

At'n: Director General, Gerente General, Gerente Conauto, F&I Conauto y Asesores de Venta

Curso: Formación comercial

Módulo I: 9 de diciembre

Módulo II: 10 de diciembre

Módulo III: 13 de diciembre

Modalidad: MCTV

Horario: 10:00 A 12:00



Básico

Estimados Distribuidores, esperando tengan el mejor inicio de mes, nos complace informar y presentar el calendario de cursos del mes de diciembre, con el fin de contribuir en la formación continua de nuestro personal de ventas y operativo.

Las fechas y accesos correspondientes a cada sesión, a continuación:

Curso: Prospección Digital

Módulo I: 14 de diciembre

Módulo II: 15 de diciembre

Modalidad: MCTV

Horario: 10:00 A 12:00

Básico

Curso: Dudas CRM

Módulo I: 16 de diciembre

Modalidad: En vivo

Horario: 16:00 A 18:00

Básico

Curso: Estado de cuenta

Módulo I: 17 de diciembre

Modalidad: MCTV

Horario: 10:00 A 12:00

Operativo

Curso: Laboratorio

Módulo I: 13 de diciembre

Módulo II: 14 de diciembre

Modalidad: En vivo

Horario: 16:00 A 18:00

Operativo

Curso: Laboratorio

Módulo III: 15 de diciembre

Módulo IV: 16 de diciembre

Modalidad: MCTV

Horario: 16:00 A 18:00

Operativo

Curso: Impulso Comercial Figo Región 4
Módulo I: 3 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 10:00 A 12:00

Especial

Curso: Impulso Comercial Figo Región 2
Módulo I: 7 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 12:00 A 13:00

Especial

Curso: Comunicación Efectiva Región 4
Módulo I: 8 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 16:00 A 17:30

Básico

Curso: Agradecimiento
Módulo I: 20 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 16:00 A 18:00

Especial

Especial

Curso: Impulso Comercial Figo Región 3
Módulo I: 6 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 16:00 A 17:00

Especial

Curso: Comunicación Efectiva Región 3
Módulo I: 8 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 10:00 A 11:30

Básico

Curso: Comunicación Efectiva Región 2
Módulo I: 9 de diciembre
Modalidad: En vivo
Horario: 16:00 A 17:30

Básico

REQUISITOS:

- Uso de cámara Web y Micrófono/Renombrar usuario en Zoom
- Laboratorio, Buró de Crédito y Estado de Cuenta Conauto, dirigido Gerentes y/o F&I
- **Obligatorio contestar encuesta de salida al finalizar la reunión**
- Para seguimiento de pago de sueldos Garantía será indispensable tomar cada curso y tener una calificación mínima de 8.0 en las sesiones que lo ameriten.

Atentamente,

Carlos Arturo Urbán Lozano
Gerente Nacional de Ventas y Capacitación

Luis Ernesto Pérez Rosales
Gerente de Mercadotecnia y Venta Digital