



**SELECCIÓN,  
CONTRATACIÓN  
Y CAPACITACIÓN**

# Introducción Unidad II

## **INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD**

Como función básica de la administración de ventas está la contratación del personal y es una tarea muy importante porque contratar al personal adecuado puede hacer la diferencia en un proceso de ventas. Dado que los buenos vendedores deben reunir habilidades, conocimientos, experiencia y actitud hacia la venta, su selección implica mucha responsabilidad pues formarán parte del equipo de la empresa.

Durante esta segunda unidad, tendrás la oportunidad de abordar el tema de la selección, contratación y capacitación desde la perspectiva de la gestión de ventas. Entenderás los aspectos más relevantes de la contratación de la fuerza de ventas; es decir, la importancia de la buena selección de personal y los aspectos legales en torno a este proceso. Conocerás la definición de la naturaleza del puesto de un vendedor y aprenderás a desarrollar un sistema para la selección de personal.

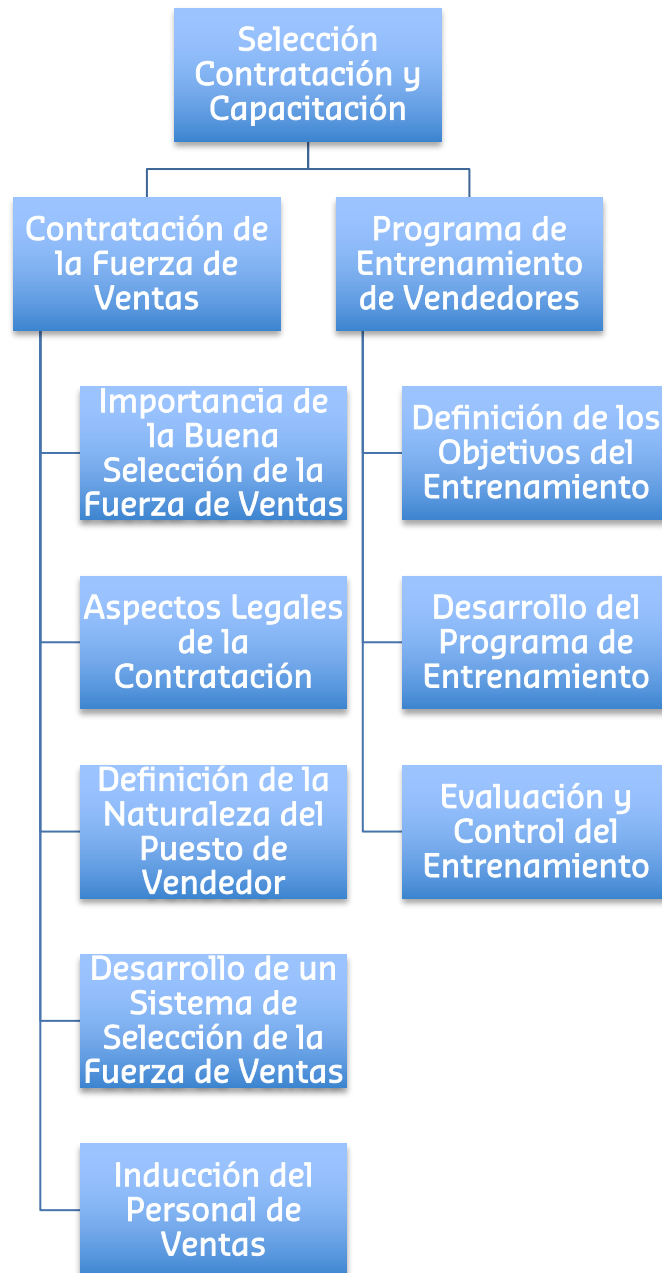
Así mismo, podrás conocer los elementos fundamentales del entrenamiento de vendedores; los objetivos, la evaluación y el control de todo el proceso a través de estudios de caso y actividades prácticas.

## **OBJETIVO DE LA UNIDAD**

A través de esta segunda unidad, el estudiante podrá desarrollar las habilidades para poder intervenir acertadamente frente a un proceso de ventas dentro de su campo laboral. Así mismo, podrá comprender qué es y para qué sirve el enfoque de sistemas de entrenamiento de personal, mejorando la productividad y fomentando la motivación dentro del centro de trabajo.

# Introducción Unidad II

## MAPA DE CONTENIDO



# Introducción Unidad II

## EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
Actividad: Equipo de Ventas	5
Actividad: Plan de Mejora para el Equipo de Ventas	5
Evaluación de la Unidad	5
<b>TOTAL</b>	<b>15 PUNTOS</b>