



Adaptación De La Comunicación Comercial Al Telemarketing

Sku: CT1305

Horas: 6

Formato: HTML

CONTENIDOS

1. Aspectos básicos del Telemarketing. 1.1. Conceptos: marketing. telemarketing. teleoperador. sectores empresariales del mercado y otros. 2. La operativa general del teleoperador. 2.1. Conectar con el cliente. 2.2. Motivación del teleoperador hacia la comunicación. 2.3. Afianzar actitudes positivas del teleoperador. 3. Técnicas de venta. 3.1. Principales técnicas de venta comercial. 3.2. Los guiones: planificar su existencia. 3.3. La entrevista: necesidades de los clientes y el correcto uso de los productos. 3.4. Elementos para el éxito de las distintas técnicas de venta. 4. Cierre de la venta. 4.1. Objeciones de los clientes: principales causas y actitudes. 4.2. Minimizar las hostilidades de los clientes. 4.3. Tipologías de cierres de venta.