



ACCIÓN FORMATIVA

Concertación de visitas de calidad.



Objetivos:

Comprender El objetivo de este curso es aprender las estrategias más eficaces para conquistar clientes nuevos de forma sistemática y aumentar la cifra de negocio. Los conocimientos de este curso permitirá a profesionales vinculados a áreas comerciales o de marketing, Call centers de venta, captación o recuperación de clientes profesionalizar su actividad principal de captación de clientes.

Dirigido a:

Pequeñas y medianas empresas, gerentes y directores o responsables comerciales y/o marketing. Gestores de comercios, autónomos y emprendedores.

Certificado:

Al finalizar el curso, los alumnos que lo hayan completado recibirán el certificado correspondiente.

Inscripción:

A través de la web esquio.es/formacion-tic-empresas/ o en el mail info@esquio.es

Modalidad:

Online. Convocatoria abierta.

Duración y fechas:

56 horas.

Precio: 420€

Más información:

Formación Esquíu Ingeniería.

As Teixugueiras, 29. P3-4

Tlf.: 986 168 332

info@esquio.es

www.esquio.es

Nota: Esquíu Ingeniería S.L. se reserva el derecho de cancelar el curso de no haber inscripciones suficientes.

Contenidos:

1. Principios básicos de comunicación comercial.
2. Planificación
 - 2.1 La base de datos
 - 2.2 Determinación de acciones previas: El argumentario
3. Fases
 - 3.1 El acercamiento
 - 3.2 La eliminación de filtros
 - 3.3 La aproximación al cliente: las reglas de la persuasión
4. Presentación de intenciones
 - 4.1 Preguntas sugestivas
 - 4.2 Presentación incompleta de la propuesta
5. Rebate de objeciones
 - 5.1 La objeción como principio del acuerdo
 - 5.2 Las objeciones más frecuentes
 - 5.3 Abordaje de objeciones según el tipo
6. Técnicas de cierre
7. Registros de llamada y procedimientos de gestión
8. Seguimiento de prospectos