



## **VENDER MÁS AL TELÉFONO**

- ¿Tienes un guion de ventas?
- ¿Planificas tus llamadas?
- La escucha es tan importante como la comunicación
- Aprenderás a exponer de forma clara y sencilla tus productos o servicios

Jornada eminentemente práctica en el que conocerás las técnicas y herramientas necesarias para realizar una venta telefónica.

**TALLER PRÁCTICO ONLINE**  
**19, 20 y 21 de mayo de 2021**  
**9:00-11:00 y último día de**  
**9:00-12:00**

**Duración:**

Taller práctico de 7 horas

**Fechas y horario:**

19, 20 y 21 de mayo de 2021

9:00-11:00h y último día de 9:00-12:00

7 horas

2 horas al día y último 3 horas

**Lugar de celebración:**

EVENTO ONLINE

**Matrícula de la jornada:**

• No Socio:110€

• Socio Club:

Consúltenos su  
descuento

Para que su empresa pueda ser socia del Club Cámara Madrid y beneficiarse de ésta y muchas más ventajas, consúltenos el Tlf: 91 538 36 00 / 35 00, por correo [clubcamara@camaramadrid.es](mailto:clubcamara@camaramadrid.es) o en la web [www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)

**Más información:**

**Natalia Rodríguez**

[natalia.rodriguez@camaramadrid.es](mailto:natalia.rodriguez@camaramadrid.es)

Tlf: 91 538 35 00/36 36

**Objetivo de la Jornada:**

- Serás consciente de la importancia de desarrollar una actitud positiva para ofrecer una imagen profesional a través del teléfono y conseguir, de esta manera, captar la atención del interlocutor.
- Conoce las técnicas y herramientas necesarias para planificar las llamadas y la necesidad de contar con un guion para optimizar cada una de las llamadas que realices.
- Habrás entrenado las habilidades de comunicación y escucha telefónicas necesarias para realizar llamadas comerciales y ofrecer un servicio telefónico de calidad de forma sistemática, habitual y natural.

**Metodología:**

Se utilizan distintas metodologías como ejercicios en grupo, juegos, visionado de películas, exposición del consultor y se realizan prácticas de los participantes para realizar un análisis e identificación de las áreas de mejora.

La acción formativa se divide en 3 bloques en los que se trabajan los siguientes aspectos, necesarios para la actividad comercial al teléfono:

- Cómo comunicarse eficazmente al teléfono
- Habilidades para vender por teléfono siguiendo las fases necesarias para desarrollar una entrevista comercial efectiva
- Realización de una guía de actuación para elaborar un guion/argumentario para cada tipo de llamada.

**Contenido:**

Actitudes y comportamientos para comunicarse al teléfono

- Cómo evitar las barreras en la comunicación telefónica
- La toma de contacto, la expresión verbal
- La identificación acertada de la necesidad del interlocutor
- La formulación eficaz de preguntas
- La exposición del producto/servicio
- Cómo dar respuestas adecuadas a las objeciones
- Preparación y planificación de la llamada: contar con un guion
- Tipo de llamada a realizar: prospección, oferta, seguimiento

