



## OBJETIVOS

Úsalo para **hacer cosas diferentes** a las que hacíamos hasta ahora.

Empieza a implementar tus propias estrategias con el teléfono y con el apoyo del correo electrónico.

Diseña tu mejor estrategia de uso del teléfono y del email en estos momentos.

## DURACIÓN

6 horas

## CALENDARIO



13-14-15-16-19-20 de octubre

Horario: 10.00 a 11.00

## IMPORTE



**100,00€ +IVA**

¡Bonifícate este curso! **Tempo** puede realizar las gestiones ante la Fundación Estatal.

**Importe bonificable: 78,00€**

## Objetivos

Actúa de forma **diferente, práctica**, con un objetivo a **muy corto plazo** y aportando soluciones muy concretas y tangibles

En estos momentos puedes (y debes) hacer estrategias diferentes, vender a precios diferentes porque simplificas tu producto o servicio

Aprovecha para hacer lo que antes no te atrevías, «desnúdate» o cambia tu atuendo, hazlo más íntimo, forma parte del cambio y no te olvides que, en esta época, las comunicaciones están más vivas que nunca.



## CONTENIDOS

---

1. Hacer de las llamadas telefónicas, **uno de los hábitos de la** estrategia de ventas
- 2 Aprovechar el teléfono **como recurso eficiente** para cerrar ventas
3. **Dominar** las técnicas de venta telefónicas
4. **Mejorar la comunicación** a través del teléfono

### 2. Definir plan de accion

- 2.1. **Comunicar** de manera eficaz
- 2.2. **Aplicar habilidades** de comunicación paraverval
- 2.3. **Practicar la forma** de establecer contacto con clientes

### 3. Las objeciones

- 3.1. Contestar objeciones
- 3.2. Resaltar aspectos positivos de tu propuesta
- 3.3. Lenguaje directo

### 4. El cierre

- 4.1. **Tipos de cierre**
- 4.2. **El cierre documental**