



MIÉRCOLES 06 DE MAYO DE 2020

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

CALENDARIO DE CAPACITACIÓN CONAUTO Mayo 2020

Estimada Red de Distribuidores, proporcionamos a ustedes nuestro "Calendario de Capacitación del mes de mayo 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:

- ☐ Iniciamos ya con nuestro nuevo curso presencial de "Prospección Digital", se impartirá una sesión por zona, para ello es importante ponerte en contacto con tu Gerente Regional

- ☐ Es importante realizar la evaluación de salida de cada curso, así como el examen de cada uno, para ello deberá llevarse a cabo el mismo día de finalizado el curso.

 **Es importante renombrar su usuario una vez iniciada la sesión zoom de cualquier curso, de lo contrario no podrán tomar la misma. Para nombrar tu usuario tome en cuenta lo siguiente:**

- ☐ BID o Distribuidora + nombre del participante.

☐ Ejemplo: 025 CARLOS CARRILLO AUTOS SS DE LEON CARLOS CARRILLO



Calendario de Cursos de Mayo

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
				1
 4 SICP	5	 6 SICP	 7 FCCYLE	 8 FCCYLE
 11 FCCYLE	 12 PDC	 13 PDC	 14 PDC	 15 PDC
 18 PDC	 19 PDC	 20 NEC	21	22
 25 LC	 26 LC	 27 MPC	 28 MPC	29

Nombre de Curso		Horario
Prospección Digital	PDC	10:00 a 12:00 Hrs.
Negociación Efectiva Conauto	NEC	10:00 a 14:00 Hrs
Laboratorio Conauto	LC	10:00 a 14:00 Hrs.
Motivación y Plan de Vida Conauto	MPC	10:00 a 13:00 Hrs
Sesión Informativa y Calibración de Planes Comerciales	SICP	16:00 a 17:00 Hrs
Formación Comercial Conauto y Líneas de Enfoque	FCCYLE	10:00 a 13:00 Hrs

Modalidad de Curso	Símbolo
Remoto	



Cursos Remotos Programados

Nombre del Curso	Dirigido a	Duración
Prospección Digital Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	1 días
Negociación Efectiva Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	1 día
Laboratorio Conauto	- F&I - Gerentes Conauto	2 días
Sesión Informativa Tabla Perfil y Nueva Tabla de Adjudicación	- Gerentes Conauto - F&I - Coordinadores	1 día
Motivación y Plan de Vida Conauto	- Fuerza de Ventas - F&I - Gerentes Conauto	1 día

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+



Red fija+



**Audio y
sonido+**



De No renombrar tu usuario correctamente, **serás dado de baja de la misma**

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 registrada adecuadamente con los datos solicitados.

2



Finalmente cuando realices tu registro obtendrás de manera automática la liga de la sesión ZOOM.

3

Evaluación Curso Remoto

1

Realizar formularios de pase de lista por sesión, el cual se proporcionará al gerente Conauto a través del Gerente Regional.

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 ponerse 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

Tendrá que tener las asistencias requeridas según el curso y 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.

Mayo es un mes de retos, por ello mismo estamos seguros que trabajando juntos lograremos desarrollar los conocimientos y habilidades necesarias para fortalecer nuestra fuerza de ventas Conauto y así lograr excelentes resultados.



Francisco López Becerra
Director Comercial

Atentamente,

Carlos Arturo Urbán Lozano
Gerente de Promotoría y
Capacitación