

Telemarketing de Alto Impacto

Objetivo:

- Al término del curso los participantes estarán en posibilidad de lograr sus objetivos en toda intervención telefónica, sea de entrada o de salida, pues contarán con las herramientas necesarias para tomar el control de cada una de ellas.

Contenido temático:

- Ventajas del Telemarketing.
- Limitaciones del Telemarketing.
- El éxito en el adecuado uso del teléfono.
- Técnicas de negociación.
- Anatomía de un guión.
- Llaves para escuchar efectivamente.
- Recomendaciones para el manejo profesional de llamadas de salida.
- Reglas importantes al llamar.
- Barreras que se interponen al llamar por teléfono.
- Diferentes tonos de voz.
- La locución.
- Como manejar las quejas.
- Formas para el manejo de objeciones.
- Técnicas de cierre por teléfono y como utilizarlas.