

CERTIFICADO DE SUPERACIÓN

FUNDACIÓN CONFEMETAL

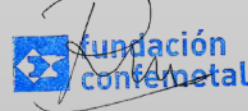
Certifica que:

FREDDY EDUARDO PUERTA CABRITA (Z0550210D)

Ha superado con aprovechamiento el curso de COMT031PO - Dirección comercial y MK: Selección y formación de equipos, del expediente FC19-07/2024/5840SET-7/2, en la modalidad de teleformación, con 75 horas de duración, en el período de 08/09/2025 al 17/10/2025, al amparo de la Orden de 19 de julio de 2024, de la consejera de Economía, Hacienda y Empleo, de convocatoria para el año 2024 de subvenciones para la financiación de programas de formación dirigidos prioritariamente a trabajadores ocupados, no conducentes a la obtención de certificados de profesionalidad.

Expedido en Madrid a 17 de octubre de 2025

Rafael Álvarez Martín-Caro
Director General Fundación Confemetal



Comunidad
de Madrid

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



MINISTERIO
DE TRABAJO
Y ECONOMÍA SOCIAL

SERVICIO PÚBLICO
DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

Contenidos:

1. El equipo comercial dentro de la empresa.

- 1.1. Organigrama de la empresa.
- 1.2. Gestión del Equipo comercial o fuerza de ventas
- 1.3. Descripción de los puestos de trabajo.
- 1.4. Profesiograma de los puestos de trabajo.
- 1.5. Planes de carrera.

2. Selección del equipo comercial.

- 2.1. Clasificación de las candidaturas.
- 2.2. Selección de curriculums.
- 2.3. Estrategias y tipos de entrevistas.
- 2.4. Análisis de los candidatos.
- 2.5. Comprobación de referencias.

3. Formación del equipo comercial.

- 3.1. Plan de formación del departamento comercial.
- 3.2. Formación en captación.
- 3.3. Formación en fidelización.
- 3.4. Formación en recursos para el trato con clientes.

4. El equipo comercial.

- 4.1. Estructura Organizativa.
- 4.2. Descripción de puestos del departamento comercial.
- 4.3. Comunicación en el equipo comercial.
- 4.4. Ética profesional.

5. Dirección comercial.

- 5.1. Estrategia de dirección.
- 5.2. Dirección de equipos.
- 5.3. Habilidades directivas.
- 5.4. Toma de decisiones.

6. Gestión del equipo comercial.

- 6.1. Motivación y remuneración del equipo comercial.
- 6.2. Seguimiento y evaluación comercial.
- 6.3. Planificación del equipo comercial.
- 6.4. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales.

7. El plan de marketing.

- 7.1. Investigación y mercado.
- 7.2. Marketing mix.
- 7.3. El Plan de Comunicación.
- 7.4. Conclusiones.

8. Estrategias de publicidad.

- 8.1. El briefing.
- 8.2. Estrategias de publicidad.
- 8.3. Tipos de estrategias publicitarias.
- 8.4. Conclusiones.

9. Marketing 2.0.

- 9.1. WEB 2.0.
- 9.2. Marketing en internet.
- 9.3. Marketing 2.0.