

10ª promoción  
Escuela de  
vendedores  
y receptores

# ÍNDICE

1. NUESTRA ESCUELA
2. ROAD MAP
3. PROCESO DE SELECCIÓN
  - 3.1 NUESTRA FILOSOFÍA
  - 3.2 PRUEBAS DE SELECCIÓN
  - 3.3 PROCESO DE ACTUACIÓN
4. CICLO FORMATIVO
  - 4.1 LUGAR DE REALIZACIÓN
  - 4.2 PLANNING
  - 4.2 PROGRAMA FORMATIVOS
  - VENDEDORES - RECEPTORES
5. PRESUPUESTO



1

NUESTRA ESCUELA

# NUESTRA ESCUELA

La Escuela de Vendedores y Receptores es un proyecto global que incluye la selección y la formación de personas, con el objetivo de cubrir **las necesidades de incorporación a los concesionarios de estos dos puestos tan importantes.**

Durante la Escuela trabajamos para que las nuevas incorporaciones posean las actitudes, aptitudes, habilidades personales y conocimientos necesarios para el excelente desarrollo de su función. De este modo, adaptamos los contenidos del programa formativo a cada Marca (historia, tecnología, procesos, gama, competencia... ).

Además realizamos una formación específica para los vendedores en función del departamento comercial de destino (nuevo, ocasión, empresas, industriales, digital...) y para los receptores si van a ocupar puestos en carrocería o mecánica.



