



Telemarketing intensivo



Área: Sin clasificar
Modalidad: Presencial
Duración: 12 h
Precio: Consultar

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

OBJETIVOS

- Crear una mentalidad ganadora y resiliente frente al rechazo.
- Aplicar estrategias de neuropersuasión para ayudar en las decisiones del cliente.
- Superar resistencias comunes durante las llamadas.
- Dominar el cierre de ventas de forma natural y efectiva.

CONTENIDOS

Módulo 1. Mentalidad de éxito

- La importancia de la actitud en las ventas telefónicas.
- Cómo mantener la motivación diaria.
- Desarrollar una mentalidad de crecimiento.
- Establecimiento de metas: cómo plantear objetivos alcanzables y medibles.
- Técnicas para superar el miedo al rechazo y la frustración.

Módulo 2. Técnicas avanzadas de neuropersuasión

- Cómo utilizar el lenguaje emocional y sensorial para generar confianza.
- Creación de "triggers" emocionales en las conversaciones.
- Estrategias para anticipar las necesidades del cliente.
- Cómo generar urgencia sin ser agresivo.

Módulo 3. Manejo de objeciones

- Tipos de objeciones y cómo detectarlas: precio, falta de interés, desconfianza.
- Técnicas para aislar y profundizar en la objeción.
- Cómo manejar las emociones del cliente detrás de la objeción.
- Estrategias para convertir una objeción en una oportunidad.

Módulo 4. Cierres de venta efectivos

- Cómo reconocer señales de cierre en el cliente.
- Técnicas para cerrar de manera efectiva y sin presión.
- El uso del lenguaje y tono adecuado en el momento del cierre.
- Estrategias para minimizar las "objeciones de última hora".