

PROGRAMA DE ENTRENAMIENTO EN VENTA TELEFÓNICA Y COMUNICACIÓN EFECTIVA PARA EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

Otec: CAPACITACIÓN ANDES LEARNING LTDA

Duración : 16hrs

Modalidad : Presencial , Video Conferencia y B- learning

Relator : *Psicólogo laboral , con grado de Magister, Galardonado como el mejor profesor de Post Grado y Diplomados de la Universidad de Chile en Programa Dirección de Ventas*

Descripción del curso

En respuesta a los actuales cambios en las formas de comportamiento de las organizaciones utilizan la modalidad de atención a clientes y venta telefónica como su canal mas importante para la captaciones de clientes. En la actualidad los clientes son mucho más exigentes ,en el conocimiento de sus derechos ,el nivel de información que poseen sobre lo que necesitan sobre lo que deben exigir y el aumento de sus expectativas , han facilitado este cambio.

Objetivos Generales

Los objetivos de este programa son adquirir la habilidad de ventas para poder ofrecer negociar , vender productos y servicios en función de los objetivos y estrategia de la empresa, transmitiendo con toda claridad y veracidad los objetivos e imagen de la organización que se representa.

Temario

Módulo I. Comprender el proceso de evolución del Servicio COMERCIAL en Chile.

Internalizar la caracterización del cliente, sus conductas y necesidades.

Aplicar técnicas y conocer conductas de atención al cliente.

Módulo II : Negociar basándose en Méritos

Módulo III : Cerrando el Negocio

Condiciones Administrativas y Económicas

Incluye: Materiales de apoyo para cada participante con los contenidos del curso

Diploma para cada participante con un mínimo de asistencia del 75%

Forma de Pago : Transferencia o depósito 5 días antes del inicio del programa a Nombre de: Capacitación Andes Learning Limitada . Rut : 99.571.410-8. Banco estado . Cuenta Corriente N° 12446682.

Fechas y horarios : Por definir