



Calendario de Cursos de Capacitación

Enero 2020

14 DE ENERO DE 2020

At'n:
Director General
Gerente General
Gerente Conauto
F&I Conauto
Asesor de Venta

Amigos distribuidores, feliz inicio de año 2020 , como ya sabemos el comienzo de un nuevo años siempre nos dará la oportunidad de formularnos nuevos retos y nuevas metas, por lo que los invitamos a participar en los Cursos que Conauto impartirá para ustedes en el mes de enero, lo que permitirá lograr tus objetivos, que seguramente ya te has planteado para generar más y mejores ventas.

Con la idea de innovar y actualizar la Capacitación en Conauto, les comunicamos que existirá una mejora en cuanto al cómo se impartirán los cursos, para ello destacamos los siguientes puntos:

- ❑ El curso Formación Comercial Conauto, pasará a ser Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto, dicho cambio involucra que el mismo curso se complemente con la parte de las Líneas de enfoque. Además este mismo curso se dividirá en tres Módulos, mismos que se impartirán en tres sesiones, es decir una cada día.
- ❑ La fecha máxima para elaborar la evaluación de cada Curso, será el mismo día en que culminé el último Módulo del Curso.
- ❑ Prospección Inteligente Conauto se dividirá de igual manera en dos Módulos, siendo también la impartición de uno por día.



Calendario de Cursos

	Curso	Modo*	Módulo I***	Módulo II	Módulo III	Horarios**
01	Calibración de Planes Conauto		Martes 7			10:00 a 11:30
02	Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto		Miércoles 15	Jueves 16	Viernes 17	10:00 a 13:00
03	Prospección Inteligente Conauto		Jueves 23	Viernes 24		10:00 a 13:00
04	Negociación Efectiva Conauto		Martes 28			10:00 a 14:00
05	Laboratorio Conauto		Jueves 16	Viernes 17		10:00 a 18:00
06	¿Cómo Organizar un Acto de Adjudicación?		Lunes 20			10:00 a 13:00
07	SAPS		Lunes 27			10:00 a 13:00

* Refiere a si el curso será presencial o Remoto.

** Son los horarios en los cuales se impartirá cada curso.

***Corresponde a una de las sesiones que complementan cada uno de los cursos, además es necesario cumplir con el total de Módulos que componen un Curso.

Cursos Remotos Programados

Nombre del Curso	Dirigido a	Duración
Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	3 días
Prospección Inteligente Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	2 días
Calibración de Planes Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	1 día
Negociación Efectiva Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	1 día
¿Cómo Organizar un Acto de Adjudicación?	- F&I - Gerentes Conauto	1 día
Sistema de Administración de Póliza de Seguros (SAPS)	- F&I - Gerentes Conauto	1 día

Requisitos indispensables para cada Curso Remoto

Iniciando el año e iniciando bien, no olvides tener todo tu equipo necesario para participar correctamente en cada curso remoto y aprovechar lo al cien



Cámara+



Sala+



Red fija+



Audio y
sonido+

+ De No contar con cámara web durante el Curso, **serás dado de baja de la sesión.**

+ Utilizar sala específica para tomar el Curso y de ser más de dos participantes es **recomendable utilizar proyector.**

+ Uso de una IP específica para tomar el Curso (**Consultarlo con el área de sistemas de su agencia**)

+ El uso de micrófono y bocinas te permitirá interactuar en el curso por lo que es necesario.



Inscripción a Cursos Remotos



El Gerente Conauto o encargado del departamento Conauto, será quién realice el llenado de la cédula de curso

1



Posteriormente deberá enviar dicha cédula al correo:
capacitacion@conauto.mx

2



Finalmente cuando recibamos tu cédula de inscripción, te enviaremos el link correspondiente del curso remoto al correo de quien inscribió a su personal.

3

Evaluación Curso Remoto

1

Realizar formularios de pase de lista, el cual se proporcionará durante la sesión Zoom en la función "Chat", con el fin de recibir evaluación y encuesta de salida del curso.

2

Al finalizar el curso, el participante deberá realizar la evaluación y encuesta de salida que recibió vía correo electrónico y de no recibir lo anterior, deberá ponerte en contacto al correo capacitacion@conauto.mx,

3

El participante deberá realizar la evaluación del Curso, el mismo día en que finalice el último módulo del mismo.

4

La calificación mínima aprobatoria será de 8.0.



Sueldo garantía:

- Con la calificación aprobatoria (**únicamente en Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto**) mínima de 8.0, será muy fácil iniciar con el trámite para cobro del sueldo garantía, logrando con esto motivar a nuestra fuerza de ventas.

Evaluación Curso Remoto

El Gerente Conauto o responsable del departamento Conauto a través del Gerente Regional o directamente, podrá solicitar la Capacitación para su personal, enviando por correo electrónico el formato de “Inscripción a Curso Presencial “Laboratorio Conauto” (Anexo) a la siguiente dirección: capacitacion@conauto.mx

Cursos Presenciales Programados:



Nombre del Curso	Dirigido a	Horarios
Laboratorio Conauto	• F&I • Gerentes Conauto	10:00 a 18:00 Horas (Duración 2 días)

Estamos seguros de que trabajando en conjunto lograremos desarrollar conocimientos y habilidades para fortalecer nuestros departamentos Conauto y así lograr excelentes resultados, teniendo más y mejores ventas.

Francisco López Becerra
Director Comercial

Atentamente,

Carlos Arturo Urbán Lozano
Gerente de Promotoría y
Capacitación