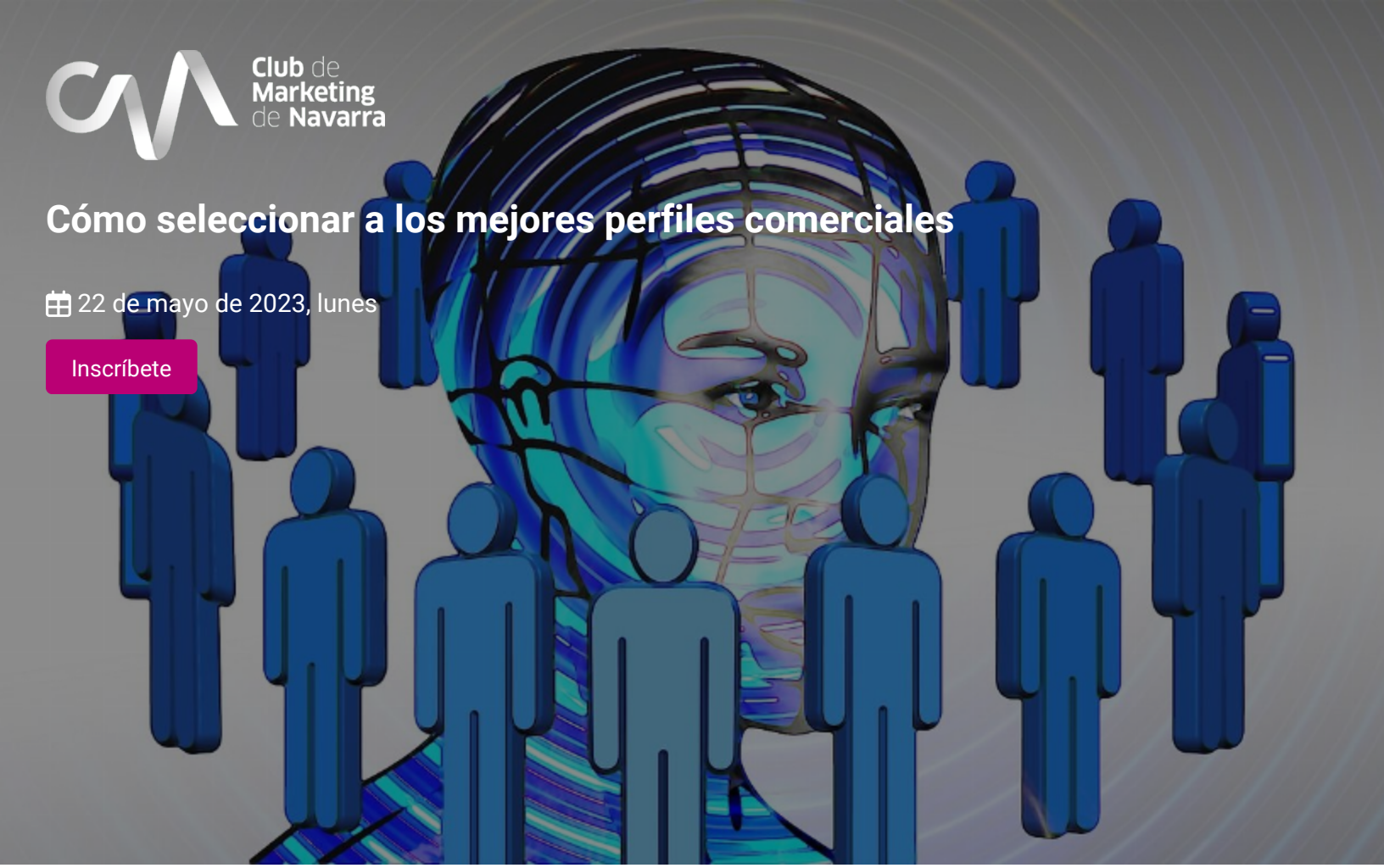

Club de Marketing de Navarra

Cómo seleccionar a los mejores perfiles comerciales

22 de mayo de 2023, lunes

Inscríbete

Fechas:
22 de mayo, lunes

Presencial

Videoconferencia

Horario:
de 9:00 a 14:00 h. y de 15:15 a 18:15 h.

