SKILLING CENTER
TECMILENIO

TELEMARKETING COMO HERRAMIENTA DE VENTA

microcredencial | autodirigido | 11 horas

COMPETENCIA A DESARROLLAR:

Desarrolla una planeación para la venta de productos o servicios.

OBJETIVOS:

- Revisar las 8 fases para realizar presentaciones de ventas.
- Comprender las estrategias que se utilizan para llevar a cabo la venta en cada tipo de telemarketing.

BENEFICIOS:

En esta microcredencial el participante aprenderá a revisar las 8 fases para llevar a cabo presentaciones de venta a grupos, el proceso que se sigue para generar un folleto o cualquier literatura de ventas, las estrategias que se utilizan para llevar a cabo la venta en cada tipo de telemarketing, la clasificación de los clientes y cómo atender a cada uno de ellos y las preguntas que debes hacerte para determinar la toma de decisiones en situaciones conflictivas

DIRIGIDO A:

- Profesionistas que laboren en cualquier institución o empresa, cuya actividad esté relacionada directa o indirectamente con el área de ventas de un producto o servicio.

DURACIÓN Y FORMATO:

11 horas
Autodirigido

TEMARIO:

1. Venta a grupos
2. Literatura de ventas
3. Telemarketing
4. Venta en piso de ventas
5. Ética en las ventas

SKILLING CENTER
TECMILENIO

Ingresa a

SKILLINGCENTER.COM