# Algunos datos de nuestra experiencia...

Más de 150

Alumnos seleccionados y formados

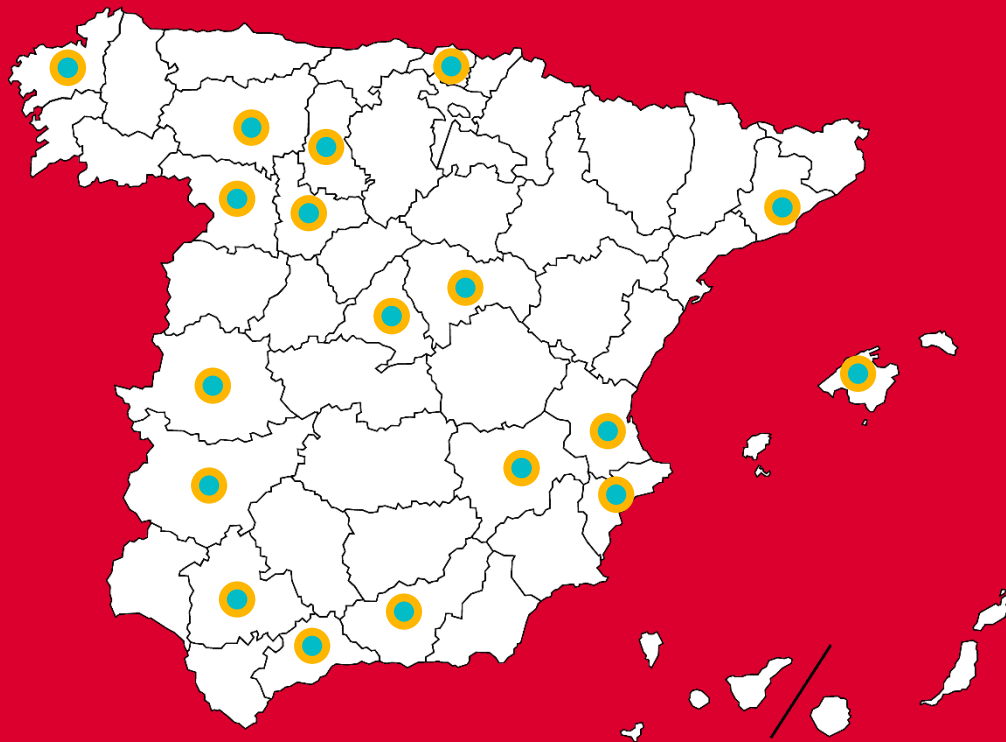
9

Promociones nos avalan

## Para todos los fabricantes



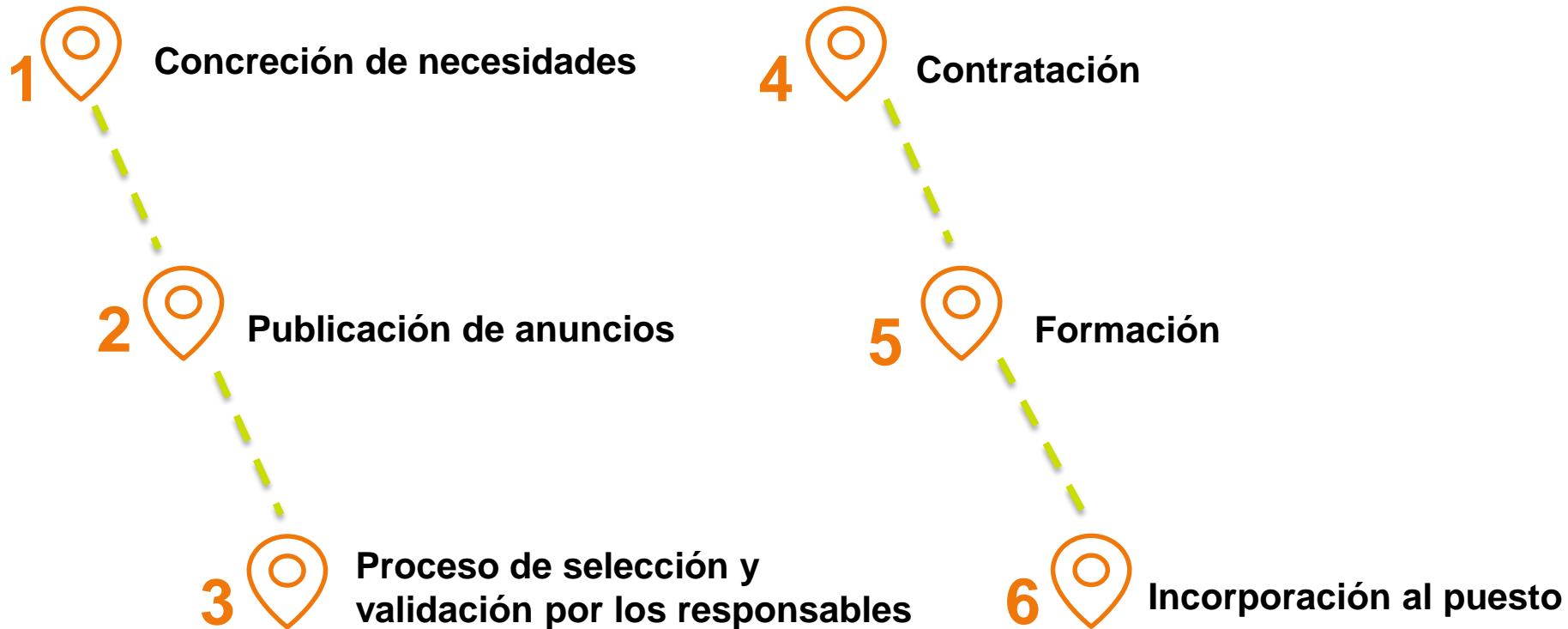
# A nivel nacional...





