

Calendario mensual de capacitación



Contenido del curso

| CURSO | CONTENIDO | DURACIÓN |
|-------------------------|---|------------------|
| Clinicas de ventas | Sesiones flexibles para repasar ventas JR, obligatorias para algunos. | 4:30 PM-5:00 PM |
| Ética sin filtros | Líderes éticos, con enfoque en verdad y decisiones responsables. | 10:00 AM-1:00 PM |
| Liderazgo I | Revisaremos la identidad del grupo y el perfil de líder buscado. | 9:30 AM-12:30 PM |
| Relaciones laborales | Trato a personal y procesos de RH | 10:00 AM-2:00 PM |
| Cierre de ventas | Domina la negociación, cierre de ventas y habilidades clave efectivas. | 9:30 AM-12:30 |
| La esencia del negocio | Visión humana, liderazgo inclusivo, empático y auténtico. | 9:00 AM-12:00 PM |
| Negociación profesional | Fortalece habilidades de negociación efectiva y resolución de conflictos. | 3:00 AM-6:00 PM |
| Taller de ventas JR | Negociación, objeciones, cierre y tecnologías automotrices. | 9:00 AM-2:00 PM |

A quién va dirigido

-  Escuela de líderes
-  Asesores
-  Operativos
-  Administrativos
-  Marketing
-  General

| Domingo | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes | Sábado |
|---------|--|--|---------------------------|--|---|--------------------------------|
| 30 | 31 | 1 CLÍNICAS DE VENTAS ZOOM INDUCCIÓN MAZDA GALE | 2 INDUCCIÓN MAZDA GALE | 3 INDUCCIÓN MAZDA GALE | 4 RELACIONES LABORALES MAZDA PLASENCIA LIDERAZGO I ZOOM | 5 |
| 6 | 7 RELACIONES LABORALES MAZDA AMÉRICAS | 8 VISITA MAZDA AMÉRICAS | 9 | 10 | 11 RELACIONES LABORALES MAZDA COLLISION CIERRE DE VENTAS ZOOM | 12 |
| 13 | 14 | 15 LA ESENCIA DEL NEGOCIO ZOOM | 16 | 17 DÍAS SANTOS | 18 DÍAS SANTOS | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 ÉTICA SIN FILTROS Y NEGOCIACION PROFESIONAL MAZDA ACUEDUCTO | 25 VENTAS JR MAZDA GALERÍAS | 26 VENTAS JR MAZDA GALERÍAS |
| 27 | 28 | 29 | 30 | SESIONES CADA 30 MIN, INICIANDO A LAS 4:30. OBLIGATORIO PARA QUIENES TOMARON EL TALLER DE VENTAS JR HACE UN AÑO. | | |

FECHA TENTATIVA



ACADEMIA PLASENCIA