



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



15-16-17-18-19-22 de febrero

Horario: 10.30 a 11.30

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**