte a la cultura, misión, valores y puesto de trabajo. Una de las claves en el proceso de selección es obtener la información necesaria para escoger, entre todos los candidatos, aquel que mejor se adapte a la cultura, a la misión, a los valores y al puesto de trabajo. Para obtener la información necesaria, los entrevistadores deben poseer competencias que se encaminen a descubrir al candidato a través de preguntas y obtener la información de calidad para tomar la decisión que proporcione el éxito al proceso.

3.1. ¿Nuestros filtros son reales?

- 3.1.1. Sistemas:
 - 3.1.1.1. Sistema deliberado (sistema 2).
 - 3.1.1.2. Sistema automático (sistema 1).

3.2. En qué pongo atención y por qué:

- 3.2.1. Tipos de atención.
- 3.2.2. Qué influye en la atención.
- 3.2.3. Cuándo pongo atención.
- 3.2.4. Prestar atención y lograr la excelencia.

3.3. Cómo obtengo la información necesaria:

- 3.3.1. Errores comunes entre los entrevistadores.
- 3.3.2. Heurísticos.
- 3.3.3. El arte de preguntar:
 - 3.3.3.1. Tipos de preguntas.
 - 3.3.3.2. Uso de las preguntas.
 - 3.3.3.3. Errores a evitar.
 - 3.3.3.4. Preguntas.
 - 3.3.3.5. Características de las preguntas.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

3.3.4. Escucha profunda:

3.3.4.1. Obstáculos de la escucha.

3.3.4.2. Demostrar que escuchamos.

3.3.4.3. Recomendaciones para una escucha profunda.

3.3.4.4. Ventajas de la escucha profunda.

3.3.5. Cómo generar una conversación:

3.3.5.1. Cerebro social.

3.3.5.2. Primer contacto: afinidad.

3.3.5.3. Para generar afinidad.

3.3.5.4. Contagio emocional.

3.3.6. Generando confianza.

3.3.7. Comunicación:

3.3.7.1. Comunicación verbal dos lenguajes.

3.3.7.2. Clasificación efectos de los filtros perceptivos.

3.3.7.3. Componentes de la comunicación no verbal (CNV).

MÓDULO 4. Entrevista a perfiles comerciales

8 horas

El instrumento más utilizado en un proceso de selección es la entrevista. El momento de la entrevista es clave en el proceso de selección de perfiles comerciales ya que permite descubrir el potencial de cada uno de los candidatos.

4.1. Tipo de entrevista:

4.1.1. Tipos de entrevista:

4.1.1.1. Entrevista biográfica.

4.1.1.2. Entrevista de situación.

4.1.1.3. Entrevista por competencias.

4.2. Entrevista inteligente:

4.2.1. Primer contacto.

4.2.2. ¿Qué información apporto? ¿Qué quiere conocer el candidato?

4.2.3. Desarrollo entrevistas: tipo de preguntas.

4.2.4. Fases:

4.2.4.1. Fase 1: curricular.

4.2.4.2. Fase 2: valores.

4.2.4.3. Fase 3: competencias (entrevista basada en competencias).

4.2.4.4. Fase 4: Inteligencia Emocional.

4.2.4.5. Fase 5: expectativas.

4.2.4.6. Fase 6: motivos de interés.

4.2.4.7. Fase 7: otras preguntas, identidad y tipo de venta.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

4.2.4.8. Fase 8: cierre de la entrevista.

4.2.4.9. Mejorar la entrevista.

4.2.5. Evaluación de competencias.

4.2.6. Análisis de datos:

4.2.6.1. Escala de calificación.

4.3. Selección del candidato.

4.4. Negociación y cierre del proceso.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Autor



Raquel Ruiz

Diplomada en Relaciones Laborales. Máster en Dirección de RRHH y en Neuromanagement, cuenta con más de 15 años de experiencia en posiciones de HR Manager en empresas de perfiles profesionales heterogéneos y de diversos sectores.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

