



Concertación Telefónica y Visitas Comerciales (Sector Financiero)

Código: 619745

Duración: 4.00 horas

Descripción

El curso de Concertación Telefónica y Visitas Comerciales (Sector Financiero) se enfoca en los fundamentos del contacto directo con el cliente.

El objetivo es proporcionar a los participantes herramientas para concertar reuniones o visitas comerciales con sus clientes, así como para mejorar la efectividad de los mismos.

Se abordarán temas variados, desde las estrategias de preparación para la llamada telefónica hasta tácticas avanzadas para la negociación.

Al final del curso, los alumnos tendrán herramientas y habilidades necesarias para encontrar oportunidades de negocios y llevarlas a cabo.

Objetivos

- Aprender sobre los conceptos básicos de llamadas telefónicas
- Utilizar herramientas para identificar oportunidades de negocio
- Desarrollar habilidades comunicativas para invitar correctamente a una reunión
- Utilizar técnicas efectivas para realizar una llamada telefónica
- Establecer argumentaciones persuasivas durante la visita comercial

Concertación telefónica de visitas comerciales

- 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