

DESCRIPCIÓN

Este curso permitirá que el participante adquiera las habilidades y los conocimientos necesarios para concertar con el cliente una cita, entrevista o presentación de ventas a través del teléfono, aprenderá cómo contactar con el cliente, qué pasos ha de seguir para realizar la llamada, cómo expresarse con corrección...

OBJETIVOS

Este curso permite adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para concertar con el cliente una cita, entrevista o presentación de ventas a través del teléfono, optimizando así la eficiencia de la acción comercial.

CONTENIDOS

CONCERTACION TELEFONICA DE VISITAS COMERCIALES

- La concertación telefónica de visitas comerciales - Preparación del contacto - Contacto y generación de la cita - Secuencia habitual de la llamada de concertación - Dificultades frecuentes en la concertación - Objeciones más habituales