



Venta telefónica



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 16 h
Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)
[Contactar](#)
[Recomendar](#)
[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Aprender las mejores técnicas de venta telefónica, argumentario, gestión de objeciones y mentalidad para aumentar el ratio de conversión.

CONTENIDOS

- 1º Psicología de venta aplicada a la llamada comercial. Uso de frases gatillo y disparadores mentales para aumentar la probabilidad de venta.
- 2º Inteligencia emocional, gestión de miedos, automotivación y gestión emocional en llamadas con metodología propia ICREV® implantada en empresas multinacionales.
- 3º Bases de la venta, naturaleza de las llamadas. Aprenderán por qué se originan las malas rachas de venta telefónica y cómo salir de ellas.
- 4º Aprenderán técnicas de venta telefónica básicas y avanzadas para aplicar en la llamada (12 en total).
- 5º Role play