

## FICHA TÉCNICA DEL CURSO

**Referencia:** ONV2CT0262

**Nombre:** Reclutamiento y retribución de vendedores

**Duración:** 15 horas

**Modalidad:** Teleformación

### Objetivos:

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.

### Contenidos:

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.