

Curso: Técnicas de venta por teléfono

Objetivo

Asimilar hábitos de cordialidad, herramientas de manejo de objeciones, técnicas de negociación y estrategias de cierre de ventas.

Justificación

Todos los días encontramos 90% de los vendedores con el 50% de información. La inteligencia, el entusiasmo y la experiencia no sustituyen al conocimiento.

Metodología

Mediante los talleres personalizados, el vendedor puede identificar hábitos y comportamientos que son perjudiciales al vender.

16 Horas en las oficinas del cliente.

4 sesiones de 4 horas cada una.

Grupo presencial de 6 a 12 personas.

Evaluación de contenidos y diploma.

Acceso al curso online en

<https://www.tdb.com.co/curso/>

16 talleres personalizados.

50% Teórico. 50% Práctico.

Contenido

Sesión 1: Atención

28 Técnicas para captar la atención.
Herramientas de cordialidad y negociación.
Elimine hábitos antipáticos.

12 Características del vendedor ideal.

Detecte hábitos que lo hacen menos efectivo e identifique sus habilidades.

8 Juicios al decidir comprar.

Al comprar, su producto, empresa, usted y precio son juzgados.

25 Técnicas para lograr empatía.

El vendedor como el doctor diagnostica y receta el tratamiento a un problema.

Sesión 2: Interés

5 Pasos al diagnosticar problemas.

Ayude a su prospecto con el método de ventas más estudiado y probado en USA.

31 Causas del fracaso del vendedor.

Porque hay gente que solo fracasa. "The Philosophy of Achievement" o "The Secret".

12 Pasos para despertar el interés.

Logre que su producto, su empresa, su precio y usted sean diferentes.

7 Pasos del mayor secreto empresarial.

Sin conocerlo el vendedor está desnudo.
Un secreto a la vista de todos.

Sesión 3: Deseo

Palabras prohibidas al vender.
El águila produce, no como el pato que no camina, nada y ni vuela bien.

47 Herramientas para persuadir.

Corregir hábitos que lo hacen menos certero en la entrevista de ventas.

24 Señales de Cierre.

Detectarlas para saber si no estamos perdiendo el tiempo con esa persona.

12 Errores del vendedor.

Que hacen que 2 de cada 3 desistan antes de cumplir el primer año vendiendo.

Sesión 4: Acción

7 Técnicas para detectar mentiras.

Lea el lenguaje corporal de su prospecto y enfatice su mensaje acertadamente.

Código Internacional de Marketing.

Directrices sobre marketing y publicidad, a nivel mundial logrando autoregulación.

40 Herramientas de negociación.

Según el mejor negociador del mundo: "Me importa pero no demasiado".

7 Estrategias de cierre.

Maneje las 7 objeciones más comunes y diseñe cierres efectivos.

Conferencista



Harry Walt Rosales.

Ingeniero electrónico con 20 años de experiencia en venta consultiva de tecnologías de información y comunicaciones.

Especialista en publicidad digital.

Ha trabajado como:

Gerente del TECNOLÓGICO DE BOGOTÁ.

Presidente de la ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE VENDEDORES.

Profesor de marketing digital en la ESCUELA DE INGENIEROS.

Gerente del Caribe de CALATEL S.A.

Gerente de ERICTEL S.A.

Presidente de REDESISTEMAS S.A.

Gerente de Negocios en INFORMACIÓN & TECNOLOGÍA S.A.

Key Account Manager en DAMOVO S.A.

Líder de Proyectos en ERICSSON S.A.

Autor del Libro VENTA CONSULTIVA.

Conferencista de Marketing en la

Universidad Javeriana, Sergio Arboleda,

Gran Colombia, Libertadores, Militar y EAN.

Empresas Capacitadas

AEROVIAJES PACIFICO
ALLUS COLOMBIA
ASESOFTWARE
BLUE CONTACT CENTER
BOSH
CASA EDITORIAL EL TIEMPO
CASA VINICOLA
CENTRO NACIONAL DE SUPERCOMPUTO
CODENSA
DAFITI
DICOL
DIMETAL
ETANOLES DEL MAGDALENA
FESTO
FIAT
FORD
FRULAND
GAIRA CAFÉ
GAS NATURAL FENOSA
GIGAS HOSTING
HOLOGRAPHIC
HP
IBC MEMORIAL INTERNATIONAL
IMPOFER
INCOLÁCTEOS
MATUNA INVERSIONES
METLIFE
ORACLE
PANAMERICANA
PERFECT HARMONY
PREVEMED
PROFESIONALES EN SALUD
OCUPACIONAL
PRYBE
QSM CHEMICALS
QUALITY VISION TECHNOLOGIES
SATIZABAL PRODUCCIONES
SCHUNK
SYSCAFE
T&S
TEKHNE
THE ANSWER
THOMAS GREG EXPRESS
TOWERTECH AMERICAS
WORLD SERVICE GROUP

Testimonios de nuestros alumnos:

"El mejor curso de ventas que he tomado en 25 años".

Alirio Reyes.
Gerente Comercial.

"Puedo expresarme con convicción, seguridad y sencillez generando confianza".

Diana Perez.
Account Manager.

"Estudiar cada sesión nos da evidencias y referencias para apoyar las propuestas".

Cristina Torres.
Directora Comercial.

"Se identifican hábitos y comportamientos por mejorar para ser un vendedor exitoso".

Marcela Posada.
Gerente Comercial.

"Ahora puedo usar experiencias y testimonios para comunicar seguridad hablando desde el corazón".

Mónica Ramírez.
Gerente.

"Antes de vender hay que tener empatía.

Paola Hernández.
Directora de Talento Humano.

"Si no estoy en contacto, mi competencia si lo hace".

Diana Quintero.
Coordinadora de Call Center.

"Entendí como controlar sin presionar, apelando a la motivación y no a la coerción".

Natalia Caballero.

"Primer curso donde no son condescendientes y dicen la verdad".

Aries Aramis.
Gerente.

"Nos sacó de la cajita y nos hizo pensar en el significado de cada beneficio".

Socorro Andrade.
Directora Operativa.

"Descubrí los elementos que mueven a las personas a tomar una decisión a mi favor".

Cindy Pacheco.
Vendedora.

"Me ayudó en explotar el potencial de mis clientes actuales, mediante el mercadeo relacional".

Adriana Toro.
Key Account Manager.

"La precisión y exactitud en los argumentos vende".

Jesús Chavez.
Director de Ingeniería.

Contacto

PBX: 907 6320
Celular y Whatsapp: 310 258 3268
info@tecnologicobogota.com
Carrera 57 #160-90 Of. 1-901
Bogotá, Colombia
Tecnológico de Bogotá
NIT 900235303 – 0
www.tecnologicobogota.com

