

CONCERTACION TELEFONICA VISITAS COMERCIALES

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

Este curso nos permitirá adquirir las habilidades y los conocimientos necesarios para concertar telefónicamente citas, entrevistas o presentaciones de ventas con los clientes.

Aprenderemos cómo contactar ellos, qué pasos hemos de seguir para realizar la llamada, cómo expresarnos con corrección, cómo superar sus objeciones, etc., y de este modo optimizaremos la eficiencia de nuestra acción comercial.

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