# 2 ROAD MAP

# ROAD MAP



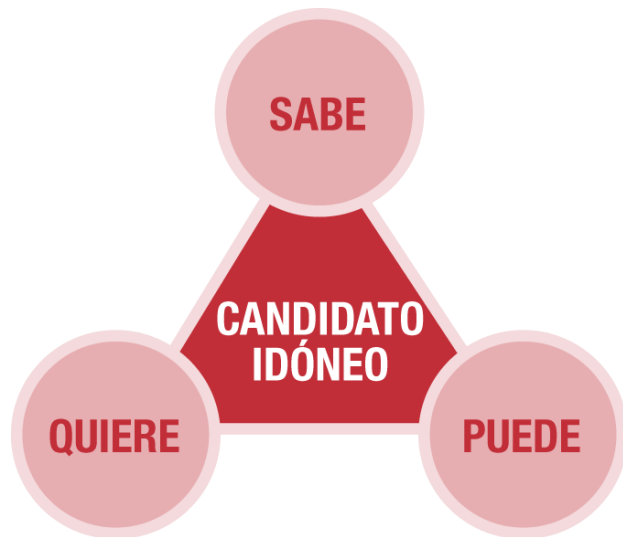




# 3 PROCESO DE SELECCIÓN

# NUESTRA FILOSOFÍA

El **camino del éxito** comienza con una correcta selección de personal



Nuestra fórmula se centra en buscar nuevos perfiles que **no** procedan del mundo del automóvil. Queremos lienzos en blanco para desarrollar la actitud y motivación durante el proceso de formación y, así, evitar que las nuevas incorporaciones tengan vicios o malas praxis adquiridas por su experiencia.

Para una excelente realización se deben tener muy presente tres aspectos fundamentales:

- Ética exquisita, tanto de cara al cliente como hacia el candidato.
- Rigor en la evaluación de las distintas pruebas.
- Independencia de actuación y de decisión.

# Pruebas de Selección



1

## Colectivas generales

Inventario de Personalidad de Vendedores (IPV)  
16 Personal Factory (16PF)  
Prueba Escrita

