

CONCERTACIÓN TELEFÓNICA DE VISITAS COMERCIALES (EN EL SECTOR FINANCIERO)

5
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.

OBJETIVOS

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...

CONTENIDOS

UNIDAD 1: LA CONCERTACIÓN TELEFÓNICA DE VISITAS COMERCIALES

UNIDAD 2: PREPARACIÓN DEL CONTACTO

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