



Concertación telefónica de visitas comerciales

 Duración: 6.00 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

Este curso nos permitirá adquirir las habilidades y los conocimientos necesarios para concertar telefónicamente citas, entrevistas o presentaciones de ventas con los clientes.

Objetivos

Aprenderemos cómo contactar ellos, qué pasos hemos de seguir para realizar la llamada, cómo expresarnos con corrección, cómo superar sus objeciones, etc., y de este modo optimizaremos la eficiencia de nuestra acción comercial.

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