

CURSO

TÉCNICAS DE VENTA DE ALTO IMPACTO Y TELEMARKETING

20 Horas



OBJETIVOS

- Diseñar una campaña de marketing telefónico.
- Definir un procedimiento de detección de necesidades para una campaña concreta de telemarketing
- Proponer un plan de seguimiento de clientes de una campaña de telemarketing.
- Diseñar un plan para la gestión del tiempo en campañas de telemarketing.



CONTENIDOS

Contenidos para la UD1:

- Marketing telefónico y los objetivos de la empresa.
- Tipos de acciones de marketing telefónico.
- La campaña de marketing telefónico.
- ¿Quiénes son los clientes? Necesidades explícitas, implícitas y motivaciones.
- Tipos de necesidades.
- Tipología de clientes.

Contenidos para la UD2:

- Técnica de desarrollo de necesidades.
- Preguntas para contextualizar la necesidad a tratar.
- Preguntas para situar el nivel de satisfacción del cliente.
- Preguntas sobre los efectos o consecuencias del problema.
- Preguntas de solución.





CONTENIDOS

Contenidos para la UD3:

Introducción al Marketing.

Técnicas comerciales.

Fases de la entrevista de ventas.

Actividades.

Funciones del vendedor/teleoperador.

Seguimiento del cliente

Contenidos para la UD4:

Planteamiento de los objetivos.

Cómo programar el tiempo.

Planificar.

Programar.

Normas para programar el tiempo.

Las TICs a nuestro servicio.

