

# CURSO TALLER CÓMO RECLUTAR VERDADEROS VENDEDORES

## INTRODUCCIÓN

Una parte importante del éxito de una empresa radica en la efectividad con la cual se hayan llevado a cabo los procesos de selección, reclutamiento y motivación de sus vendedores. Todos estos aspectos influyen decisivamente en la estabilidad, en la motivación del equipo de ventas y en el éxito de la empresa.

Contar con un equipo de ventas exitoso es una de las habilidades más importantes que necesita un empresario para tener éxito, sin embargo, encontrar buenos vendedores es casi siempre, un verdadero desafío, y más aún, cuando se desconoce los puntos clave.

Si los vendedores que ha contratado no le han brindado los resultados que esperaba, o si su fuerza de ventas rota con demasiada frecuencia, entonces usted necesita aprender adecuadamente el proceso de reclutamiento y selección de vendedores.

En nuestro Curso de Taller, revisaremos el proceso de reclutamiento y selección de la fuerza de ventas que más le conviene a su empresa, así como los criterios para seleccionar vendedores con buen potencial.



## OBJETIVOS DEL CURSO

El Taller permitirá al participante:

- Aprender el proceso general y cada una de las etapas del reclutamiento de la fuerza de ventas.
- Saber cómo identificar los perfiles comerciales, sus habilidades y capacidades.
- Determinar de qué modo reclutar, minimizar costos y hacer más atractiva la oferta.
- Saber cómo se desarrolla y enfoca una entrevista a un perfil comercial.
- Determinar el perfil psicológico laboral del candidato.
- Saber dónde acudir para encontrar buenos candidatos a ventas.

## DIRIGIDO A

Directores, jefes, supervisores y/o responsables de equipos comerciales. Personal del área de RRHH encargado del reclutamiento y selección de personal.

Personas interesadas en ampliar sus conocimientos sobre una adecuada selección de la fuerza de ventas.

## TEMARIO

### Sesión I

- Introducción al proceso de reclutamiento.
- Cómo definir el perfil del vendedor.
- Cómo detectar el potencial de un vendedor.
- Las habilidades de un vendedor.
- Problemas con los vendedores.
- Sistemas de reclutamiento.
- El filtro inicial.

### Sesión II

- El proceso de reclutamiento.
- ¿Cómo entrevistar durante un proceso de selección de vendedores?
- Pruebas Psicológico-laborales para evaluar las habilidades blandas
- El Proceso de Inducción.
- Capacitación y motivación a las FFVV.
- Esquema de Compensaciones.
- Dinámica de grupo y manejo de casos.
- Video motivacional de cierre.



## DURACION

La duración de cada taller es de 04 horas, divididas en 02 sesiones de 02 horas cada una. Cada sesión se realiza en un día distinto.

## INSCRIPCION

1. VIRTUAL  
Inversión:  
S/. 249.00 por participante
2. PRESENCIAL  
Inversión:  
S/. 480.00 por participante
3. IN HOUSE  
Inversión:  
S/. 520.00 por participante

Descuentos especiales para grupos de personas mayores a tres o corporativos.

## PAGO

CUENTA CORRIENTE EN SOLES



000 7064446

ELGASESORES LATINOAMERICA SAC.

CCI 009 230 000007064446 43

Enviar el comprobante de depósito a:  
contabilidad@elg-asesores.com

**ELG ASESORES**  
*Empresa Líder en Gestión*

(511) 637-1235 / (511)637-1236

<http://elg-asesores.com>

@elg-asesores.com

info@elg-asesores.com