



# TÉCNICAS DE VENTA TELEMARKETING

#### Modalidad:

presencial con una duración 6 horas

# Objetivos:

- Adquirir y/o actualizar los conocimientos en las técnicas de venta
- Identificar y emular las técnicas de ventas de los mejores.
- Mantener motivación personal.
- Establecer relaciones rápidas y positivas.
- Interpretar al cliente para elegir la estrategia más adecuada.
- Hacer que el cliente se sienta bien y abierto a la compra.
- Manejar adecuadamente las objeciones, dificultades y obstáculos.
- Cerrar cada venta con la satisfacción personal suya y de su cliente.
- Conocer técnicas y herramientas de Comunicación de avanzada para conectar y empatizar mejor.

### Contenidos:

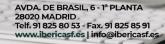
Procesos de venta

Tipos de venta Fases del proceso de venta Preparación a la venta Aproximación al cliente Análisis del producto/servicio El argumentario de ventas

Aplicación de técnicas de venta

Presentación y demostración del producto/servicio Demostraciones ante un gran número de clientes







#### La manera más sencilla de que crezca tu organización

# **CON LOS LÍDERES EN FORMACIÓN**



Argumentación comercial Técnicas para la refutación de objeciones Técnicas de persuasión a la compra Ventas cruzadas Técnicas de comunicación aplicadas a la venta Técnicas de comunicación no presenciales

Seguimiento y fidelización de clientes

La confianza y las relaciones comerciales Estrategias de fidelización Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)

Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta

Conflictos y reclamaciones en la venta Gestión de quejas y reclamaciones Resolución de reclamaciones





