

VENTAS TELEFÓNICAS.

Objetivos

El curso de venta telefónica está diseñado especialmente para empresas que quieren desarrollar todo el potencial de las personas de su departamento que se dedican a la venta telefónica.

Aportamos con la metodología conocida de alto rendimiento llamada Programación Neurolingüística (PNL) la cual demuestra que las personas entrenadas con esta metodología consiguen resultados mucho mayores que las personas que no lo han recibido.

Los participantes aprenderán el “qué y el cómo” se debe hablar a nuestro interlocutor para establecer sintonía de forma inmediata, requisito imprescindible para conseguir la venta.

Contenidos

Módulo 1: EL TELÉFONO.

- El teléfono, usos y utilidades.
- El pánico telefónico.
- El perfil comercial.
- La gestión telefónica.
- Práctica entrenamiento ensayo.

Módulo 2: CONOCIENDO EL PRODUCTO

- Mejor que estar ahí.
- El éxito al teléfono.
- Conocimiento del producto, puntos fuertes puntos débiles.
- El tono de voz.
- Seguridad, confianza y cortesía.
- Sonría.
- PNL, Programación Neurolingüística.

Módulo 3: LAS COMUNICACIONES EN LA ATENCION DE CLIENTES

- Ejercicio de autoevaluación.
- El proceso de la comunicación.
- El arte de escuchar y el arte de preguntar.
- La Empatía
- Detectar las necesidades del cliente
- Uso de las preguntas.
- Conversación v/s diálogo sistemático.
- Manejo del diálogo de acuerdo a objetivos.

Módulo 4 : TÉCNICAS DE CIERRE

- Técnicas de Cierre
- Tipos de Cierre en la venta telefónica
- Tomar el pedido
- Asegurar la venta.



Todos nuestros cursos son moldeables y adaptables a las necesidades del cliente.