2

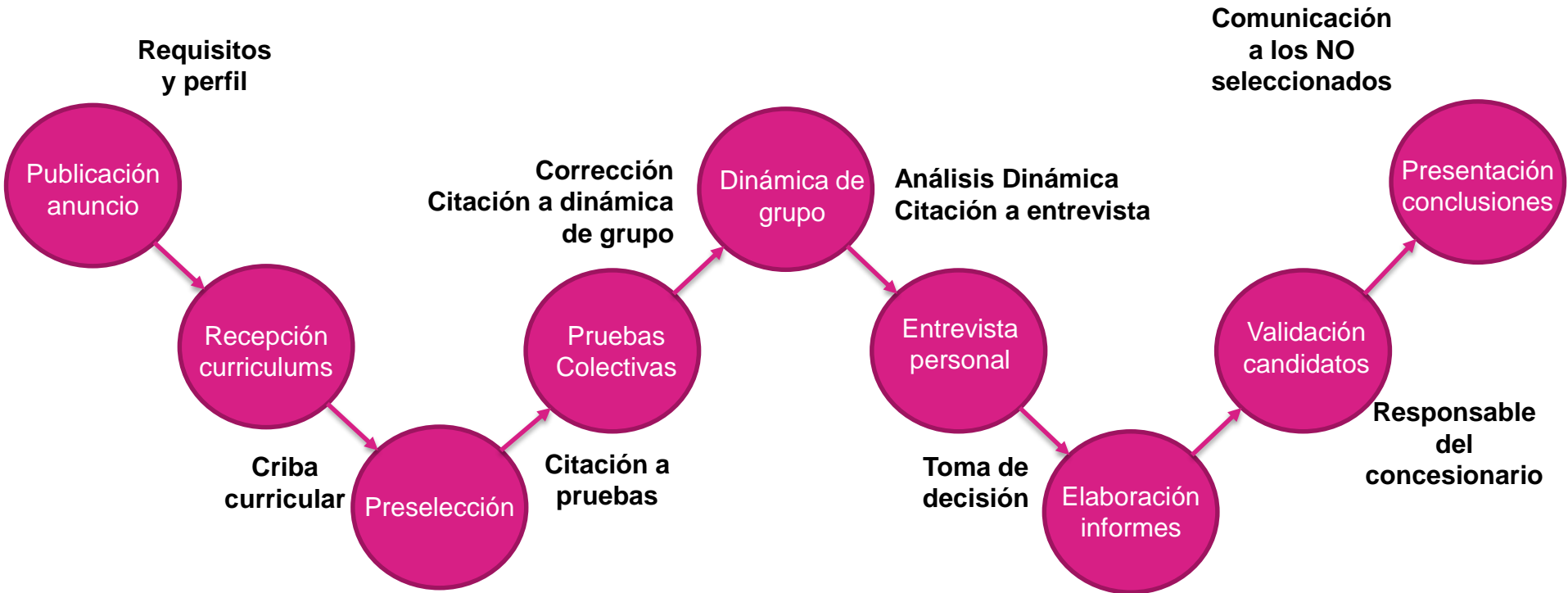
## Dinámica de Grupo

3

## Entrevista Personal



# PROCESO DE ACTUACIÓN





# 4 CICLO FORMATIVO

# LUGAR DE REALIZACIÓN

El ciclo formativo se realiza en nuestras oficinas situadas en Madrid\*, donde disponemos de distintas aulas con capacidad de hasta 25 personas, equipadas con todos los medios necesarios para desarrollar la formación.

\*También podemos realizar la formación en tu concesionario con un mínimo de 8 alumnos.



También tenemos acuerdos con varios concesionarios cercanos para poder realizar role plays y ejercicios prácticos en escenario real.

# PLANNING

Ciclo formativo Módulos  
3 semanas

Del 6 al 24 de  
mayo de 2019

Prácticas en  
Concesionario

Del 27 de mayo  
al 7 de junio de 2019

Ciclo formativo Módulos  
3 semanas

Del 10 al 28 de  
junio de 2019

Las personas seleccionadas para hacer el ciclo formativo estarán contratadas desde el mismo día del comienzo de la formación y se pagaran ellos mismos los gastos de alojamiento, desplazamiento y manutención en Madrid.

# PROGRAMA FORMATIVO

El grupo compartirá parte del programa y posteriormente será separado por puesto para su especialización.

## VENDEDORES



Comunicación interpersonal



Historia & Evolución de Marca



Tecnología, Gama & Competencia



Proceso comercial y calidad



Financiación & Servicios



Concesionario 2.0

## RECEPTORES



Comunicación interpersonal



Tecnología & Gama



Proceso posventa y calidad



Legislación y normativa vigente



La venta de productos y servicios



Taller 2.0





# 5 PRESUPUESTO

## SELECCIÓN

Criba curricular  
Realización de pruebas  
Selección de candidato  
Elaboración de informe  
Validación candidato

**1.000 euros / alumno**

## FORMACIÓN

**(30 jornadas / 210 horas)**

Bonificable 2.730 €/ alumno Coste :315 €/ alumno

**3.045 euros/ alumno\***

Gestión de bonificaciones SIN CARGO

Elaboración y diseño de documentación  
necesaria (presentación, ejercicios...) SIN CARGO

Materiales pedagógicos SIN CARGO

Seguimiento y tutorización. SIN CARGO

**\* En caso de que el alumno no alcance el nivel exigido será descartado sin coste por la formación.**

### No incluye:

Los impuestos que gravan nuestro servicio.

Gastos de alojamiento, desplazamiento y manutención de los formadores en caso de realizarse fuera de Madrid.

**Puedes ponerte en  
contacto con nosotros en:**

### **Proassa**

Alicia Fernández

91 335 13 02

[Alicia.fernandez@grupoproassa.com](mailto:Alicia.fernandez@grupoproassa.com)

### **Valcor Consultores**

Pedro López

649548932

[pedrolopez@valcorconsultores.com](mailto:pedrolopez@valcorconsultores.com)

Julio García

620 905 872

[juliogarcia@valcorconsultores.com](mailto:juliogarcia@valcorconsultores.com)

