

LA VENTA POR TELÉFONO

GLOBAL_
THINKING
GLOBAL LEADERS_

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial

ÁREA: Ventas

OBJETIVOS

- » Sensibilizar al colectivo y transmitir la importancia e implicaciones directas que conlleva cerrar más operaciones por teléfono con los clientes sobre la cifra de ventas de la empresa y sobre su propia retribución en variable.
- » Conocer y dominar las diferentes técnicas de venta por teléfono.
- » Modificar las actitudes y desarrollar las habilidades de un Asesor Comercial Telefónico; y
- » Contextualizar los dos puntos anteriores dentro del proceso comercial de la empresa.

PROGRAMA - FASES

- » El Proceso Comercial.
- » Preparar el espacio de trabajo de un centro de llamadas y de atención personalizada.
- » Cómo mantener la motivación.
- » Diferentes maneras de ponerse al teléfono.
- » La voz, el cuerpo y la mente en el teléfono y en la entrevista personal.
- » Diferentes aspectos que sacan de quicio a los clientes y cómo evitarlas.
- » Cómo dar la bienvenida a las llamadas recibidas.
- » Prepara un guión eficaz.
- » Preguntar y cualificar.
- » Manejo de objeciones.
- » Análisis del proceso de trabajo.
- » Lo que viene después de la venta: más venta.
- » Formas de tratar a interlocutores enfadados.
- » Medición y evaluación con éxito: ¿Qué resultados podemos esperar en la venta por teléfono?

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Dirigido a vendedores que deseen mejorar sus ratios de venta. Así mismo se dirige a Jefes de Venta que quieran actualizar los métodos de venta telefónica de sus equipos para desarrollar de forma profesional y efectiva la gestión comercial con sus clientes.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*