



ASUNTO: CAPACITACION 2007

FECHA 27/03/2007
CIRCULAR # 26

RED. DE DISTRIBUIDORES FORD.

At'n.
DIRECTOR GENERAL
GERENTE GENERAL
GERENTE DE ZONA
GERENTE CONAUTO.

Sirva la presente circular, para dar a conocer el programa de Capacitación para sus Ejecutivos de venta Conauto, el cual pretende desarrollar habilidades que atiendan las necesidades actuales de calidad y competitividad del mercado; buscando mantener una Fuerza de Ventas Especializada en Autofinanciamiento; lo cual se verá reflejado en Ventas de Calidad.

La programación de la Capacitación será en el orden indicado, por lo que no se podrá tener acceso a los talleres, sin antes haber concluido el curso Básico y seguir el orden indicado. El tiempo para complementar este programa será de 4 meses para lo cual deberán dirigirse con el instructor designado a su zona para la Calendarización de los mismos.

El programa de Capacitación será como se detalla a continuación:

1. Los Ejecutivos de Ventas se programarán para una formación que consta de un curso de 24 horas y tres talleres de 8 horas cada uno, los cuales se impartirán de la siguiente manera

CURSO BASICO

- **Comercialización del Sistema de Autofinanciamiento Conauto(16 horas)**
- **Desarrollo de Habilidades del Vendedor (8 horas)**

TALLERES DE ESPECIALIZACIÓN

- **Taller de Prospección (8 horas)**
- **Taller Componentes de la Venta (8 horas)**
- **Taller Cierre de Ventas (8 horas)**

Cabe mencionar que a partir de esta fecha los Ejecutivos de Venta Conauto no podrán participar en el concurso "Circulo de los 40" hasta no concluir con el Programa antes mencionado.

Esperando que la presente circular sirva como precedente para un mejor desempeño de nuestras funciones y una unificación en cuanto a la información que brindemos a nuestros clientes quedamos a sus órdenes para cualquier aclaración o duda al respecto.

A T E N T A M E N T E.



Lic. Ma. Ysela Linares Davalos.
Gerente de Recursos Humanos
y Capacitación.