

TECNICAS DE VENTAS Y PROSPECCION TELEFONICA



Área: COMERCIO Y MARKETING

Modalidad: Presencial

Duración: 20 h

Precio: 180.00€

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Cómo alcanzar excelentes resultados en sus acciones de venta por teléfono a través de la gestión eficaz de los elementos clave. Cómo diseñar y ejecutar una argumentación eficaz. Cómo gestionar colectiva e individualmente al equipo de televenta para obtener un alto rendimiento. Cómo motivar al equipo hacia la obtención de resultados visibles. Cómo realizar un plan de incentivación que lleve a la mejora de los ratios de venta. Cómo mejorar la productividad y el coste de una acción de televenta y cómo mejorar sus niveles de contacto. Cómo gestionar aspectos determinantes del resultado como son las bases de datos y la oferta. Cómo seleccionar un equipo adecuado a las características de cada acción. Cómo realizar un proceso efectivo de control de calidad de la venta que permita obtener ventas duraderas. Cuáles son los aspectos legales a tener en cuenta.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. La televenta. Introducción y objetivos MÓDULO 2. Factores clave MÓDULO 3. La selección del equipo de televenta MÓDULO 4. La argumentación para vender MÓDULO 5. La gestión del equipo -procesos y claves MÓDULO 6. La motivación MÓDULO 7. Incentivación del equipo de ventas MÓDULO 8. El control de calidad de la venta MÓDULO 9. Productividad y niveles de contacto MÓDULO 10. Aspectos legales y éticos

METODOLOGIA

Principios metodológicos de la acción formativa

- Conocer y partir del perfil de entrada de los asistentes en cuanto a nivel de conocimiento y desarrollo profesional.
- Procurar que el objeto de aprendizaje sea coherente, claro y lógico y aparezca ante los asistentes adecuadamente presentado.
- Motivar a los asistentes para lograr un esfuerzo continuado acorde con el proceso de aprendizaje y su duración.

Características de la acción formativa

- Formación directa entre alumno y profesor.
- Formación específica ajustando el Temario a los objetivos a cumplir.
- Formación adaptada incorporando ejemplos prácticos y clarificadores.
- Formación participativa motivando a los asistentes a que sean agentes principales del desarrollo de la acción.
- Formación documentada apoyando siempre las explicaciones del docente del correspondiente material didáctico: presentaciones, guiones, documentaciones, libros, etc.