



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 Educación On-line

Con más de 25 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.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- 1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.
- 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 este curso.
- 4** *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso **RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERFILES COMERCIALES** tiene una duración de **60 horas** distribuidas en 4 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

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

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

Este curso le permitirá saber y conocer:

- 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

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Captación de perfiles comerciales

15 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. En este primer módulo del curso conoceremos el proceso de captación y reclutamiento, además de cómo piensan los candidatos.

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

15 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.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

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.

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

15 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.

En este módulo veremos las competencias que debe poseer todo entrevistador para obtener información de calidad que le lleve a tomar la decisión que proporcione éxito al proceso de selección.

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.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

- 3.3.3.5. Características de las preguntas.
- 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

15 horas

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. Este último módulo del curso se centra en analizar las características fundamentales de las entrevistas ya que son el instrumento más utilizado en un proceso de selección.

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.

Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales

- 4.2.4.6. Fase 6: motivos de interés.
- 4.2.4.7. Fase 7: otras preguntas, identidad y tipo de venta.
- 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

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



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.

La autora y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Reclutamiento y Selección de Perfiles Comerciales**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

