

## Telemarketing



### Objetivo:

Al terminar el curso el participante, conocerán los elementos de la comunicación, con las cuales desarrollaren habilidades de telemarketing que les permitirán vender cualquier producto o servicio.

### Contenido:

8 horas

- La Comunicación. Definición y elementos.
- El Concepto de Telemarketing.
- Cualidades del personal de venta telefónica.
- Componentes de la comunicación telefónica.
- Estructura de la conversación.
- Actitud al teléfono.
- Manejo de objeciones y técnicas.
- Uso del WhatsApp para cerrar más oportunidades de ventas.
- La Venta de productos y servicios.
- Identificación de las necesidades del cliente.
- Formación continua.

### Dirigido a:

Ejecutivos del área comercial, vendedores, estudiantes, interesados en adquirir y reforzar los conocimientos y las habilidades necesarias para una adecuada gestión de Telemarketing.

