



Módulo: Ventas por teléfono

FICHA TÉCNICA

Dirigido a:

- Personas cuya misión esté relacionada con la Venta a través de teléfono.

Justificación:

- Las relaciones comerciales entre las organizaciones y sus clientes evolucionan constantemente. En esta situación, la Venta Telefónica ha adquirido un alto rango, consolidándose como una de las relaciones más directas con el cliente.
- Vender por teléfono es, seguramente, mucho más difícil que hacerlo de forma presencial, ya que es necesario generar en el cerebro de nuestro interlocutor las imágenes adecuadas para que le hagan apetecible nuestro producto o servicio.

Objetivos:

- Conocer los puntos clave en el proceso de Venta Telefónica.
- Superar las objeciones y saber como cerrar una venta.
- Ampliar la capacidad de ventas utilizando las técnicas y herramientas adecuadas.

Temario:

- INTRODUCCIÓN.
 - La venta telefónica.
 - Objetivos del Curso.
 - Sus objetivos personales.
- LA VENTA POR TELÉFONO.
 - El Cliente.
 - El Vendedor.
 - Análisis DAFO

- EL PROCESO DE LA VENTA TELEFÓNICA.
 - Toma de contacto
 - Descubrir necesidades.
 - Tipos de preguntas.
 - Motivaciones de compra.
 - Construir argumentos.
 - Tratamiento de objeciones.
 - Señales de compra.
 - Cierre de la venta.
 - Cierre de la comunicación.

- CONCLUSIONES FINALES.
 - Repasemos los objetivos que usted se marcó para este módulo.
 - Su Plan de Acción Inmediato.

Metodología:

- Práctica y participativa. Se aplican los principios de la Formación Activa, consiguiendo de los asistentes la más completa y total participación haciendo, a la vez, aflorar lo más positivo de sus Actitudes dentro del trinomio Personal, Profesional y de Objetivos de Empresa

Duración del Módulo: 1 día.

Nota: Este curso precisa también del módulo [Comunicación Telefónica](#) igualmente de un día (8 horas). Por lo tanto, **el Curso completo tiene una duración de 2 días**

Todos los Alumnos dispondrán de **un mes de Tutoría** con su Profesor vía e-mail, tras finalizar el Curso.