

Modalidad: curso e-Learning Duración: 4 horas

Categorías: Administración y gestión

OBJETIVOS

- Aprender sobre los conceptos básicos de llamadas telefónicas
- Utilizar herramientas para identificar oportunidades de negocio
- Desarrollar habilidades comunicativas para invitar correctamente a una reunión
- Utilizar técnicas efectivas para realizar una llamada telefónica
- Establecer argumentaciones persuasivas durante la visita comercial

CONTENIDOS

Concertación telefónica de visitas comerciales

- La concertación telefónica de visitas comerciales
- Preparación del contacto
- Contacto y generación de la cita
- Secuencia habitual de la llamada de concertación
- Dificultades frecuentes en la concertación
- Objeciones más habituales

