



Competencias que se cubren:

### Categorías de Competencias Primarias:

#### • Management de Recursos Humanos—

Maneja los procesos para alinear el capital humano con las metas organizacionales.

### Categorías de Competencias Relacionadas:

#### • Habilidades

##### Interpersonales—

Mostrar una habilidad consistente para desarrollar relaciones sólidas dentro y fuera de la empresa.

##### • Influencia—

Dirige consistentemente situaciones e inspira a las personas para lograr un ambiente en el que todos ganan.

##### • Liderazgo—

Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios. Es capaz de incorporar la cooperación voluntaria de otros, explotando sus mayores habilidades y capacidades, para lograr los resultados deseados.

## Selección Comercial

### RESUMEN

Llenar el conducto de reclutamiento con candidatos de ventas ayuda a reducir los errores de la contratación siendo proactivo encontrando candidatos en lugar de reactivo cuando se necesita llenar una posición inmediatamente. Los gerentes de ventas necesitan poder identificar las fuentes de talento, clarificar los criterios para tomar decisiones de contratación objetivamente, y contactar a sus redes de contactos para promover la posición e identificar candidatos.

### CONTEXTO

Los gerentes de ventas tienen que buscar constantemente profesionales de ventas para contratar. Si hemos hecho bien nuestro trabajo en esta área, tendremos candidatos pre-calificados para contactar cuando necesitemos contratar un nuevo talento para nuestro equipo de ventas.

En este módulo, examinaremos las situaciones en las cuales generalmente consideramos agregar a nuestra fuerza de ventas, los recursos potenciales de un nuevo talento de ventas, y maneras de hacer que todo el proceso de reclutamiento sea lo más organizado, objetivo y exitoso posible.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Evaluar cuándo contratar nuevos talentos de venta
- Desarrollar un conducto de futuros candidatos de ventas
- Expandir los recursos disponibles de talentos de ventas
- Hacer conexiones de reclutamiento utilizando un proceso de cuatro pasos
- Usar un método de entrevista basado en un criterio informal