

Módulos formativos de soporte a la venta B2B

Conversaciones telefónicas eficaces para vendedores internos (inside sales)

Duración 4 horas

Fechas posibles para realizar la formación 19/04/2022, 21/04/2022 y 26/04/2022

Horario de 09:30 a 13:30 horas

Online a través de Zoom

Dirigido a comerciales que trabajan en un departamento de Inside sales o venta remota.

Contexto

- El vendedor interno no tiene la posibilidad de conectar con el cliente como lo haría un vendedor externo, por lo que se necesitan nuevas habilidades para crear confianza de forma remota y apoyar la venta.
- Si bien un vendedor interno tiene que dominar todos los posibles canales de contacto con los clientes, el taller se enfoca en las habilidades de comunicación telefónica con clientes

Impacto buscado

Ofrecer herramientas y estrategias para que el vendedor interno pueda:

- Desarrollar una mentalidad que le permita sentirse empoderado para lograr una llamada exitosa.
- Conocer habilidades claves de la comunicación telefónica y generar confianza con el cliente para obtener mejores resultados.
- Fortalecer su motivación a través de técnicas de fijación de objetivos

Contenido

- Derribar bloqueos limitantes para lograr conversaciones fructíferas.
- Técnicas para empoderar al vendedor interno antes, durante y después de las llamadas.
- Herramientas útiles y de inmediata aplicación para establecer una comunicación positiva con el interlocutor remoto
- Técnicas SMART para fijar objetivos y mejorar la motivación