Precio especial para socias/os
y actividad bonificable por FUNDAE
Pulsa AQUÍ para ver los precios

Inscríbete

Profesor

Javier Moreno Oto

Experto en selección científica de perfiles técnico comerciales.
Director de DEKER Consultores de Marketing. A lo largo de su trayectoria profesional ha desempeñado puestos directivos en consultoría e investigación de mercados, ocupando posteriormente puestos en la dirección comercial y gerencia de compras en diferentes empresas. Representante en exclusiva de la metodología SPQ en España y experto en selección de personas y perfiles comerciales.
Durante los últimos 20 años, ha combinado su carrera profesional con su actividad como conferenciante y docente a más de 50.000 profesionales y directivos en el área de ventas, equipos, comunicación y marketing.
Licenciado en Ciencias de la Comunicación con especialidad en Publicidad por la EHU-UPV. MBA en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Dirección de Comercio Internacional. Título Experto en Desarrollo Personal y Liderazgo de Equipos por la Universidad de Mondragón. Máster en coaching de personas y equipos.
Diploma avanzado en Coaching de Equipos.
Miembro de AMA (American Marketing Association), ESOMAR (European Society for Opinion and Market Research), AEDEMO (Asociación Española de Estudios de Mercado Marketing y Opinión) y miembro fundador del Consorcio de Inteligencia Emocional. Experto en Selección de Talento Comercial.

Pocas acciones tienen un impacto tan directo y duradero en la empresa, como incorporar a quienes aseguren ventas y altos niveles de productividad comercial. Este proceso puede delegarse o desarrollarse desde la propia empresa. Este taller descubre las claves para hacerlo con éxito.

PROGRAMA

- Los 3 ingredientes que distinguen a quienes son “Top Performers” en ventas.
- Métodos de reclutamiento y selección de los mejores perfiles.
- ¿Relación laboral o relación de agencia?: ventajas e inconvenientes.

- Medidas de agresividad y receptividad comercial.
- ¿Medir la personalidad me ayudará? Factores críticos y no críticos.
- Motivación + Técnica + Experiencia + Conocimiento + Psique.
- Estilos de venta e idoneidad del cada perfil.
- Detección de mecanismos de renuencia y adecuación real de cada candidatura.
- La entrevista de selección: preguntas clave, detección de mentira e “impostores”.
- Técnicas de interrogación.
- Datos biográficos, referencias y ponderación de datos.
- Validez de métodos para una correcta valoración de candidatos.
- Cómo negociar la incorporación: plan de acogida y pasos subsiguientes.

INFORMACIÓN GENERAL

Objetivos:
- Identificar y predecir el rendimiento comercial de nuevas incorporaciones.
- Descubrir palancas de desarrollo para los perfiles ya existentes en la propia empresa
- Mejorar el impacto comercial de nuevas incorporaciones y la probabilidad de fallo y los costes que de ello se derivan.
- Conocer las herramientas más modernas de evaluación del talento comercial y cómo emplearlas para el desarrollo y crecimiento de la actual plantilla.

Dirigido a:
Personas responsables de selección y reclutamiento, departamentos de personal, dirección comercial, gerencia y también aspirantes a puestos de responsabilidad comercial.

Fechas: 22 de mayo, lunes	**Número de sesiones:** 1
Horario: de 9:00 a 14:00 h. y de 15:15 a 18:15 h.	**Número de horas:** 8

Elige la modalidad que mejor se adapte a ti:

Presencial*
Club de Marketing de Navarra

Videoconferencia*
Aula virtual, Zoom

INSCRIPCIONES

Socios/as:
265 €

No socios/as:
410 €

Únete a la asociación

El precio incluye comida.

Actividad bonificable por la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Las empresas socias pueden solicitar su tramitación gratuita indicándolo en la inscripción web con al menos dos días de antelación

Para más información:
948 290155

Inscríbete