

Mejorando sus Técnicas de Ventas Telefónicas

6 horas



Objetivos Generales: Los participantes revisaran a través de sugerencias específicas y detalladas la mejor manera de relacionarse con su cliente a través del teléfono, además de revisar aquellas armas que permitan mejorar su argumentación en dicha negociación.

Objetivos Específicos:

- Conocer la importancia de la preparación para las distintas situaciones que se manejan al negociar.
- Trabajar con los participantes todo lo relacionado con el cierre de la venta vía telefónica
- Revisar la importancia del manejo de las objeciones al momento de Negociar

Temas

- Introducción
- Herramientas básicas para la Venta Telefónica
- Aplicando el Modelo AIDA en las ventas telefónicas (Atención, Interés, Deseo y Acción)
- Fases de la conversación telefónica en la venta
- Secuencia de pasos para la venta telefónica.
- Desarrollo de Guiones para incrementar el nivel de ventas
- Maneje las objeciones sin estar a la vista del cliente.



Consultores LOGICOPTY

- Conclusiones

Metodología: Trabajo del participante a través de: Charlas del Instructor, Discusión, Juegos de Rol relativos al tema, Trabajo en equipo

Logico4576tv

<http://www.youtube.com/user/logico4576>



Visítanos en Facebook y hazte fan
<https://www.facebook.com/consultoreslogicopty>



Consultores LOGICOPTY email: logicopty@logicoweb.com

Teléfono: 394-4752 / 6860-7730 Panamá

 @logicopty