

# TELÉFONO

## HERRAMIENTA PODEROSA PARA LAS VENTAS



**24 NOVIEMBRE- MEDELLÍN**  
**25 NOVIEMBRE - BOGOTÁ**



### DIRIGIDO A:

Diseñado para gerentes de ventas, representantes de ventas, líderes de grupo de trabajo, telemarketing y para aquellos que deseen adquirir habilidades e incrementar su récord en ventas.

### OBJETIVO:

Al final de éste seminario usted podrá:

- Emplear estrategias, técnicas y herramientas necesarias para el cierre de venta.
- Aplicar métodos que han sido probados para lograr cerrar ventas sin necesidad de observar el lenguaje corporal del cliente.
- Incrementar el éxito de ventas con el desarrollo de nuevos negocios.
- Identificar las mejores prácticas para hacer presentaciones formales por teléfono y por la web.
- Interpretar su receptividad y proyección del “lenguaje corporal” por teléfono.
- Anticipar obstáculos que impidan el progreso de la venta.
- Realizar enfoques y estrategias que demuestren los beneficios de su producto a su cliente.

### TEMARIO

#### El teléfono como herramienta poderosa de venta:

- Diferencias entre la venta por teléfono y la venta personal.
- Transición de la venta personal a la venta por teléfono y viceversa.
- Ventajas, reducción de costos y medición.
- Aplicación del enfoque de venta.

### TEMARIO

#### Planeación y manejo del tiempo:

- Planeación macro: ¿Cómo está su día?
- Navegar para llegar al encargado de la toma de decisiones.
- Bloqueos: humanos, correos de voz, E-mail y celulares.
- Tácticas para usar con los bloqueos.

#### Cómo atar su oferta a la necesidad de su cliente:

- Identificar las motivaciones de una organización.
- Conozca su producto/servicio.
- Evitar la sobrecarga de descripciones/beneficios.

#### El marco de una llamada exitosa:

- Abra la llamada.
- Desarrolle una relación verbal y logre un posicionamiento favorable.
- Califique y descubra las necesidades de su cliente.
- Presente opciones.
- Maneje objeciones.
- Gánese el compromiso de su cliente.
- Cierre: cómo se diferencia el cierre por teléfono.

#### Presentaciones que convencen:

- Determine qué debe presentar.
- Cómo hacer una presentación por teléfono que capte la atención del cliente, con o sin apoyo de la tecnología.

#### Logre la conexión con su cliente:

- Cómo incrementar y mejorar la comunicación por teléfono.
- Significado y utilización del lenguaje corporal.
- Selección de palabras.
- Tono de voz, pronunciación, inflexión.
- Escuchar y hacer preguntas.
- Cómo lograr una comunicación fluida.
- Cómo progresar vía E-mail.

#### Su estado de ánimo:

- Cómo mantener una actitud positiva.
- Cómo incrementar la resistencia.
- Cómo mantener una conversación animada.
- Cómo manejar el estrés.

**CUPO LIMITADO**

# SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

## TELÉFONO: HERRAMIENTA PODEROSA PARA LAS VENTAS

Garantizo la inscripción de \_\_\_\_\_ persona (s)  
Nombre de Participante E-mail

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

### DATOS DE FACTURACIÓN

Compañía: \_\_\_\_\_  
Ramo: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_  
Ciudad: \_\_\_\_\_  
Apartado Postal: \_\_\_\_\_ Tel: \_\_\_\_\_  
NIT. \_\_\_\_\_

### AUTORIZADO POR

Nombre: \_\_\_\_\_  
Cargo: \_\_\_\_\_  
Tel: \_\_\_\_\_  
E-mail: \_\_\_\_\_

**TEL: (054) 604 2536**  
**ventas@trainingpartnersdmc.com**

#### INVERSIÓN:

\$870,000 + IVA

#### PRONTO PAGO:

\$695,000 + IVA

(Antes del 4 de Noviembre)

\$740,000 + IVA

(Antes del 14 de Noviembre)

#### PAQUETE CORPORATIVO:

Grupo de 3 participantes

\$1'960,000 + IVA

### INCLUYE

Información estratégica, material de trabajo, reconocimiento, coffee break, almuerzo y la exposición de un prestigioso consultor.

### HORARIO

Duración 8 horas  
De 8:00 am a 5:00 pm

### FORMAS DE INSCRIPCIÓN

\***Llenar solicitud de inscripción** (anexa a este folleto) y enviar por E-mail a nuestras oficinas

\***Cuenta a nombre de:**  
Training Partners DMC, S.A.S.

\***Depósito y Transferencia a:**  
Cuenta Ahorro:  
BANCOLOMBIA 019 329877 55

\***ENVIAR POR E-MAIL LA FICHA DE SU DEPÓSITO SELLADA**

### POLÍTICAS DE CANCELACIÓN

Para recibir su reembolso deberá cancelar su inscripción 5 días hábiles previos a la fecha del seminario, si es posible se emitirá una carta válida para un evento futuro del mismo precio. Nuestros seminarios se realizan a un quórum mínimo de participantes, si la cantidad de participantes no completa el quórum y usted ya realizó el pago, la devolución del dinero se da en un lapso de 3 semanas o se le concede una participación de cortesía para 2 seminarios del mismo o menor valor.

Training Partners DMC, S.A. Edificio Bernavento, Cr 81 #7-110  
int 1201 Belén Lomas de los Bernal, Medellín, Colombia