



09 DE MARZO 2020

# Calendario de Capacitación Conauto Marzo 2020

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

Distribuidores Ford Conauto, proporcionamos a ustedes nuestro “**Calendario de Capacitación del mes de Marzo del 2020**”, recuerden que la capacitación es el medio que nos permitirá conocer de mejor manera nuestros Planes Comerciales y así ofrecer una mejor atención y servicio a nuestros clientes, logrando mayores y mejores ventas, por lo que les invitamos a participar activamente en nuestros cursos que fueron diseñados especialmente para ustedes..

Les recordamos las mejoras en la impartición de nuestros cursos, destacando lo siguiente:

- ☐ El curso de **Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto**, se ha complementado con el tema de las Líneas de enfoque. Además este curso se ha dividido en tres Módulos, mismos que se impartirán en tres sesiones, es decir una cada día. Es requisito indispensable para acreditar el curso contar con las 3 asistencias y una calificación mínima de 8.0.
- ☐ **Prospección Inteligente Conauto** se divide en dos Módulos, mismos que se impartirán en dos sesiones una cada día. Es requisito indispensable para acreditar el curso contar con la 2 asistencias y una calificación mínima de 8.0.
- ☐ La evaluación de cada Curso será enviada al concluir el último módulo, además tendrá que realizarse el mismo día.
- ☐ Iniciamos ya con nuestro nuevo curso presencial de “**Motivación y Plan de Vida**” solicítalo al Área de Capacitación Conauto o mediante tu Gerente Regional.



# Calendario de Cursos de Marzo

| Lunes                                                                                       | Martes                                                                                      | Miércoles                                                                                   | Jueves                                                                                       | Viernes                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2                                                                                           | 3                                                                                           | 4                                                                                           | 5                                                                                            | 6                                                                                              |
| 9                                                                                           |  10 FCCyLE |  11 FCCyLE |  12 FCCyLE  |  13 PIC     |
| 16                                                                                          |  17 PIC    |  18 NEC    | 19                                                                                           | 20                                                                                             |
|  23 FCCyLE |  24 FCCyLE |  25 FCCyLE | PIC/LAB  26 | PIC/LAB  27 |
| 30                                                                                          | 31                                                                                          |                                                                                             |                                                                                              |                                                                                                |

| Nombre de Curso                                 |         | Horario            |
|-------------------------------------------------|---------|--------------------|
| Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto | FCCy LE | 10:00 a 13:00 Hrs. |
| Prospección Inteligente Conauto                 | PIC     | 10:00 a 13:00 Hrs. |
| Negociación Efectiva Conauto                    | NEC     | 10:00 a 14:00 Hrs  |
| Laboratorio Conauto                             | LC      | 10:00 a 18:00 Hrs. |

| Modalidad de Curso | Símbolo                                                                             |
|--------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Remoto             |  |



## Cursos Remotos Programados

| Nombre del Curso                                | Dirigido a                                                                                                    | Duración |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| Formación Comercial y Líneas de Enfoque Conauto | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fuerza de Ventas</li> <li>F&amp;I</li> <li>Gerentes Conauto</li> </ul> | 3 días   |
| Prospección Inteligente Conauto                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fuerza de Ventas</li> <li>F&amp;I</li> <li>Gerentes Conauto</li> </ul> | 2 días   |
| Negociación Efectiva Conauto                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fuerza de Ventas</li> <li>F&amp;I</li> <li>Gerentes Conauto</li> </ul> | 1 día    |
| Laboratorio Conauto                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>F&amp;I</li> <li>Gerentes Conauto</li> </ul>                           | 2 días   |

## Requisitos indispensables para cada Curso Remoto

Debes contar con todo el equipo necesario para participar correctamente en cada curso remoto, para aprovecharlo 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 si cuentas con más de dos participantes es **recomendable utilizar proyector.**

+ Para una mejor calidad en imagen y sonido utiliza una IP específica para tomar el Curso (**Consulta al área de sistemas de tu agencia**)

+ El uso de micrófono y bocinas te permitirá interactuar en el curso.



## Inscripción a Cursos Remotos



Se hará llegar al Gerente Conauto o encargado del departamento Conauto, la liga para inscripción, quién realizará el llenado de la cédula de inscripción.

1



La cédula llena deberá ser enviada mediante la misma liga que se te proporcionó.

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](mailto: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.

Marzo un mes de retos, estamos seguros que trabajando juntos lograremos desarrollar conocimientos y habilidades para fortalecer nuestros Departamentos Conauto y así lograr excelentes resultados.



**PRIMAVERA**

**COMUTO** 



Atentamente,

Francisco López Becerra  
Director Comercial

Carlos Arturo Urbán Lozano  
Gerente de Promotoría y  
Capacitación