TELEVENTA en PYMES, MICROPYMES y AUTÓNOMOS

COM 08

CURSO PRESENCIAL



PROFESOR: JOSE MARIA CASANOVA
8 HORAS PRESENCIALES
1 MES SOPORTE ON LINE

OBJETIVO GENERAL

El curso proporciona una visión práctica de las técnicas de ventas telefónica: televenta de guerrilla, venta directa, venta cruzada, upselling y downselling. También muestra las pautas a seguir para incorporar el teléfono a nuestra red de ventas como un nuevo canal estratégico.

Los objetivos que se pretenden alcanzar con este curso son:

1. Entender cómo las PYMES, microPYMES y Autónomos pueden utilizar la televenta como medio de ofrecer sus productos y servicios
2. Cómo conseguir una mayor penetración en el mercado
3. Consideraciones a seguir para elegir las herramientas de ventas apropiadas
4. Diálogos y situaciones de ventas: Cómo vender más y mejor
5. Cómo seleccionar proveedores de Call Center para ventas
6. Conocer las métricas apropiadas de gestión, utilización y ventas
7. Preparar una campaña de ventas
8. Ventajas a aprovechar e inconvenientes a superar

METODOLOGÍA

El curso será presencial, en el Centro de Negocios Help 4u o in-company en las instalaciones del cliente.

En el curso se dará información práctica para la toma de decisiones. Es el segundo de una serie de cursos encaminados a enseñar las posibilidades y correcto uso del teléfono para potenciar las ventas

1. Componentes básicos de un Call Center para la tele venta
2. Tele venta: Qué es y qué aporta
3. Estrategias de venta telefónica y su aplicación práctica
4. Prepararse para utilizar un Call Center
5. Decidir por un vendedor de calle, un Call Center Interno o un Call Center Subcontratado: Ventajas e Inconvenientes
6. Selección de un proveedor de Call Center
7. ¿Cómo hablo?
8. Comunicación y control de resultados: Métricas

DIRIGIDO A:

Directores Comerciales, Responsables de atención al cliente, empresarios, autonomos, comerciales y todo aquel que quiera descubrir una nueva forma de vender más efectiva y actual

BONIFICABLES

240€

NOVEDAD!!!!

NUESTROS PROFESORES

Nuestro claustro está compuesto exclusivamente por empresarios y consultores de primer nivel, que nos aseguran una formación práctica y con aplicación inmediata en su área de especialización.

Los mejores **profesionales expertos en gestión de negocio y** con experiencia demostrada, especializados en cada área que le darán una visión global y práctica de cada tema.

También ponemos a su disposición tutorías personalizadas.

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

MARZO 2011

lu	ma	mi	ju	vi	sa	do
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

ABRIL 2011

lu	ma	mi	ju	vi	sa	do
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

MAYO 2011

lu	ma	mi	ju	vi	sa	do
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

JUNIO 2011

lu	ma	mi	ju	vi	sa	do
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			