

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS EN CALL CENTER



GESTIÓN EMPRESARIAL

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Modalidad: Presencial

Fecha: Del 08 al 10 de mayo de 2024

Sesiones: Miércoles, jueves y viernes.

Horarios: De 19:00 a 22:00 hrs.

Inversión: Bs. 750

Contacto: Ronie Kruklis

Telf. 3464000 (int. 218)

Cel. 62100810 - email: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVOS

Ayudar a los participantes a mejorar sus habilidades de venta telefónica, mediante técnicas específicas del canal de comunicación, manejo de objeciones frecuentes y los errores a evitar.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Diseñado para vendedores, jefes, supervisores y gerentes que intervienen en la venta telefónica y todo aquel que quiera mejorar sus habilidades de venta en entornos no-presenciales.

DURACIÓN

9 horas reloj

METODOLOGÍA

Enseñanzas 100% prácticas y adaptadas a la realidad actual.

Actividades posteriores a las Sesiones.

Lecturas de apoyo. Trabajos prácticos individuales y en equipo. Análisis de casos. Autodiagnósticos. Revisión de trabajos prácticos y respuesta a consultas por parte del instructor.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS EN CALL CENTER



GESTIÓN EMPRESARIAL

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de participación avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA). Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

CONTENIDO MÍNIMOS

ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA COMUNICACIÓN TELEFÓNICA

- La Voz y Entonación
- La Articulación y la Velocidad
- El Lenguaje Negativo y Positivo
- La Escucha Activa
- Las Actitudes

PREPARACIÓN DE LA LLAMADA

- Obtener Información de los Clientes
- Preparación del Contacto
- La Preparación Psicológica antes de la Llamada
- Manejar los Tiempos de Llamadas y Tiempos de Respuesta a una Petición de Información
- La Llamada en Frío y Argumentarios de Ventas

PRESENTACIÓN AL COMIENZO DE LA LLAMADA

- Dificultades Frecuentes al Realizar la Llamada
- Captar la Atención y el Interés con la Apertura
- El Saludo y la Presentación
- Determinar los Objetivos de la Llamada

ESCUCHAR ACTIVAMENTE Y ESTABLECER RAPPORT CON EL CLIENTE

- Saber Preguntar
- Las Motivaciones de Compra de los Clientes

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS EN CALL CENTER



GESTIÓN EMPRESARIAL

- Las Características del Producto o Servicio
- Las Ventajas y Beneficios del Producto o Servicio

LA ARGUMENTACIÓN COMERCIAL

- Secuencia de la Argumentación Comercial: Apertura, Desarrollo, Presentación de Beneficios
- Algunas Recomendaciones para la Argumentación Comercial
- Tipos de Objeciones
- Tratamiento de Objeciones: Técnica "o" Objeciones
- Objeciones más Habituales en el Momento de Realizar la Llamada

EL CIERRE DE VENTAS

- El Cierre de Venta
- Algunos Tipos de Señales de Interés en Cerrar la Compra
- Técnicas de Cierre
- Llamadas de Seguimiento

INSTRUCTOR

Miguel Alberto Flores

Es COACH certificado bajo la metodología LAMBENT por la ICC (International Coaching Community) - Inglaterra. Ha sido certificado como Customer Experience Expert CXM 360 por IZO (España). Experto en Gestión de Servicio al Cliente y Auditor Interno de Sistemas de Calidad según norma ISO 9001:2008. Facilitador Certificado con la norma internacional "COPC" (Customer Operation Performance Center) en la empresa de Telecomunicaciones TIGO. Certificado en Gestión de Cultura Organizacional y Engagement - OCC SOLUTIONS, Colombia. Practitioner en PNL (Programación Neuro Lingüística) certificado por la Universidad de California - EEUU. Certificado en la metodología BELBIN® TEAM ROLES - Inglaterra. Certificado en La Magia del Servicio al Cliente basado en la METODOLOGIA DISNEY. Licenciado en Administración de Empresas con un Diplomado en Educación Superior y Gestión Pedagógica, cuenta con una especialidad en Coaching de Ventas, Neuroventas y PNL.

CURSO PRESENCIAL:

VENTAS EN CALL CENTER



GESTIÓN EMPRESARIAL

Trabajó en TIGO como entrenador del CUSTOMER PERFORMANCE CENTER; formando a operadores de atención al cliente y ventas a nivel nacional, se desempeñó como Director Nacional de la Universidad REMAX-BOLIVIA y actualmente es socio consultor y facilitador en TALENTUM.

Consultor y Facilitador en Ventas, Experiencia del Cliente y Desarrollo Personal con más de 10 años de experiencia, trabajando con clientes como: BANCO BISA, TIGO (MILLICOM), BANCO GANADERO, YPFB ANDINA, NESTLÉ, REMAX LATAM, OPTICENTRO, BANCO ECONOMICO, NATURA, BIEN INMUEBLES, AZZORTI, ALICORP, OGA NETWORK, IMCRUZ, SERVISUR, AGRIPAC, GRUPO GEN, UTEPSA, MATSERVICE, CENACE - UPSA, TERBOL, AFP FUTURO DE BOLIVIA, DIMA, CHEVROLET, BANCO NACIONAL DE BOLIVIA, CBN y otras.