

Concertacion telefonica y visitas comerciales (sector financiero)

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Aprender sobre los conceptos basicos de llamadas telefonicas
- Utilizar herramientas para identificar oportunidades de negocio
- Desarrollar habilidades comunicativas para invitar correctamente a una reunion
- Utilizar tecnicas efectivas para realizar una llamada telefonica
- Establecer argumentaciones persuasivas durante la visita comercial

CONTENIDOS

Concertacion telefonica de visitas comerciales

- La concertacion telefonica de visitas comerciales
- Preparacion del contacto
- Contacto y generacion de la cita
- Secuencia habitual de la llamada de concertacion
- Dificultades frecuentes en la concertacion
- Objeciones mas habituales