

Estrategias de venta telefónica (8h)

Objetivos

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

Duración: 8 horas online con una duración de 1 mes en plataforma

Contenidos

UNIDAD	CONTENIDOS
Vender satisfaciendo necesidades	1.1 Los orígenes 1.2 Las necesidades humanas: Maslow 1.3 Los insights
La comunicación persuasiva	2.1 Elementos de la persuasión 2.2 El proceso persuasivo 2.3 Anclajes para persuadir
La gestión de la venta en la llamada.	3.1 Tips para persuadir 3.2 Emisión de llamadas 3.3 Recepción de llamadas objeciones 3.4 Cierre