

FICHA TÉCNICA DEL CURSO

Nombre del curso: Reclutamiento y retribución de vendedores

Duración: 15h

Modalidad: Online

Objetivo

- Calcular y definir la fuerza de ventas y las características del equipo comercial de acuerdo con unos objetivos comerciales y presupuesto definidos previamente.
- Aplicar técnicas de organización y gestión comercial para alcanzar o mejorar unos objetivos de venta previstos para un equipo comercial.

Contenido

1. El reclutamiento del vendedor.
2. El proceso de selección de vendedores.
3. Sistemas de retribución de vendedores.
4. La acogida del vendedor de la empresa.