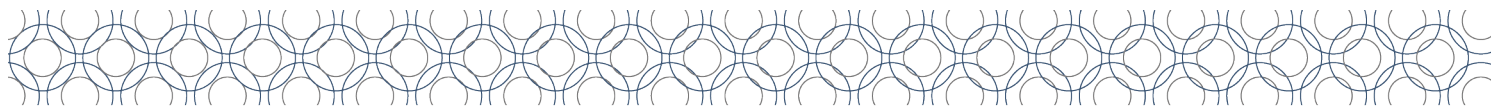




TALLER DE TELEMARKETING

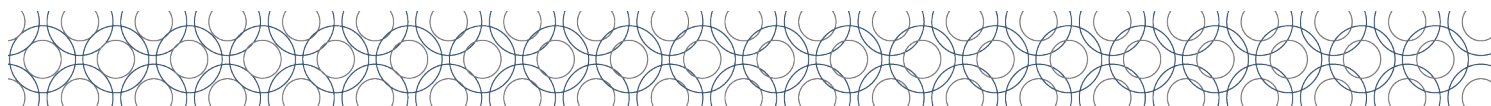




PRE-REQUISITOS: Ninguno

DURACIÓN: 10 HORAS

OBJETIVO: Identificará los principios y etapas del proceso de venta telefónica, cerrará más ventas por teléfono, logrará mejorar su imagen y la de la empresa a través del contacto telefónico con clientes.



Temario

- ◆ Estrategias de venta telefónica.
- ◆ Tipos de apertura de las llamadas.
- ◆ Protocolos y fraseología recomendada para la venta.
- ◆ El valor de la escucha activa y la empatía a través de la línea.
- ◆ Identificación de las necesidades del cliente-prospecto.
- ◆ Presentación vía telefónica de las características, beneficios y ventajas diferenciadas del producto y/o servicio.
- ◆ Negociación y manejo de objeciones.
- ◆ Tipos y técnicas de cierre.



