



# Concertación Telefónica de Visitas Comerciales

Código: 619730

Duración: 4.00 horas

## Descripción

---

El curso de Concertación Telefónica de Visitas Comerciales prepara a los estudiantes para que manejen con éxito la concertación telefónica de visitas comerciales.

El programa les ayudará a comprender el proceso y las complejas estrategias necesarias para elaborar reuniones exitosas con potenciales clientes. También aprenderán acerca de otros detalles relacionados como la asignación de tareas, el seguimiento, el refuerzo de relaciones con clientes actuales y la generación de nuevas oportunidades.

## Objetivos

---

- Comprender los conceptos básicos acerca del proceso
- Desarrollar habilidades para llevar a cabo reuniones exitosas
- Aprender acerca de las mejores prácticas para realizar un seguimiento efectivo del proceso
- Estudiar la forma en que se pueden usar diferentes técnicas y estrategias durante el emplazamiento
- Utilizar datos relevantes para obtener resultados óptimos con los clientes

## **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