



Concertación telefónica de visitas comerciales (en el sector financiero)

 Duración: 5.00 horas

Descripción

La concertación de visitas comerciales es un potente instrumento capaz de dinamizar la acción comercial, y en muchos casos supone una inyección de velocidad en las ventas que puede aplicarse para mejorar nuestros resultados comerciales de la empresa.

Objetivos

Este curso permitirá que el participante adquiera las habilidades y los conocimientos necesarios para concertar con el cliente una cita, entrevista o presentación de ventas a través del teléfono, aprenderá cómo contactar con el cliente, qué pasos ha de seguir para realizar la llamada, cómo expresarse con corrección...

Contenidos

- La concertación telefónica de visitas comerciales
- Preparación del contacto
- Contacto y generación de la cita
- Secuencia habitual de la llamada de concertación
- Dificultades frecuentes en la concertación

- Objeciones más habituales