

CECAS

CENTRO DE ESTUDIOS DEL CONSEJO GENERAL DE
LOS COLEGIOS DE MEDIADORES DE SEGUROS

ÁREA DE MARKETING

CURSO DE PLANIFICACION Y DIRECCION DE VENTAS



E- LEARNING

30 Horas

OBJETIVO

El objetivo de este curso es introducir al alumno en la Dirección y Gestión comercial de los equipos comerciales. El curso realiza un estudio pormenorizado de las diferentes funciones de todo Mando Comercial en su día a día.

A través de los distintos apartados se tratarán temas diversos, entre otros, el reclutamiento de personas, pasando por su selección, formación, para terminar con la dirección comercial, y todo ello adaptado al sector seguros."

TEMARIO

Tema 1 Gestionando el tiempo.

Introducción.
Ladrones del tiempo
Como gestionar el tiempo.
Recomendaciones..

Tema 2 Reclutando candidatos.

Introducción..
Como reclutar..
Fuentes de reclutamiento. .
Recomendaciones..

3. Selección de candidatos.

Introducción.
Entrevista de selección.
Fases de la entrevista.
El buen entrevistador.

4. Formando candidatos.

Introducción.
Objetivos de la formación.
Fases del proceso formativo.
El Mando como Formador..

5. Reuniones de planificación.

Introducción.
Tipos de reuniones.
La planificación de un Mando en el día a día.
Seguimiento..