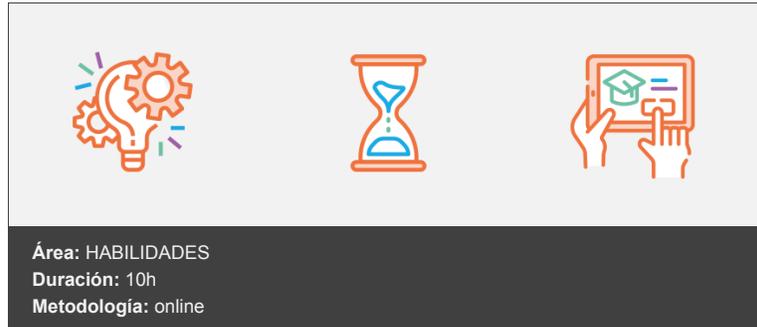


Estrategia de venta telefónica



Objetivos

1. Diseñar y ejecutar una argumentación efectiva.
2. Utilizar las habilidades de comunicación que facilitan la decisión de compra.
3. Realizar un contacto telefónico adaptado al tipo de cliente y a sus necesidades.
4. Manejar con eficiencia los puntos clave de la llamada telefónica.
5. Gestionar las objeciones de cliente.
6. Identificar las señales de compra y cerrar la venta telefónica en el cliente.

Contenidos y estructura del curso

Modulo I - vender satisfaciendo necesidades. • los orígenes • las necesidades humanas: maslow • los insights

Modulo II – la comunicación persuasiva • elementos de la persuasión • el proceso persuasivo • anclajes para persuadir

Modulo III – la gestión de la venta en la llamada. • tips para persuadir • emisión de llamadas • recepción de llamadas objeciones • cierre

Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

