

ENERO

01/2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
30	31	1 DESCANSO OBLIGATORIO	2 MAZDA PLASENCIA Y CORPORATIVOS	3	4	5
6 MAZDA MANZANILLO	7	8	9	10 GRABACIÓN TALLER DE RECLUTAMIENTO	11	12
13 HYUNDAI GUADALAJARA	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24 POST VENTA	25	26
27 TALLER DE VENTAS JR	28	29	30	31	1	2

DESCANSOS OBLIGATORIOS

CURSOS DE INDUCCIÓN

NEGOCIACIÓN (SUPERVISORES Y GERENTES)

POST VENTA

STORYTELLING

MARKETING A MODO PLASENCIA

VISITA A AGENCIAS

TALLER DE VENTAS JR

REUNIÓN GERENCIAS

CIERRE DE VENTAS II

LIDERAZGO A MODO PLASENCIA II

RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN



ACADEMIA PLASENCIA

02/2025

FEBRERO

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
27	28	29	30	31	1	2
3 DESCANSO OBLIGATORIO	4 REPASO TALLER DE VENTAS JR	5 CURSOS DE INDUCCIÓN	6 CURSOS DE INDUCCIÓN	7 STORYTELLING	8	9
10 MAZDA, FORD, HYUNDAI E ISUZU VALLARTA	11 MAZDA, FORD, HYUNDAI E ISUZU VALLARTA	12 MAZDA, FORD, HYUNDAI E ISUZU VALLARTA	13 MAZDA GONZÁLEZ GALLO	14 CIERRE DE VENTAS II	15	16
17 REUNIONES ELIA	18 CURSOS DE INDUCCIÓN	19 CURSOS DE INDUCCIÓN	20 CURSOS DE INDUCCIÓN	21 TALLER DE VENTAS JR	22 TALLER DE VENTAS JR	23
24 NEGOCIACIÓN (SUPERVISORES Y GERENTES)	25 GWM Y CHANGAN GONZÁLEZ GALLO	26 GWM Y CHANGAN GONZÁLEZ GALLO	27 MAZDA SANTA ANITA	28 MAZDA SANTA ANITA		

-  DESCANSOS OBLIGATORIOS
-  CURSOS DE INDUCCIÓN
-  NEGOCIACIÓN (SUPERVISORES Y GERENTES)
-  POST VENTA
-  STORYTELLING
-  MARKETING A MODO PLASENCIA
-  VISITA A AGENCIAS
-  TALLER DE VENTAS JR
-  REUNIÓN GERENCIAS
-  CIERRE DE VENTAS II
-  REUNIONES ELIA
-  RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN



ACADEMIA PLASENCIA

MARZO

03/2025

LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
					1	2
2 REUNIONES ELIA	4 REPASO TALLER DE VENTAS JR	5 CURSOS DE INDUCCIÓN	6 CURSOS DE INDUCCIÓN	7 MARKETING A MODO PLASENCIA	8	9
10	11 RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	12 ISUZU SANTA ANITA	13 ISUZU SANTA ANITA	14 CIERRE DE VENTAS II	15	16
17 DESCANSO OBLIGATORIO	18 CURSOS DE INDUCCIÓN	19 CURSOS DE INDUCCIÓN	20 CURSOS DE INDUCCIÓN	21 TALLER DE VENTAS JR	22	23
24 ISUZU ABASTOS	25 ISUZU ABASTOS	26 FORD SANTA ANITA	27 FORD SANTA ANITA	28	29	30
31	1	2	3	4	5	6

- DESCANSOS OBLIGATORIOS
- CURSOS DE INDUCCIÓN
- NEGOCIACIÓN (SUPERVISORES Y GERENTES)
- POST VENTA
- STORYTELLING
- MARKETING A MODO PLASENCIA
- VISITA A AGENCIAS
- TALLER DE VENTAS JR
- REUNIÓN GERENCIAS
- CIERRE DE VENTAS II
- REUNIONES GAC
- RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN



ACADEMIA PLASENCIA