

CONCERTACIÓN TELEFÓNICA DE VISITAS COMERCIALES

6
HORAS

DESCRIPCIÓN

La concertación de visitas comerciales es un potente instrumento capaz de dinamizar la acción comercial, y en muchos casos supone una inyección de velocidad en las ventas que puede aplicarse para mejorar nuestros resultados comerciales de la empresa.

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

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LA CONCERTACIÓN TELEFÓNICA DE VISITAS COMERCIALES

UNIDAD 2: PREPARACIÓN DEL CONTRATO

UNIDAD 3: CONTACTO Y GENERACIÓN DE LA CITA

UNIDAD 4: SECUENCIA HABITUAL DE LA LLAMADA DE CONCERTACIÓN

UNIDAD 5: DIFICULTADES FRECUENTES EN LA CONCERTACIÓN

UNIDAD 6: OBJECIONES MÁS HABITUALES