

# POLÍTICAS DE CAPACITACIÓN VIRTUAL

At'n: Gerente General, Gerente Conauto, F&I Conauto, Fuerza de Ventas.

CIRCULAR CONAUTO 081/2021  
JUEVES 17 DE JUNIO 2021

Estimados Distribuidores:

Les enviamos las políticas de capacitación para todos los cursos virtuales, es importante cumplir cada uno de estos con la finalidad de fomentar un mayor aprovechamiento y desarrollo profesional.



## INSCRIPCIÓN

Gerente CONAUTO o Gerente de Ventas será el responsable de realizar la inscripción de los participantes de su Distribuidora en cada Curso.

### Datos de Inscripción:

1. Nombre completo
2. Puesto del Participante
3. Usuario CRM. (En caso de que el participante **NO** cuente con Usuario de CRM, poner 0 en este campo)

### Cámara

Deberá permanecer **encendida** durante el curso de Capacitación.

### Micrófono

Deberá contar con **micrófono o sistema de audio** que le permita **interactuar** en la sesión.

**NOTA:** En caso de no contar con alguno de los dos deberá indicar al instructor del curso el motivo, de lo contrario se reserva el derecho de permitir la permanencia del alumno en la sesión.



## REQUISITOS

1. Los participantes deberán conectarse **puntualmente** a la sesión, conforme a la hora de inicio, indicada en el **Calendario de Capacitación**.
2. La **tolerancia máxima** para permitir el acceso a los cursos es de **5 minutos**, pasado este tiempo **NO** se dará acceso a la sesión.

**IMPORTANTE:** Considerar que la hora indicada en el calendario es hora del centro de la CDMX.

**Foro Mínimo:** 5 participantes, en caso de no contar con el mínimo la **sesión será reprogramada**.

**Usuario:** Es requisito indispensable que una vez en el curso, el participante se **renombre**, indicando **NOMBRE, BID y DISTRIBUIDORA**.

**NOTA:** En caso de que sea más de un participante en la conexión, colocar el nombre del **Titular del grupo** y el **número de personas conectadas**.

**Ejemplo:** Liza Rodríguez 5, BID 41, DISTRIBUIDORA CMAMERICAS



## FORO MÍNIMO USUARIO



## ENCUESTA DE SALIDA

Al final del curso se enviará en el chat de zoom/teams, un link de la **ENCUESTA DE SALIDA**, la cual deberá **responder** cada uno de los participantes.



## EVALUACIÓN DE CONOCIMIENTOS ACREDITACIÓN

Si el curso cuenta con evaluación final, se enviara un link al concluir la encuesta de salida.

1. Calificación mínima aprobatoria 80
2. Asistencia mínima: 100% de asistencia

A continuación, detallamos los cursos de capacitación que debe acreditar un nuevo ingreso como parte de los requisitos para cobrar el Sueldo Garantía:

## CURSOS BÁSICOS

1. **Formación Comercial.** Integrado por 3 Módulos con duración de 2 horas cada uno
2. **Prospección Digital.** Integrado por 2 Módulos con duración de 2 horas cada uno
3. **Introducción al CRM.** Este curso se imparte en una sesión con duración de 2 horas
4. **Negociación Efectiva.** Este curso se imparte en una sesión con duración de 2 horas

