



ASUNTO: CAPACITACION 2008

**FECHA 6 de Mayo 2008
CIRCULAR # 38/08**

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 2 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)**

SE ANEXA TABLA DE CURSOS.

Curso o Taller	Objetivo	Dirigido a	Tiempo
Curso "Teoría y Comercialización del Sistema de Autofinanciamiento"	El participante adquirirá las herramientas y conocimientos básicos sobre el sistema de Autofinanciamiento que le permitan optimizar la metodología del proceso de venta Conauto, fundamentado en la base de un conocimiento sistematizado.	Personal del Corporativo, Gerentes, Supervisores, y Vendedores Conauto.	16 hrs.
Curso "Desarrollo de Habilidades del Vendedor"	Desarrollar Ejecutivos de Ventas a través del reconocimiento y potencialización de sus habilidades, eliminando las barreras y obstáculos a que se enfrentan en el proceso de ventas.	Gerentes y Vendedores Conauto	8 hrs.
Taller "Métodos de Prospección de Ventas"	El participante reunirá las principales técnicas, procedimientos y herramientas para llevar a cabo la Prospección del Cliente de una manera asertiva y práctica.	Gerentes y Vendedores Conauto	8 hrs.
Taller "Componentes de la Venta" (Un Camino hacia el Cierre)	El participante elaborará su estrategia en base al conocimiento general del proceso de venta.	Gerentes y Vendedores Conauto	8 hrs.
Taller "Cierre de Ventas" (Aplicando PNL)	El participante desarrollará las habilidades y actitudes necesarias para realizar cierres exitosos.	Gerentes y Vendedores Conauto	8 hrs.
Taller "Clínica de Venta"	El participante identificará de manera vivencial las características reales de una clínica de venta y las diferentes actitudes y objeciones que permitan analizar y plantear la solución adecuada acorde a nuestro producto.	Gerentes y Vendedores Conauto	8 hrs.
Curso "Administración Operativa Conauto"	El participante contará con un sólido conocimiento sobre los diferentes procesos y políticas emitidos por el Corporativo para el correcto manejo de la administración y operación del departamento Conauto	Gerentes Conauto, Personal Administrativo Conauto	16 hrs.

APOYOS ADICIONALES A LA FUERZA DE VENTAS. (HERRAMIENTAS ACTUALES)

Buscando una fuerza de ventas competitiva y profesional se seguirán enviando las herramientas que se detallan a continuación, como complemento y seguimiento de la formación de los ejecutivos.

1. Flujo Del Cliente CONAUTO.
2. Abanico de Planes Conauto (Envío por Correo, Mensual Cotizador de Planes Conauto (Envío por Correo, Mensual y/o con cambio de Listas de Precios).).
3. Cotizador de Planes Conauto (Envío por Correo, Mensual y/o con cambio de Listas de Precios).
4. Formulario para el cálculo de la Cuota Periódica Total (Integrante, Adjudicado).

Estas herramientas son enviadas a los Gerentes de Autofinanciamiento, para su distribución a la fuerza de ventas.

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.

Para cualquier duda o aclaración quedamos a sus órdenes:

Juan Carlos Solache Guadarrama.	jsolache@conautoit.com.mx	Norte-Pacífico
Jose Antonio Fernandez Cardoso.	jfcardoso@conautoit.com.mx	Sureste-Metro-Norte
Rene Mendoza Hernández.	renemh@conautoit.com.mx	D.F-Centro
Francisco Paz Fernández.	fpaz@conautoit.com.mx	Bajío-Golfo
Maria Ysela Linares Dávalos	mlinaresy@conautoit.com.mx	

ATENTAMENTE.


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