



## TELECONTACTO PYME



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

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

### OBJETIVOS

- Desarrollar y aumentar las habilidades comunicativas de los comerciales con diferentes técnicas de neuropersuasión, escucha activa, lenguaje corporal, manejo de objeciones, cierres de venta poderosos y conexión plena con el cliente.
- Crear mentes fuertes para afrontar las diferentes etapas y experiencias de la venta con el mayor éxito posible.
- Motivar al equipo constantemente para lograr que eso se convierta en disciplina y finalmente en un hábito que les ofrezca los mejores resultados mes a mes.
- Conseguir que todo el grupo realice las videollamadas como herramienta fundamental en sus segundas llamadas.
- Afianzar la importancia de la satisfacción del cliente.

### CONTENIDOS

- \*Módulo 1: Mentalidad de Éxito y Emociones de un Comercial TOP
- \*Módulo 2: La Neuropersuasión
- \*Módulo 3: Principios de Captación y llamada de Triage
- \*Módulo 4: La Videollamada como herramienta principal
- \*Módulo 5: Manejo y control absoluto de las Objeciones
- \*Módulo 6: Cierres de ventas y Negociación